

1998



La inversión extranjera

EN AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE

CEPAL


900018946 - BIBLIOTECA CEPAL

LC/G.2042-P
Diciembre de 1998

Copyright © Naciones Unidas 1998
Todos los derechos están reservados
Impreso en Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, N.Y. 10017, EE.UU. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.98.II.G.14

ISSN 1020-5144
ISBN 92-1-321482-0

ÍNDICE

	<i>Página</i>
RESUMEN	13
PREFACIO	15
SÍNTESIS Y CONCLUSIONES	17
INTRODUCCIÓN: EL DESAFÍO ESTADÍSTICO	33
I. PANORAMA REGIONAL.....	39
A. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS CORRIENTES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	39
1. La situación global	39
2. La situación en América Latina y el Caribe.....	41
3. Modalidades de las corrientes de inversión extranjera directa.....	52
4. Las principales empresas transnacionales establecidas en la región	62
5. Conclusiones y perspectivas para 1998.....	70
B. PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA	72
1. México	72
2. Argentina.....	85
3. Colombia.....	99
4. Chile	107
5. Venezuela.....	117
6. Perú	127
C. INVERSIÓN INTRARREGIONAL: UN PROCESO INCIPIENTE EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	137
1. Inversiones chilenas en el exterior	142
2. Inversiones de los países miembros del Mercosur.....	143
3. Inversiones mexicanas en el exterior	146

	<i>Página</i>
II. BRASIL: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES	149
A. LA PRESENCIA DE CAPITAL EXTRANJERO EN LA ECONOMÍA BRASILEÑA	150
1. La crisis de la deuda: progresivo retroceso de Brasil como receptor de inversión extranjera directa	152
2. Brasil recupera la preferencia de los inversionistas internacionales	160
3. La nueva estructura de la inversión extranjera directa en la segunda mitad de los años noventa.....	162
B. UNA INTERPRETACIÓN DEL EXTRAORDINARIO CRECIMIENTO DE LOS RECIENTES FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN BRASIL	166
1. El renovado contexto económico y la reacción de las empresas transnacionales presentes en Brasil	168
2. La desregulación y las privatizaciones: nuevas oportunidades para los inversionistas extranjeros.....	176
3. Tamaño del mercado: el más tradicional de los atractivos de la economía brasileña	185
C. CONTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS A LA ECONOMÍA BRASILEÑA.....	187
1. Empresas transnacionales y balance de pagos	190
2. Empresas transnacionales y exportaciones	194
D. CONCLUSIONES	197
III. ESTADOS UNIDOS: INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	199
A. ESTADOS UNIDOS: PRINCIPAL GENERADOR Y RECEPTOR DE INVERSIONES EN EL MUNDO	199
B. ESTADOS UNIDOS Y AMÉRICA LATINA: UNA NUEVA RELACIÓN EN MATERIA DE INVERSIONES	204
1. La inversión extranjera directa estadounidense en América Latina y el Caribe en los años noventa	205

	<i>Página</i>
C. PRINCIPALES FOCOS DE ATRACCIÓN DE LOS INVERSIONISTAS ESTADOUNIDENSES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.....	220
1. La producción de automóviles en América Latina: incremento de la competitividad en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y acceso al Mercosur.....	220
2. Ensamblaje de manufacturas en México y la Cuenca del Caribe	223
3. Los servicios y los recursos naturales: la nueva frontera para los inversionistas estadounidenses	226
D. CONCLUSIONES	234
IV. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ: INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA.....	237
A. EL DESAFÍO JAPONÉS A LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL	237
1. Cambio tecnológico en la industria automotriz	237
2. La competencia en los principales mercados.....	242
3. Las ventajas competitivas del “Sistema Toyota” y sus repercusiones	245
B. EVOLUCIÓN Y SITUACIÓN ACTUAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN AMÉRICA LATINA.....	246
1. México: consolidación de una industria automotriz continental dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).....	255
2. Argentina y Brasil: distintas visiones de la industria automotriz dentro del Mercosur	261
C. CONCLUSIONES	270
BIBLIOGRAFÍA.....	275

ÍNDICE DE RECUADROS

I.1	Intel en Costa Rica: el éxito de una política de atracción basada en las condiciones operativas competitivas	48
I.2	La globalización de la banca latinoamericana	56
I.3	La estrategia de Unilever en América Latina.....	58
I.4	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y la industria maquiladora en México	80
I.5	Argentina: ¿un campo de experimentación para un nuevo tipo de grupo transnacional? ...	86
I.6	Argentina: país exportador de energía	96
I.7	La inversión canadiense en la minería chilena	109
I.8	La adquisición del grupo Enersis por Endesa-España: ¿alianza estratégica o fusión?.....	111

	<i>Página</i>
I.9	La privatización de la telefonía peruana 131
I.10	Camisea: un megaproyecto en espera 134
II.1	Censo de capitales extranjeros en Brasil, 1995..... 152
II.2	Brasil: ¿centro de interés para las principales empresas transnacionales del subsector automotor? 175
II.3	La industria de autopartes en el Mercosur: el caso de DANA 176
II.4	Las empresas extranjeras se dividen el mercado brasileño de la energía 181
II.5	La mayor subasta del mundo: la privatización de las telecomunicaciones en Brasil 182
II.6	Zona Franca de Manaus: uno de los mayores parques industriales de la región 193
III.1	América Latina: campo de batalla de las bebidas cola 214
III.2	AES Corporation: una empresa en expansión en América Latina 229
III.3	Enron: una estrategia integrada sectorial y geográficamente 230
III.4	MCI: ganadora en larga distancia en los mercados más atractivos de América Latina 231
IV.1	Empresas sobrevivientes del período de sustitución de importaciones: General Motors en Chile y Venezuela 252
IV.2	La estrategia ofensiva de Ford dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) 259
IV.3	La estrategia defensiva de Fiat en Argentina, Brasil y el Mercosur..... 268

ÍNDICE DE CUADROS

I.1	América Latina y el Caribe: saldos netos de inversión extranjera directa, por subregión, 1990-1997 42
I.2	Países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): ingresos netos de inversión extranjera directa, 1990-1997 43
I.3	Países de Centroamérica y el Caribe (excluidos centros financieros): ingresos netos de inversión extranjera directa, 1990-1997 47
I.4	Centros financieros: ingresos netos de inversión extranjera directa, 1990-1997..... 51
I.5	América Latina: ingresos de capital originados en la adquisición de empresas a cargo de inversionistas extranjeros, 1997 55
I.6	América Latina y el Caribe: principales compras de empresas latinoamericanas por inversionistas extranjeros, 1997 57
I.7	América Latina y el Caribe: ventas totales de las 250 mayores filiales de empresas transnacionales, según el país de destino, 1997 63
I.8	América Latina y el Caribe: ventas totales de las 250 mayores filiales de empresas transnacionales, según el sector, 1997 64
I.9	América Latina y el Caribe: ventas totales de las 250 mayores filiales de empresas transnacionales, según la región y el país de origen, 1997 65
I.10	Las 100 mayores empresas transnacionales de América Latina, según las ventas consolidadas, 1997..... 66
I.11	Los 25 mayores bancos extranjeros de América Latina, según sus activos consolidados, 1997 69
I.12	México: principales empresas con participación extranjera, 1997 78
I.13	México: principales adquisiciones de empresas nacionales por parte de empresas extranjeras, 1997..... 81

	<i>Página</i>
I.14	México: principales proyectos de inversión, 1997-2001 83
I.15	Argentina: principales empresas con participación extranjera, 1997..... 88
I.16	Argentina: principales fusiones y adquisiciones realizadas por inversionistas extranjeros, 1997..... 91
I.17	Principales nuevas inversiones realizadas por empresas extranjeras, 1997..... 97
I.18	Colombia: empresas estatales adjudicadas a inversionistas extranjeros, 1997..... 103
I.19	Colombia: principales empresas con participación extranjera, 1997..... 106
I.20	Chile: principales empresas con participación extranjera, 1997 113
I.21	Chile: principales inversiones extranjeras, 1997 115
I.22	Venezuela: mayores empresas con participación extranjera, 1997..... 122
I.23	Venezuela: empresas privadas locales adquiridas por inversionistas extranjeros, 1997..... 126
I.24	Perú: principales empresas con participación extranjera, 1997 132
I.25	Perú: principales inversiones extranjeras, 1997..... 133
I.26	Perú: inversiones previstas para los próximos 10 años 136
I.27	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa intrarregional, por modalidad, según el país de origen, 1997..... 139
I.28	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa intrarregional, por país de origen y destino, 1997..... 140
I.29	América Latina y el Caribe: participación de inversionistas latinoamericanos en la adquisición de activos públicos y privados, 1997 - primer semestre 1998 141
I.30	Las primeras empresas transnacionales latinoamericanas, 1997..... 145
II.1	Brasil: flujos de inversión extranjera directa, por modalidad, 1980-1998..... 154
II.2	Brasil: importancia relativa de los inversionistas extranjeros en el capital acumulado, por sector, 1977-1995 154
II.3	Brasil: inversión extranjera directa, por actividad económica 157
II.4	Brasil: inversión extranjera directa, por país de origen 158
II.5	Brasil: principales empresas extranjeras, por ventas, 1997..... 164
II.6	Reestructuración de la industria brasileña 170
II.7	Algunas empresas manufactureras brasileñas adquiridas por inversionistas extranjeros, 1994-1998 173
II.8	Participación del capital extranjero en la privatización de empresas públicas en Brasil, por origen, 1991-1998..... 178
II.9	Participación extranjera en la privatización de empresas públicas en Brasil: 1996-1998.... 179
II.10	Brasil: privatización del sistema Telebrás, julio de 1998..... 183
II.11	Algunas empresas brasileñas de servicios adquiridas por inversionistas extranjeros, 1994-1998 184
II.12	Participación de las empresas extranjeras en la producción de Brasil, 1995..... 188
II.13	Participación de empresas transnacionales en el conjunto de las 500 mayores empresas de Brasil, 1990-1997..... 188
II.14	Participación de empresas transnacionales en el conjunto de las 500 mayores empresas de Brasil, por sector, 1990-1997 189
II.15	Empresas transnacionales y el balance de pagos en Brasil. 1995. 191
II.16	Brasil: remesas de utilidades y dividendos, 1996-1997..... 194
II.17	Brasil: empresas transnacionales y exportación de manufacturas, 1995-1996..... 195

	<i>Página</i>	
II.18	Brasil: las 30 mayores empresas transnacionales exportadoras, 1994-1997.....	196
III.1	Estados Unidos: inversión extranjera directa en las principales economías latinoamericanas y centros financieros	207
III.2	Ventas totales de las filiales con capital mayoritario de empresas transnacionales estadounidenses, a nivel de América Latina y el Caribe, Asia en desarrollo y el mundo, 1977-1995	208
III.3	América Latina y el Caribe: operaciones de las filiales con capital mayoritario de empresas transnacionales estadounidenses, 1989-1997.....	212
III.4	América Latina y el Caribe: ventas totales de las filiales con capital mayoritario de empresas transnacionales estadounidenses, 1977-1995.....	213
III.5	Acervo de la inversión estadounidense en las principales economías receptoras de América Latina, 1990-1997	216
III.6	Argentina, Brasil y México: ventas totales de las filiales con capital mayoritario de empresas transnacionales estadounidenses, 1977-1995.....	216
III.7	Las principales empresas transnacionales estadounidenses en algunos países de América Latina, según el nivel de ventas, 1997	219
III.8	Principales subsidiarias de empresas transnacionales automotrices en América Latina, 1997	221
III.9	Argentina, Brasil y México: producción de vehículos, exportaciones e importaciones, 1980-1997	222
III.10	Estados Unidos: importaciones desde economías en desarrollo, utilizando la regla HTS 9802, 1990 y 1996.....	224
III.11	Inversiones de empresas estadounidenses en el sector eléctrico de América Latina.....	228
III.12	Principales operaciones de BellSouth en América Latina.....	233
IV.1	Participación en las importaciones de productos automotores, 1963-1996	240
IV.2	Competencia en los tres mercados principales de la industria automotriz, 1993	242
IV.3	Las principales empresas automotrices y su grado de internacionalización, 1981 y 1993-1994	243
IV.4	Principales plantas en países en desarrollo de las mayores empresas automotrices, principios de los años noventa.....	248
IV.5	América Latina: mayores filiales de empresas transnacionales del subsector automotor, por ventas, 1997	249
IV.6	Argentina, Brasil y México: producción, exportaciones e importaciones de vehículos para pasajeros, 1980-1997	251
IV.7	México: desempeño de la industria automotriz, 1990-1997.....	257
IV.8	México: inversiones de las principales empresas terminales, 1989-1996.....	258
IV.9	Brasil: comportamiento de la industria automotriz, 1990-1997	263
IV.10	Argentina: comportamiento de la industria automotriz, 1990-1997	267

ÍNDICE DE GRÁFICOS

I.1	Flujos totales de inversión extranjera directa, 1990-1997.....	39
I.2	Flujos de inversión extranjera directa a regiones en desarrollo, 1990-1997.....	40
I.3	América Latina y el Caribe: participación en el ingreso neto de inversión extranjera directa, 1997	44
I.4	Países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): acervo de inversión extranjera directa, 1990-1997.....	46
I.5	Flujos de inversión extranjera directa, por modalidad, países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), 1991-1997: una aproximación.....	53
I.6	Privatizaciones en América Latina, 1997: ingresos fiscales y número de empresas	60
I.7	México: distribución sectorial de la inversión extranjera directa, 1981-1997.....	73
I.8	México: distribución geográfica de la inversión extranjera directa, 1981-1997	75
I.9	Argentina: distribución sectorial de la inversión extranjera directa, 1992-1997.....	93
I.10	Argentina: distribución geográfica de la inversión extranjera directa, 1992-1997.....	94
I.11	Colombia: distribución sectorial de la inversión extranjera directa, 1992-1997	100
I.12	Colombia: distribución geográfica de la inversión extranjera directa, 1992-1997.....	101
I.13	Chile: distribución sectorial de la inversión extranjera directa, 1974-1997	108
I.14	Chile: distribución geográfica de la inversión extranjera directa, 1974-1997	110
I.15	Venezuela: distribución sectorial de los flujos de inversión extranjera directa, 1979-1997	119
I.16	Venezuela: distribución geográfica de los flujos de inversión extranjera directa, 1979-1997	121
I.17	Perú: distribución sectorial de la inversión extranjera directa, 1980-1997.....	129
I.18	Perú: distribución de ingresos netos de inversión extranjera directa, según origen geográfico, 1980-1997	130
II.1	Brasil: flujos de inversión extranjera directa, 1980-1998.....	150
II.2	Brasil: distribución sectorial de la inversión extranjera directa	156
II.3	Brasil: distribución geográfica de la inversión extranjera directa.....	159
III.1	Estados Unidos: participación en los ingresos totales de inversión extranjera directa, 1990-1997	199
III.2	Estados Unidos: participación en los egresos totales de inversión extranjera directa, 1990-1997	200
III.3	Distribución geográfica del acervo de inversión estadounidense en el exterior, 1990-1997	203
III.4	Estados Unidos: inversión extranjera directa hacia países en desarrollo, 1984-1997	206
III.5	Ventas totales de las filiales con capital mayoritario de empresas transnacionales estadounidenses en América Latina y Asia en desarrollo, 1977-1995.....	209
III.6	Acervo de inversión extranjera directa estadounidense en América Latina, 1990-1997	210

RESUMEN

En el presente documento se aplica un nuevo enfoque para interpretar la inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe, con el que se intenta superar las limitaciones de las estadísticas oficiales sobre las corrientes de IED (tanto de las economías receptoras como de los principales países inversionistas) a través del análisis de las estrategias de las empresas transnacionales. Esto se logra sobre la base del examen de los antecedentes obtenidos de programas de investigación de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales y de fuentes secundarias, sobre todo de la prensa financiera especializada. Dicho enfoque permite entender mejor la naturaleza de este fenómeno, puesto en el contexto de las tendencias del mercado internacional, las políticas nacionales (de los países inversionistas y de los receptores) y las nuevas estrategias empresariales.

Por octavo año consecutivo los ingresos de IED han experimentado un crecimiento significativo, lo cual representa un factor muy importante en el desempeño económico de los países de la región. En 1997 las economías de América Latina y el Caribe captaron 65 200 millones de dólares. Alrededor del 30% de esta afluencia se concentró en Brasil, que ha vuelto a ser la principal economía receptora de la región. En 1998, según las primeras estimaciones, los ingresos netos de IED se estabilizarían en el mismo orden de magnitud que el año anterior.

En este documento se presenta un completo análisis de las características de la IED en términos de montos, modalidades, destino geográfico y sectorial y principales agentes. Además se incluye un examen detallado de las particularidades de este proceso en las seis principales economías receptoras (además de Brasil) y del incipiente fenómeno de la inversión intrarregional. Asimismo, figura un capítulo para el país que ha recibido los mayores ingresos en el período reciente: Brasil; otro para el país inversionista que acumula el mayor acervo de IED en la región: Estados Unidos; y otro para el sector donde se encuentran las empresas extranjeras más importantes en términos de ventas: la industria automotriz.

Así, el presente documento ha logrado avanzar en la superación de las deficiencias de la información y lograr una visión más penetrante de este fenómeno.

PREFACIO

Por varias razones el informe correspondiente a 1998 de *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe* representa un significativo avance con respecto a versiones anteriores. En primer lugar, en el presente documento se estableció un nuevo marco analítico que permite profundizar el examen e ir más allá de las estadísticas sobre la inversión extranjera directa (IED), a fin de mejorar la comprensión de las estrategias empresariales en juego. A partir de 1998, el documento tendrá cuatro capítulos básicos: uno sobre las tendencias del fenómeno y la situación de los principales receptores de IED en la región, otro sobre un importante país receptor, otro sobre un destacado país inversionista y, por último, otro sobre un sector pertinente en la región para las principales empresas transnacionales a nivel internacional. De este modo, el programa de investigación de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales se complementa mucho mejor con el análisis de la información oficial sobre los flujos de IED y de las actividades de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe.

En segundo lugar, en esta versión se seleccionaron los países y el sector más pertinente para la IED en la región. El principal receptor es Brasil, país que recibió los mayores ingresos de IED en el período reciente. El principal inversionista es Estados Unidos, país que registra el acervo de IED más importante. Finalmente, el sector seleccionado es la industria automotriz, donde se encuentran las empresas extranjeras más importantes (en términos de ventas) de la región.

En tercer término, el presente informe se logró publicar dentro del año calendario siguiente al de las últimas estadísticas oficiales de las instituciones internacionales. Asimismo, fue posible hacer estimaciones para 1998 sobre la base de información oficial de fuentes nacionales para algunos de los principales receptores de IED.

Por último, en lo que a contenido se refiere, la versión 1998 muestra que, pese a la crisis asiática, América Latina y el Caribe experimentó un significativo incremento de las corrientes de IED, aumentando su importancia relativa en los países en desarrollo.

Por el nuevo enfoque adoptado, la selección de los casos y el análisis de los datos más recientes, la edición 1998 de *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe* se torna una referencia indispensable para toda persona e institución interesada en esta temática.

Joseph Ramos
Director

División de Desarrollo Productivo y Empresarial

SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

1. Un panorama regional bajo un nuevo enfoque analítico

A finales del siglo XX, la inversión extranjera directa (IED) —reflejo de la expansión internacional de las empresas transnacionales— se ha constituido en uno de los elementos centrales del proceso de globalización de la economía internacional. Durante la década de 1990 los flujos de IED a nivel mundial han experimentado un crecimiento notable, pasando de un promedio anual de 245 000 millones de dólares entre 1991 y 1996 a cerca de 400 000 millones en 1997. De este modo, las empresas transnacionales han seguido incrementando su importancia en la mayoría de las economías nacionales, tanto desarrolladas como en vías de desarrollo.

Este extraordinario crecimiento oculta las grandes diferencias que existen entre las regiones y dentro de cada una de ellas. En la presente década los países desarrollados han concentrado más del 60% de las entradas (*inflows*) y sobre el 90% de las salidas (*outflows*) de las corrientes totales de IED. Un elemento destacado de los últimos años ha sido la creciente participación de los países en desarrollo como receptores de IED, que han llegado a representar un 38% de los flujos totales en 1997. En este último año los mayores cambios se encuentran en la distribución de los flujos mundiales de IED entre los países en desarrollo. América Latina y el Caribe experimentó un fuerte crecimiento (43%), llegando a representar un 44% de estos flujos, mientras Asia en desarrollo, a pesar de mantener la supremacía —53% de los ingresos a países en desarrollo—, evidenciaba un estancamiento relativo y África un fuerte retroceso. De este modo, la aguda crisis financiera surgida en Asia habría favorecido a América Latina como receptor de flujos de IED.

En los últimos años, el crecimiento registrado en los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe ha sido muy significativo, pasando de 33 006 a 65 199 millones de dólares entre 1995 y 1997. Más aún y pese a la crisis asiática, esta orientación tendería a estabilizarse, ya que las estimaciones para 1998 indicarían que los ingresos de IED estarían en el mismo orden de magnitud que el registrado el año anterior. Este extraordinario crecimiento significa que el 45% del acervo de IED existente en 1997 se habría acumulado en los últimos siete años. Así, el acervo de IED en América Latina se ha renovado durante los años noventa, lo que apunta a la necesidad de volver a interpretar las características de este fenómeno.

En 1997, los flujos de IED hacia la región estuvieron apreciablemente concentrados (90%) en los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), básicamente Brasil y México. El restante 10% se dividió entre los países de la Cuenca del Caribe (4%) y los centros financieros del Caribe (6%). En este último grupo de países llama la atención el hecho de que los montos registrados como ingresos y posteriormente como egresos son sustancialmente menores que los flujos registrados por los países receptores de la región desde los centros

financieros. Esto revela una de las debilidades de la información estadística y las distorsiones que producen los centros financieros al ser lugar de tránsito de inversiones que tienen como destino final terceros países, en la región o fuera de ella. Por esta razón, es necesario complementar la información estadística oficial con antecedentes de otras fuentes.

A partir de 1996, Brasil recuperó su posición como principal receptor de IED en América Latina y el Caribe, desplazando a México. En 1997 fue el destino del 30% de la IED dirigida hacia la región, seguido de México y Argentina, con participaciones de 19% y 10% respectivamente. Con ingresos de un orden de magnitud similar, Chile, Colombia y Venezuela fueron también importantes receptores de IED. Estas seis economías, junto con Perú, concentraron el 97% de los flujos dirigidos hacia los países de la ALADI. En el presente informe se hace un análisis sintético de las principales características de este grupo de siete receptores principales de IED a nivel regional.

Los países de la Cuenca del Caribe —excluidos los centros financieros— captaron un 4% de la afluencia de IED hacia la región. Durante 1997 la subregión evidenció un crecimiento de 41%, donde sobresalen claramente Trinidad y Tabago en el sector de hidrocarburos y Costa Rica y República Dominicana en la industria manufacturera de exportación, principalmente bajo el esquema de maquiladoras. El caso de Costa Rica es especialmente interesante ya que, a través de una política selectiva, intenta estimular los ingresos de IED hacia la producción de alta tecnología y el turismo, destacando el caso de la reciente constitución de una subsidiaria de la empresa estadounidense de microprocesadores, Intel. Además, en varios países de la subregión se han intensificado los programas de privatización de empresas públicas, básicamente de energía eléctrica y telecomunicaciones, entre los cuales cabe mencionar el caso de El Salvador.

En la primera mitad de la década de 1990, la privatización de activos estatales fue el principal mecanismo de ingreso de la IED. En el período 1994-1996 el fuerte aumento de los montos de IED se sumó a la mayor relevancia que adquirieron las inversiones relacionadas con nuevos proyectos de inversión, la reestructuración y modernización de las empresas extranjeras presentes en la región y las nuevas inversiones relacionadas con la reestructuración y modernización de las empresas estatales privatizadas. En 1997, prolongando la tendencia de los últimos años, la transferencia de activos —tanto públicos como privados— hacia inversionistas extranjeros ha sido la principal modalidad adoptada por la IED en América Latina y el Caribe. Esta dinámica es especialmente intensa en las economías de mayor tamaño, tales como Brasil, Argentina, México, Colombia, Venezuela y Chile. En aquellos países cuyos programas de privatización están en sus últimas etapas (Argentina, Chile, México y Perú), las transacciones entre agentes privados son más importantes. La IED vinculada a la compra de activos fijos del sector privado superó levemente a la compra de activos estatales; no obstante, esta última experimentó un mayor crecimiento relativo —especialmente en Brasil y Colombia, cuyos programas de privatización están en pleno auge. Así, en este último año, las tres principales modalidades de la IED en la región (adquisiciones de activos privados, privatizaciones e inversiones en nuevos activos) registraron magnitudes similares.

En los nuevos y masivos ingresos de capital se ha ido incorporando a las formas tradicionales de ventas de activos estatales una “segunda ola” de privatizaciones, caracterizada por la transferencia al sector privado de actividades —en forma de concesiones— antes provistas por el

Estado, la que se suma a la apertura parcial de nuevos mercados (telefonía celular) y al acceso de la inversión privada extranjera a algunas de las grandes empresas públicas (minería y petróleo). En muchos casos, los inversionistas extranjeros se han asociado con firmas locales, como una manera de diversificar los riesgos asociados a estas operaciones. A pesar de no incrementar, por lo menos en un primer momento, la capacidad productiva del país receptor, estas inversiones han permitido mejorar la calidad de los servicios (principalmente generación y distribución de energía, transporte y telecomunicaciones), lo que ha incidido positivamente en la competitividad sistémica del país receptor.

Asimismo, en mercados más abiertos, los propietarios de muchas empresas latinoamericanas se han visto obligados a vender, al no poder contar con la tecnología y el capital necesario para competir. Durante los últimos años, muchas empresas extranjeras han aprovechado estas oportunidades para entrar o expandir su presencia en la región. Este proceso ha sido especialmente intenso en México —de modo de aprovechar las ventajas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC)— y Argentina y Brasil, como una manera de crear y consolidar redes subregionales de producción en el marco del Mercado Común del Sur (Mercosur).

En los últimos años, paralelamente a la expansión y diversificación del comercio intrarregional, se ha registrado un importante incremento de las inversiones entre los países de la región. Se trata de una dinámica que adquiere dimensiones importantes en el Cono Sur, especialmente en Chile. Aún es un proceso incipiente y difícil de medir, dadas las dificultades para obtener la información pertinente. No obstante, es muy probable que siga en ascenso, en la medida que se avance y profundice en los esquemas de liberalización e integración regional. Asimismo, esta tendencia revela un cambio importante en la manera de encarar los desafíos de la globalización por parte de las empresas líderes latinoamericanas, y una creciente confianza en la marcha de las economías regionales.

Entre 1994 y 1997, las empresas extranjeras incrementaron su importancia relativa entre las 500 mayores empresas de la región, pasando del 29% al 33% de las ventas totales de este grupo. En 1997 manifestaron una gran concentración en sólo tres países (88%) —Brasil, México y Argentina— y en sólo seis actividades económicas (84%) —la industria automotriz (26%), los alimentos, bebidas y tabaco (19%), el comercio (11%), la electrónica (10%), el petróleo (9%) y la industria química (9%). Cerca del 50% de estas empresas extranjeras son de origen estadounidense y el 38% proviene de países miembros de la Unión Europea.

**FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LOS PAÍSES DE LA ASOCIACIÓN
LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI), 1990-1998**

(En millones de dólares)

País	1990-1994	1995-1997	1996	1997	1998 ^a
Argentina	2 931	5 400	5 090	6 326	5 800
Bolivia	107	489	474	601	660
Brasil	1 703	11 904	11 200	19 652	24 000
Chile	1 207	4 373	4 724	5 417	4 700
Colombia	860	3 828	3 276	5 982	6 000
Ecuador	293	498	447	577	580
México	5 409	10 396	9 185	12 477	8 000
Paraguay	118	151	106	191	210
Perú	785	2 419	3 226	2 030	3 000
Uruguay	69	151	137	160	160
Venezuela	836	2 752	2 183	5 087	5 000
Total	14 318	42 361	40 048	58 500	58 110

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) o extraída de los balances de pagos de cada país.

^a Estimación.

Para 1998, según las estimaciones de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL, los flujos de IED hacia los países de la ALADI estarían en el orden de los 58 100 millones de dólares, cifra prácticamente igual a la registrada en 1997 a pesar de la crisis asiática. Por lo tanto, aparentemente la tendencia de crecimiento extraordinario que ha evidenciado la IED desde 1994 estaría comenzando a estabilizarse. Al igual que en los últimos dos años, las corrientes de IED se estarían concentrando en Brasil, donde superarían por amplio margen a las entradas registradas en México, Chile, Colombia, Argentina y Venezuela. Este hecho se debe al gran interés que han demostrado los inversionistas internacionales por el programa de privatizaciones brasileño durante 1998. A modo de ejemplo, en julio de 1998, con la venta del "Sistema Telebrás" ingresaron al Brasil 12 620 millones de dólares por concepto de IED.

En el presente informe se ha intentado recopilar y sistematizar la información disponible sobre este proceso, de modo de contribuir a una mejor interpretación del mismo. Los antecedentes obtenidos a través del programa de investigación de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales y de la prensa financiera, aunque no son estrictamente comparables, han permitido complementar las cifras oficiales (tanto de los países receptores como de los principales inversionistas) sobre las corrientes de IED. Estos antecedentes, unidos a un análisis combinado del renovado contexto del mercado internacional, las políticas nacionales y las estrategias empresariales, revelan las características de los nuevos flujos de IED y proporcionan algunos

indicios sobre las estrategias de los inversionistas extranjeros en el panorama regional de finales del siglo XX.

- El avance del proceso de globalización ha modificado la estructura del mercado internacional, la naturaleza de los competidores, las exigencias tecnológicas, las regulaciones y normas internacionales en el campo del comercio, las inversiones y la propiedad intelectual. Así, las empresas que desarrollan actividades en la región —como los nuevos entrantes— se han visto enfrentadas a una nueva situación competitiva que ha alterado la estructura, calidad y dimensión de sus inversiones en América Latina y el Caribe.
- Nuevas políticas nacionales: la estabilización macroeconómica, la apertura comercial y financiera, la desregulación de la economía, los amplios programas de privatización, la liberalización de los marcos regulatorios aplicables a las inversiones privadas y los procesos de integración regional han modificado sustancialmente el ambiente de los negocios en América Latina y el Caribe, incentivando decisiones de inversión por parte de empresas (nacionales e internacionales) que ya operaban en la región o de nuevos entrantes.
- Las empresas transnacionales se han adaptado a este renovado entorno y han implementado nuevas estrategias a fin de aprovechar las tendencias del mercado internacional y de las políticas nacionales. Así, en mayor o menor grado, estas compañías han comenzado a establecer sistemas de producción integrados a nivel internacional, regional y subregional, en los que paulatinamente han ido incorporando a algunas economías de América Latina y el Caribe.

Los nuevos patrones de competencia —resultantes de la apertura comercial y financiera— despertaron el interés de nuevos entrantes y obligaron a las empresas transnacionales presentes en la región a redefinir sus estrategias. Entre las firmas con presencia latinoamericana, algunas se retiraron (optando por abastecer a los mercados locales a través de exportaciones) o bien, movidas por el propósito de defender o incrementar su participación de mercado, racionalizaron sus operaciones (básicamente con estrategias de carácter defensivo con respecto a las importaciones) o reestructuraron sus actividades, realizando nuevas inversiones en que se considera el renovado contexto nacional, subregional (en el caso del TLC y el Mercosur) e internacional. De este modo, se pueden identificar dos estrategias, básicamente en actividades industriales, que tienen que ver con:

- la búsqueda de eficiencia en los sistemas internacionales de producción integrados de las empresas transnacionales, y
- la búsqueda de acceso a los mercados nacionales y subregionales.

Como resultado del proceso de desregulación de las economías latinoamericanas, se han abierto nuevas oportunidades de inversión en sectores anteriormente restringidos a la actividad privada en general y a la presencia de empresas extranjeras en particular. De tal manera que se ha registrado un notable ingreso de nuevos entrantes en actividades extractivas (minería e hidrocarburos) y servicios (finanzas, energía y telecomunicaciones). Así, se advierten otras dos estrategias básicas adoptadas por los inversionistas extranjeros en la región:

- la búsqueda de materias primas, y
- la búsqueda de acceso a mercados nacionales en sectores de servicios.

La primera de estas estrategias estilizadas se ha verificado con mayor fuerza en el caso de México, principalmente en los subsectores automotor, de autopartes, de la informática, de la electrónica y de las prendas de vestir. En efecto, en respuesta al “desafío asiático” en el mercado estadounidense, las tres mayores empresas automotrices de Estados Unidos (General Motors, Ford y Chrysler —antes de ser adquirida por la empresa alemana Daimler-Benz) y algunas de otras procedencias (Volkswagen y Nissan) tomaron medidas para mejorar la eficiencia de su producción, invirtiendo en México en nuevas plantas con maquinaria y tecnología de punta. Del mismo modo, aprovechando las ventajas del TLC y del programa de maquiladoras, las empresas extranjeras (estadounidenses y en menor medida asiáticas) han invertido en México para exportar al mercado de América del Norte, en especial para la fabricación de productos electrónicos (televisores, computadores, equipos de sonido y de telecomunicaciones, etc.) y confecciones.

Al igual que en México, aprovechando las ventajas que ofrecen las zonas de procesamiento de exportaciones (maquiladoras), los bajos salarios y las preferencias arancelarias en Estados Unidos, muchas empresas estadounidenses han invertido o concretado asociaciones con empresarios locales en países de la Cuenca del Caribe (Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Honduras y Guatemala), con el objeto de mejorar su competitividad en el mercado de América del Norte. En el caso de los países centroamericanos y caribeños, la respuesta al “desafío asiático” se concentró en los sectores de las confecciones y los equipos eléctricos y electrónicos.

Siempre en el caso de las actividades manufactureras, destacan las estrategias de racionalización y modernización con el propósito de acceder, defender o incrementar la participación en un mercado nacional o eventualmente subregional. En el caso de Argentina y Brasil —y por extensión del Mercosur—, las empresas extranjeras con presencia en estos mercados se vieron obligadas a replantearse sus estrategias frente a los nuevos patrones de competencia resultantes de la apertura de estas economías. En general, las empresas buscaron mantener y ampliar su presencia en estos mercados con una producción fundamentalmente destinada a los mercados locales, pero suficiente para competir con las importaciones. Así, se han evidenciado fuertes inversiones en los subsectores automotor y de alimentos y las industrias química y de la maquinaria. En el caso de la industria automotriz del Mercosur, las empresas con una gran presencia (Fiat, Volkswagen, Ford y General Motors) están realizando inversiones para defender su participación de mercado y responder al aumento de la demanda, especialmente de los autos compactos, llamados populares. Asimismo, hay un mayor número de empresas que quieren entrar (o regresar) a la subregión (Chrysler, Renault, Peugeot, BMW, Mercedes Benz, Honda, Asia Motors y Hyundai), buscando nuevos “nichos de mercado”.

Por otra parte, un grupo importante de empresas transnacionales de antigua presencia en la región ha adoptado una estrategia diferente para lograr un mejor posicionamiento en los revitalizados mercados regionales. En particular en los países del Mercosur y en otros mercados importantes, como México y Venezuela, las mayores empresas extranjeras de los sectores de alimentos, bebidas y tabaco han buscado eliminar a la competencia y consolidar su posición en estos mercados a través de la masiva adquisición de activos locales.

La tercera estrategia identificada es el resultado de la apertura al capital extranjero de las actividades relacionadas con la exploración, explotación y procesamiento de recursos naturales. El primer país que concentró el interés de las más importantes empresas transnacionales fue Chile, luego de otorgar amplias garantías y libre acceso a los recursos mineros. Con posterioridad, ya entrada la década de 1990, otros países, como Argentina, Bolivia y Perú, han adoptado políticas similares, verificándose importantes inversiones nuevas en la actividad minera.

Uno de los hechos más significativos de los últimos años ha sido la progresiva liberalización del subsector de hidrocarburos —hasta hace pocos años bajo control estatal—, lo que ha permitido una creciente presencia de inversionistas internacionales en actividades vinculadas a la exploración, explotación, procesamiento, distribución y comercialización de petróleo, gas natural y sus derivados, a través de la licitación de reservas secundarias, la formación de empresas conjuntas en ciertas actividades principales y, en algunos casos, la privatización completa del subsector. Los casos más llamativos a nivel regional son Venezuela, Colombia, Argentina, Perú y Bolivia. En el primer país existen proyectos conjuntos en curso entre la empresa estatal Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) e inversionistas extranjeros, con los que se espera atraer más de 30 000 millones de dólares en los próximos diez años; así, Venezuela duplicará su producción.

Finalmente, la amplia apertura de los sectores de servicios en América Latina y el Caribe ha significado que en la mayoría de los casos nacionales estas actividades adquieran una importancia cada vez mayor en los ingresos de IED. En efecto, los inversionistas extranjeros, gran parte de ellos nuevos entrantes, han logrado crecientes y significativas participaciones en los subsectores de las finanzas, la energía —generación y distribución de energía eléctrica y distribución de gas natural— y las telecomunicaciones.

En el caso del subsector financiero, destaca la estrategia adoptada por los bancos españoles, en particular el Santander, el Bilbao Vizcaya (BBV) y el Central Hispano (BCH). Gracias a una enérgica estrategia de adquisiciones, estos bancos han logrado una fuerte presencia en la región, especialmente en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Venezuela. En general, estos tres bancos españoles, además del Hong Kong Shanghai Bank Corp. (HSBC) y el banco canadiense Bank of Nova Scotia, estarían abocados a conquistar un decidido liderazgo en el subsector financiero latinoamericano por la vía de su posicionamiento regional.

En los últimos años, como resultado de la privatización de las empresas públicas de generación y distribución de energía eléctrica, un renovado contingente de inversionistas extranjeros ha tomado posición en el sector energético latinoamericano. En este sentido, destacan las empresas chilenas (Enersis, Endesa y Gener) y españolas (Endesa e Iberdrola) y una serie de firmas pioneras de origen estadounidense (AES Corp., Houston Industries Energy Inc., Southern Electric, CEA, Dominion Energy y CMS Energy). El objetivo principal de esta ambiciosa estrategia de compras y cuantiosos planes de inversiones es el mercado brasileño, deficitario de energía. Dada la dimensión de los recursos involucrados, la toma de control de los activos privatizados fue el resultado de la conformación de consorcios integrados por empresas extranjeras de diferentes orígenes asociadas con poderosos grupos locales. El primer foco de interés fueron las privatizaciones en Argentina, para luego concentrarse en Brasil. Asimismo, comenzó a entablarse un fuerte vínculo entre los megaproyectos de transporte y distribución de gas natural y la generación de energía eléctrica en Brasil. La empresa estadounidense Enron ha estado especialmente activa y

ha tenido una importante participación en toda la cadena de provisión de energía: posesión y explotación de yacimientos de gas natural, transporte y distribución de gas natural (a nivel local y regional) y generación de energía eléctrica.

Las empresas de telecomunicaciones han estado entre las más valoradas por los inversionistas extranjeros. Desde finales de la década de 1980 han pasado a manos privadas las principales empresas estatales de telecomunicaciones de Argentina, Bolivia, Chile, México, Perú, Venezuela y recientemente Brasil, y se ha licitado la telefonía celular. En este nuevo escenario, las más activas han sido Telefónica de España en la telefonía fija (llamadas locales y de larga distancia) y la estadounidense BellSouth en telefonía móvil. La reciente privatización del "Sistema Telebrás" evidenció el gran interés de las empresas extranjeras por este tipo de activos en la región, ya que el Gobierno brasileño obtuvo una recaudación que ascendió a más del doble de sus expectativas iniciales. Incluso a nivel regional, lentamente se advierte una tendencia cada vez más fuerte en los mercados de los países industrializados: la creciente integración entre los sistemas de telecomunicaciones con los demás medios de comunicación (televisión abierta, por cable y satelital, acceso a Internet, y prensa escrita). Esta tendencia es particularmente clara en Argentina, donde se está conformando una peculiar alianza estratégica entre Telefónica de España y el banco estadounidense Citicorp, para el control de una parte significativa de la telefonía fija y celular, televisión abierta y por cable, acceso a Internet y otros medios de comunicación masiva.

En definitiva, a través de cuatro estrategias básicas las empresas transnacionales han contribuido a una mayor integración de los países de América Latina y el Caribe a la economía internacional, superando las dificultades de las transformaciones internas y las repercusiones de las perturbaciones externas. De este modo, varios países latinoamericanos comienzan a formar parte de los esquemas integrados de producción de las más importantes empresas transnacionales, las cuales están llevando a cabo nuevas inversiones o reestructurando las antiguas, estimuladas por el nuevo panorama regional.

2. Brasil: principal receptor de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

En los últimos años, coincidiendo con la política de estabilización (Plan Real), apertura y liberalización, los flujos de IED hacia la economía brasileña se han incrementado considerablemente, pasando de unos 3 000 millones de dólares en 1994 a más de 19 600 millones en 1997. Incluso para 1998 se esperan entradas que superen los 24 000 millones de dólares. Así, Brasil ha recuperado el primer lugar de las preferencias de los inversionistas extranjeros en América Latina y el Caribe. Este extraordinario crecimiento de los ingresos de IED se basa esencialmente en dos elementos diferentes, aunque relacionados entre sí.

En primer lugar, la reacción de las empresas transnacionales con prolongada presencia en Brasil frente al renovado contexto económico. En 1995 gran parte del acervo de IED estaba concentrado en el sector manufacturero (55%), en cuyas ramas tecnológicamente más sofisticadas predominaban las empresas transnacionales. Hasta mediados de la presente década, en un escenario nacional de gran inestabilidad macroeconómica, estas empresas defendieron su

participación de mercado, principalmente con la racionalización de sus operaciones locales —sin grandes inversiones—, lo que aumentó su rezago en relación a la frontera del desarrollo tecnológico. Con la aplicación del exitoso programa de estabilización y la progresiva apertura y liberalización de la economía, las empresas transnacionales presentes en Brasil tuvieron que reevaluar sus estrategias corporativas en el país y la relación con sus redes globales de producción integrada. Así, mientras algunas se retiraron, otras se vieron forzadas a reestructurarse, realizando fuertes inversiones para defender su participación de mercado. Las nuevas inversiones estuvieron destinadas a apoyar dos estrategias muy diferentes:

- La reestructuración y modernización de las instalaciones existentes o la construcción de nuevas y modernas plantas, como ocurrió, por ejemplo, con las montadoras de automóviles. En varias industrias, esta estrategia de reestructuración y modernización se ha extendido al ámbito del Mercosur.
- Una enérgica estrategia de adquisiciones de activos de empresas locales, con el objeto de fortalecer y extender su presencia en el mercado brasileño, concentrándose en su línea principal de actividad. En general, durante los últimos años las empresas extranjeras se han diversificado menos y han utilizado las adquisiciones para eliminar o desalentar a la competencia, apostando a las potencialidades del mercado brasileño y del Mercosur.

En segundo lugar, cabe mencionar la reacción de los inversionistas extranjeros no establecidos en Brasil frente a las nuevas oportunidades que se abrieron con la desregulación de la economía. La masiva llegada de nuevos entrantes es especialmente significativa en los servicios, actividad que en muchos casos imponía fuertes restricciones a la presencia de la IED. De este modo, los servicios desplazaron a las manufacturas como principal destino de la IED, concentrando el 57% del acervo a finales de 1997. Las nuevas oportunidades no sólo atrajeron a las grandes empresas transnacionales, sino también a algunas de tamaño reducido —incluso en sus mercados de origen— que en Brasil daban los primeros pasos en su proceso de internacionalización. La estrategia básica adoptada por estos nuevos inversionistas fue la compra de activos existentes, a través de dos mecanismos principales:

- La privatización de activos estatales, proceso en el cual los inversionistas extranjeros han dominado la compra de empresas en el sector eléctrico y de las telecomunicaciones. Asimismo, la modernización de las instalaciones compradas ha traído importantes ingresos de IED en forma de nuevos activos.
- La adquisición de empresas locales afectadas por la nueva situación competitiva de la economía brasileña, proceso que ha sido especialmente intenso en el subsector financiero.

En esta visión estilizada destacan dos elementos nuevos de la experiencia reciente de Brasil: una parte significativa de los flujos de IED son transferencias de propiedad, y existe una fuerte concentración en actividades no transables. Los efectos sobre la economía brasileña son inciertos y despiertan fuertes debates. Por un lado, la masiva concurrencia de inversionistas extranjeros —a través de la compra de activos existentes— podría traer efectos positivos en términos de modernización y mejoramiento de los servicios, con el consiguiente impacto favorable sobre la competitividad sistémica del país. Asimismo, los nuevos patrones de competencia podrían estimular a las empresas transnacionales del sector manufacturero a integrar

más activamente a Brasil en sus redes internacionales de producción. Finalmente, las grandes dimensiones del mercado interno (potenciado con el Mercosur) y las mejores perspectivas económicas deberían seguir atrayendo a los inversionistas internacionales hacia el país.

Por otra parte, los ingentes ingresos de IED que ha registrado la economía brasileña parecen tener características coyunturales más que reflejar una firme tendencia de largo plazo, en especial si se tiene en cuenta que el programa de privatizaciones se iría agotando en los próximos años. Además, la preferencia por los servicios acentuaría el sesgo antiexportador —característico del proceso de industrialización brasileño—, lo que podría significar mayores dificultades de balanza de pagos en el futuro.

3. Estados Unidos: principal fuente de inversiones directas en América Latina y el Caribe

La región de América Latina y el Caribe ha adquirido una creciente importancia en las estrategias con que las empresas transnacionales de Estados Unidos están haciendo frente a los nuevos desafíos de la globalización. La inversión directa de Estados Unidos en la región es un excelente ejemplo de la disonancia entre la información oficial sobre flujos de IED desde una perspectiva de balance de pagos y las estrategias empresariales manifiesta en sus operaciones en la región, que dificulta la percepción del proceso de globalización. El Gobierno de Estados Unidos suministra amplia información estadística sobre la IED estadounidense desde esta perspectiva a través del Survey of Current Business del Departamento de Comercio. Desafortunadamente, las inversiones estadounidenses que pasan por centros financieros de la región distorsionan las estadísticas agregadas, dado que llegan a representar 43% del acervo de la IED estadounidense en América Latina y el Caribe. En otras palabras, un poco menos de la mitad de la IED en la región tiene un destino distinto del registrado. Por eso, la visión de la realidad de la globalización depende de la intuición y no es evidente a partir del análisis de estas cifras globales.

El proceso de globalización se manifiesta mucho más claramente al analizar algunas operaciones representativas de la IED de este origen en la región. Los elementos centrales para comprender mejor este fenómeno han sido la información sobre operaciones proporcionada por el Gobierno de Estados Unidos en los Benchmark Surveys de la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos y los resultados del programa de investigación de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL. Se ha podido observar así que el carácter de las inversiones ha cambiado sustancialmente respecto de las estrategias tradicionales, de acuerdo con las exigencias y oportunidades vinculadas a los procesos de globalización y de reforma estructural aplicados en los países de la región.

En los años noventa, América Latina y el Caribe se ha convertido en la región en desarrollo de mayor interés para los inversionistas estadounidenses, lo que explica que haya llegado a representar 20% de su acervo total de IED (si se excluyen los centros financieros, la participación regional se reduce a 11%). Las inversiones directas estadounidenses en la región aumentaron de 10 141 millones de dólares al récord histórico de 23 784 millones de dólares entre 1990 y 1997. Esto ha significado que el acervo de la IED estadounidense se ha renovado en los últimos años. Asimismo, corresponde a la región 8.3% de las ventas totales y 8.5% de las

exportaciones de las filiales con capital mayoritario de las empresas transnacionales estadounidenses presentes en América Latina y el Caribe. Con respecto a las manufacturas, las ventas totales y las exportaciones alcanzan a 9.9% y 6.2% del total mundial de las empresas transnacionales con base en los Estados Unidos. Por lo tanto, la región es claramente importante en términos de las estrategias empresariales de las compañías de este país.

Al analizar los flujos de IED en el contexto de estudios de caso de los nuevos focos de actividad económica, se pudo determinar que las empresas estadounidenses se concentran en la industria manufacturera y en los servicios (telecomunicaciones y energía). Así, en el sector manufacturero aprovechan ciertas ventajas (como los bajos salarios, la proximidad geográfica y el acceso privilegiado al mercado estadounidense) para incrementar su capacidad de competencia en su propio mercado y enfrentar a las empresas asiáticas. Esto se aprecia muy claramente, por una parte, en el caso de la industria automotriz mexicana en el marco del TLC y, por la otra, en las actividades de maquila en la Cuenca del Caribe, mediante el mecanismo conocido como la norma HTS 9802. En esta forma, las empresas estadounidenses buscan mejorar la eficiencia de su sistema regional de producción integrada frente a los desafíos que enfrentan en su propio mercado.

En México, Ford, General Motors y Chrysler lograron competir en mejores condiciones con los vehículos japoneses y coreanos en el mercado estadounidense, gracias a la instalación de nuevas plantas que reemplazaron a las viejas plantas del período de sustitución de importaciones industriales, con las que se abastecía al mercado local. Efectivamente, estas empresas lograron responder en cierta medida al desafío japonés en su propio mercado, invirtiendo en esas nuevas plantas —en las que aplicaron modernas tecnologías y prácticas organizativas— con el fin de exportar vehículos competitivos al mercado estadounidense. De su producción de vehículos de pasajeros en México, alrededor de tres cuartas partes se destinan al mercado de América del Norte. El acuerdo respecto de la industria automotriz contenido en el TLC contempla normas de origen que para el 2004 exigirán un 62.5% de insumos provenientes de Canadá, Estados Unidos o México, otorgando así ventajas competitivas temporales a las montadoras estadounidenses. En esta forma, el análisis combinado de los tres conjuntos de factores —el desafío japonés en el mercado internacional, las nuevas reglas de transición y las que rigen la industria en el contexto de la política subregional (TLC) y las renovadas estrategias empresariales de las principales empresas estadounidenses del sector— permite discernir con mayor nitidez el significado de los nuevos flujos de IED estadounidense en México.

Algo parecido sucede con la industria de ensamblaje de prendas de vestir en la Cuenca del Caribe. Las empresas estadounidenses enfrentaron una especie de “desafío chino” en su propio mercado. Los fabricantes, distribuidores y comercializadores de confecciones más importantes han encontrado en las zonas francas de la Cuenca del Caribe grandes ventajas, que les permiten mejorar su competitividad internacional. El mecanismo HTS 9802 facilitaba el ensamblaje de prendas de vestir sobre la base de insumos estadounidenses al cobrar aranceles sólo sobre el valor agregado fuera de Estados Unidos, otorgando así ventajas competitivas a las empresas estadounidenses y sus asociados en las zonas de procesamiento de exportaciones. También en este caso el análisis de tres conjuntos de factores —el desafío chino en el mercado internacional, las nuevas reglas imperantes en las zonas francas de exportación, combinadas con

la norma HTS 9802, y las estrategias reformuladas de las empresas estadounidenses del rubro— define el significado de las iniciativas de empresas de Estados Unidos y sus asociadas en la Cuenca del Caribe, algo que las cifras oficiales sobre flujos de IED no captan adecuadamente.

Los cambios en la situación competitiva de las empresas estadounidenses de servicios son mucho más recientes y aún no se reflejan plenamente en la información oficial sobre operaciones. Al parecer, el caso de las empresas del subsector de la energía (electricidad y distribución de gas) y el de las telecomunicaciones tienen varios elementos en común. El alto grado de competencia en el mercado estadounidense, que ha provocado una mayor concentración por la vía de fusiones y adquisiciones de las empresas de primera línea, habría obligado a las de medianas y pequeñas dimensiones a expandirse fuera de Estados Unidos en el contexto del proceso de globalización. Las nuevas políticas implementadas en América Latina (desregulación y privatización) ofrecieron buenas oportunidades a empresas pioneras estadounidenses en estas áreas. Actualmente, muchas de ellas se encuentran ya en una segunda fase de la IED, lo que significa que disminuyen las adquisiciones y amplían su base generadora. En el campo de las telecomunicaciones, las inversiones iniciales en telefonía celular estarían situando a las empresas estadounidenses en una buena posición para cuando llegue el momento en que los mercados latinoamericanos —sobre todo de telefonía fija local y de larga distancia— se vuelvan más competitivos. Al igual que en los casos anteriores, estas inversiones se pueden entender mejor como el resultado de una combinación de factores relacionados con el mercado internacional, las políticas nacionales y las nuevas estrategias de estas empresas estadounidenses.

En suma, durante los años noventa, las nuevas estrategias de las empresas estadounidenses en América Latina y el Caribe se han detectado en distintas ramas de actividad económica. Dichas empresas han buscado mejorar su eficiencia en materia de manufacturas, específicamente en el caso de la industria automotriz en México y la de vestuario en la Cuenca del Caribe, así como lograr acceso a los mercados nacionales en el de la generación y distribución de energía (electricidad y gas natural) y telecomunicaciones. El análisis de estas nuevas estrategias empresariales permite complementar las estadísticas oficiales de IED y superar algunas de sus deficiencias.

4. La industria automotriz: concentración de las mayores empresas extranjeras en América Latina y el Caribe

La inversión extranjera ha sido —y sigue siendo— motor de la industria automotriz en América Latina. Hace varios decenios el abrupto ingreso de las empresas japonesas al mercado mundial de automóviles y el desafío que plantearon para las industrias competidoras provocaron un cambio en las estrategias globales de las empresas de Estados Unidos y Europa. Al ser un fenómeno relativamente reciente, permitió que algunos países de América Latina se integraran en los sistemas incipientes de producción regional o subregional de vehículos y motores de las montadoras estadounidenses y europeas. De esta manera, la nueva situación competitiva de la industria automotriz latinoamericana no obedece a los flujos de IED que las armadoras japonesas ingresaron para establecerse en la región, sino de la reacción de las empresas estadounidenses y europeas, que invirtieron en América Latina para mejorar su competitividad en los mercados

externos o mantener su participación en los mercados internos de alto potencial de crecimiento y en avanzado proceso de apertura comercial.

Paralelamente a los cambios en el mercado mundial de automóviles, los gobiernos de la región han adoptado reformas radicales en la conducción de las políticas económicas nacionales. Así, el mercado está adquiriendo un papel central en la asignación de recursos, se están eliminando las barreras proteccionistas tradicionales al comercio internacional, abandonando las políticas industriales selectivas, suprimiendo los subsidios y eliminando las restricciones a la iniciativa privada, nacional o extranjera. No obstante, se han producido importantes excepciones temporales en el subsector automotor, en el contexto de los esquemas de integración. En la última década se han establecido esquemas de integración que básicamente crean barreras comunes proteccionistas para promover el comercio dentro del bloque. Estas transacciones comerciales cuentan con normas de origen que favorecen la producción subregional en distintas medidas. De este modo, se busca estimular la inversión, la producción y las exportaciones dentro de la subregión.

En América Latina y el Caribe destacan dos iniciativas: el TLC y el Mercosur. Asimismo, ambas incorporaron medidas especiales sobre la industria automotriz, que contemplaban disposiciones legales aplicables incluso en los períodos de transición hacia la plena ejecución de los acuerdos. En esencia, las medidas transitorias, combinadas con la protección arancelaria y las normas de origen regional, otorgaron un trato preferencial a la producción automotriz subregional. Además, definieron el programa de desgravación y graduaron o limitaron la eliminación de incentivos y requisitos sobre el contenido nacional, la generación de divisas y las exportaciones.

En el TLC y el Mercosur participan las tres economías de la región en que la industria automotriz se ha mostrado muy dinámica en los años noventa: México (TLC), Argentina y Brasil (Mercosur). En ellas, aunque en distinto grado, la IED ha transformado y reestructurado la capacidad de producción de vehículos, colocándolas en mejor posición competitiva, ya sea en los mercados externos o ante las importaciones de vehículos en su propio mercado. Sin embargo, han sido muy diferentes los avances en la transformación de su capacidad productiva y, con ello, en su forma de insertarse en las redes regionales o subregionales de producción integrada de vehículos y motores.

La experiencia mexicana se ha considerado más positiva. La productividad casi alcanzó al doble (33 automóviles por empleado) de la registrada en Argentina y Brasil y la competitividad internacional fue muy superior, no sólo en cuanto al volumen (20 800 millones de dólares por concepto de exportaciones automotrices en 1997) sino también por el hecho de colocar su producción en un mercado más exigente —el más grande del mundo, América del Norte, donde ha duplicado con creces su participación— y por el elevado superávit comercial que ha registrado (7 800 millones de dólares en 1997). No obstante, también es cierto que la industria mexicana, para lograr la reestructuración competitiva, tuvo que bajar sus exigencias relativas al contenido nacional (de 60% a 30%, en el caso de los modelos para exportación) y dejar de lado en cierta medida a la industria de autopartes, previamente reservada a empresas nacionales. De este modo, se ha establecido una industria automotriz ágil y competitiva, dedicada a la exportación y capaz de incrementar sus ventas externas cuando se producía una merma de la demanda nacional

—como ocurrió después de la crisis del peso en diciembre de 1994. El TLC permitió consolidar los cambios realizados a través de las inversiones directas de las principales empresas transnacionales de la industria, sin mayores conflictos entre los países miembros.

La experiencia de Ford (México) capta muy bien el sentido de la reestructuración competitiva de la industria automotriz mexicana. Para defender su participación en el mercado de origen contra el desafío asiático, Ford hizo fuertes inversiones directas en México para establecer plantas productoras de motores y vehículos de exportación capaces de competir en el mercado mundial. Asimismo, Ford —gracias a su asociación con Mazda— aplicó en estas plantas tecnologías y sistemas de organización de categoría mundial, con resultados sorprendentes en términos del incremento de su competitividad en el mercado de América del Norte, incluso frente a las empresas japonesas que allí operaban.

Si bien es cierto que en el Mercosur se realizaron cambios muy importantes y positivos con respecto a la competitividad de la industria, estos logros son más recientes y menos profundos que los registrados en México, en el marco del TLC. Desde esta misma perspectiva se pueden apreciar mejor algunas de las deficiencias relativas de la industria automotriz del Mercosur. En los casos de Argentina y Brasil —en relación con México—, la productividad (19.5 y 17.8 vehículos por empleado) es sustancialmente menor, al igual que la competitividad internacional, tanto en cuanto a la dimensión (exportaciones automotrices de 4 600 millones y 2 800 millones de dólares en 1997) como a las características de su mercado de destino (Mercosur). En agosto de 1998, una caída de la demanda brasileña produjo la suspensión de las actividades en algunas plantas argentinas, debido a su falta de competitividad para exportar a otros mercados más exigentes. Asimismo, ambas industrias arrojan significativos déficit comerciales, como resultado de las escasas exportaciones de vehículos y las fuertes importaciones de autopartes (y vehículos, en el caso de Argentina).

Simultáneamente, se ha revelado una relación conflictiva entre los principales socios del Mercosur —Argentina y Brasil—, debido a la alta dependencia de la industria automotriz respecto del mercado brasileño. Estos inconvenientes se han manifestado cuando Brasil ha restringido las importaciones en épocas de dificultades de balanza de pagos (1995), desviado IED a través de incentivos, o cuando ha habido desacuerdo sobre el nivel de protección externa o las normas de origen para la industria automotriz del Mercosur (1998). De hecho, ambos países no tienen una visión homogénea de la industria automotriz dentro de este esquema de integración. Brasil ha puesto el énfasis de su política en el mercado nacional, especialmente los automóviles compactos (llamados “populares”), mientras que Argentina ha apostado a la consolidación del mercado subregional.

La experiencia de Fiat en Argentina y Brasil es un claro ejemplo de la reestructuración de la industria automotriz en estos países. Fiat posee un sistema internacional de producción bastante limitado, en el cual Brasil figura como su principal inversión fuera de Europa occidental. La estrategia fundamental de Fiat frente al desafío asiático fue defender su participación en el mercado brasileño, para lo cual realizó inversiones a fin de especializarse en dos modelos de auto popular. Una vez consolidada su posición en el segmento principal del mercado interno brasileño, Fiat contempló las oportunidades ofrecidas por el Mercosur. A principio de los años ochenta, Fiat se había retirado de Argentina, funcionando desde entonces

con arreglo a un acuerdo de licencia suscrito con la empresa nacional, Sevel. Su posterior retorno a Argentina se explica básicamente en términos de la especialización promovida por el comercio compensado. Así, la experiencia de esta empresa italiana capta las dos visiones del Mercosur encarnadas por Argentina y Brasil.

En este sentido, la influencia de la política nacional en algunas ocasiones ha sido más importante que la política subregional y ha afectado considerablemente a las inversiones directas llevadas a cabo por Fiat. Además, la incertidumbre respecto del acceso a los mercados repercute negativamente en las inversiones dirigidas a plantas para la exportación. En los dos últimos años, las operaciones de Fiat han producido un amplio déficit comercial en Brasil. Así, el ejemplo de Fiat en el Mercosur muestra algunos de los problemas que pueden surgir de la superposición de la situación competitiva en el mercado internacional, la variabilidad de las políticas nacionales y subregionales y la estrategia empresarial de un competidor de segundo orden.

El análisis de los ejemplos de las industrias automotrices de México dentro del TLC y de Argentina y Brasil dentro del Mercosur, tal como las experiencias particulares de Ford y Fiat, indica que una buena apreciación de la situación competitiva en el mercado internacional de automóviles, combinada con un conocimiento de las estrategias corporativas de los agentes más importantes de la industria, permite una mejor definición de las metas de las políticas nacionales y subregionales de la industria automotriz y una mayor probabilidad de éxito.

INTRODUCCIÓN: EL DESAFÍO ESTADÍSTICO

Existe amplia información oficial sobre la inversión extranjera directa (IED); sin embargo, los antecedentes disponibles no son consistentes y su análisis suele resultar difícil. Como es natural, no es posible entender bien el fenómeno de la IED si la información oficial a menudo contiene mensajes contradictorios o poco claros. Las tres fuentes principales de información son el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y los diferentes organismos nacionales de los países receptores. Estas fuentes ofrecen diferentes aproximaciones metodológicas y hasta cierto punto incompatibles del concepto de IED (véase el recuadro *infra*). Cada una de estas fuentes aporta elementos para el análisis y al mismo tiempo evidencia algunas deficiencias.

A pesar de sus limitaciones, es preciso tener muy presente la información oficial sobre la IED. En este sentido, es necesario apoyar los esfuerzos que realizan las instituciones internacionales para promover una convergencia metodológica, con el fin de mejorar la calidad de la información.¹ Asimismo, los países receptores pueden contribuir a mejorar sus sistemas nacionales de información sobre IED. Entretanto, mientras las instituciones internacionales y los organismos oficiales están haciendo esfuerzos en esta dirección, los analistas deben interpretar la información disponible con los elementos con que cuentan.

Frente a los serios problemas de la información estadística oficial sobre IED, corresponde buscar soluciones. Hasta poder lograr una convergencia metodológica, parte de la solución es buscar información complementaria de distintas fuentes: empresariales, académicas y medios de comunicación (en particular, la prensa especializada). Al mismo tiempo, es necesario tener un marco conceptual o un esquema de interpretación para poder compensar las deficiencias de los datos estadísticos oficiales. Aplicaremos un esquema sencillo de interpretación utilizado por la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de CEPAL en la implementación de su programa de investigación. El mismo esquema se aplicó al análisis de la IED en América Latina y el Caribe, que se detalla en los siguientes capítulos de este documento.

La idea operacional del esquema interpretativo es poder comprender mejor los flujos de IED, con el fin de analizar las estrategias empresariales involucradas (véase el gráfico *infra*). En este sentido, las estrategias de las grandes empresas inversionistas pretenden aprovechar las oportunidades del mercado internacional y de las políticas nacionales de los países receptores, para lograr un objetivo específico, como a) obtener materias primas, b) buscar mayor eficiencia

¹ En mayo de 1997 el Comité sobre estadísticas de balanza de pagos del FMI y el Grupo de estadísticos financieros de la OCDE realizaron una encuesta para evaluar la implementación de las normas metodológicas internacionales para la inversión directa, en la que participaron 113 países. Esta iniciativa es la continuación de esfuerzos separados del FMI desde 1991 (el Informe Godeaux) y la OCDE desde 1983.

en su sistema internacional de producción integrada, c) adquirir acceso a mercados nacionales o subregionales y d) conseguir elementos estratégicos (desarrollar tecnologías, compartir mercados, etc.). Un análisis de la situación de sectores específicos respecto de las estrategias empresariales de los principales inversionistas, en relación a su situación competitiva en el mercado internacional y a la naturaleza de las políticas nacionales en los países donde invierten, permite una mejor apreciación del fenómeno de la IED.

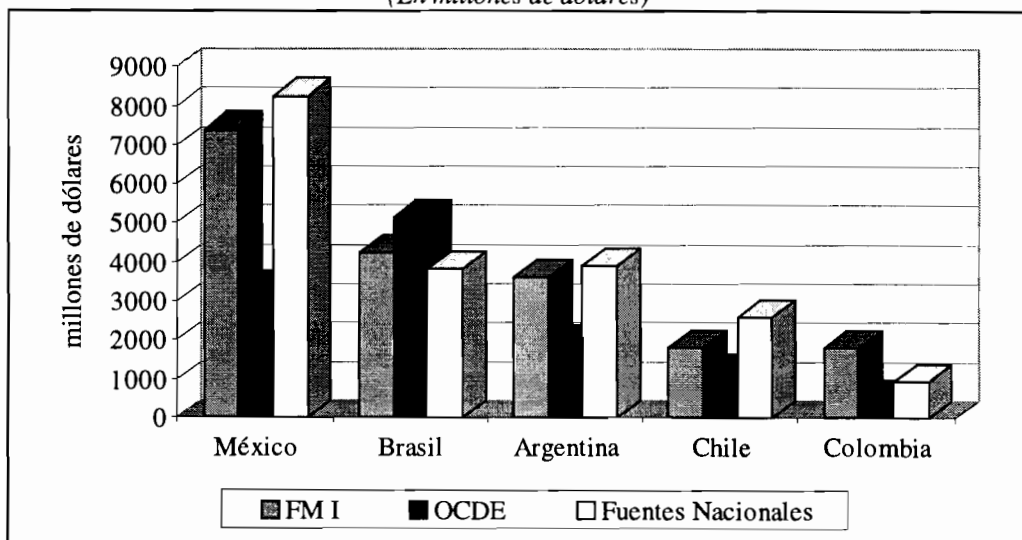
FUENTES OFICIALES DE INFORMACIÓN SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y SUS DEFICIENCIAS

El FMI reúne información sobre IED desde la perspectiva del balance de pagos, donde se detallan las modalidades de los flujos de IED (capital accionario, reinversión de utilidades y deuda intrafirma). La gran ventaja de esta información es su comparabilidad a nivel internacional, que se logra a través de la participación de muchos bancos centrales que se rigen por las normas del Manual de Balanza de Pagos del FMI. Sin embargo, la información del FMI no ofrece una desagregación geográfica o sectorial, lo que dificulta el análisis.^a

La OCDE prepara estadísticas sobre la procedencia y el destino sectorial de la IED de sus países miembros. Así resuelve el problema de la falta de información sobre el desglose geográfico y sectorial presente en los datos del FMI. No obstante, genera otros problemas, dado que la información se limita en cobertura a los miembros de la OCDE y representa sólo la visión de los países inversionistas. Además, tampoco es totalmente comparable (por ejemplo, algunos países no presentan datos sobre reinversión de utilidades). Por otra parte, existen problemas menores sobre las prácticas nacionales de contabilidad de los miembros de la OCDE (por ejemplo, la definición del control accionario de una empresa). Si bien es cierto que la mayor parte de los flujos de IED provienen de dichos países, las recientes tendencias mundiales muestran que una proporción creciente de los flujos de IED tienen su origen en países no miembros de esta organización. La OCDE está realizando un esfuerzo por normalizar la información estadística, pero aún queda mucho por hacer.^b

COMPARACIÓN DE DATOS SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, SEGÚN TRES FUENTES DISTINTAS

(En millones de dólares)



Muchos países de fuera de la OCDE poseen sus propias fuentes de información sobre la IED, como por ejemplo, bancos centrales, las instituciones que promueven la entrada de la IED al país y algunos ministerios de gobierno. Esta información representa principalmente la visión de los países receptores de IED. Existen problemas de gran

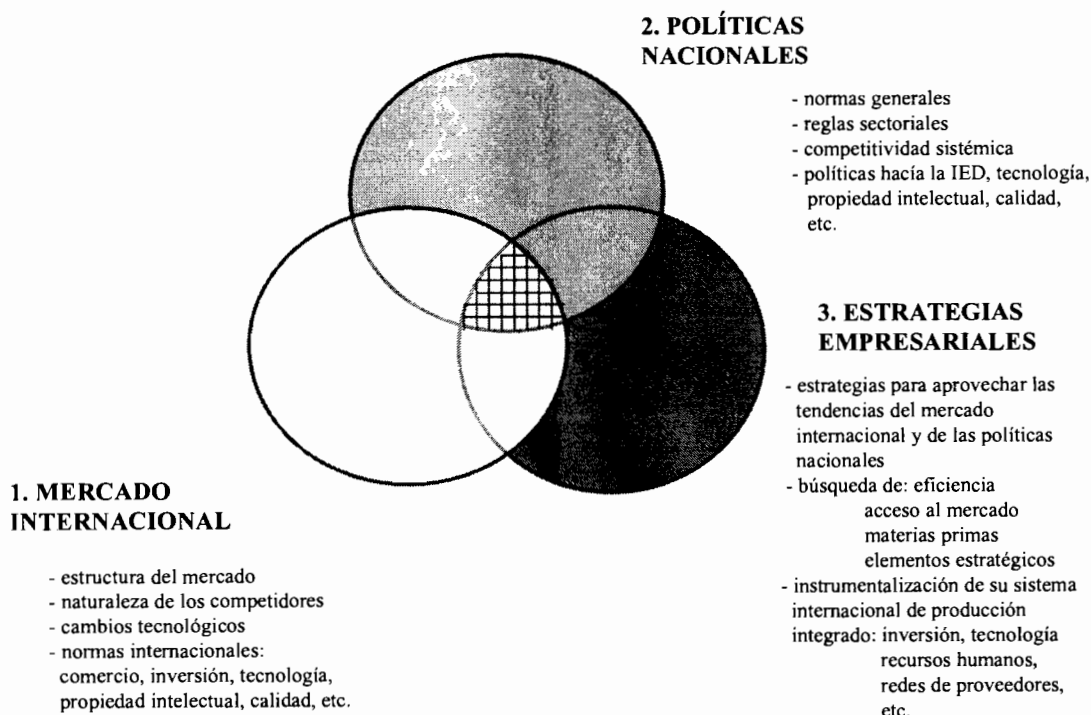
envergadura con respecto a las prácticas nacionales de contabilidad, que debilitan la comparabilidad internacional. Se encuentran importantes diferencias con respecto al registro e inclusión de inversiones de cartera, préstamos asociados, disponibilidad de datos oficiales sobre reinversión, etc. Un problema serio que afecta a la información oficial de los países receptores (y a los países inversionistas de la OCDE) es el uso de centros financieros o “paraísos fiscales” para canalizar inversiones a terceros países. Una parte sustancial de los flujos de IED desde los países de la OCDE hacia los países de América Latina pasa por centros financieros del Caribe. Este fenómeno produce, por ejemplo, que la inversión de una empresa química alemana que quiera establecer una planta en Colombia pueda registrarse en Alemania como una inversión financiera en Islas Caimán, mientras en Colombia la registran como una inversión manufacturera de Islas Caimán. Así se han distorsionado simultáneamente las estadísticas de Alemania y las de Colombia.

La dimensión de las distorsiones de la información oficial sobre la IED en el caso de algunos países receptores de América Latina puede apreciarse en el gráfico anterior. Los problemas metodológicos, las distintas prácticas contables y, sobre todo, la influencia de los centros financieros, producen grandes diferencias en los montos registrados. A pesar de los esfuerzos de instituciones internacionales y nacionales en pro de una convergencia metodológica, los resultados son todavía insuficientes.

^a Fondo Monetario Internacional (FMI), *Balance of Payment Statistics Yearbook*, Washington, D.C., 1997.

^b Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *International Direct Investment Statistics Yearbook*, París, 1997.

UN ESQUEMA DE INTERPRETACIÓN: TRES CONJUNTOS DE FACTORES



Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

En el cuadro siguiente se presenta la aplicación general del esquema interpretativo a América Latina y el Caribe. Se aprecia que los focos de IED en la región, durante los años noventa, se concentran en cuatro espacios analíticos, según las principales estrategias empresariales de los inversionistas:

- Búsqueda de materias primas del sector primario (petróleo y gas en Argentina, Colombia y Venezuela, y minerales en Argentina, Chile y Perú).
- Búsqueda de mayor eficiencia en sus sistemas internacionales de producción integrada en manufacturas (industria automotriz, electrónica y confecciones en México, y confecciones y electrónica en la Cuenca del Caribe).
- Búsqueda de acceso a mercados nacionales para manufacturas (cemento en Colombia, República Dominicana y Venezuela) o al mercado subregional para manufacturas (industria automotriz, agroindustria y química en el Mercado Común del Sur (Mercosur)).
- Búsqueda de acceso a mercados nacionales para servicios (telecomunicaciones en Argentina, Brasil, Chile y Perú; energía eléctrica en Argentina, Brasil, Colombia y América Central; servicios financieros en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela, y distribución de gas en Argentina, Brasil, Chile y Colombia).

Este esquema interpretativo permite superar algunas de las deficiencias de la información oficial sobre la IED. Sin duda alguna, se trata de un esquema que se puede mejorar sustancialmente; no obstante, su propósito actual es aplicar esta versión simple a la realidad de la IED en América Latina y el Caribe, sin mayores complicaciones y con mucha transparencia.

La actual orientación de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales se refleja en la nueva estructura del informe anual sobre la inversión extranjera en América Latina y el Caribe. A partir del presente año dicho informe consta de cuatro capítulos básicos, además de la síntesis y conclusiones.

En el primer capítulo se presenta un panorama general sobre los cambios de la evolución de los flujos de IED en el mundo y en América Latina y el Caribe, destacando las novedades del último año de información. En el segundo capítulo se analizan las características de la IED y las estrategias de las empresas transnacionales en un país determinado. Este año la experiencia examinada es la de Brasil, principal receptor de IED en la región. En el tercer capítulo se estudia la situación de la IED y las estrategias de las empresas transnacionales de un país inversionista. El país elegido para 1998 fue Estados Unidos de América, principal origen de la IED en la región. El último capítulo se concentra en el estudio de la evolución de la IED en un sector en particular. En el informe correspondiente a 1998 la experiencia es la del sector automotor, donde se encuentran las mayores empresas extranjeras medidas por ventas en América Latina. Este informe constituye una edición muy especial, dadas la utilidad de la nueva estructura y la pertinencia de los casos elegidos.

EL ESQUEMA INTERPRETATIVO PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Estrategia Corporativa Sector	Búsqueda de eficiencia	Búsqueda de materias primas	Búsqueda de acceso al mercado (nacional o regional)	Búsqueda de elementos estratégicos
Primario		<ul style="list-style-type: none"> - Petróleo/gas: Venezuela, Colombia y Argentina - Minerales: Chile, Argentina y Perú 		
Manufacturas	<ul style="list-style-type: none"> - Automotriz: México - Electrónica: México y Cuenca del Caribe - Confecciones: Cuenca del Caribe y México 		<ul style="list-style-type: none"> - Automotriz (Mercosur) - Química: Brasil - Agroindustria: Argentina, Brasil y México - Cemento: Colombia, República Dominicana y Venezuela 	
Servicios			<ul style="list-style-type: none"> - Financieros: Brasil, México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia y Perú - Telecomunicaciones: Brasil, Argentina, Chile y Perú - Energía eléctrica: Colombia, Brasil, Argentina y América Central - Distribución gas: Argentina, Brasil, Chile y Colombia 	

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

Por último, vale agregar que la nueva estructura del primer capítulo refleja la preocupación por tratar la información estadística disponible con suma transparencia. Por eso, en la primera sección se analiza la evolución de los flujos de IED sobre la base de la información de balanza de pagos, mientras en la segunda sección se analizan las experiencias de varios casos determinados de países de América Latina, más bien con arreglo a información oficial de fuentes nacionales combinada con información de la prensa especializada y los resultados del programa de investigación de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. Además de los otros temas de modalidades de IED y los agentes principales establecidos en la región, en el primer capítulo también se destaca la escasez de información sobre la importante cuestión de la IED intralatinoamericana. De esta manera se aprovecha al máximo la información oficial existente, tomando en cuenta al mismo tiempo sus debilidades y deficiencias.

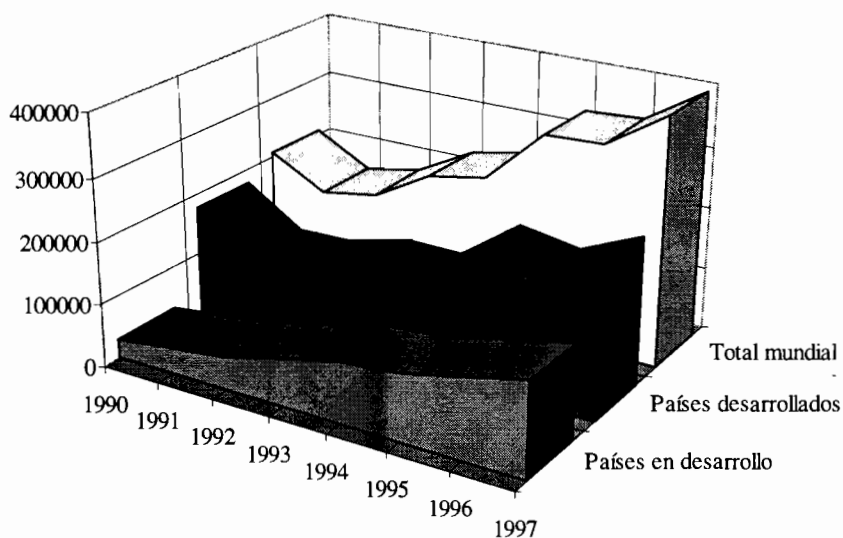
I. PANORAMA REGIONAL

A. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS CORRIENTES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

1. La situación global

En 1997, de acuerdo con información del FMI, los flujos mundiales de IED crecieron un 18%, cifra muy superior a la media de los años noventa (7%), sobrepasando los 396 000 millones de dólares. Pese al rápido crecimiento de los ingresos netos de IED en 1997, los países en desarrollo sólo lograron mantener el grado de participación que alcanzaron en 1996 en el orden de 38% de los flujos totales. En otras palabras, a diferencia de la pronunciada tendencia de los años noventa, según la cual los países en desarrollo aumentaron su participación en los flujos mundiales de IED de 15% a 38%, en el año 1997 la participación de los países en desarrollo se mantuvo (véase el gráfico I.1).

Gráfico I.1
FLUJOS TOTALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990-1997
 (En millones de dólares)



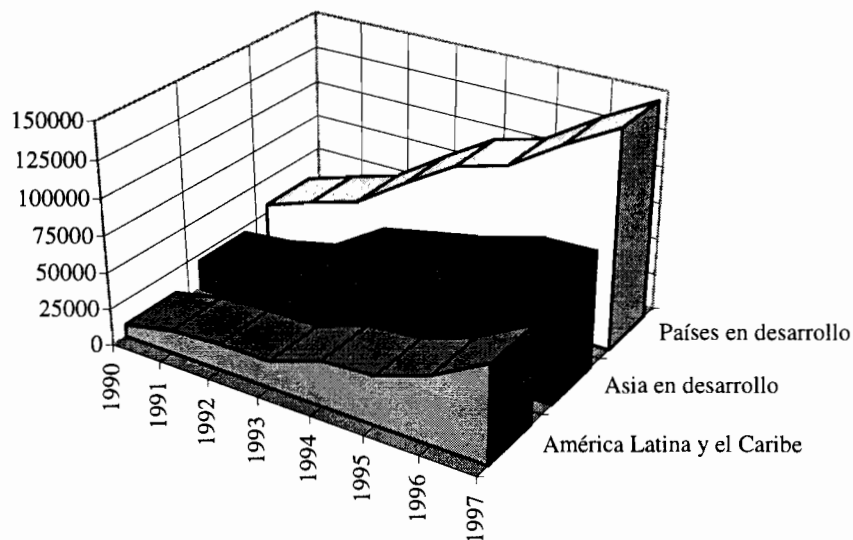
Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional.

Los cambios mayores de 1997 se encuentran en la distribución de los flujos mundiales de IED entre los países en desarrollo. En 1997 los ingresos netos a América Latina y el Caribe se expandieron a una tasa de 43% (es decir, casi dos veces y media la tasa promedio mundial), mientras los de Asia en desarrollo apenas avanzaron 1.5%.² La participación de América Latina y el Caribe saltó a 43.9% (comparado con 35.3% en 1996) debido al relativo estancamiento de los ingresos de IED a Asia en desarrollo y al retroceso en África (véase el gráfico I.2). Es evidente que el nuevo escenario internacional y el desencadenamiento de una crisis de gran magnitud en Asia favoreció a América Latina como receptor de flujos de IED. Este fenómeno es otra razón por la cual el informe correspondiente a 1998 constituye una edición muy especial y pertinente.

Gráfico I.2

FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A REGIONES EN DESARROLLO, 1990-1997

(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, base de datos, etc. sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional.

² En 1997 los ingresos de IED de África registraron una caída de 24%.

La información sobre egresos netos de IED a nivel mundial sugiere que los flujos mundiales alcanzaron a 399 000 millones de dólares en 1997.³ Los egresos de IED están aún más concentrados en los países industriales que los ingresos de IED. Sólo 4% de los egresos de IED emanaron de los países en desarrollo, sobre todo Asia en desarrollo (3%) y, en mucha menor medida, América Latina y el Caribe (1%). El tema de la IED intralatinoamericana se examinará en la sección C del presente capítulo.

2. La situación en América Latina y el Caribe

La inversión extranjera directa ingresada a América Latina y el Caribe durante 1997 alcanzó por segunda vez consecutiva una cantidad sin precedentes, al totalizar una suma de 65 199 millones de dólares, según información de balanza de pagos. Esta cantidad superó largamente las expectativas que sobre este particular existían a comienzos del año, sobre todo considerando que recién se dejaban atrás los efectos de la crisis financiera de finales de 1994 y 1995 sobre la afluencia de capital externo privado hacia México y Argentina, así como el hecho de que a mediados del año se avizoraron los primeros efectos de la crisis de los países del Sudeste asiático, primero, y de los del Este asiático, después.

El fuerte aumento del ingreso neto de IED producido en 1997 con respecto a 1996 constituye una nueva aceleración de la trayectoria ascendente de la IED en la región durante los años noventa. La notable magnitud de la afluencia de IED durante 1997 queda de manifiesto al apreciarse que su variación absoluta respecto del año anterior (19 750 millones de dólares) es mayor que el promedio del ingreso neto de IED del período 1990-1994 (18 262 millones de dólares).

La serie estadística de los ingresos netos de IED en América Latina y el Caribe que se presenta en el cuadro I.1 agrupa a los países en tres grupos, según su ubicación geográfica y el papel desempeñado en actividades de intermediación financiera en la afluencia internacional de capitales. A la distinción tradicional entre los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Centroamérica y el Caribe (considerado en forma conjunta como Cuenca del Caribe), se agregó el grupo de países definidos como centros financieros o “paraísos fiscales”. Esta nueva agrupación intenta disminuir la distorsión que introducían los centros financieros en las estadísticas de los países de la Cuenca del Caribe al ser receptores de importantes montos de IED que posteriormente, en su mayor parte, son dirigidos a terceros países de la región o fuera de ella. Además, llama la atención que los flujos contabilizados como egresos netos por los centros financieros son sustancialmente menores que los flujos registrados como ingresos por los países receptores de la región desde los centros financieros (véase la sección B del presente capítulo).

Al igual que en 1996, la variación que experimentó en 1997 la afluencia de IED a los países de la región latinoamericana se basó principalmente en la expansión del ingreso neto de IED en los once países miembros de la ALADI. En contraste, la variación que experimentó la

³ En principio los egresos e ingresos mundiales de IED, según la balanza de pagos, deberían ser iguales; sin embargo, por diferencias metodológicas y de cobertura, existe una disparidad importante.

IED dirigida a los países de la Cuenca del Caribe fue menor. En este grupo de países, las economías del Caribe destacan con el crecimiento mayor, superando el mostrado por los países de Centroamérica y el de los centros financieros. Ha de tenerse en cuenta que el subtotal centroamericano no incluye el registro de IED correspondiente a El Salvador, que debería ser de dimensiones significativas como resultado del programa de privatización de empresas públicas. Sin embargo, todavía no se dispone de información oficial sobre este país.

Cuadro I.1
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: SALDOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA
 DIRECTA, POR SUBREGIÓN, 1990-1997**
 (En millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Países de la ALADI								
Ingresos netos	7 297	11 841	13 390	12 783	26 280	28 535	40 048	58 500
Egresos netos	-1 289	-1 523	-1 437	-2 122	-3 951	-3 478	-2 750	-4 378
SalDOS netos	6 008	10 318	11 953	10 661	22 329	25 057	37 298	54 122
Países de la Cuenca del Caribe (no centros financieros)								
Ingresos netos	938	1 244	1 140	1 318	1 726	1 865	2 044	2 892
Egresos netos	5	-7	-3	-20	-24	-27	-5	-9
SalDOS netos	943	1 237	1 137	1 298	1 702	1 838	2 039	2 883
Centros financieros de la Cuenca del Caribe								
Ingresos netos	1 010	2 558	3 306	4 023	2 457	2 606	3 357	3 807
Egresos netos	-3 186	1 928	-1 233	-146	-92	60	-296	-2 293
SalDOS netos	-2 176	4 486	2 073	3 877	2 365	2 666	3 061	1 514
Total general								
Ingresos netos	9 245	15 643	17 836	18 124	30 463	33 006	45 449	65 199
Egresos netos	-4 470	398	-2 673	-2 288	-4 067	-3 445	-3 051	-6 680
SalDOS netos	4 775	16 041	15 163	15 836	26 396	29 561	42 398	58 519

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información extraída de las balanzas de pagos de cada país.

El comportamiento de los ingresos netos de IED hacia América Latina y el Caribe determinó que en 1997 los países miembros de la ALADI aumentaran su participación a 90% del total regional; a su vez, los países de la Cuenca del Caribe (Centroamérica, el Caribe y los centros financieros) vieron disminuir la suya a 10%. Esto ratifica que durante los años noventa la IED tiende a dirigirse preferentemente a las mayores economías de la región.

Por otra parte, el egreso neto de inversión latinoamericana directa en el exterior ascendió en 1997 a 6 680 millones de dólares, monto que superó en 3 629 millones de dólares la cantidad invertida en 1996. Todavía existen serios problemas con el registro de los egresos netos de América Latina y el Caribe, así que estas cifras subestiman los flujos verdaderos. Como ya se indicó anteriormente, el progresivo aumento de la inversión latinoamericana en el exterior

constituye uno de los aspectos más destacados de las corrientes de inversión extranjera de la región latinoamericana en los años más recientes (CEPAL, 1998a). En el supuesto de que la mayor parte de la inversión realizada en el exterior por empresas de algún país latinoamericano se dirija hacia otro país de la región, ello significaría que el 8% del ingreso neto de IED dirigido a la región correspondería a inversiones intralatinoamericanas (véase la sección C del presente capítulo).

a) La inversión extranjera directa en los países miembros de la ALADI

En 1997, la corriente de ingreso neto de IED hacia los países miembros de la ALADI reeditó su espectacular crecimiento de 1996, registrándose un monto que ascendió a 58 500 millones de dólares y que significó un mayor ingreso por 18 452 millones respecto del año anterior (véase el cuadro I.2). De igual modo que en 1996, la expansión del ingreso neto de IED experimentada en 1997 se dio en todos los países de la ALADI, aunque esta vez Perú mostró una importante retracción de 37% respecto de su ingreso en 1996.

Cuadro I.2
**PAÍSES DE LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI):
INGRESOS NETOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA, 1990-1997**
(En millones de dólares)

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 ^a	1998 ^b
Argentina ^c	1 836	2 439	4 012	3 261	3 107	4 783	5 090	6 326	2 495	5 800
Bolivia	67	93	122	124	130	393	474	601	...	600
Brasil	989	1 103	2 061	1 292	3 072	4 859	11 200	19 652	11 900	24 000
Chile ^d	661	822	935	1 034	2 583	2 978	4 724	5 417	2 534	4 700
Colombia	501	457	729	959	1 652	2 227	3 276	5 982	3 326	6 000
Ecuador	126	160	178	469	531	470	447	577	300	580
México	2 549	4 742	4 393	4 389	10 973	9 526	9 185	12 477	5 280	8 000
Paraguay	76	84	137	111	180	157	106	191	...	210
Perú	41	-7	136	670	3 084	2 000	3 226	2 030	1 500	3 000
Uruguay	...	32	58	102	155	157	137	160	...	160
Venezuela	451	1 916	629	372	813	985	2 183	5 087	2 207	5 000
Totales	7 297	11 841	13 390	12 783	26 280	28 535	40 048	58 500	29 542	58 110

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional o extraída de las balanzas de pagos de cada país.

^a Primer semestre de 1998, sobre la base de información oficial presentada por los países.

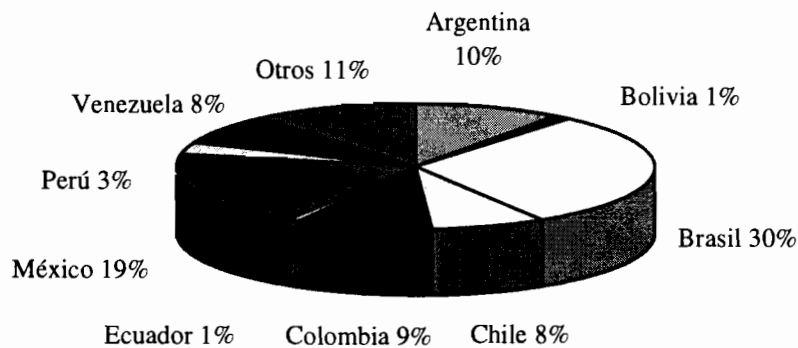
^b Estimaciones.

^c Cifras corregidas por la fuente nacional debido a la inclusión de inversiones en la minería.

^d Cifras corregidas por la fuente nacional debido a la inclusión de utilidades reinvertidas.

En los dos últimos años, Brasil ha recuperado su posición de principal receptor de IED de la región. En 1997, el ingreso neto de IED alcanzó un nuevo máximo histórico (19 652 millones de dólares), lo que significa que la inversión extranjera aumentó en 8 452 millones respecto de 1996. De ello se deduce que prácticamente la mitad del mayor ingreso de IED a la región se produjo en Brasil, país que constituyó el destino del 30% de la IED dirigida hacia América Latina en 1997 (véase el gráfico I.3). Esta participación supera con creces la obtenida en la primera mitad de los noventa, período en que fluctuó entre 7% y 15% del total regional (véase el capítulo II).

Gráfico I.3
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN EN EL INGRESO NETO DE
 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1997**
 (En porcentajes)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, en base a información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional, y de las balanzas de pagos de cada país.

En 1997 México y Argentina continuaron siendo importantes receptores de la IED dirigida a América Latina, con participaciones de 18.7% y 10.3%, respectivamente, del total regional. En ambos países perseveró el descenso de su participación en la distribución de las corrientes de IED (19% y 10% en 1996, respectivamente), a pesar de la notoria recuperación de la afluencia de IED respecto del año anterior.

Por otra parte, la información disponible establece que en 1997 los países de tamaño medio, considerados como grupo, disminuyeron su participación en la afluencia regional de IED, a pesar del notable desempeño exhibido por la IED en Colombia y Venezuela. La menor participación de este grupo de países se explica por el descenso de la participación de Chile y Perú, países que pasaron de 10% a 8% del total regional, el primero, y de 7% a 3%, el segundo. En 1997 el país que mostró el mayor incremento fue Venezuela, que varió su participación de 5% a 8%, aunque la mayor participación la logró Colombia (9%), país que se ubicó como el principal

receptor de IED en la región latinoamericana, después de Brasil, México y Argentina. Tanto en Colombia como en Venezuela, la aceleración del programa de privatización de empresas y activos estatales resultó fundamental para el incremento de la afluencia de IED a ambos países.

En definitiva, los antecedentes expuestos acerca del comportamiento de la IED en 1997 en los países miembros de la ALADI tienden a delinear un fortalecimiento claro del liderazgo de Brasil como principal receptor de IED en la región; la declinación relativa de Argentina, Chile y México, a pesar de que en los tres países se produjeron importantes aumentos en la afluencia de IED en términos absolutos, especialmente en Argentina y México; el robustecimiento de Colombia y Venezuela como nuevos puntos de atracción de los inversionistas extranjeros, y el importante debilitamiento de las corrientes de IED dirigidas a Perú.

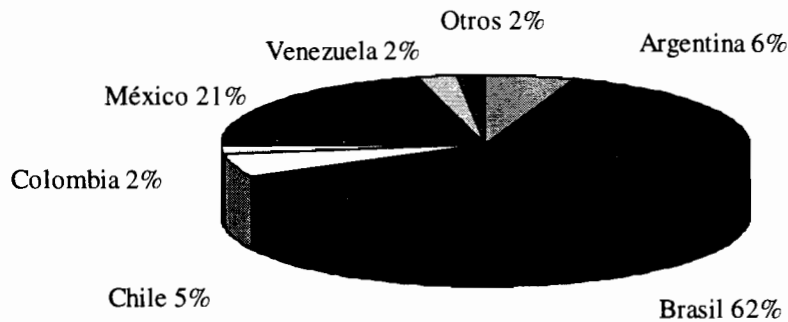
La fuerte expansión de las corrientes de inversión directa en la mayoría de los países miembros de la ALADI determinó un sólido incremento de la IED acumulada en sus economías. En 1997 el acervo de IED en los países de la ALADI ascendería a 307 519 millones de dólares,⁴ monto que implica un aumento cercano a los 46 100 millones de dólares respecto de 1996. De esta manera, la acumulación neta en lo que va de los años noventa ascendería a la importante cantidad de 139 200 millones de dólares. Por consiguiente, aproximadamente 45% del acervo de IED existente en 1997 se habría acumulado en los últimos siete años (véase el gráfico I.4). En otras palabras, el acervo de IED en América Latina se ha renovado durante los años noventa, aspecto que exige una reevaluación de las nuevas características del fenómeno.

En los años noventa, la localización de la IED acumulada en los países de la agrupación ha cambiado radicalmente. Uno de los aspectos más destacados es la notable reducción registrada en Brasil, país que disminuyó su participación de 62% a 39% entre 1990 y 1997. Como contrapartida, se advierte una mayor participación de Argentina, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela. A su vez, las economías menores de la agrupación mantienen su reducida participación. En gran medida, esta evolución del acervo de IED refleja el comportamiento de los ingresos netos de IED de los últimos años, en los que la participación de Brasil alcanza mayor trascendencia sólo a partir de 1995 (para mayores detalles, véase el capítulo II). En contraste, los flujos de IED dirigidos hacia Argentina, Chile y México han sido de gran magnitud entre 1990 y 1997. Los factores que explican los cambios de los ingresos netos de IED en los principales países de la ALADI se analizarán en la sección B de este capítulo.

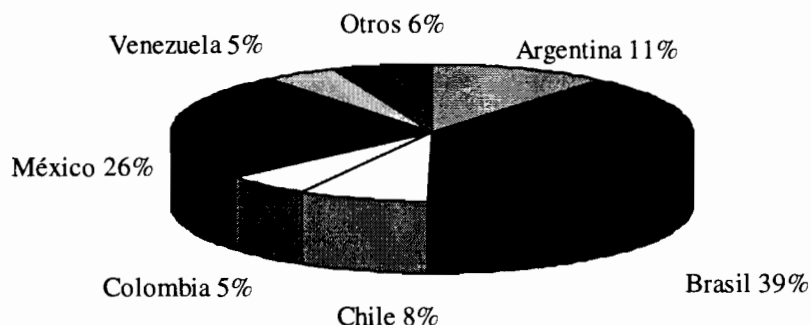
⁴ La metodología empleada por la CEPAL para estimar el acervo de IED está contenida en la segunda nota técnica del informe 1997 sobre la inversión extranjera en América Latina y el Caribe (CEPAL, 1998a), así como en Durán (1997).

Gráfico I.4
**PAÍSES DE LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI):
 ACERVO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990-1997**
 (En porcentajes)

1990: 168 267 millones de dólares



1997: 307 519 millones de dólares



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

b) Los países de la Cuenca del Caribe

La variación que experimentó en 1997 la IED dirigida a los países de la Cuenca del Caribe (incluidos los centros financieros) fue de 24%, monto que expresa una leve aceleración de la expansión de las corrientes de inversión directa registrada por este grupo de países. Cabe reiterar la advertencia formulada en otras oportunidades en cuanto a que la información estadística sobre la IED en la Cuenca del Caribe es más reducida, menos sólida y de difícil interpretación, debido al bajo nivel de calidad y elaboración de las cifras, así como a la existencia de centros financieros que desvirtúa el destino final de los flujos de IED y cuyo registro es muy incompleto.

La mayor parte de la afluencia de IED dirigida a los países de la Cuenca del Caribe se orienta a los centros financieros (57% en 1997). En los años noventa el ingreso promedio anual de IED alcanzaba los 2 891 millones de dólares. Mientras tanto, el ingreso neto promedio de IED dirigido a los países centroamericanos —excluido Panamá— ascendió a sólo 514 millones de dólares y en los países del Caribe a 1 132 millones de dólares. En 1997 el crecimiento mayor de las corrientes de IED se constató en los países del Caribe (56%), superando el de la subregión de Centroamérica (15%) y el de los centros financieros (13%).

El incremento de la IED dirigida a los países centroamericanos se explica principalmente por el aumento de la inversión extranjera en Nicaragua y Honduras. Costa Rica, que mostró la menor expansión del ingreso neto de IED, sigue siendo el principal receptor de IED de Centroamérica (véase el cuadro I.3).

Cuadro I.3
**PAÍSES DE CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE (EXCLUIDOS CENTROS FINANCIEROS):
INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990-1997**
(En millones de dólares)

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Costa Rica	163	178	226	247	298	396	427	446
El Salvador	2	25	15	16	23	38	25	...
Guatemala	48	91	94	143	65	75	77	84
Honduras	44	52	48	27	35	50	91	122
Nicaragua	...	1	15	39	40	75	97	173
Anguila	11	6	15	6	13
Antigua y Barbuda	61	55	20	15	25	31	19	28
Aruba	131	185	-37	-18	-73	-6	84	196
Barbados	11	7	14	9	13	12	22	18
Belice	17	14	16	9	15	21	17	12
Cuba	1	10	7	3	14	9	12	13
Dominica	13	15	21	13	23	54	18	20
Granada	13	15	23	20	19	20	18	22
Guyana	8	13	147	70	107	74	81	90
Haití	...	14	-2	-2	-3	7	4	5
Jamaica	138	133	142	78	170	245	273	137
Montserrat	10	8	5	5	1
República Dominicana	133	145	180	225	360	404	394	414
Saint Kitts y Nevis	49	21	13	14	15	20	17	25
Santa Lucía	45	58	41	34	32	30	23	45
San Vicente y las Granadinas	8	9	15	31	47	31	18	42
Suriname	-77	19	-54	-47	-30	-21	7	...
Trinidad y Tabago	109	169	178	379	516	299	320	1 000
Total anual	938	1 244	1 140	1 318	1 726	1 865	2 044	2 892

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional o extraída de las balanzas de pagos de cada país.

El notorio incremento de las corrientes de IED hacia Centroamérica en los años noventa es el resultado de varios elementos que han contribuido a acrecentar la inversión extranjera en la subregión. La estabilidad política e institucional asociada a la apertura comercial y a esquemas de integración entre los países centroamericanos y con terceros países ha generado nuevas oportunidades de negocios. Probablemente el país centroamericano que más haya avanzado en la definición de una política de competitividad sistémica basada en la atracción selectiva de IED sea Costa Rica, que intenta concentrarse en la producción de alta tecnología electrónica y el turismo. Para ello ha debido desarrollar una política comercial cuyo objetivo primordial consiste en profundizar el proceso de apertura e integración comercial y una política tecnológica e industrial con programas de fomento a la productividad y calidad generales y sectoriales, además de fortalecer el sistema educativo y el marco macroeconómico y regulatorio de la economía. En la disyuntiva de atraer inversión extranjera sobre la base de incentivos crecientes o de la reducción del “costo-país”, por la vía de la distorsión del precio de los factores (especialmente de los salarios y de los servicios públicos), el objetivo ha sido mejorar su competitividad aumentando la capacitación de su mano de obra y la calidad de su infraestructura (COMEX, 1998). Probablemente la radicación reciente de empresas como Intel (véase el recuadro I.1) y Motorola, en la producción de alta tecnología electrónica, con inversiones que ascienden a 500 millones de dólares en el primer caso, o como Marriott y Best Western, en el sector turismo, exprese por sí sola los resultados de la política aplicada.

Recuadro I.1

INTEL EN COSTA RICA: EL ÉXITO DE UNA POLÍTICA DE ATRACCIÓN BASADA EN LAS CONDICIONES OPERATIVAS COMPETITIVAS

En noviembre de 1996 la empresa que domina el mercado mundial de microprocesadores, Intel, anunció que construirá una planta con los últimos adelantos tecnológicos para ensamblar y probar semiconductores en Costa Rica. Si bien este país tradicionalmente ha tenido claras ventajas para atraer ciertas inversiones extranjeras frente a sus igualmente pequeños vecinos de la Cuenca del Caribe, esta fue la primera vez que Costa Rica aventajó a países competidores como Brasil, Chile y, sobre todo, México. Uno de los factores determinantes de este éxito fue su política de atracción de la inversión basada en las condiciones operativas competitivas de las empresas inversionistas.

Con un desembolso de 500 millones de dólares, Intel realizó la primera inversión de esta índole en América Latina, que constituye la mayor inversión extranjera directa en la historia de Costa Rica. Se trata de la cuarta planta de este tipo de Intel, y las demás se encuentran en Estados Unidos, Filipinas y Malasia. Al operar en la zona franca, generará exportaciones de 3 000 millones de dólares para el año 2000 —las exportaciones de microprocesadores en 1998 ya sobrepasaron el valor de las exportaciones tradicionales como el café y el banano—; producirá operaciones de un valor agregado apreciable para la zona franca (15%), y podría constituir el núcleo de una nueva aglomeración de actividades electrónicas, ya que implica nuevas inversiones para unos 40 proveedores de Intel.

Esta situación contrasta decididamente con la experiencia de Costa Rica en otras actividades de la zona franca, como ocurría con las confecciones. En esa actividad, Costa Rica, como otros ensambladores de la Cuenca del Caribe, cayó en guerras de incentivos fiscales que minimizaron la contribución de estas actividades a los ingresos fiscales.^a Al igual que sus competidores, advirtió con claridad sus limitaciones, al depender de los bajos salarios, los altos incentivos y el acceso especial al mercado estadounidense, y su débil contribución al proceso nacional de industrialización después de diez o quince años de experiencia con esta clase de actividad productiva (véase el capítulo III). Así, Costa Rica comenzó a buscar fórmulas para salir de esta situación.

En la decisión de Intel de ubicar su inversión en Costa Rica hubo múltiples factores en juego. Los tres principales conjuntos de factores fueron: la situación competitiva en el mercado de microprocesadores, la estrategia corporativa de Intel y la política nacional de Costa Rica. En el mercado internacional la situación competitiva giraba

Recuadro I.1 (concl.)

alrededor de la necesidad imperiosa de acortar el tiempo entre innovación y producción, para aprovechar las rentas tecnológicas antes que los competidores empujaran los precios hacia abajo por convertir la nueva generación de microprocesadores en productos básicos. En cuanto a la estrategia de Intel, se observa la urgencia por diversificar su sistema internacional de producción integrada fuera de Asia y en un país que ofreció las condiciones operativas y competitivas necesarias, es decir, rápida y eficiente producción de alta calidad. Según ejecutivos de la empresa, su interés se concentró en los recursos humanos, los salarios, la facilitación de operaciones de ensamblaje, los aspectos tributarios y el apoyo del gobierno huésped, entre otras cosas. La importancia de la política nacional tiene que ver con la disponibilidad de estos factores competitivos en el país aspirante y la forma en que sus autoridades manejaron las negociaciones.

La Estrategia Nacional de Atracción de Inversiones de Costa Rica^b resume los elementos principales de la experiencia con Intel, a pesar de que la iniciativa empezó con la Coalición Costarricense de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE) en 1995. Lo esencial de la estrategia radica en promover la formación de aglomeraciones de actividades productivas en industrias determinadas, como ocurrió con la electrónica. En el caso de Intel, CINDE promovió la imagen de Costa Rica, en términos de ciertos aspectos de la competitividad sistémica del país que resultaron de interés para Intel, tales como los recursos humanos —una fuerza laboral alfabetizada, relativamente barata y capacitada, sumada a la disponibilidad de ingenieros de buena calidad y capaces de funcionar en el idioma inglés—, una infraestructura adecuada, considerando la ubicación geográfica del país y la planta (al lado de un aeropuerto conveniente) y la facilitación de esta clase de negocio (zona de procesamiento de exportaciones con trámites simples para el comercio internacional y libre de impuestos). No sólo ofrecieron lo que buscaba Intel (como varios otros países dentro y fuera de la región) sino que las autoridades nacionales supieron llevar a cabo con éxito las negociaciones respectivas.

En efecto, en la etapa de negociación las autoridades tuvieron un desempeño ejemplar. Establecieron una ventana única para los negociadores de Intel designando al Ministro de Comercio Exterior como encargado del tema. Resolvieron los problemas que surgieron, tales como la adaptación del sistema educativo a la demanda laboral del sector, el requisito de mejorar los caminos y la frecuencia de vuelos, la necesidad de reducir sustancialmente la tarifa de electricidad para este cliente potencial, entre otras cosas. Se combinó el trato privilegiado con la participación directa y activa del Presidente de la República en el proceso. Los incentivos fiscales también contribuyeron aunque su incidencia no fue decisiva.

La experiencia positiva que recogió Costa Rica al atraer una importante inversión como la de Intel contiene lecciones importantes. En primer término, queda claro que el país debe contar con una estrategia coherente y pertinente para inversionistas que se implemente en forma dinámica. Coherente, en el sentido de que debe ser transparente, amplia e internamente consistente, tal como es la Estrategia Nacional de Atracción de Inversiones, en que se definen las metas nacionales y sectoriales y el uso de incentivos determinados o especiales (en vez de horizontales). Pertinente, en el sentido de que debe proporcionar lo que necesitan las empresas inversionistas potenciales para que sean más competitivas (aspectos sistémicos del país y aspectos especiales de ciertos sectores o actividades productivas). En suma, la promoción pasa de ser horizontal, con incentivos iguales para todos los inversionistas, a ofrecer incentivos limitados, es decir, separadamente mayores, pero restringidos a inversiones prioritarias en la estrategia. Haciendo una analogía con lo que ocurre en la pesca, se intenta reemplazar la pesca de arrastre, es decir, extender inmensas redes que atrapan todo a su paso, por la pesca con mosca, es decir, ofrecer un solo anzuelo a cierto tipo de peces gordos.

Fuente: D. Spair, "Attracting High Technology Investment: Intel's Costa Rican Plant", FIAS Occasional Paper, N° 11, Washington, D.C., Banco Mundial, abril de 1998; Sergio Bustos, "Costa Rica: paraíso tecnológico", *Latin Trade*, Miami, agosto de 1998; Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), *Estrategia Nacional de Atracción de Inversiones*, San José de Costa Rica, 1998; F. Nehme, "Building partnerships: the Intel-Costa Rica", Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 1998, inédito.

^a M. Mortimore y W. Peres, "Empresas transnacionales e industrialización en economías pequeñas y abiertas: Costa Rica y República Dominicana", *Empresas transnacionales, procesos de reestructuración industrial y políticas económicas en América Latina*, Giovanni Stumpo (comp.), Buenos Aires, Alianza Editorial Argentina, octubre de 1998.

^b Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX), *Estrategia Nacional de Atracción de Inversiones*, San José, 1998.

Durante 1997 en los demás países centroamericanos, la privatización de empresas eléctricas y de telecomunicaciones cobró importancia creciente en la afluencia de IED, aunque no siempre se concretó su transferencia a inversionistas privados dentro del mismo año. Entre las experiencias exitosas más recientes se destaca la venta realizada por el Gobierno de El Salvador del 80% de cuatro distribuidoras eléctricas, la que le permitió recaudar alrededor de 600 millones de dólares, monto totalmente inusual en las series estadísticas de ingreso neto de IED a este país. En particular, las empresas Compañía de Alumbrado Eléctrico de San Salvador y Empresa Eléctrica de Oriente se vendieron en casi 300 millones de dólares a Electricidad de Caracas, de Venezuela. A su vez, la Compañía Eléctrica de Santa Ana se vendió en 109 millones de dólares a la empresa eléctrica estadounidense AES Corp. (véase el recuadro III.2) y, finalmente, Electricidad de Centroamérica, filial de la empresa chilena EMEL S.A., pagó 180 millones de dólares por la Distribuidora de Electricidad del Sur (*América economía*, marzo de 1998, p. 102).⁵

Probablemente este proceso se acelere en 1998 debido a nuevas ventas de empresas eléctricas y de telecomunicaciones en los países de la subregión, lo que debería aumentar la afluencia de IED a niveles poco usuales. El Gobierno de Guatemala ha señalado que en 1998 volverá a licitar Teléfonos de Guatemala (TELGUA), luego de rechazar la oferta de Teléfonos de México (TELMEX), que ascendía a 529 millones de dólares, por considerarla insuficiente. A su vez, en el curso del presente año se resolvió la situación de la Administración Nacional de Telecomunicaciones (ANTEL), de El Salvador, al venderse un 51% a France Telecom.

El grueso de la IED dirigida a otros países de la Cuenca del Caribe continuó concentrándose en Jamaica, República Dominicana y Trinidad y Tabago, países que incluso aumentaron su participación conjunta en el total de IED subregional respecto de 1996, aunque esta vez la inversión dirigida a Trinidad y Tabago fue preponderante en el total subregional.

Según la información proporcionada por el Banco Central de Trinidad y Tabago, el fuerte aumento de la IED en este país en 1997 se concentró principalmente en la industria petrolera (exploración, producción y refinación de petróleo, por una parte, y empresas petroquímicas, por otra), la que recibió 948 millones de dólares en el marco de la privatización de esta actividad. Debe subrayarse, en todo caso, que el sector petrolero ha sido el principal rubro receptor de IED durante los años noventa.

En cambio, en República Dominicana la expansión de las corrientes de IED tiene una base de sustentación más diversificada, siendo importante el desarrollo de la industria maquiladora en actividades vinculadas al ensamblaje de vestuario y de productos electrónicos, la privatización de algunas empresas de servicios básicos y la compra creciente de empresas locales a cargo de inversionistas extranjeros. En 1998 la afluencia de IED dirigida a República Dominicana podría tomar un nuevo impulso al materializarse la privatización de más de 30 empresas estatales, entre ellas, la compañía eléctrica, molinos de azúcar, puertos y una planta procesadora de petróleo.

En el grupo de países que constituyen centros financieros o “paraísos fiscales” se aprecia una evolución relativamente estabilizada de las corrientes de IED a partir de 1992, aunque en el

⁵ Desde hace varios años se permite la generación privada de electricidad para la venta a la red nacional, pero sólo una empresa, la estadounidense Coastal Corp., opera una planta (Stinson, 1998).

último año Bermuda y Panamá presentaron variaciones de gran magnitud respecto del monto de IED ingresado en 1996, pero con signo contrario. En 1997 el primero experimentó una retracción del orden de -19%, equivalente a 400 millones de dólares, en tanto el segundo mostró un importante aumento que le permitió cuadruplicar el ingreso neto de IED respecto de 1996 (véase el cuadro I.4). A pesar de su clasificación como centro financiero —lo que implica que desempeña un papel más bien de intermediario con respecto a los flujos de IED— en Panamá hay significativas inversiones en activos fijos dentro del país. La venta del 49% del Instituto Nacional de Telecomunicaciones (INTEL) a la empresa británica Cable & Wireless por 652 millones de dólares tuvo un impacto trascendente sobre las corrientes de IED hacia este país en 1997. Además, en 1998 continuará en Panamá la ejecución del programa de privatizaciones, lo que podría significar nuevos ingresos de IED a su economía. Así, por ejemplo, el Instituto de Recursos Hidráulicos y Electrificación (IRHE), fue subdividido durante 1997 en tres empresas de generación, dos de distribución y una de transmisión, para proceder a sus ventas respectivas en 1998 (*América economía*, marzo de 1997, p. 96). A su vez, se anunció que a fines de 1997 o comienzos de 1998 se procedería a llamar a licitación para la venta del 51% de las 48 plantas de tratamiento de aguas de Ciudad de Panamá y Colón (*América economía*, abril de 1997, p. 91).

Cuadro I.4
CENTROS FINANCIEROS: INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA,
1990-1997

(En millones de dólares)

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Antillas Neerlandesas	8	33	40	11	22	10	11	17
Bahamas	-17	-1	...	27	23	107	88	210
Bermuda	819	2 489	3 231	2 707	1 079	1 350	2 100	1 700
Islas Caimán	49	5	-131	675	532	490	410	350
Islas Vírgenes	132	-9	27	447	447	470	510	500
Panamá	19	41	139	156	354	179	238	1030
Total anual	1 010	2 558	3 306	4 023	2 457	2 606	3 357	3 807

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional o extraída de las balanzas de pagos de cada país.

Esta apretada síntesis del comportamiento de la IED en los países de la Cuenca del Caribe durante 1997 ha permitido verificar la diversa combinación de factores que explican la actual afluencia de inversión extranjera a los países de esta subregión. En general, podría sostenerse que la IED ha fluido principalmente a través de tres mecanismos. El primero, asentado primordialmente en los países de Centroamérica y la República Dominicana, consiste en el desarrollo de la industria de maquila en zonas de procesamiento de exportaciones (ZPE) creadas para tal efecto, permitiendo la formación de una base exportadora hacia el mercado de América del Norte, especialmente de Estados Unidos (véase el capítulo III), de productos manufacturados con uso intensivo de mano de obra. Este es el resultado de dos órdenes de factores: por una parte,

el desplazamiento de actividades productivas desde países con salarios más altos, en la búsqueda de mejorar su competitividad frente a los productos elaborados en los países del Este y Sudeste asiáticos y, por otra parte, de la política de incentivos aplicada en los países de la subregión para propiciar su desarrollo.

El segundo mecanismo, de aplicación más reciente, consiste en la privatización de empresas de servicios telefónicos, eléctricos y financieros, que ha empezado a tomar fuerza el último año en El Salvador, Guatemala y Panamá y, en algunos casos, de empresas productivas que estaban en poder del Estado (República Dominicana y Trinidad y Tabago), lo que complementa la compra de empresas industriales manufactureras a cargo de inversionistas de Centroamérica, Chile y México, fenómeno que ha comenzado a desarrollarse a partir de 1996.

El tercer mecanismo, más focalizado que los anteriores y concentrado en Costa Rica, consiste en la instalación de empresas electrónicas y de informática de alto desarrollo tecnológico, cuya producción se orienta a los mercados internacionales, o de empresas hoteleras y turísticas, también generadoras de divisas, sobre la base de políticas selectivas de atracción del capital extranjero y el desarrollo de ventajas comparativas relacionadas con la calidad de los factores (capacitación laboral e infraestructura adecuada). La política de atracción de IED de la República Dominicana parece girar en esta dirección (FIAS, 1998).

3. Modalidades de las corrientes de inversión extranjera directa

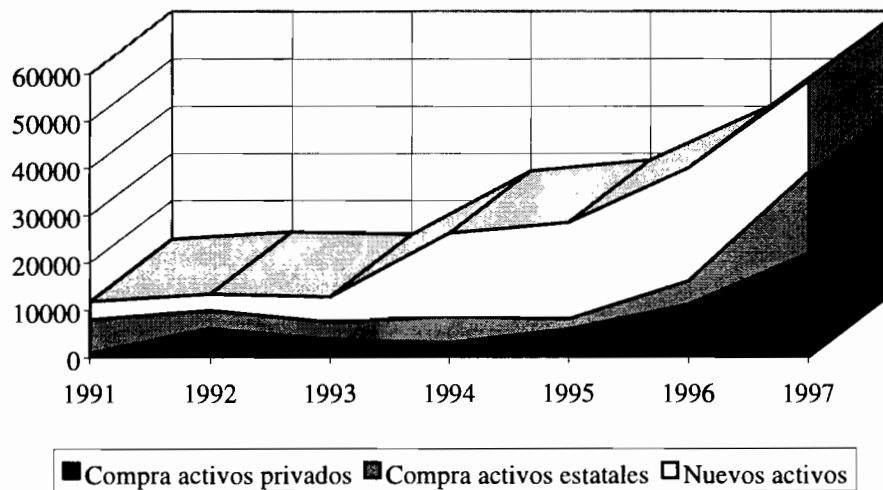
De acuerdo con antecedentes recogidos en la prensa financiera latinoamericana —los que tienen un carácter sólo orientador—, es posible estimar que los inversionistas extranjeros participaron en compras de empresas y activos que ascendieron a poco más de 43 000 millones de dólares en 1997, más de la mitad de los cuales habrían correspondido a la compra de activos del sector privado, es decir a adquisiciones y fusiones (25 000 millones de dólares). Al descontarse de este monto la cantidad correspondiente a la compra de empresas de inversión extranjera realizadas por empresarios locales en su país de residencia, que asciende a alrededor de 944 millones de dólares, puede estimarse que en 1997 el ingreso neto de IED asociado a la transferencia de activos en la región alcanzaría a 41 700 millones de dólares. En términos gruesos, esto significaría que en 1997 alrededor de 70% de la afluencia de IED a los países de la ALADI estuvo constituido por cambios en la propiedad de activos existentes. La metodología de contrastar la información de la prensa especializada sobre modalidades de IED con la información oficial de organismos internacionales tiene importantes deficiencias dado que el flujo de IED de la compra de activos puede demorarse bastante en registrarse en la balanza de pagos. Por este motivo, hay que considerarlo como una orientación más que un hecho definitivo.

Aun considerado así, los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe han variado en cuanto a su modalidad durante los años noventa (véase el gráfico I.5). Hasta 1993 la compra de activos fijos existentes (estatales o privados) fue la preferencia de los inversionistas extranjeros. Durante 1994-1996 el fuerte aumento de los montos de IED se sumó a la preferencia de nuevos activos relacionados con grandes proyectos de inversión, la reestructuración y modernización de las empresas extranjeras existentes en la región y las nuevas inversiones vinculadas con la

reestructuración y modernización de las empresas estatales privatizadas. En 1997 nuevamente se registró un alza pronunciada en la compra de activos existentes a cargo de los inversionistas extranjeros. La IED vinculada con la compra de activos fijos del sector privado superó a la compra de activos estatales; no obstante, esta última experimentó un mayor crecimiento relativo (especialmente en Brasil y Colombia).

Gráfico I.5

FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR MODALIDAD, PAÍSES DE LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI), 1991-1997: UNA APROXIMACIÓN
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, en base a información del Fondo Monetario Internacional, KPMG Corporate Finance y Banco Mundial.

Según la información compilada, poco más de un tercio de la IED ingresada a la región en 1997 que se generó por la transferencia de activos se dirigió a Brasil (12 913 millones de dólares), país que encabezó la recepción de IED en relación con la venta o privatización de empresas y activos del Estado y que tuvo también un destacado papel en la recepción de IED generada por la venta de empresas del sector privado nacional. Esta cifra representa casi los dos tercios de la afluencia total de IED a este país en 1997.

El interés de los inversionistas internacionales por adquirir activos existentes en América Latina se orientó principalmente, además de Brasil, a Argentina (18.5%), México (13.4%), Colombia (11.2%), Venezuela (10.3%) y Chile (6.8%). El peso relativo del tipo de transferencia cambia sustantivamente en cada país. Así, en aquellos países en los que el programa de privatizaciones de activos estatales se inició con antelación, como Argentina, Chile y Perú, tienden a preponderar las transacciones de activos entre agentes económicos privados respecto de los ingresos de IED generados por la venta de activos estatales. En cambio, en aquellos países donde el programa de privatizaciones está en curso (Brasil, Colombia y Venezuela) ocurre lo contrario.

En resumen, en 1997 se destacan dos aspectos sustantivos del comportamiento de la IED por modalidad en América Latina y el Caribe. El primero se relaciona con la importancia creciente que ha empezado a adquirir la compra de empresas privadas a cargo de inversionistas extranjeros, factor que incidió especialmente en la afluencia de IED hacia Argentina, Brasil, Chile y México. El segundo tiene que ver con la significación que alcanza la privatización de empresas y activos del Estado como factor determinante de la IED, constituyéndose en la principal causa de la expansión de la inversión extranjera en Brasil, Colombia y Venezuela. Dada su relevancia al interpretar los flujos de IED, a continuación se examinarán estos dos aspectos en algún detalle.

a) *La compra de empresas privadas*

En América Latina las adquisiciones de empresas locales a cargo de empresas extranjeras fueron el vehículo principal de ingreso de la IED en varios países de la región, reflejando el auge de la IED mediante la compra de activos del sector privado en el mundo entero, donde corresponde a 60% de los flujos totales de IED (UNCTAD, 1998b). En el primer semestre de 1997, las fusiones y adquisiciones de empresas en América Latina representaron 13% del total mundial, sobrepasando incluso a Asia antes de irrumpir la crisis de Tailandia, lo que demuestra la importancia que está adquiriendo este fenómeno en la región latinoamericana.

A partir de la información recogida de la prensa financiera especializada, se ha estimado que en 1997 las fusiones y adquisiciones realizadas en América Latina y el Caribe que involucraron la participación mayoritaria de inversionistas extranjeros alcanzaron a 25 300 millones de dólares (véase el cuadro I.5). De tal manera, las fusiones y adquisiciones constituirían alrededor de 40% del ingreso neto de IED a la región, aunque en varios países esta ponderación promedio asciende a cifras mucho mayores, especialmente en Argentina, donde la proporción de la IED generada por la compra de empresas de empresarios argentinos a cargo de inversionistas internacionales superaría el 90% del ingreso neto de IED. Esto se explica tanto por la fragilidad de la información de prensa como por el hecho de que el ingreso devengado por la venta de una empresa no necesariamente ingresa al país, o si lo hace, puede hacerlo escalonadamente en el tiempo.⁶

Se deduce de lo anterior que en 1997 el interés de los inversionistas internacionales por adquirir empresas a empresarios locales se concentró en sólo cuatro países, en los que se focalizó la afluencia de IED generada por este tipo de transferencia de activos: México (32%), Argentina

⁶ Asimismo, debe tenerse en cuenta que en el caso argentino algunas de estas transacciones corresponden a tomas de control de empresas locales a cargo de filiales de empresas de inversión directa (por ejemplo, la compra de las empresas Pluspetrol Energy, Soldati y EG3 por parte de Astra, empresa argentina controlada por la española Repsol, o la compra del Banco de Crédito Argentino por parte del Banco Francés del Río de la Plata, controlado por el Banco Bilbao Vizcaya), que no necesariamente involucran el ingreso de nuevos capitales al país, ya que la transferencia puede financiarse con recursos propios u obtenidos en el mercado de capitales del país en que se realiza la operación, en este caso Argentina. Además, cabe mencionar el hecho de que algunas compras han sido pagadas con canjes de acciones, como ocurrió en la adquisición de una participación accionaria importante de la entidad argentina Banco Río de la Plata por parte del Banco Santander, entidad que cedió en parte de pago 6% del Banco Santander Chile al grupo Pérez Companc (véase la sección sobre Argentina en este mismo capítulo).

(25%), Brasil (22%) y Chile (10%). Por otra parte, además de Argentina, la relación entre los ingresos de IED generados por la venta de empresas y las corrientes de IED alcanzó una ponderación importante en México (62%) y Chile (41%), aunque también fue significativa en Brasil y Venezuela, si bien menos que las privatizaciones en el caso de los dos últimos. En el resto de los países es un proceso que todavía no se ha desarrollado en la misma magnitud.

Cuadro I.5
**AMÉRICA LATINA: INGRESOS DE CAPITAL ORIGINADOS EN LA ADQUISICIÓN
 DE EMPRESAS A CARGO DE INVERSIONISTAS EXTRANJEROS, 1997**
 (En millones de dólares)

Subregión/País	Ventas ^a	Compras ^b	Ingreso neto vía F&A	Ingreso neto IED	Ingreso neto como % de IED
	(1)	(2)	(3) = (1) - (2)	(4)	(5) = [(3)/(4)]*100
Países de la ALADI	25 251	944	24 307	58 500	41.6
Argentina	6 413	244	6 169	6 326	97.5
Bolivia	601	...
Brasil	5 641	155	5 486	19 652	27.9
Chile	2 449	213	2 236	5 417	41.3
Colombia	504	0	504	5 982	8.4
Ecuador	42	0	42	577	7.3
México	8 089	312	7 777	12 477	62.3
Paraguay	4	0	4	191	2.1
Perú	471	0	471	2 030	23.2
Uruguay	160	...
Venezuela	1 638	20	1 618	5 087	31.8
Centroamérica	58	0	58	1 855	3.1
Costa Rica	0	0	0	446	0
El Salvador	12	0	12
Guatemala	14	0	14	84	16.7
Honduras	0	0	0	122	0
Nicaragua	32	0	32	173	18.5
Panamá	0	0	0	1 030	0
Total	25 309	944	24 365	60 355	40.4

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en *América economía*, *The Wall Street Journal*, *Estrategia*, *Diario financiero*, *Latin Finance*, *Exame*, *Expansión*, *Apertura* y otros medios de prensa financiera especializada.

^a Corresponde a la compra de empresas privadas locales a cargo de inversionistas extranjeros, que pertenecían a inversionistas locales.

^b Corresponde a la compra de empresas filiales de inversión extranjera que han sido adquiridas por inversionistas locales.

El listado de las 25 mayores transacciones realizadas en 1997, con montos superiores a 250 millones de dólares (véase el cuadro I.6) permite apreciar las características principales de este tipo de transferencia de activos en América Latina. Estas consisten principalmente en compras de bancos (véase el recuadro I.2) y empresas de manufacturas, aunque también se produjeron algunas transferencias importantes en el sector minero y del petróleo.

Recuadro I.2

LA GLOBALIZACIÓN DE LA BANCA LATINOAMERICANA

La banca latinoamericana se está globalizando y concentrando, como resultado de grandes adquisiciones de bancos locales a cargo de entidades transnacionales. Entre las adquisiciones más importantes se destacan las inversiones realizadas por el banco británico Hong Kong Shanghai Bank Corp. (HSBC) en Argentina (Banco Roberts), Brasil (Banco Bamerindus), México (Grupo Financiero SERFIN) y Chile (Banco Santiago), que le permiten obtener una importante participación en los principales mercados financieros de la región. Otros compradores dignos de mención han sido algunos bancos españoles, específicamente las entidades Banco Bilbao Vizcaya (BBV), Banco Santander y Banco Centro Hispano (BCH). Así, por ejemplo, durante 1997, el BBV compró en Argentina una participación del 30% del Banco Francés del Río de la Plata y a través de éste adquirió la mayoría accionaria del Banco de Crédito Argentino, en tanto en Venezuela alcanzó el control del Banco Provincial, entidades que se agregan al Banco Ganadero en Colombia, Banco Continental en Perú y al grupo financiero Probursa en México, entre otras adquisiciones realizadas en 1996. A principios de 1998 el BBV adquirió parte de la propiedad del Banco BHIF, de Chile, y del Banco Excel Económico S.A., de Brasil. A su vez, entre las operaciones más destacadas del Banco Santander llevadas a cabo en 1997 se registran las compras de una participación del 35% del Banco Río de la Plata, uno de los mayores bancos privados de Argentina, y de la mayoría accionaria del Banco Noroeste de Brasil. Estas se suman a las compras de InverMéxico (México), Bancoquía (Colombia), Banco Mercantil e Interandino (Perú), Banco de Venezuela (Venezuela), Banco Geral do Comercio (Brasil), también realizadas en 1997. Se estima que ambos bancos han desembolsado alrededor de 4 000 millones de dólares en su respectiva expansión en América Latina.

En general, los tres bancos españoles mencionados, además del Hong Kong Shanghai Bank Corp. y el banco canadiense Bank of Nova Scotia, conforman un grupo de entidades bancarias que en los últimos dos años han realizado importantes esfuerzos para lograr un claro liderazgo en el sector financiero latinoamericano por la vía de su posicionamiento regional, sobre todo en las principales economías nacionales. Esta tendencia comenzó hace sólo dos años, cuando el BBV compró una participación minoritaria en el grupo financiero mexicano Probursa. Este se encontraba en una situación financiera difícil y el BBV le inyectó 350 millones de dólares para saldar su deuda, sacando partido de una reforma recién aprobada por el Gobierno de México orientada a permitir que los bancos extranjeros compraran participaciones mayoritarias en bancos mexicanos (véase la sección sobre México en la sección B de este mismo capítulo).

La notable expansión de este grupo de bancos entre 1996 y 1998 revela un profundo proceso de reestructuración de la industria bancaria regional, gracias a la cual, sobre la base de privatizaciones, compras a grupos empresariales locales y fusiones, gran parte de los principales bancos locales de las mayores economías de la región han cambiado de propietarios, pasando a integrar nacientes redes bancarias a nivel latinoamericano. Este fenómeno se explica, en parte, por la necesidad de la industria bancaria latinoamericana de robustecer la base de capital de modo de enfrentar más eficientemente un escenario cada vez más competitivo y radicalmente distinto tras la crisis financiera de 1995. A ello se han sumado las estrategias de expansión en América Latina de algunos bancos europeos (españoles e ingleses), atraídos por la alta tasa de crecimiento del sector que han logrado consolidar los países latinoamericanos que han aplicado una política de incremento económico sostenido y por la alta rentabilidad de la inversión que ofrece esta industria en América Latina respecto de los márgenes europeos.

Cuadro 1.6
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRINCIPALES COMPRAS DE EMPRESAS LATINOAMERICANAS
 POR INVERSIONISTAS EXTRANJEROS, 1997^a**
 (En millones de dólares)

Empresa adquirida	País	Sector	Comprador	Origen	Monto ^a
Iusacell (100%)	México	Telecom.	Bell Atlantic	Estados Unidos	1 712
Cigarrera La Moderna (50%)	México	Manufacturas	British American Tobacco	Reino Unido	1 443
Cifra (50%)	México	Comercio	Wall Mart Stores, Inc.	Estados Unidos	1 204
Enerisis (29%)	Chile	Electricidad	Endesa España	España	1 179
CEVAL-Alimentos (100%)	Brasil	Alimentos	Bunge & Born	Argentina	1 200
HIT de Venezuela (50%)	Venezuela	Manufacturas	PANAMCO	México/Panamá	1 112
Kolynos	Brasil	Manufacturas	Colgate-Palmolive	Estados Unidos	1 000
Banco Bamerindus (100%)	Brasil	Servicios	HSBC Holdings	Reino Unido	1 000
Kibon (100%)	Brasil	Manufacturas	Unilever	Reino Unido/ Países Bajos	930
Cablevisión (67%)	Argentina	Telecom.	CEI-Citicorp / Telefónica de España	Estados Unidos/ España	761
Banco Río de la Plata (35%)	Argentina	Servicios	Banco Santander	España	694
Satélites Mexicanos (75%)	México	Telecom.	Loral Space Communications	Estados Unidos	692
Banco Roberts (70%) ^b	Argentina	Servicios	HSBC Holdings	Reino Unido	668
PanamSat	México	Telecom.	Hughes Communications	Estados Unidos	650
Grupo Modelo (19%) ^c	México	Manufacturas	Anheuser-Busch	Estados Unidos	605
Cointel S.A. (17%)	Argentina	Telecom.	CEI-Citicorp	Estados Unidos.	590
Banco de Crédito Arg. (72%)	Argentina	Servicios	Banco Bilbao Vizcaya	España	560
Unibanco (50%)	Brasil	Servicios	American International Group (AIG)	Estados Unidos	500
Banco Noroeste (50%)	Brasil	Servicios	Banco Santander	España	500
Oca-Ocasa (100%)	Argentina	Servicios	The Exxel Group	Estados Unidos	450
Soldati - EG3 (100%) ^d	Argentina	Petróleo	Repsol (Astra)	España	400
Cigatem (21%) ^e	México	Manufacturas	Phillip Morris Int'l	Estados Unidos	400
Cimentos Serrana y Cisafra	Brasil	Manufacturas	Cimpo-Cimentos	Portugal	380
Banco Provincial (40%)	Venezuela	Servicios	Banco Bilbao Vizcaya	España	370
Pluspetrol Energy (45%)	Argentina	Petróleo	Repsol (Astra)	España	360
Banco Francés (30%)	Argentina	Servicios	Banco Bilbao Vizcaya	España	350
Video Cable Comunicación, VCC (40%)	Argentina	Telecom.	US West Media Group	Estados Unidos	340
Cointel S.A. (14%)	Argentina	Telecom.	Telefónica de España	Estados Unidos	340
Cerrejón Central (50%)	Colombia	Minería	Anglo American Corp.	Sudáfrica	290
Financiera SERFIN (20%)	México	Servicios	HSBC Holdings	Reino Unido	270
Caemi Mineração e Metalurgia (40%)	Brasil	Minería	Mitsui & Co.	Japón	264
Los Pelambres (40%)	Chile	Minería	Nippon Mining & Met Co. / Mitsubishi Materials	Japón	256
Deutsche Bank Argentina (100%)	Argentina	Servicios	Boston Bank	Estados Unidos	250

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en *América economía*, *The Wall Street Journal*, *Estrategia*, *Diario financiero*, *Latin Finance*, *Exame*, *Expansión*, *Apertura* y otros medios de prensa especializada.

^a Transacciones superiores a 250 millones de dólares.

^b Roberts S.A. de Inversiones agrupa al Banco Roberts, Docthos, Buenos Aires Seguros, AFIP Máxima, La Buenos Aires New York Lives-Vida y una participación minoritaria en el grupo de empresas Alpargatas.

^c Con esta compra de acciones, su participación en la propiedad del grupo Modelo aumenta a 37%.

^d Corresponde a la compra de EG3 (I y II Paquete accionario) (*Apertura*, 1998 Guía de Merger & Acquisitions y Finanzas Corporativas).

^e Con esta compra de acciones, su participación en la propiedad de Cigatem aumenta a 50%.

La segunda actividad en la que se concentraron las compras de empresas por montos superiores a los 250 millones de dólares es la industria de manufacturas. Éstas se relacionaron principalmente con empresas que tienen una posición dominante en el mercado interno del país respectivo en la industria de bebidas (HIT de Venezuela, el grupo Modelo de México), tabaco (Cigarrera La Moderna y Cigatem, ambas de México), productos de limpieza y de tocador (Kolynos de Brasil), de alimentos (Kibon de Brasil) y material para la construcción (Cimentos Serrana y Cisafra, empresas brasileñas compradas conjuntamente por la portuguesa Cimpo-Cimentos).

El trasfondo de las transferencias registradas en la industria de manufacturas difiere en varios aspectos del apreciado en la actividad bancaria, en la que tanto el liderazgo del proceso como su propósito principal aparecen claramente definidos. En el caso de la industria de manufacturas el liderazgo está más disperso y menos circunscrito a objetivos de liderazgo regional; más bien se trata de operaciones emprendidas por diversas empresas transnacionales ya asentadas en la gran mayoría de los países de la región en la producción de bienes de consumo y que cuentan con una estructura internacionalizada de larga data en América Latina (por ejemplo, Unilever, British American Tobacco (BAT) y Philip Morris), cuyo objetivo parece ser disputar segmentos específicos del mercado latinoamericano, en especial en aquellos países cuyo crecimiento futuro se percibe de mayor dinamismo (véase el recuadro I.3).

Recuadro I.3

LA ESTRATEGIA DE UNILEVER EN AMÉRICA LATINA

Entre los conglomerados europeos que han estado implementando la estrategia de disputar segmentos específicos del mercado latinoamericano, se destaca la empresa transnacional anglo-holandesa Unilever, que se ha caracterizado por insertarse en diversos mercados nacionales mediante la compra de compañías ya existentes, en la mayoría de los casos de propiedad local. En 1997 este conglomerado compró en Ecuador la empresa alimentaria Pingüino y una firma peruana de artículos de higiene y detergentes, Industrias Pacocha, además del 50% del capital de la empresa mexicana Helados Holanda, en la que se asoció con el grupo Quan. Hacia fines del año, a través de su filial en Brasil, Gessy Lever, adquirió Kibon, el mayor productor de helados de Brasil, en una de las mayores transacciones concretadas en la región (véase el cuadro I.6). Simultáneamente, compró Monthelado, de Argentina, también empresa líder en el ramo.

La compra de Kibon y Monthelado devela otro aspecto central de la estrategia que parecen seguir las empresas transnacionales de inserción más tradicional en América Latina. En ambos casos, el agente económico que transfiere su participación accionaria a Unilever es la tabacalera Philip Morris, empresa que, junto con aumentar notablemente su presencia en la industria tabacalera mexicana, procedió a vender aquellas empresas que no estaban vinculadas a su negocio principal, lo que también ha hecho Unilever y otras empresas transnacionales de características similares. Así, por ejemplo, la filial chilena de British American Tobacco, la Compañía Chilena de Tabacos S.A., transfirió a Unilever su filial Consorcio Agrícola de Malloa, empresa líder en varios rubros de alimentos, para concentrarse en su actividad principal. Del mismo modo, Lever Chile, filial de Unilever, optó por concentrar todas sus líneas de alimentos en el Consorcio Agrícola de Malloa y focalizar su línea de producción en la elaboración de productos de limpieza y artículos de tocador.

De esta manera, la compra de empresas industriales manufactureras en América Latina a cargo de inversionistas extranjeros parece responder a una doble tendencia: por una parte, al objetivo de aumentar su participación de mercado en aquellos países que se perciben con un

crecimiento más dinámico de su demanda interna y, por otra parte, a la evidente reestructuración que están llevando a cabo algunas de las principales empresas transnacionales de inserción tradicional en la producción de bienes de consumo, la que persigue una mayor especialización en torno a la línea principal del negocio. En algunos casos, esto ha dado lugar a la venta de los negocios ajenos al rubro principal y a profundizar su diversificación territorial en el mercado latinoamericano.

b) Privatizaciones

En el primer quinquenio de los años noventa, los programas de privatización puestos en marcha en varios países de la región incidieron en gran medida en la afluencia de IED. En forma gradual, a los ingresos percibidos por los gobiernos latinoamericanos por concepto de transferencia de activos se vincularon nuevas y sustantivas inversiones destinadas a modernizar las empresas que cambiaron de propiedad, especialmente en el sector de las telecomunicaciones, debido a la vertiginosa transformación tecnológica que ha experimentado esta actividad en los últimos años. En general, esta dinámica es producto de las necesidades de expansión que encaran estas empresas en economías en crecimiento más abiertas y expuestas a la competencia, lo que ha propiciado el ingreso de nuevas empresas atraídas por la recuperación de la demanda interna y por el término de garantías de excepción para las empresas existentes.

Asimismo, se han registrado nuevos y masivos ingresos de capital en una “segunda ola” de privatizaciones, caracterizada por la transferencia al sector privado —en forma de concesiones— de servicios antes provistos por el Estado (infraestructura vial, portuaria y servicios de correos, entre otros), la que viene a sumarse a la apertura de nuevos mercados tales como el constituido por la telefonía móvil, lo que ha provocado que varios de los gobiernos de la región ya estén licitando las concesiones para operar en la banda B de los servicios de telefonía celular.

En muchos casos, los inversionistas extranjeros se han asociado con firmas locales, como una manera de diversificar los riesgos asociados a tales operaciones y, a la vez, reducir el costo de instalación que implica iniciar operaciones en un nuevo mercado. A pesar de que estas inversiones no incrementan, por lo menos en un primer momento, la capacidad productiva del país receptor, han permitido mejorar la calidad de los servicios (principalmente en energía, transporte y telecomunicaciones), lo que incide positivamente en la competitividad sistémica del país receptor (Calderón y Vodusek, 1998).

Los antecedentes recogidos en la prensa financiera especializada señalan que en 1997 los gobiernos de la región transfirieron al sector privado 78 empresas, por un valor total de 29 513 millones de dólares, cantidad que duplicaría la recaudación obtenida en 1996, a pesar de que el número de operaciones creció en una proporción menor. Una parte significativa de este monto (17 328 millones de dólares) corresponde a la venta de empresas y activos adjudicados a inversionistas extranjeros o a consorcios en los que aquellos tenían una participación importante.

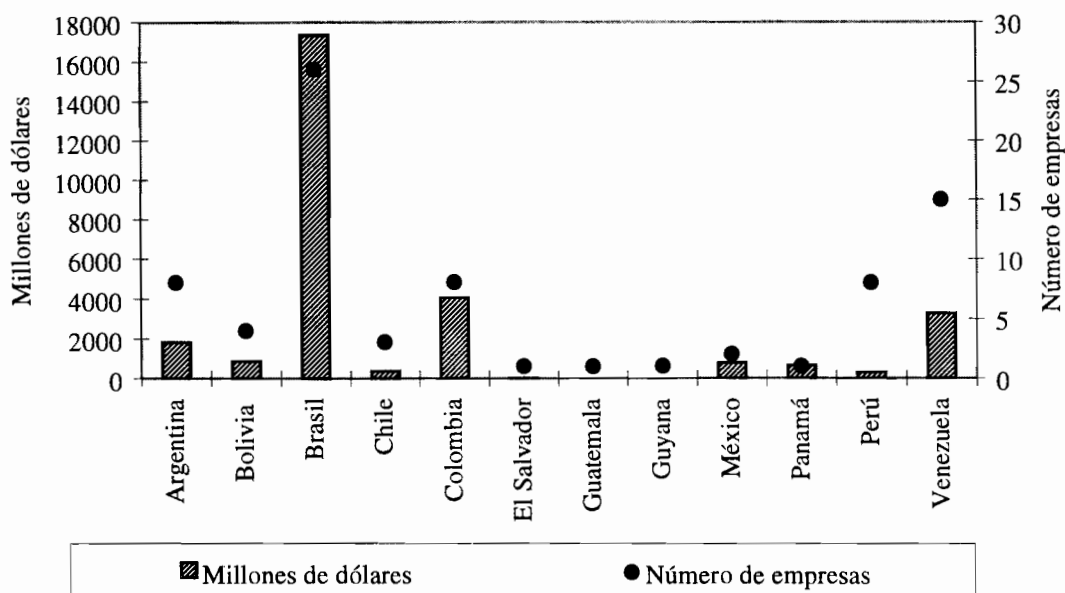
Uno de los factores que contribuyeron al alto nivel de ingresos recaudados por los gobiernos de la región en 1997 por este concepto es el sostenido incremento de los precios de los

activos experimentado en los últimos años. Así, por ejemplo, en la primera empresa eléctrica que privatizó el gobierno de Brasil, se vendió en julio de 1993 a 145 dólares por megawatt de capacidad instalada. En cambio, la reciente venta de la Companhia Centro-Oeste de Distribuição de Energia Elétrica (CCODEE) y la Companhia Norte-Nordeste de Distribuição de Energia Elétrica (CNNDEE), significó que se recaudaran 266 y 377 dólares, respectivamente, por megawatt de capacidad instalada, según un informe de Solomon Brothers, de Nueva York (Calderón y Vodusek, 1998).

La explicación principal del fuerte incremento experimentado por la recaudación fiscal relacionada con la privatización de empresas y activos estatales se encuentra en la puesta en marcha de dicho proceso en Brasil, Colombia y Venezuela, especialmente en el primero (véase el gráfico I.6). En estos países el desarrollo de tal proceso se había visto dificultado en años anteriores debido a la resistencia interna y a la carencia de un marco normativo adecuado (véase el capítulo III sobre el caso de Brasil). Gracias al programa de privatizaciones de Brasil se recaudaron 65 764 millones de dólares entre 1991 y julio de 1998, en 1997 se vendieron 26 empresas, generando 17 346 millones de dólares. Esta cantidad significó más de la mitad del total que recaudó la región por este concepto, excluyéndose el ingreso generado por la entrega en concesión de otros activos del Estado. Los ingresos brasileños fueron casi cuatro veces superiores a los del segundo mayor vendedor, Colombia, cuyas licitaciones recaudaron un poco más de 4 000 millones de dólares, y a los de Venezuela, el tercer mayor vendedor.

Gráfico I.6
PRIVATIZACIONES EN AMÉRICA LATINA, 1997: INGRESOS FISCALES Y
NÚMERO DE EMPRESAS

(En millones de dólares y número de empresas)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en *América economía*, *The Wall Street Journal*, *Estrategia*, *Diario financiero*, *Latin Finance* y otros medios de prensa financiera especializada.

Una parte sustantiva de las privatizaciones corresponde a empresas del sector eléctrico, las que predominaron en gran medida en Brasil y Colombia. De acuerdo con la información recogida, en 1997 se privatizaron 30 empresas de este sector, generando una recaudación fiscal del orden de los 17 400 millones de dólares, el mayor ingreso de un solo sector. La compra de la mayoría de estas empresas estuvo a cargo de inversionistas extranjeros, con la excepción de Brasil, donde consorcios de empresas locales destinaron considerables recursos para su adquisición. No obstante, algunas empresas del sector eléctrico —en especial de Chile, España y Estados Unidos— aprovecharon esta nueva fase de la privatización de la electricidad en la región para acrecentar considerablemente su participación en el mercado de América Latina y afianzar su naciente internacionalización, lo que ha dado lugar a la formación de conglomerados regionales de empresas altamente especializados y eficientes, concentrados en una actividad principal, pero diversificados a nivel territorial. Entre estas empresas se destacan el grupo chileno Enersis, las españolas ENDESA-España e Iberdrola y las estadounidenses AES Corp. y Enron (véase el capítulo III). Así, por ejemplo, el grupo chileno Enersis se adjudicó algunas de las principales privatizaciones de empresas eléctricas en Brasil (Centrais Elétricas Cachoeira Dorada (CDSA) y Cía. de Eletricidade do Estado de Rio de Janeiro (CERJ)), y en Colombia (Comercializadora y Distribuidora de Energía de Bogotá, CODENSA; Generadora de Energía Eléctrica de Bogotá, EMGESA y la empresa hidroeléctrica Betania), las que se agregan a sus activos en Argentina y Perú. En dos de las ventas colombianas, así como en la privatización de CERJ, el grupo chileno se asoció con ENDESA-España (véase el recuadro I.8).

El Gobierno de Brasil adjudicó varias de las áreas de la banda B para la emisión de servicios de telefonía celular y entregó en concesión algunas de las más importantes vías de transporte ferroviario, lo que significó un ingreso adicional de 6 523 millones de dólares. De esta manera, Brasil avanzó con decisión en la ejecución de algunas de las reformas estructurales que se han venido preparando en el curso de los últimos años, orientadas en parte a disminuir el peso relativo del Estado en la actividad económica, así como a permitir el acceso de inversionistas extranjeros a actividades hasta ahora reservadas para empresas nacionales.

La participación de inversionistas extranjeros en este proceso ha sido cada vez más activa respecto de años anteriores (véase el capítulo II). Hasta 1997, según los antecedentes obtenidos en la prensa financiera especializada, la mayoría de las 26 empresas vendidas al sector privado se transfirió a inversionistas locales, que pagaron alrededor de 10 mil millones de dólares por este concepto, incluidas dos de las principales empresas que figuran en el listado de activos privatizables: la Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) y la Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL). A pesar de ello, la adjudicación de empresas estatales a inversionistas extranjeros o a consorcios en los que empresas extranjeras tenían una participación importante (empresas mixtas constituidas para tal propósito) en las privatizaciones llevadas a cabo en 1997 generó ingresos fiscales que sumaron 7 413 millones de dólares. Asimismo, inversionistas extranjeros participaron en consorcios de propiedad conjunta con empresas locales que se adjudicaron concesiones por un monto global de 4 279 millones de dólares. En 1998, con la privatización del “Sistema Telebrás” y la extensión del programa en el sector eléctrico, la presencia de las inversionistas extranjeros ha crecido de manera notable (véase el capítulo II).

Colombia es otro de los países latinoamericanos donde la privatización desempeñó un importante papel en la afluencia de inversión extranjera durante 1997 —después que se desbloqueara en este país la venta de importantes activos eléctricos y del sector de telecomunicaciones—, lo que permitió duplicar la recaudación fiscal por este concepto en relación a 1996. Mediante la venta de ocho empresas, la mayor parte perteneciente al sector eléctrico, el Gobierno de Colombia logró recaudar en 1997 la cantidad de 4 061 millones de dólares, gran parte de la cual correspondió a adjudicaciones ganadas por inversionistas extranjeros, que desembolsaron alrededor de 3 790 millones de dólares en la compra de siete de las ocho empresas vendidas al sector privado.

4. Las principales empresas transnacionales establecidas en la región

En 1997, las ventas de las 250 mayores subsidiarias o filiales de empresas transnacionales presentes en la región sumaron aproximadamente 260 000 millones de dólares.⁷ Según antecedentes facilitados por *América economía*, las ventas totales de las 500 empresas más grandes de la región —incluidas empresas estatales, locales y extranjeras— totalizaron alrededor de 662 085 millones de dólares. Así, las 250 filiales más importantes de empresas transnacionales con operaciones en la región captaron el 40% de las ventas de las 500 empresas más grandes de América Latina, evidenciando que son agentes económicos de primera línea en la región.⁸

El grado de concentración de las empresas transnacionales en la región para las cuales hay información estadística sobre ventas, según el país en que mantienen operaciones —ya sea en forma directa a través de subsidiarias, o mediante el control accionario de empresas locales— es notable. Alrededor de 88% del total de las ventas de las 250 filiales más grandes (226 948 millones de dólares) tuvo su origen en sólo tres países: Brasil, México y Argentina, economías en que precisamente el número de empresas es mayor (208 de 250). El volumen de ventas de Chile (6.6%), así como el número de empresas (19) y la participación de las ventas en Colombia, Perú y Venezuela es bastante más reducido, y corresponde a apenas un 5.6% del total, según esta información (véase el cuadro I.7).

Desde una perspectiva sectorial (véase el cuadro I.8), se destacan las ventas efectuadas por las 250 filiales principales de empresas transnacionales en la región del sector manufacturero, donde se concentraron dos tercios del total. Siguen en importancia las operaciones en el sector de servicios (22%) y el sector primario (11%). Con respecto al número de empresas, hay una concentración muy parecida. El 84% de las ventas se concentró en sólo seis actividades económicas: automotriz (26.2%), alimentos, bebidas y tabaco (19.2%), comercio (10.7%), electrónica (9.9%), petróleo (9.1%) y química (8.5%). Asimismo, otros subsectores registraron

⁷ Este valor corresponde al total de las ventas de las 250 filiales más grandes con montos de ingresos operacionales superiores a los 250 millones de dólares.

⁸ Según los cálculos de *América economía* de las 500 mayores empresas, 183 corresponden a empresas extranjeras, lo que representa un 33% de las ventas totales de este grupo (*América economía*, 1998c).

un rápido crecimiento en las ventas, en particular aquellas actividades de reciente privatización, como las telecomunicaciones (4.7%) y la energía (3.5%).

Cuadro I.7
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VENTAS TOTALES DE LAS 250 MAYORES FILIALES
 DE EMPRESAS TRANSNACIONALES, SEGÚN EL PAÍS DE DESTINO, 1997**
 (En millones de dólares y porcentajes)

País	Ventas		Empresas	
	Monto	Porcentaje	Número	Porcentaje
Brasil	106 917	41.4	99	39.6
México	67 155	26.0	46	18.4
Argentina	52 877	20.5	63	25.2
Chile	17 022	6.6	19	7.6
Colombia	6 639	2.6	12	4.8
Venezuela	4 406	1.7	6	2.4
Perú	3 404	1.3	5	2.0
Tres grandes ^a	226 948	87.8	208	83.2
Otros	31 471	12.2	42	16.8
Total	258 418	100.0	250	100.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información extraída de las revistas *América economía*, *Expansión* (México), *Exame* y *Gazeta Mercantil* (Brasil), *Estrategia* (Chile), *Dinero* (Colombia) y otras publicaciones financieras.

^a Incluye Argentina, Brasil y México.

Casi la totalidad de los ingresos operacionales corresponde a empresas transnacionales con sede en países industrializados (95.4%), especialmente de origen estadounidense (48.5%) y de la Unión Europea (38.4%), mientras que los montos por ingresos operacionales de empresas de los países en desarrollo aún son pequeños, con apenas un 4.6% del total. La presencia mayoritaria de empresas de origen estadounidense (110 de las 250 filiales) obedece, entre otros factores, a la notable importancia estratégica que para muchas empresas transnacionales tiene el poder diversificar sus operaciones en los países de la región (véase el capítulo III). En lo referente a las ventas de las filiales de las empresas transnacionales con base en países de la Unión Europea (94 de las 250 filiales), se destaca la mayor proporción de empresas alemanas, italianas y francesas, así como la creciente penetración de empresas de origen español (véase el cuadro I.9).

Cuadro I.8
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VENTAS TOTALES DE LAS 250 MAYORES FILIALES
 DE EMPRESAS TRANSNACIONALES, SEGÚN EL SECTOR, 1997**
 (En millones de dólares y porcentajes)

Sector	Ventas		Empresas	
	Monto	Porcentaje	Número	Porcentaje
Primario	28 580	11.1	23	9.2
Petróleo/gas	23 486	9.1	16	6.4
Minería	5 094	2.0	7	2.8
Manufacturas	173 143	66.9	172	68.8
Alimentos, bebidas y tabaco	49 555	19.2	57	22.8
Siderurgia	4 718	1.8	8	3.2
Química	21 963	8.5	35	14.0
Automotor	67 657	26.2	38	15.2
Electrónica	25 823	9.9	29	11.6
Otros ^a	3 427	1.3	5	2.0
Servicios	56 964	22.0	55	22.0
Construcción	2 526	1.0	6	2.4
Comercio	27 761	10.7	23	9.2
Telecomunicaciones	12 148	4.7	10	4.0
Energía	8 940	3.5	10	4.0
Otros servicios ^b	5 319	2.1	6	2.4
Total	258 418	100.0	250	100.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información extraída de las revistas *América economía*, *Expansión* (México), *Exame* y *Gazeta Mercantil* (Brasil), *Estrategia* (Chile), *Dinero* (Colombia) y otras publicaciones financieras.

^a Incluye papel y celulosa, textiles y otras actividades no bien especificadas.

^b Incluye servicios públicos de agua, así como actividades turísticas (hoteles).

Otra manera de conocer mejor la presencia de las principales empresas transnacionales en América Latina es analizar sus ventas consolidadas para todos los países para los cuales hay información. Tomando en cuenta las ventas consolidadas de las 100 mayores empresas transnacionales con operaciones en los siete países de América Latina para los cuales hay datos en 1997 (véase el cuadro I.10),⁹ se aprecia que están muy concentradas (88.8%) según el origen, con 49.6% desde Estados Unidos y 39.2% desde la Unión Europea. Se encuentran igualmente concentradas (85.6%) según el lugar donde realizan las ventas, en Brasil (39.2%), México (24.1%) y Argentina (22.3%). Finalmente, con respecto a la actividad económica, las ventas se concentran (91%) en sólo siete actividades principales: la automotriz, incluidas las autopartes (26.7%); los alimentos, bebidas y tabaco (20.6%); el petróleo y minas (11.5%); el equipo de

⁹ Para la realización de este análisis se consideró la muestra de las ventas de las 500 empresas transnacionales más importantes de la región presentes en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Venezuela. Este análisis difiere del que se hizo anteriormente de las 250 mayores filiales, ya que en este caso se consideraron las ventas de las subsidiarias o filiales disponibles, aunque éstas fueran menores a los 250 millones de dólares. El objetivo que se persiguió fue presentar los datos consolidados por empresas con la mayor exactitud posible.

electrónica y maquinaria eléctrica (9.9%); la industria química (7.3%); el comercio (7%); las telecomunicaciones (4.8%), y la electricidad (3.2%).

Cuadro I.9
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VENTAS TOTALES DE LAS 250 MAYORES FILIALES
 DE EMPRESAS TRANSNACIONALES, SEGÚN LA REGIÓN Y
 EL PAÍS DE ORIGEN, 1997**
 (En millones de dólares y porcentajes)

Región/País	Ventas		Empresas	
	Monto	Porcentaje	Número	Porcentaje
Países desarrollados	246 557	95.4	232	92.8
Estados Unidos	125 238	48.5	110	44.0
Unión Europea	99 350	38.4	94	37.6
Alemania	26 062	10.1	24	9.6
Italia	16 722	6.5	14	5.6
Francia	14 531	5.6	16	6.4
España	12 944	5.0	12	4.8
Reino Unido	12 327	4.8	10	4.0
Países Bajos	12 162	4.7	11	4.4
Otros de la Unión Europea ^a	4 602	1.8	7	2.8
Japón	4 501	1.7	7	2.8
Otros países desarrollados ^b	17 468	6.8	21	8.4
Países en desarrollo ^c	11 861	4.6	18	7.2
Total	258 418	100.0	250	100.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información extraída de las revistas *América economía*, *Expansión* (México), *Exame* y *Gazeta Mercantil* (Brasil), *Estrategia* (Chile), *Dinero* (Colombia) y otras publicaciones financieras.

^a Incluye Bélgica, Portugal y Suecia.

^b Incluye Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Sudáfrica y Suiza.

^c Incluye Argentina, Chile, México, Panamá y otros países no bien especificados.

La información del cuadro I.10 también permite comparar la posición de las 100 empresas transnacionales de América Latina, según las ventas, con la posición de las 100 empresas transnacionales del mundo, según los activos totales (que presentó la UNCTAD en el *World Investment Report, 1998*). Tal comparación muestra ciertos elementos muy significativos:

- Existen dos grupos de empresas con una presencia bien distinta: empresas que tienen amplia presencia en cinco o seis de los países considerados, como es el caso de General Motors, Nestlé, Unilever, British American Tobacco, Siemens, Hoescht y Bayer —que son a la vez algunas de las más grandes empresas transnacionales en el mundo—, y empresas que tienen una presencia limitada a un solo país, como es el caso de muchas empresas transnacionales menos conocidas como Carter Holt Harvey (Nueva Zelanda), Exxel Group (Estados Unidos), AES Corp. (Estados Unidos), BHP (Australia), Camuzzi Gazometri (Italia), Repsol (España) y otras.

Cuadro I.10
LAS 100 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES DE AMÉRICA LATINA,
SEGÚN LAS VENTAS CONSOLIDADAS, 1997
(En millones de dólares)

UNCTAD a	CEPAL	País de origen	Empresa	Sector	Brasil	México	Argentina	Chile	Colombia	Venezuela	Total ^b
5	1	Estados Unidos	General Motors Corp.	Automotor	5 730	7 126	774	525	833	393	15 381
8	2	Alemania	Volkswagen AG.	Automotor	6 531	3 423	1 348	11 302
3	3	Estados Unidos	Ford Motor Company	Automotor	3 759	4 871	1 866	704	11 200
2	4	R.U./P.Bajos	Royal Dutch Shell	Petróleo/Minería	6 124	...	2 205	1 220	251	...	9 825
17	5	Italia	Fiat Spa	Automotor	5 824	...	3 181	183	9 188
82	6	Estados Unidos.	Coca Cola Corp. ^c	Bebidas	1 495	4 191	1 989	936	8 659
4	7	Estados Unidos	Exxon Corp.	Petróleo/Minería	3 009	...	1 818	1 103	1 330	...	7 160
...	8	Francia	Carrefour Supermarché	Comercio	5 098	...	1 737	6 835
88	9	Estados Unidos	PepsiCo	Bebidas	2 601	3 106	1 059	6 766
...	10	España	Telefónica de España	Telecom	3 893	1 437	6 756
80	11	Estados Unidos	Chrysler	Automotor	...	6 501	171	6 672
11	12	Suiza	Nestlé AG.	Alimentos	3 080	1 448	453	807	307	97	6 452
6	13	Estados Unidos	IBM Co.	Electrónica	2 321	2 798	580	82	5 899
18	14	R.U./ P. Bajos	Unilever	Alimentos	3 621	650	884	220	194	...	5 569
28	15	Estados Unidos	Philip Morris Companies	Tabaco	1 478	...	3 446	4 924
...	16	España	Endesa España	Electricidad	701	...	869	2 815	122	...	4 507
...	17	Estados Unidos	Wal Mart Stores, Inc.	Comercio	...	4 081	400	4 481
...	18	Argentina	Bunge & Born	Alimentos	3 878	4 311
31	19	Reino Unido	British American Tobacco	Tabaco	1 693	917	879	180	...	497	4 166
...	20	Estados Unidos	Cargill Incorporated	Alimentos	1 791	...	1 687	64	241	...	3 947
...	21	Estados Unidos	Exxel Group ^d	Varios	3 938	3 938
51	22	Estados Unidos	Texaco Incorporated	Petróleo	3 144	786	...	3 930
19	23	Alemania	Daimler - Benz AG.	Automotor	2 852	...	619	3 471
1	24	Estados Unidos	General Electric	Electrónica	...	3 048	93	3 141
...	25	N. Zelandia	Carter Holt Harvey	Forestal	3 048	3 048
22	26	Alemania	Siemens AG.	Electrónica	1 649	573	502	...	168	130	3 022
97	27	Estados Unidos	GTE Corporation	Telecom.	252	2 148	2 400
16	28	Japón	Nissan Motor Co.	Automotor	...	2 153	187	...	2 397
54	29	Estados Unidos	Xerox Corporation	Electrónica	1 760	468	143	2 382
41	30	Estados Unidos	Hewlett Packard	Electrónica	423	1 553	205	2 181
...	31	Estados Unidos	Kodak	Fotografía	538	1 606	2 144
15	32	Alemania	Hoescht AG.	Química	685	1 193	139	82	...	29	2 143
35	33	Alemania	BASF AG.	Química	1 059	782	...	59	...	98	2 010
55	34	Suecia	Ericsson LM	Electrónica	1 525	420	1 945
...	35	Países Bajos	Royal Ahold	Comercio	1 147	755	1 922
...	36	Estados Unidos	AES Corp.	Electricidad	1 803	1 803
...	37	Estados Unidos	Avon Product Inc.	Química	822	355	311	70	1 558
...	38	Italia	Stet-Telecom	Telecom.	1 175	378	1 553
59	39	Australia	Broken Hill (BHP)	Minería	1 547	1 547
...	40	Estados Unidos	Whirlpool	Electrónica	1 545	1 545
...	41	Italia	Pirelli	Neumáticos	1 237	...	282	1 519
...	42	Suiza	Glencore Holding	Comercio	504	...	998	1 502
...	43	Estados Unidos	Anheuser-Bush	Bebidas	...	1 492	1 492
14	44	Alemania	Bayer AG.	Química	574	238	540	31	...	98	1 481
64	45	Estados Unidos	Procter & Gamble	Química	...	1 200	1 449
...	46	Estados Unidos	Goodyear Tire & Rubber	Neumáticos	852	...	151	215	138	...	1 431
32	47	Estados Unidos	Du Pont de Nemours	Química	576	510	339	1 425
26	48	Suiza	Novartis ^e	Química	774	161	481	1 416
47	49	Alemania	Robert Bosch GmbH	Autopartes	1 390	1 390
7	50	Japón	Toyota Motor Corp.	Automotor	282	...	265	...	462	230	1 337
...	51	Italia	Camuzzi Gazometri SpA	Petróleo	1 298	1 298
...	52	Estados Unidos	Asarco Inc.	Minería	...	1 293	1 293
...	53	Estados Unidos	Kimberly Clark	Celulosa y Papel	...	1 278	1 278
10	54	Estados Unidos	Mobil Oil Corp.	Minería	...	89	1 165	...	1 273
...	55	España	Repsol	Petróleo	1 272	1 272
30	56	Francia	Renault	Automotor	1 264	1 264
...	57	Suecia	Saab-Scania AB	Automotor	962	...	260	1 222

Cuadro I.10 (concl.)

UNCTAD a	CEPAL	País de origen	Empresa	Sector	Brasil	México	Argentina	Chile	Colombia	Venezuela	Total ^b
...	58	España	Iberia	Transporte	1 201	1 216
...	59	Estados Unidos	Colgate Palmolive	Química	...	700	122	...	390	...	1 212
...	60	Francia	Dreyfus & Co.	Alimentos	739	...	472	1 211
...	61	Países Bajos	SHV Makro NV	Comercio	1 182	1 182
...	62	Francia	France Telecom	Telecom.	1 175	1 175
...	63	Estados Unidos	Aluminium Co. of America	Metales	1 073	1 073
56	64	Suiza	Holderbank Fin. Glarus	Cemento	332	554	...	150	1 063
...	65	Italia	Parnalat S.A.	Alimentos	867	190	1 057
...	66	Estados Unidos	Continental Bank	Energía	405	614	1 019
...	67	Estados Unidos	Nabisco	Alimentos	654	...	308	1 003
...	68	Estados Unidos	Praxair Inc.	Química	979	979
66	69	Estados Unidos	Amoco Corp.	Petróleo	923	923
46	70	Estados Unidos	Dow Chemical Company	Química	651	...	239	890
...	71	Chile	Energis	Electricidad	869	869
...	72	Francia	Électricité de France	Electricidad	848	848
...	73	México	Cemex S.A.	Cemento	370	462	832
...	74	Italia	Cragnotti & Partners	Higiene/Limpieza	828	828
...	75	Estados Unidos	Monsanto Company	Química	296	328	202	826
...	76	Estados Unidos	Southern Peru Copper	Minería	825
...	77	Chile	Grupo Paulmann	Comercio	815	815
...	78	Francia	Alcatel Alsthom	Electrónica	463	350	813
58	79	Francia	Compagnie de Saint-Gob.	Construcción	807	807
...	80	Estados Unidos	American Express Co.	Serv. Financieros	...	800	800
89	81	Francia	Danone	Alimentos	334	115	319	768
20	82	P. Bajos	N.V. Philips	Electrónica	630	77	747
62	83	Suecia	Electrolux AB	Electrónica	743	743
68	84	Estados Unidos	McDonald's	Comercio	719	719
...	85	Francia	Peugeot	Automotor	651	62	713
...	86	Canadá	Nova Corp.	Gas	687	687
72	87	Estados Unidos	Johnson & Johnson	Química	474	...	197	683
...	88	Estados Unidos	Dana Equipos Ltd.	Autopartes	665	665
...	89	Estados Unidos	Cyprus Amax	Minería	434	654
...	90	Estados Unidos	BellSouth	Telecom	574	649
87	91	Japón	Bridgestone-Firestone	Neumáticos	639	639
...	92	R.U./España	British Gas/Repsol	Distrib. de Gas	628	628
...	93	P. Bajos	Heineken N.V.	Bebidas/Cerveza	608	608
21	94	Suiza	La Roche & Co.	Química	408	...	175	605
...	95	Estados Unidos	The Gillette Company	Higiene/Limpieza	377	...	216	604
...	96	Irlanda	Smurfit Carton	Celulosa y Papel	...	200	254	148	602
...	97	Suiza	André & Cie.	Química	601	601
...	98	Estados Unidos	3M	Comercio	450	...	120	601
...	99	Alemania	Paulaner	Alimentos	588	588
...	100	Estados Unidos	Unisys Corporation	Electrónica	583	583
Total ventas consolidadas de las 100 mayores empresas					98 583	60 571	57 175	20 565	7 198	5 570	250 855

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información extraída de las revistas *América economía*, *Expansión* (México), *Exame* y *Gazeta Mercantil* (Brasil), *Estrategia* (Chile), *Dinero* (Colombia) y otras publicaciones financieras.

^a Ordenadas según el valor de sus activos externos de 1996 (UNCTAD, 1998a, pp. 36 a 38).

^b Incluye Perú y Venezuela.

^c Incluye ventas tanto de filiales como de sus embotelladoras.

^d Fondo de inversiones estadounidense con operaciones en varios sectores de la economía argentina (véase el recuadro I.5).

^e Fusión de Ciba Geigy AG y Sandoz AG (abril de 1996).

- En general, las empresas de origen estadounidense y europeo tienen una amplia presencia en América Latina. Esta participación es particularmente notable en la industria automotriz, donde se encuentran las empresas líderes de Estados Unidos, como General Motors, Ford y Chrysler, y de Europa, entre las que se destacan Volkswagen (Alemania),

Fiat (Italia), Daimler-Benz (Alemania), Renault (Francia), Saab-Scania (Suecia) y Peugeot (Francia). Por otro lado, las empresas de origen japonés no tienen una presencia en América Latina comparable a la que tienen a nivel mundial. Esta situación también se advierte en la industria automotriz. Nissan y Toyota tienen una presencia relativamente reducida en la región y las otras empresas automotrices japonesas (como Mazda, Honda, Mitsubishi), no se encuentran en la lista de las principales en cuanto a las ventas. Algo parecido ocurre con las grandes empresas electrónicas de Japón (Hitachi, Sony, Toshiba, NEC, Canon, Fujitsu y otras).

- Hay un grupo de empresas cuya presencia en América Latina es muy superior comparada con su presencia en el mundo. Se compone de tres tipos:
 - a) Empresas cuya orientación histórica las llevó a invertir más en la región. Para algunas, más de 20% de sus ventas mundiales 1997 provino de América Latina, por ejemplo, Avon Products (34.3%), Fiat (30.1%), Colgate Palmolive (27%), Whirlpool (21%) y Holderbank Financiere Glarus (21%). Otras obtuvieron más del 10% pero menos del 20% de sus ventas mundiales en la región, como Praxair (19.9%), Nestlé (14.2%), Aluminum Co. of America (13.2%), Goodyear Tire and Rubber (11.9%), Gillette (11.3%), Unilever (11.2%), Coca-Cola (11%), Monsanto (10.2%) y General Electric (10%) (*América economía*, 8 de octubre de 1998). En general son empresas estadounidenses que se dedican a vender en el mercado local.
 - b) Empresas de fuera de la región cuya internacionalización empieza en América Latina. Entre ellas se encuentran muchas empresas españolas, como Telefónica de España, Endesa de España, Repsol e Iberia, además de estadounidenses, como Wal Mart y AES Corp. Llama la atención que AES Corp. obtenga 30% de sus ventas totales de sus operaciones en América Latina (véase el recuadro III.2).
 - c) Empresas latinoamericanas que empiezan su proceso de internacionalización en países vecinos. Entre ellas se encuentran empresas como Bunge y Born (Argentina), Enersis (Chile) y Cemex (México) (véase la sección C del capítulo I).

A continuación se analizará el comportamiento de los 25 mayores bancos extranjeros de América Latina (excluido Panamá), según sus activos consolidados hasta fines de junio de 1997 (véase el cuadro I.11). Los activos de los bancos están muy concentrados por destino, ya que sólo tres países captan tres cuartos del total: Brasil (42.7%), Argentina (24.1%) y México (15.9%). También en cuanto al origen, la distribución de los bancos extranjeros está muy concentrada, ya que casi dos tercios (65.2%) provienen de España (23.5%), Reino Unido (16.7%), Francia (11.6%) y otros europeos (13.3%) y un tercio de Norteamérica: Estados Unidos (29%) y Canadá (4%). Al igual que en el sector productivo, destaca la ausencia (1.3%) de los japoneses.

Cuadro I.11
**LOS 25 MAYORES BANCOS EXTRANJEROS DE AMÉRICA LATINA, SEGÚN SUS
 ACTIVOS CONSOLIDADOS, 1997^a**
 (En millones de dólares)

Posición	País de origen	Banco	Brasil	Argentina	México	Chile	Colombia	Venezuela	Total activos ^b
1	Estados Unidos	Citibank	7 507	4 761	6 203	2 337	918	438	23 484
2	España	Banco Santander	3 545	5 004	5 291	2 131	795	1 257	19 313
3	Estados Unidos	Bank of Boston N.A.	8 664	7 816	67	991	61	...	18 228
4	Reino Unido	Hong Kong Shanghai Bank Corp., HSBC	11 677	2 623	3 518	18 011
5	España	Banco Bilbao de Vizcaya, BBV ^c	...	4 971	4 345	...	1 398	3 422	16 920
6	Francia	Sudameris	7 304	699	...	279	501	...	9 338
7	Francia	Crédit Commercial, CCF	8 645	8 645
8	Reino Unido	Lloyds Bank	6 211	1 134	328	...	8 151
9	Países Bajos	ABN Amro	3 806	1 795	41	549	...	25	6 725
10	Austria	Creditanstalt Bankverein	5 605	222	5 827
11	España	Banco Central Hispano, BCH	10	...	1 710	2 556	1 196	...	5 569
12	Estados Unidos	Chase Manhattan	3 099	1 290	206	643	5 239
13	Alemania	Deutsche Bank	928	3 178	4 106
14	Canadá	Bank of Montreal	3 955	3 955
15	Estados Unidos	J.P.Morgan	1 597	1 212	724	205	3 738
16	Reino Unido	ING Bank	2 113	727	75	113	...	75	3 620
17	Italia	Nazionale del Lavoro, BNL	907	2 477	3 384
18	Canadá	Bank of Nova Scotia	...	1 870	...	1 062	3 206
19	Alemania	Dresdner Bank	1 363	...	141	471	1 976
20	Estados Unidos	Bank of America	...	1 270	131	312	87	...	1 800
21	Portugal	Banco Comercial Portugués	1 710	1 710
22	Francia	Société Générale	1 055	561	89	1 705
23	Japón	Bank of Tokyo - Mitsubishi	961	266	100	79	1 405
24	Francia	Crédit Lyonnais	...	955	955
25	Japón	Sumitomo	882	882
Total			75 879	42 832	28 305	11 522	5 285	5 421	177 891

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios de la revista *América economía*, así como información extraída de la publicación *Latin Trade*, julio de 1998, y las memorias de algunos bancos —Banco Santander, 1998; Banco Bilbao Vizcaya, 1998; y Banco Central Hispano, 1998.

^a Los datos corresponden a activos a fines de junio de 1997 y fueron consolidados considerando la participación accionaria que cada banco extranjero tiene en el banco local, respecto del cual mantienen el control. Por ejemplo, para el caso del HSBC, que mantiene participación en la Banca Serfín de México, sólo se consideró el 19.9% del total de los activos, que alcanza a 17 677 millones de dólares, es decir, 3 518 millones de dólares. La misma metodología se aplicó para los demás casos. Para la determinación exacta del porcentaje accionario, se utilizaron algunos estudios recientes, como Alvaro Calderón y Ziga Vodusek, "La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: un panorama", *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 1998; José Elías Durán, "Los determinantes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: su impacto sobre el comercio y la integración regionales", tesis de grado, Barcelona, Universidad de Barcelona, 1998; y *Apertura*, "Guía de Mergers & Acquisitions y Finanzas Corporativas, 1998", edición especial, Buenos Aires, abril de 1998, para el caso de los bancos españoles, así como los estudios de caso del presente informe, en los que se determina más o menos en detalle la participación accionaria. Otra fuente utilizada en forma complementaria fue la publicación *Major Companies of Latin America and the Caribbean*, 1998, Londres, Graham & Whiteside, 1998.

^b Incluye datos de Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay.

^c Durante 1998, el BBV asumió la propiedad del Banco Excel-Económico (Brasil) y el Banco Hipotecario de Fomento BHIF (Chile), lo que se traducirá en un alza significativa del valor de sus activos latinoamericanos.

Así, se pueden distinguir las orientaciones estratégicas principales de los bancos extranjeros que operan en América Latina:

- Bancos que mantienen una presencia amplia en cuatro o más países (Citibank, Banco Santander, Bank of Boston, BBV, Sudameris, Lloyds, ABN, BCH, Chase Manhattan, J.P. Morgan y ING Bank, entre otras, y los que tienen presencia en sólo uno o dos países (como CCF, Creditanstalt, Bankverein, Bank of Montreal, BNL, Banco Comercial Portugués, Crédit Lyonnais). En general los bancos privados europeos y norteamericanos tienen una presencia mucho más amplia que los bancos estatales europeos (CCF) y japoneses.
- Entre los bancos con amplia presencia en la región se puede distinguir un grupo de nuevos entrantes muy enérgicos en su expansión (Banco Santander, BBV, Banco Central Hispano, HSBC y Bank of Nova Scotia) y los que llevan mucho tiempo en la región (Citibank, Bank of Boston, Sudameris, Lloyds, ABN, Chase Manhattan, J.P. Morgan, entre otras). A los nuevos entrantes corresponde la mayor parte (81.5%) de los 9 793 millones de dólares de fusiones y adquisiciones registrados en el sector financiero en América Latina durante 1995-1997: Banco Santander (28.9%), BBV (22.8%), HSBC (20.2%), Banco Central Hispano (5.2%) y Bank of Nova Scotia (4.4%).

5. Conclusiones y perspectivas para 1998

En 1997, los flujos de IED registraron un aumento notable de volumen, ya que sobrepasaron los 400 000 millones de dólares. La IED es claramente uno de los ejes centrales del proceso de globalización, es decir, la tendencia a largo plazo hacia un mercado mundial único. Los países en desarrollo mantuvieron su participación en los ingresos netos (38%); sin embargo, la distribución favoreció a América Latina más que en años anteriores. Con respecto a los egresos netos, la participación de América Latina sigue siendo menor, comparada con la de Asia en desarrollo.

Este último año, los ingresos netos de IED a América Latina superaron con creces los de años previos e incluso el aumento de 1997 fue mayor que el ingreso total del principio del decenio. El acervo de la IED en la región se renovó, considerando que 44% de la inversión acumulada en 1997 había llegado durante los años noventa. La IED se concentró en Brasil (30%), México (19%), Argentina (10%), Colombia (9%), Chile (8%), Venezuela (8%) y Perú (3%). La IED ingresó preferentemente a los países de la ALADI (90%), en comparación con los países de la Cuenca del Caribe (10%), donde los centros financieros recibieron la parte más importante. No obstante, dentro de los países de la Cuenca del Caribe se percibe una nueva y más sofisticada orientación hacia la IED, que se refleja en el ejemplo de Intel en Costa Rica.

Las transferencias de propiedad por vía de fusiones y adquisiciones de empresas privadas (40%) o la privatización de activos estatales (30%) representan la modalidad principal de la IED a los países de la ALADI. Las fusiones y adquisiciones constituyeron la modalidad preferida en el sector bancario y las manufacturas en países como México, Argentina, Brasil y Chile, mientras la privatización de activos en los sectores de las telecomunicaciones, la energía eléctrica y las

concesiones petroleras se destacaron en Brasil, Colombia y Venezuela. Desde esta perspectiva, la IED en nuevos activos desempeñó un papel relativamente secundario en la ola de IED a América Latina en los años noventa.

Las empresas transnacionales son los agentes principales en la reciente ola de IED a la región. Las ventas de las 250 mayores filiales de empresas transnacionales de la región corresponden a cerca de 40% de las ventas totales de las 500 empresas en América Latina. Las ventas de las filiales se concentran apreciablemente en pocos países —más del 80% en Brasil, México y Argentina—, en pocas actividades —principalmente la industria automotriz (26.2%), alimentos, bebidas y tabaco (19.2%), electrónica (9.9%), petróleo y minas (11.1%) y comercio (10.7%)— y las filiales provienen de empresas matrices de pocos países —Estados Unidos (49%) y la Unión Europea (38%). El análisis de las ventas consolidadas de las 100 empresas transnacionales con más presencia en la región arroja resultados similares. Con respecto a los bancos extranjeros, cuya presencia se mide de otra manera, el análisis de los activos consolidados de los 25 bancos extranjeros con mayor presencia en América Latina evidenció que los bancos europeos y estadounidenses son los participantes extranjeros principales (los bancos japoneses están prácticamente ausentes) y que un grupo de nuevos entrantes de países no tradicionales (España y Canadá) está ampliando notablemente su presencia por vía de fusiones y adquisiciones en la región.

La nueva IED en América Latina y el Caribe está impactando con fuerza el proceso de crecimiento de la región. La orientación de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de analizar la IED desde la perspectiva de identificar lo que buscan las empresas transnacionales (acceso a recursos naturales, eficiencia para exportar manufacturas, acceso al mercado nacional o regional para manufacturas y acceso a los mismos mercados para servicios) ha resultado muy útil para tener una mejor comprensión de este fenómeno.

En el primer semestre de 1998 se registraron ingresos superiores a los 29 500 millones de dólares, solamente entre los países de la ALADI (véase el cuadro I.2). Así, si la tendencia se mantiene, lo más probable es que la región de América Latina y el Caribe reciba ingresos cercanos a los 58 000 millones de dólares en 1998.

Durante los primeros meses del año, a pesar de los trastornos ocurridos en los mercados financieros internacionales, los inversionistas extranjeros, y muy especialmente las empresas transnacionales, no han visto afectado su interés por la región. Brasil siguió acaparando la atención de los inversionistas internacionales, básicamente por su programa de privatizaciones y sobre todo, como resultado de la venta del sistema Telebrás (véase el capítulo II).

Asimismo, la prolongación del fenómeno de adquisiciones de activos privados por parte de inversionistas extranjeros, en particular en Argentina, Brasil y México, ha seguido siendo un elemento dinamizador de los flujos de IED.

B. PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA

1. México: la integración productiva en América del Norte amortigua los efectos de las crisis financieras sobre la inversión extranjera directa

Desde mediados de la década de 1980, México ha sido el principal receptor de IED en América Latina y el Caribe —sólo en 1996 fue superado por Brasil (véase el capítulo II). A partir de 1991, el incremento de los flujos de IED fue aún mayor y su promedio anual alcanzó a 6 808 millones de dólares en el primer quinquenio de la década en curso. En el presente, a pesar de los efectos de la crisis de finales de 1994 y de la actual perturbación financiera internacional, los ingresos de IED han registrado máximos históricos, hasta superar los 12 400 millones de dólares en 1997 (véase el cuadro I.2).

Este resultado es atribuible a las profundas transformaciones que ha experimentado la economía de México a partir de 1988. A nivel macro destaca un más amplio manejo de la inflación y del déficit fiscal, así como un decidido proceso de liberalización y apertura (comercial y financiera). Las autoridades han estimulado el ingreso de inversión extranjera en todas sus formas, la mayor parte de las empresas públicas y el sistema financiero ha sido privatizada y se ha buscado convertir las exportaciones del sector privado en el “motor” del crecimiento económico, abandonando la estrategia basada en la sustitución de importaciones. A partir de 1989, el marco regulatorio de la IED se ha liberalizado sustancialmente,¹⁰ además de otorgarse beneficios adicionales a las actividades de exportación, en particular dentro del esquema de las industrias maquiladoras. De hecho, entre 1990 y 1997 las exportaciones mexicanas, básicamente de manufacturas, han crecido de 40 700 millones a 123 000 millones de dólares¹¹ (CEPAL, 1997a; CEPAL, 1998b). En este proceso, las empresas transnacionales y los flujos de IED han sido factores clave al intensificar la integración de la economía mexicana en el área de América del Norte. Entre 1993 y 1996, la participación de las empresas extranjeras en las exportaciones totales de México aumentó de 47.8% a 56.2%, fundamentalmente bajo el esquema de las maquiladoras (Dussel, 1997). En 1994, este proceso fue ratificado con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Canadá, Estados Unidos y México.

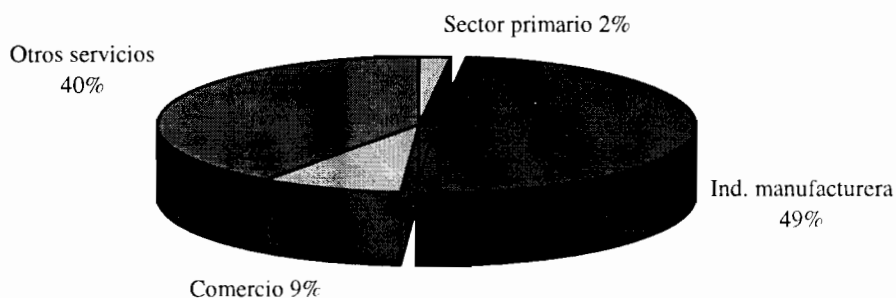
¹⁰ El marco que regula las actividades de las empresas extranjeras en México es la Ley de Inversión Extranjera promulgada a fines de 1993. En diciembre de 1996 se le introdujeron modificaciones para hacerla compatible con los recientes cambios relacionados con la privatización de algunos sectores antes bajo control estatal (telecomunicaciones, ferrocarriles y aeropuertos). El 8 de septiembre de 1998 se enmendó el Reglamento de dicha ley (promulgado en 1989) con el fin de agilizar los trámites administrativos que deben efectuar los inversionistas extranjeros.

¹¹ Las manufacturas constituyen 80% de las exportaciones de bienes y servicios de México. Entre ellas se destacan: automóviles de pasajeros (10.1%); camiones y camionetas (3.6%); aparatos de televisión (3.5%); motores (2.9%); computadoras (2.8%); piezas y partes de vehículos (2.8%); mecanismos eléctricos (2.6%); y máquinas generadoras eléctricas (2.5%) (CEPAL, 1998b).

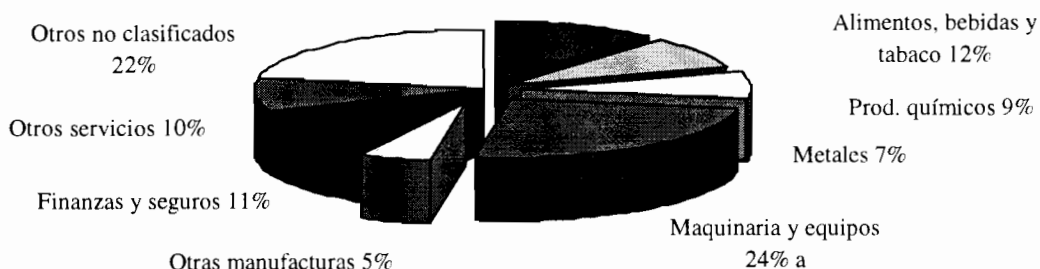
Gráfico I.7
MÉXICO : DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1981-1997

(En porcentajes calculados sobre promedios anuales)

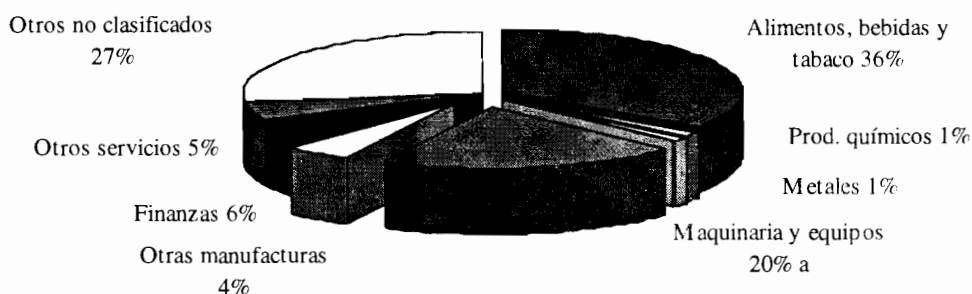
1981-1993 (2 608 millones de dólares)



1994-1996 (8 175 millones de dólares)



1997 (7 980 millones de dólares)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (SECOFI).

^a Incluye inversiones en la industria automotriz.

En la actualidad, la información sobre IED¹² es elaborada en forma conjunta por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y el Banco de México, siguiendo las recomendaciones del *Manual de balanza de pagos* del FMI, y de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) —de la que México forma parte desde 1994. De acuerdo con estas estadísticas, en los últimos 15 años más de la mitad de los flujos de IED se han dirigido hacia el sector manufacturero. Durante el período 1994-1996, las inversiones se concentraron en la rama de maquinaria y equipos (24%), especialmente en las industrias automotriz y de artículos electrónicos y material eléctrico, todos ellos productos destinados a la exportación. También el rubro de alimentos, bebidas y tabaco se constituyó en un importante destino de las inversiones directas. En el sector de los servicios destacan los financieros, básicamente las bolsas de valores y los bancos comerciales, caso en que los inversionistas extranjeros han ingresado al mercado mexicano mediante la adquisición de paquetes accionarios de bancos locales¹³ (véase el gráfico I.7).

La participación de la industria maquiladora en la afluencia de inversión extranjera se ha incrementado en forma considerable durante los últimos tres años. Entre 1994 y 1996, cerca del 6% de los ingresos de IED en el sector manufacturero tuvieron como destino la industria maquiladora. Estos recursos fueron dedicados básicamente a la importación de maquinaria y equipos necesarios para la actividad productiva (SECOFI, 1998a). Cerca de 85% de estos flujos provenía de Estados Unidos, seguido de Corea del Sur (8%) y Japón (4%) (Dussel, 1998a).

De la afluencia total de IED hacia México, alrededor de 60% procede de Estados Unidos; luego, a gran distancia, se ubica la Unión Europea en su conjunto. Entre 1994 y 1996, las inversiones europeas alcanzaron a 18% del total, con una participación destacada de los Países Bajos (8%). Durante ese mismo período crecieron significativamente las inversiones procedentes de Canadá, desempeño que se fundamenta en los beneficios derivados del TLC. Asimismo, llaman la atención las inversiones por 1 555 millones de dólares que tienen su origen en la India¹⁴ (véase el gráfico I.8). En los últimos años, los inversionistas extranjeros, a pesar de haber participado sólo marginalmente en la compra de activos estatales, se han mostrado muy dinámicos en la adquisición de empresas privadas mexicanas. Este proceso fue incentivado por la

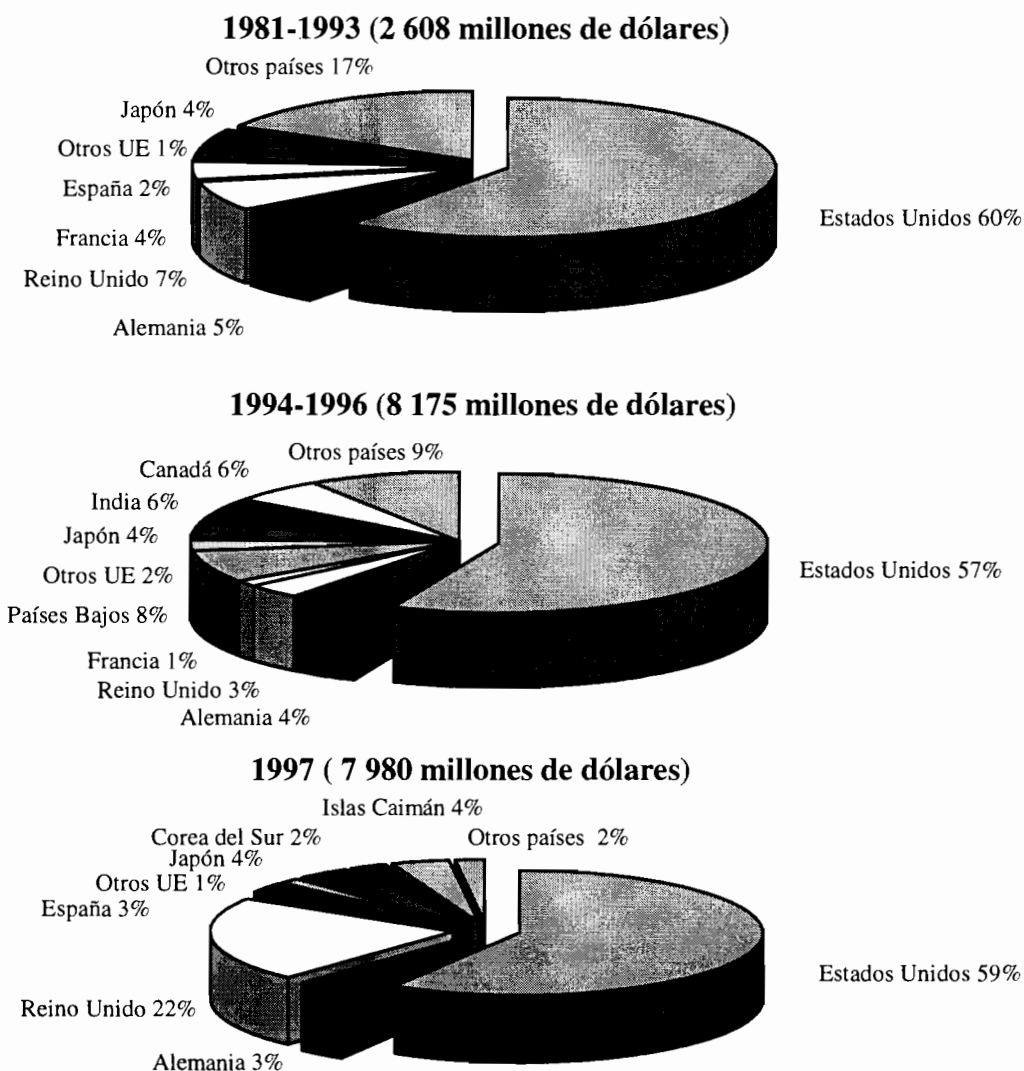
¹² La IED registrada en México incluye: i) montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE); ii) aportes de capital para nuevas empresas; iii) fideicomisos en favor de inversionistas extranjeros; iv) transferencias de acciones de nacionales a extranjeros; v) importaciones de bienes de capital (activos fijos) realizadas por empresas maquiladoras; vi) reinversiones de utilidades efectuadas por empresas de IED; y vii) monto de las cuentas entre compañías —deudas y préstamos entre matrices (SECOFI, 1998a). Con anterioridad a 1994, las estadísticas sólo contemplaban los montos correspondientes a i), ii) y iii).

¹³ Como resultado de la crisis financiera desencadenada en diciembre de 1994, muchos bancos debieron abrir su propiedad a inversionistas extranjeros con el propósito de capitalizarse. Uno de los más activos compradores ha sido el Banco Bilbao Vizcaya (BBV), que en marzo de 1995 adquirió el 69.7% de GF Probusa y en agosto de 1996 los Bancos Cremi y Oriente. Asimismo, el Banco Santander y el Banco Central Hispano (BCH), también españoles, compraron el 75% del Banco Mexicano y el 40% del GF Bitel, respectivamente. También se destacaron los bancos canadienses, como el Bank of Montreal y el Bank of Nova Scotia, que adquirieron Bancomer (16%) e Inverlat (45%).

¹⁴ Corresponde a la compra de la Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas S.A. (SICARTA) por parte de la empresa ISPAT de la India.

caída de los precios de estas últimas debido a la devaluación del peso y ha sido particularmente notable en el traspaso a instituciones extranjeras de parte del capital social de los bancos privatizados a principios de los años noventa.

Gráfico 1.8
MÉXICO: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1981-1997
(En porcentajes calculados sobre promedios anuales)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (SECOFI).

En 1997, 62% de los ingresos de IED se dirigieron hacia la industria manufacturera, principalmente a la rama de alimentos, bebidas y tabaco, en la que se concentró un 58% de tales flujos (véase el gráfico I.7). Este resultado es imputable a las importantes transferencias de capital efectuadas por empresarios locales a empresas transnacionales, entre las que se destaca la venta de la Cigarrera La Moderna a la British American Tobacco; el 37% del Grupo Modelo a Anheuser-Busch; el 21% de Cigatam del Grupo Carso a Phillip Morris International (véase el cuadro I.13). Además, algunas de las más importantes empresas transnacionales del sector han efectuado cuantiosas inversiones para ampliar y consolidar su presencia en el mercado nacional (Pepsi Co., Coca Cola y Nestlé).

En el sector de los servicios han seguido predominando las actividades financieras, y es probable que su peso se incremente en la medida en que se efectúen algunas modificaciones al marco regulatorio.¹⁵ En la actualidad, la participación de inversionistas extranjeros en la banca local llega a un 20% del total (*Business Latin America*, 1998). En 1997, el Hong Kong Shanghai Bank (HSBC) del Reino Unido adquirió un 19.9% del Grupo Serfin, el tercero de los bancos más grandes de México después del Banco Nacional de México (Banamex) y del Banco de Comercio (Bancomer), con una participación de 13.4% en el mercado nacional.

En 1997, Estados Unidos mantuvo su amplia ventaja como principal origen de los flujos de IED hacia México, seguido de los países de la Unión Europea, entre los que se destacan el Reino Unido y España, cuyos aportes se asocian básicamente a la adquisición de entidades financieras. También llaman la atención los fuertes ingresos procedentes de países asiáticos, principalmente Japón y Corea del Sur, dirigidos a actividades vinculadas a la industria electrónica.

Durante ese último año, las adquisiciones continuaron siendo una importante vía de acceso para las corrientes de IED. Según estimaciones de la SECOFI, la inversión extranjera correspondiente a adquisiciones sobrepasaría el 55% de la IED realizada (SECOFI, 1998a). Sin embargo, esa proporción podría ser mayor, ya que en 1997 los cambios de propiedad totalizaron 7 777 millones de dólares —según datos obtenidos de fuentes oficiales y publicaciones financieras—, lo que representaría un 62.3% de la inversión extranjera agregada que ingresó a México durante ese año (véanse los cuadros I.2 y I.5). Las adquisiciones se concentraron en los subsectores de telecomunicaciones (38%); bebidas y tabaco (30%); comercio (15%); banca y seguros (6%); y otros (11%). La mayoría de estas operaciones (78%) fueron efectuadas por empresas estadounidenses.

Si se analiza el comportamiento de los flujos de IED por destinos sectoriales, países de origen y modalidades es posible determinar algunas de las principales orientaciones estratégicas de los inversionistas extranjeros en la economía mexicana:

- Incrementar la eficiencia del sistema de producción integrado de las empresas transnacionales en el mercado de América del Norte. La estrategia que busca este objetivo se ha puesto especialmente en evidencia en los subsectores automotor,

¹⁵ Dadas las dificultades que enfrenta el sistema financiero local, es probable que en su propiedad se permita una mayor participación de entidades financieras extranjeras. Actualmente, éstas sólo pueden poseer hasta un 49% en bancos locales cuya participación de mercado sea superior al 10% (*Business Latin America*, 1998).

informático, electrónico y del vestuario, actividades en las que la necesidad de reducir costos y la posibilidad de exportar hacia el mercado ampliado del TLC¹⁶ fueron los factores determinantes en la decisión de efectuar inversiones productivas en México.

- Lograr acceso a mercados internos con gran potencial de crecimiento. Esto se ha apreciado especialmente en los servicios financieros, las telecomunicaciones y algunas actividades manufactureras, como las vinculadas a alimentos, bebidas y tabaco. El acceso al mercado mexicano o la expansión en él se ha conseguido básicamente a través de la adquisición de empresas existentes.

Entre 1994 y 1996, la industria automotriz recibió inversiones por unos 1 400 millones de dólares anuales, y se espera que su monto siga superando los 1 000 millones de dólares al año en el curso del período 1997-2001. Las tres empresas automotrices más importantes de Estados Unidos —General Motors, Chrysler y Ford Motors—, para responder al “desafío asiático” en el mercado de ese país, decidieron mejorar la eficiencia de su producción por la vía de invertir en nuevas plantas localizadas en México y dotadas de maquinaria y tecnología de vanguardia. Actualmente, estas tres son las mayores empresas extranjeras con operaciones en México y sus ventas conjuntas totalizan unos 18 500 millones de dólares, de los cuales alrededor de 13 600 millones (74%) corresponden a exportaciones destinadas casi en su totalidad (90%) al mercado de Estados Unidos¹⁷ (véase el cuadro I.12). En 1997, la tasa de crecimiento de las exportaciones de la industria automotriz sufrió una disminución —6% con respecto a 32% en 1996. Este resultado se explica por el hecho de que las plantas productoras de automóviles están operando a niveles muy cercanos a la plena capacidad, así como por el importante incremento de la demanda de vehículos en el mercado interno (Banco de México, 1998, p. 47).

En el rubro de las confecciones sucede algo muy similar¹⁸ (véase el recuadro I.4). Las empresas extranjeras, especialmente las estadounidenses, han sabido aprovechar las ventajas comparativas que brinda el TLC en cuanto a la posibilidad de formar complejos industriales (*clusters*) en la cadena productiva,¹⁹ a tal punto que las exportaciones de prendas y vestuario desde México hacia Estados Unidos superan con creces las de sus competidores internacionales —Hong Kong, Honduras, provincia china de Taiwán y República Dominicana (Gereffi y Bair, 1998; USITC, 1997a).

¹⁶ El desarrollo de la industria de maquila también fue decisivo en este contexto, ya que permitió a los inversionistas extranjeros aprovechar las importantes exenciones arancelarias concedidas por Estados Unidos a las empresas maquiladoras que ensamblaban productos de ese origen. En 1997, la industria de maquila en México aportó 40.9% de las exportaciones totales; de esa proporción, 83.9% se dirigió hacia Estados Unidos.

¹⁷ Para un completo análisis de la industria automotriz en México, véase el capítulo IV de este mismo estudio.

¹⁸ En el capítulo III del presente documento se proporciona mayor información sobre la industria de la confección bajo el régimen de maquila en México.

¹⁹ Entre las alianzas que se han establecido se mencionan las empresas conjuntas entre DuPont S.A. y el Grupo Alfa; Burlington Industries y Guilford Mills Inc., cuya base, el complejo de Nustart, se encuentra en el Estado de Morelos .

Cuadro I.12
MÉXICO: PRINCIPALES EMPRESAS CON PARTICIPACIÓN EXTRANJERA, 1997
(En millones de dólares y porcentajes)

Empresa	Sector	Ventas	Inversionista extranjero	Capital extranjero (%)	País de origen	Exportaciones
General Motors de México	Automotor	7 126	General Motor Corp.	100	Estados Unidos	5 548
Chrysler de México	Automotor	6 501	Chrysler	100	Estados Unidos	4 862
Ford Motor Co.	Automotor	4 871	Ford Motor Company	100	Estados Unidos	3 050
Cifra	Comercio	4 081	Wal Mart Stores, Inc.	50	Estados Unidos	...
Volkswagen de México	Automotor	3 423	Volkswagen AG	100	Alemania	2 600
Fomento Económico Mexicano (FEMSA) ^a	Bebidas	3 049	Coca Cola Corp.	50	Estados Unidos	145
IBM de México	Computación	2 798	IBM Corporation	100	Estados Unidos	2 271
Sabritas S.A. ^b	Alimentos	2 601	Pepsi Co	100	Estados Unidos	...
Nissan Mexicana S.A.	Automotor	2 153	Nissan Motor Co.	100	Japón	1 257
General Electric de México	Electrónica	2 117	General Electric	100	Estados Unidos	...
Grupo Kodak	Fotografía	1 606	Kodak	100	Estados Unidos	496
Hewlett-Packard de México	Electrónica	1 553	Hewlett Packard - Delaware	100	Estados Unidos	419
Grupo Modelo	Bebidas	1 492	Anheuser-Busch	37	Estados Unidos	...
Hylsamex	Siderurgia	1 456	Alfa S.A.	82	Estados Unidos	...
Cía. Nestlé	Alimentos	1 448	Nestlé AG	100	Suiza	153
Femsa-Cerveza ^c	Bebidas	1 297	John Labatt Limited	30	Canadá	...
Grupo México	Minería	1 293	Asarco Inc.	26	Estados Unidos	...
Kimberly-Clark de México	Papel y celulosa	1 278	Kimberly-Clark	47	Estados Unidos	71
Procter & Gamble de México ^b	Química	1 200	Procter & Gamble	100	Estados Unidos	...
Grupo Celanese	Petroquímica	1 193	Hoesch AG	51	Alemania	484
Coca-Cola Femsa	Bebidas	1 142	Coca Cola Corp.	30	Estados Unidos	...
Nadro S.A. Nacional de Drogas	Comercio	996	Mc Kesson Corporation	33	Estados Unidos	...
Mabe S.A.	Electrónica	931	General Electric	48	Estados Unidos	232
Cigarrera La Moderna	Tabaco	917	British American Tobacco (BAT)	100	Reino Unido	145
Transportación Marítima Mexicana (TMM)	Transporte	912	Canadian Pacific Ships	50	Reino Unido	375
American Express Co. ^b	Financiero	800	American Express Co.	100	Estados Unidos	...
Grupo BASF en México	Química	782	BASF AG.	100	Alemania	...
Colgate Palmolive S.A. ^b	Química	700	Colgate Palmolive Company	100	Estados Unidos	...
Unilever de México ^b	Alimentos	650	Unilever	100	Reino Unido / Países Bajos	...
Siemens	Electrónica	573	Siemens AG	100	Alemania	28
Cementos Apasco SA de CV	Cemento	554	Holderbank Financière Glaris Ltd.	100	Suiza	46
Dupont S.A.	Química	510	Du Pont de Nemours and Co.	100	Estados Unidos	221
Grupo Embotellador de México	Bebidas	505	Pepsi Co	47	Estados Unidos	...
Xerox Mexicana	Electrónica	468	Xerox Corporation	100	Estados Unidos	276
Teleindustria México, Ericsson ^b	Electrónica	420	Ericsson	94	Suecia	91

Empresa	Sector	Ventas	Inversionista extranjero	Capital extranjero (%)	País de origen	Exportaciones
Sears Roebuck	Comercio	414	Sears Roebuck and Co.	100	Estados Unidos	...
Grupo Situr	Hoteles	413	Estados Unidos	...
Lear Corporation México ^b	Autopartes	390	Lear Corporation	99	Estados Unidos	...
Motorola de México	Electrónica	361	Motorola	100	Estados Unidos	386
Avon Cosmetics S.A. ^b	Limpieza	355	Avon Products Inc	99	Estados Unidos	...
Alcatel-Indetel ^b	Electrónica	350	Alcatel Alsthom	...	Francia	...
Mexinox y subsidiarias	Siderurgia	332	Grupo Mexinox S.A.	66	Alemania/España	198
Sistema Argos	Bebidas	318	Coca Cola	...	Estados Unidos	...
John Deere	Maq. agrícola	283	John Deere	100	Estados Unidos	...
Dina Camiones	Automotor	277	Coaches Industry International	100	Estados Unidos	...
Poliolos	Petroquímica	266	Alpek S.A.	50	Alemania	...
Grupo Smurfit México ^b	Celulosa y papel	200	Smurfit Carton	100	Irlanda	...
Nemak	Autopartes	195	...	40	Estados Unidos / Italia	...
Química Pennwalt y subsidiarias	Química	188	Delaware Chemicals	40	Estados Unidos	...
Cía. Industrial de Parras	Textiles	182	Estados Unidos	...

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de *América economía*, 1998 (Edición especial, "Las mayores empresas de América Latina"); *Expansión*, Las 500 empresas más importantes de México 1997 y 1998; y *Major Companies of Latin America and the Caribbean*, 1998, Londres, Graham & Whiteside, 1998.

^a Femsas es una empresa conjunta con Coca Cola.

^b Datos correspondientes a 1996.

^c En septiembre de 1994, Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma formalizó una alianza estratégica con el productor canadiense de cerveza John Labatt Limited, que compró 22% de Femsas-Cerveza en 510 millones de dólares con la opción de adquirir fracciones adicionales de 4% en los siguientes cuatro años. En 1997, adquirió un 8% (véase el cuadro I.13)

El subsector de la informática y la electrónica ha sido uno de los más dinámicos en México y, al igual que en el caso de la industria automotriz y de autopartes, su producción se orienta principalmente hacia los mercados externos. La actividad exportadora fue estimulada por el TLC, en virtud del cual se redujeron de inmediato los aranceles correspondientes a equipos de oficina, productos magnéticos y partes y componentes para máquinas fotocopiadoras; además, antes de finales de 1998, las tarifas aplicadas a televisores, computadores y equipo telefónico descenderán hasta en un 50%. Al mismo tiempo, a fines del 2003 se implementarán las normas de origen del TLC. Eso ha generado fuertes incentivos para que gran parte de las empresas más dinámicas del sector se interesen en localizar sus plantas de producción en México, con miras a utilizar el país como plataforma de exportación hacia Estados Unidos²⁰ (*The Wall Street Journal Americas*, 1998a). También las mayores empresas estadounidenses de la industria electrónica, como Compaq, Corning Inc., General Electric e IBM, están presentes en México.

²⁰ Muchas empresas asiáticas han anunciado nuevas inversiones en este sector. Entre ellas se destacan Daewoo Electronics y Samsung, de la República de Corea; Sony, Sharp, Matsushita Electric Industrial Co. y Asahi Glass Co., de Japón; y Computer International Acer, de la provincia china de Taiwán. En todos los casos, el principal interés es la sustitución de sus exportaciones por producción local norteamericana.

Recuadro I.4

**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLC)
Y LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO**

A cuatro años de haberse suscrito el TLC, la situación competitiva de la industria maquiladora ha mejorado. A pesar de que se han producido algunos cambios, todo indica que este subsector seguirá siendo estratégico para México y Estados Unidos, ya que para el primero la industria maquiladora representa actualmente 45% y 33% de sus exportaciones e importaciones totales, mientras que para el segundo las proporciones respectivas son de 2.5% y 9.3%.

El desempeño de las empresas maquiladoras de exportación ha sido impresionante. Entre 1980 y 1997 el número de establecimientos aumentó de 620 a 2 867 y el de trabajadores, de 123 879 a 938 438. Las corrientes comerciales también crecieron: en 1980 aportaban 16.1% y 8.3% de las exportaciones e importaciones totales, en tanto que en 1997 generaron 45% y 33%, respectivamente. Ese último año, la actividad maquiladora se centró en las ramas de la confección (786 plantas y 182 462 puestos de trabajo), equipos y aparatos electrónicos (140 plantas y 88 392 puestos de trabajo) y la industria automotriz y de autopartes (209 plantas y 186 838 puestos de trabajo). La mayoría de las industrias maquiladoras se han localizado en la frontera con Estados Unidos, casi un tercio de ellas en Baja California, seguida por Chihuahua (15%), Tamaulipas (13%), Coahuila (9%) y Sonora (8%).

La afluencia de IED hacia la industria maquiladora ha estado muy ligada a los marcos que regulan esa actividad en Estados Unidos y México, así como al desempeño económico del primero y a las políticas cambiaria y salarial del segundo. La desregulación de 1989 creó un entorno favorable a un crecimiento sin precedentes de esta industria y tan solo en cuatro años el número de plantas maquiladoras se duplicó. Las sobrevaluaciones del peso a principios de los años noventa afectaron la competitividad de estas plantas en materia de costos y frenaron su expansión. Por su parte, las devaluaciones —como las de diciembre de 1994—, ejercieron un efecto opuesto. Así, el TLC ha reforzado la importancia de la industria maquiladora por las siguientes razones:

- Ha permitido vender productos manufacturados en las maquiladoras en el mercado interno en porcentajes crecientes, hasta que la prohibición desaparezca en 2001. Esto ha estimulado tanto la apertura de nuevas plantas como la ampliación de las existentes, en particular las localizadas en ciudades del interior, con miras a aprovechar las ventajas del mercado mexicano.
- Las reglas de origen pactadas en el TLC han propiciado un aumento del número de empresas asiáticas (Japón, Hong Kong, República de Corea y provincia china de Taiwán) en la industria maquiladora. Esto ha conducido a que las empresas aumenten el consumo de insumos norteamericanos (Canadá, Estados Unidos y México), con el objeto de minimizar los impuestos aplicados a los componentes producidos fuera del área del TLC. Tal es el caso de los televisores —que según lo establecido en el TLC debían incorporar cinescopios fabricados en Estados Unidos; esto obligó a las empresas asiáticas de ensamblaje de televisores a realizar nuevas inversiones en plantas de producción en Estados Unidos o a cambiar sus proveedores asiáticos por norteamericanos. Ejemplo de esta tendencia son las estrategias adoptadas por Sony, Mitsubishi, Samsung, Daewoo, Delta Products, LG Electronics y Acer. Actualmente, la mayor empresa maquiladora es la Sony, cuyas exportaciones ascienden a unos 8 000 millones de dólares, y la tercera es Daewoo, coreana, con ventas externas por 2 000 millones de dólares. Ambas empresas producen televisores y monitores para el mercado estadounidense.
- El TLC también ha favorecido al sector textil, ya que desde su entrada en vigencia se puso fin al Convenio Textil que limitaba las exportaciones. Así, las empresas norteamericanas del rubro encontraron en la industria maquiladora mexicana una alternativa para trasladar las operaciones que tenían en Asia, donde además existen restricciones para aumentar las cuotas hacia el mercado norteamericano.^a De este modo, México desplazó a China como el mayor exportador de prendas de vestir hacia los Estados Unidos.

En los últimos años ha surgido una tendencia a que filiales de grandes empresas transnacionales reemplacen a plantas más pequeñas dedicadas a operaciones rutinarias de ensamblado de productos maduros, bien establecidos. En general, estas filiales ofrecen empleos y condiciones de trabajo de mejor calidad, así como prestaciones adicionales. El estado de Baja California se está convirtiendo en el principal lugar de localización de plantas de mayor tamaño y complejidad.

^a Gary Gereffi y Jennifer Bair, "U.S. companies eye NAFTA's prize", *Bobbin Magazine*, reportaje especial, vol. 39, N° 7, México, D.F., marzo de 1998.

Cuadro I.13
**MÉXICO: PRINCIPALES ADQUISICIONES DE EMPRESAS NACIONALES POR
 PARTE DE EMPRESAS EXTRANJERAS, 1997**
 (En millones de dólares)

Comprador	País de origen	Capital extranjero (porcentaje)	Vendedor	Sector	Monto
Bell Atlantic ^a	Estados Unidos	100	Iusacell	Telecom.	1 712
Wal Mart Stores, Inc.	Estados Unidos	50	Cifra S.A.	Comercio	1 204
British American Tobacco	Reino Unido	100	Cigarrera La Moderna	Tabaco	1 443
Loral Space Communications	Estados Unidos	75	Satélites Mexicanos	Telecom.	692
Hughes Communications	Estados Unidos	...	PanamSat	Telecom.	650
Anheuser-Busch	Estados Unidos	37	Grupo Modelo	Bebidas	605
Phillip Morris International	Estados Unidos	21	Cigatem	Tabaco	400
Hong Kong Shanghai Bank	Reino Unido	20	Grupo Serfin	Banca	270
Procter & Gamble	Estados Unidos	100	Loreto y Peña Pobre ^b	Celulosa y papel	170
Assicurazioni Generali	Italia	49	Grupo Banorte ^c	Seguros	159
Unimin Corp.	Estados Unidos	100	Vitro	Minería	131
Hicks, Muse, Tate & Furst	Estados Unidos	20	Grupo MVS	Telecom.	120
Tower	Estados Unidos	40	Metalsa	Automotores	100
John Labatt Ltd.	Canadá	8	Femsa-Cerveza	Bebidas	100
Lincoln National	Estados Unidos	49	Seguros Serfin	Seguros	85
Industrial John Deere	Estados Unidos	100 ^d	John Deere	Maquinarias	62
Nextel Communications	Estados Unidos	77	Corporación Mobilcom	Telecom.	54
Otras adquisiciones < 50 millones de dólares					132
Total de adquisiciones					8 089

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) de México; *Expansión*; *América economía* y la prensa financiera.

^a En 1993, Bell Atlantic compró un 42% de Iusacell. En febrero de 1997 asumió el control de la empresa.

^b La empresa formaba parte del Grupo Carso.

^c Incluye Afore Sólida Banorte, Seguros Banorte y Pensión Banorte.

^d Al adquirir un 51% adicional completó la totalidad del control accionario.

En los últimos años, uno de los campos más atractivos para el capital extranjero en la región ha sido el de las telecomunicaciones. En el caso de México, la legislación vigente limita a 49% la participación extranjera en las empresas del rubro (con la excepción de la telefonía

celular), y el acceso al mercado local está en manos de Teléfonos de México S.A. (TELMEX).²¹ Así, los inversionistas extranjeros se han orientado hacia la telefonía móvil y la de larga distancia como un medio para penetrar en el mercado mexicano.

En enero de 1997 se comenzó a abrir la competencia en el mercado de telefonía de larga distancia. Actualmente, 13 empresas —10 de ellas con participación extranjera— han instalado alrededor de 10 000 km de fibra óptica, a los que se espera que agreguen otros 50 000 km. Entre las principales empresas extranjeras que están operando en este mercado se destacan AT&T Corp. (Alestra) y MCI Corp. (Avantel). Sin embargo, las inversiones en este subsector se encuentran prácticamente estancadas debido a los fuertes conflictos entre los operadores de larga distancia y TELMEX, originados por el costo de la interconexión. De acuerdo con MCI Corp., un 70% de los ingresos de los operadores de larga distancia termina en poder de TELMEX (Bachelet, 1998a). De hecho, un 37% de los ingresos de TELMEX proviene del mercado de larga distancia.

En el subsector de la energía hay expectativas de fuertes inversiones en los próximos cinco años. Esta actividad es regida por la Comisión Federal de Electricidad (CFE) —compañía estatal que controla la transmisión y distribución de energía— la que, según ejecutivos de compañías eléctricas extranjeras, se resiste al debilitamiento de su posición monopólica (*The Wall Street Journal Americas*, 1998b). Entre las primeras muestras de presencia extranjera se destacan dos proyectos termoeléctricos, uno en Mérida (AES Corp.) y otro en Monterrey (Nissho Iwai), y la construcción de una nueva planta generadora de energía eléctrica (GFA) (véase el cuadro I.14).

De acuerdo con información procedente del Banco de México, en el primer semestre de 1998 el monto de IED alcanzó a unos 5 300 millones de dólares, y las estimaciones para el año indican que podrían superar los 8 000 millones de dólares (véase el cuadro I.2). Además, los anuncios sobre futuras operaciones en México efectuados por inversionistas extranjeros (véase el cuadro I.14) permiten esperar que los flujos de IED seguirán siendo altos en los próximos años. Entre los factores que estarían generando estas expectativas favorables se mencionan: la mayor apertura en el campo de las telecomunicaciones —en particular la telefonía celular y el sistema PCS; la creciente demanda interna de energía,²² especialmente en lo que respecta a la generación de electricidad, actividad en la que el Gobierno tiene interés en involucrar al sector privado; la configuración de cadenas productivas a escala regional dentro del TLC, sobre todo en las industrias automotriz y de la confección, en las que las operaciones intrafirma han incentivado la

²¹ En 1990, TELMEX fue adquirida por un consorcio liderado por el grupo local Carso, que mantiene el 10.4% de las acciones. La inversión extranjera en TELMEX corresponde a una participación minoritaria de un 10%, distribuido en participaciones de 5% entre la empresa estadounidense Southwestern Bell y la francesa France Cables et Radio. De acuerdo con las condiciones de la privatización, TELMEX ha conservado el monopolio en las llamadas locales e internacionales, a cambio del incremento del número de líneas telefónicas en sectores con más de 500 habitantes; también se ha comprometido a reducir el tiempo de espera para la entrega de nuevos teléfonos y a modernizar el servicio, entre otras exigencias (Dussel, 1998a).

²² Según el Gobierno de México, la capacidad de generación eléctrica debe aumentar en 13 300 megavatios durante los próximos cinco años para satisfacer el crecimiento de la demanda que se anticipa. Este incremento de capacidad supone invertir más de 25 000 millones de dólares.

formación de verdaderos complejos industriales (*clusters*) entre empresas estadounidenses y mexicanas (Dussel, 1998b); la profundización de la integración en el seno del TLC, al hacerse efectivas y entrar en pleno vigor las normas que imponen aranceles a todos los componentes que no sean de origen norteamericano; y el despegue de las privatizaciones en subsectores estratégicos, como lo demuestra la licitación de 35 aeropuertos nacionales e internacionales, en que se dará a los inversionistas extranjeros la posibilidad de participar entre 10% a 15% de las ofertas.²³

Cuadro I.14
MÉXICO: PRINCIPALES PROYECTOS DE INVERSIÓN, 1997-2001
(En millones de dólares)

Empresa	Origen	Proyecto	Monto
Automotores y autopartes^a			8 601
Chrysler de México	Estados Unidos	Incremento de producción (1997-2001)	5 000
Volkswagen	Alemania	Inversión en nuevo modelo "escarabajo" (Beetle)	1 200
Ford Motors Company	Estados Unidos	Nueva planta de motores en Chihuahua	1 000
Nissan Mexicana	Japón	Ampliación de capacidad instalada	800
Navistar	Estados Unidos	Construcción de nueva planta de camiones	200
Chrysler de México	Estados Unidos	Producción de camiones livianos (Saltillo)	170
< 100 millones de dólares			231
Energía			2 814
GFA	Francia	Construcción de nueva planta de energía eléctrica	1 600
Nichimen y AES Corp.	Estados Unidos	Proyecto Termoeléctrica Mérida III	300
Nissho Iwai-ABB Energy	Japón/Suiza	Construcción de Central Hidroeléctrica Monterrey II	300
Transcanadá/Gutsa/Intergem	Canadá/México/Estados Unidos	Gasoducto de 700 km en la Península de Yucatán	300
Mitsubishi	Japón	Instalación de cable submarino (1998-2001)	250
CWS	Estados Unidos	Planta de cogeneración de energía eléctrica	64
Computación y electrónica			2 414
Compaq Computer	Estados Unidos	Ampliación de red de servicio	500
Daewoo Electronics	Corea del Sur	Planta de cinescopios	500
Sony	Japón	Construcción de tres plantas industriales	390
Samsung/Asahi Glass	Corea/Japón	Asociación para fabricar tubos de imagen	340
Grupo Acer	Prov. china de Taiwán	Construcción de dos nuevas plantas	230
Samsung Corning	Corea/Estados Unidos	Nueva planta de cristales para cinescopios	150
Selectron de México	Estados Unidos	Inversión en nuevas plantas	105
< 100 millones de dólares			199
Transporte			1 445
Kansas City Southern	Estados Unidos	Se adjudicaron línea noreste de ferrocarril	1 400
< 100 millones de dólares			45

²³ La participación de los inversionistas extranjeros estará limitada a sólo un 49% del monto total de las acciones negociadas. Sin embargo, con la aprobación del Consejo Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) podrán participar hasta con el 100% (*The Economist Intelligence Unit Ltd.*, varios números, 1998; *Latin law*, 1997).

Empresa	Origen	Proyecto	Monto
Química y farmacéutica			1 258
Tuntex	Prov. china de Taiwán	Nueva planta de producción de fibras químicas	559
BASF	Alemania	Construcción de nueva planta	200
Celanese	Alemania	Nuevas plantas	171
Bayer	Alemania	Fábrica de aspirina	126
< 100 millones de dólares			202
Telecomunicaciones			1 241
Bell Canada/WorldTel	Canadá	Incursión en telefonía local (próximos cinco años)	1 000
MCI Corp.	Estados Unidos	Expansión del servicio a 40 ciudades	100
< 100 millones de dólares			141
Petróleo, gas y minería			1 226
Newmont Gold	Estados Unidos	Ampliación de capacidad instalada	300
Peñoles/Newmont Gold	México/Estados Unidos	Ampliación de capacidad instalada	300
Mérida Pipeline/Transcanada Pipelines	Estados Unidos/Canadá	Construcción Gasoducto Tabasco-Valladolid (con Gutsa)	300
Kennecott Exploration	Estados Unidos	Nuevo proyecto minero (con Minera Tayahua)	200
< 100 millones de dólares			126
Alimentos, bebidas y tabaco			970
Pepsi Co.	Estados Unidos	Reorientación de estrategia de mercado	300
British American Tobacco	Reino Unido	Ampliación de capacidad instalada	300
Coca Cola	Estados Unidos	Inversiones en infraestructura	270
Nestle	Suiza	Construcción planta productora de fructosa	100
Textil y confecciones			874
Burlington Industries	Estados Unidos	Seis plantas industriales en Morelos	200
DuPont Nylon	Estados Unidos	Nueva inversiones (próximos dos años)	200
Kohap	Corea del Sur	Producción de fibras e hilos de poliéster	190
Nien Hsieng	Prov. china de Taiwán	Instalación de nueva planta textil	119
< 100 millones de dólares			165
Otros sectores^b			750
Kodak	Estados Unidos	Aumento de capacidad instalada	240
Grupo Gigante/Carrefour	México/Francia	Apertura de cuatro nuevos locales	175
ICA/Reichmann International	México/Canadá	Construcción de la Torre Chapultepec en Ciudad de México	100
< 100 millones de dólares			235
Otras manufacturas			576
Industrias John Deere	Estados Unidos	Nueva fábrica de ejes para tractores (1998)	200
Jefferson Smurfit Group	Irlanda	Ampliación de capacidad productiva	120
< 100 millones de dólares			256
Total sectores			22 230

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por *Expansión*, *América economía*, *The Wall Street Journal Americas* y la prensa financiera.

^a De acuerdo con informes de la SECOFI, en 1997 las inversiones programadas por la industria automotriz para los siguientes cinco años eran de unos 8 000 millones de dólares; por su parte, los fabricantes de autopartes anunciaron una inversión equivalente. Por lo tanto, para el período mencionado podrían esperarse montos del orden de 16 000 millones de dólares.

^b Incluye fotografía, comercio, construcción y seguros.

2. Argentina: el auge de las transferencias de propiedad

Desde comienzos de la presente década, Argentina ha recibido importantes y crecientes ingresos de IED (véase el cuadro I.2). Entre 1990 y 1997, de acuerdo con estimaciones oficiales del balance de pagos, el total agregado superó los 30 000 millones de dólares, monto que contrasta marcadamente con los casi 6 000 millones de dólares ingresados durante los años ochenta (CEPAL, 1998a). De hecho, estas cifras son impresionantes si se considera que el acervo de IED alcanzó a 36 303 millones de dólares a finales de 1997 (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, 1998a). Ese año se registraron 6 326 millones de dólares de IED. Así, los flujos recientes sugieren que este proceso ha tenido dos fases diferentes.

- Entre 1990 y 1993, el principal mecanismo para el ingreso de la IED fue la privatización de una parte significativa de las empresas de servicios públicos y de algunas áreas petroleras (centrales y secundarias). De hecho, durante ese período, el 54% de los flujos de IED correspondió a la venta de activos estatales.²⁴ Asimismo, más del 60% de la recaudación fiscal generada por las privatizaciones provino de inversionistas extranjeros; Estados Unidos, España, Italia, Chile, Francia, Canadá y Reino Unido se destacaron como países de origen de los flujos de IED, la que se orientó principalmente hacia servicios no transables (telecomunicaciones, energía y transporte). En ese período resalta el predominio de empresas que se incorporaban por primera vez a la economía argentina (nuevos entrantes) y la participación de empresas de orígenes no tradicionales, para muchas de las cuales era su primera inversión en América Latina.
- Entre 1994 y 1998, la compra de empresas privadas locales por parte de inversionistas extranjeros se constituyó en el principal conducto de los flujos de IED. Entre 1995 y 1997, estas operaciones representaron 41% de los ingresos totales de inversión directa (véase el cuadro I.5). Asimismo, a partir de 1995 los aportes de capital comenzaron a tener una mayor importancia, tanto para la creación de nuevas empresas como para la modernización de las existentes. Durante ese período, dichos capitales constituyeron un 33% de las corrientes totales de IED (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, 1998b).

En general, la mayor afluencia de IED hacia la economía de Argentina es imputable a distintos factores que contribuyeron a crear un clima más propicio a esta inversión en los años noventa. Además de las políticas de reforma estructural (privatización de activos y empresas estatales, desregulación progresiva de mercados y actividades económicas, y apertura comercial y financiera), destacan la estabilización de la economía y la recuperación de la demanda interna, la renegociación de la deuda externa en el marco del Plan Brady y el fortalecimiento y dinamismo de la integración comercial y económica del país con los demás miembros del Mercosur, proceso que ha generado un círculo virtuoso entre el aumento del comercio intrarregional y la captación de recursos de inversión (Kosacoff y Porta, 1997 y Kosacoff, 1998).

²⁴ Durante el período 1990-1993 también se realizó la transferencia accionaria de la empresa Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), la cual fue registrada en el balance de pagos como inversión de cartera de no residentes (y no como IED) dada la modalidad que asumió esta operación.

La apertura comercial alentó el uso de insumos importados, de menor costo, lo que constituyó un incentivo adicional para las empresas transnacionales, dado que favorecía el comercio intrafirma y la especialización de filiales. Contribuyó asimismo a acentuar este proceso la eliminación de las barreras comerciales entre los países miembros del Mercosur.²⁵

En los años noventa, el patrón de la IED en la economía argentina se ha transformado sustancialmente al cambiar las modalidades de inversión, el tipo y el origen de los inversionistas y ampliarse notoriamente la gama de actividades en las que participa el capital extranjero. Por una parte, el habitual establecimiento de empresas subsidiarias ha sido complementado progresivamente con la configuración de consorcios fundados en complejas alianzas estratégicas suscritas por empresas de distintas nacionalidades, a las que se han agregado grupos empresariales locales y entidades financieras de diversa índole, especialmente en el marco de la nueva estructura de propiedad de las empresas privatizadas.

Así, en el caso de Argentina se está dando un fenómeno muy interesante y poco común en el resto de la región. En el marco de la globalización de los mercados de capitales y la consolidación de los nuevos instrumentos financieros se han comenzado a establecer fondos de inversión de capital extranjero que centralizan la actividad de empresas, mediante la compra de activos existentes, de lo que resulta la configuración de verdaderos *holdings* articulados desde las finanzas (Bisang, 1998). Tales son los casos de The Exxel Group, Inversiones y Representaciones (IRSA) —de la cual un 30% es de propiedad del inversionista húngaro George Soros—, y Citibank Equity Investment (CEI) (véase el recuadro I.5). Estos nuevos “grupos transnacionales” están adquiriendo gran presencia en la economía argentina actual (véase el cuadro I.15).

Recuadro I.5

ARGENTINA: ¿UN CAMPO DE EXPERIMENTACIÓN PARA UN NUEVO TIPO DE GRUPO TRANSNACIONAL?

En los últimos dos años, un nuevo tipo de inversionistas extranjeros se ha adentrado con gran fuerza en la economía argentina. Resaltan entre ellos tres actores principales: The Exxel Group, Citicorp Equity Investment (CEI) e IRSA. Estos agentes no pueden definirse como empresas transnacionales en el sentido normalmente aceptado, sino como fondos de inversión de capital extranjero —que no responden a una casa matriz concreta— y que invierten en la economía real argentina. Es decir, se trata de inversión de cartera por la parte de la captación y de inversión directa por la de la colocación. De este modo, mediante un agresivo proceso de adquisiciones, han tomado el control de un gran número de empresas argentinas.

²⁵ Las políticas de reforma estructural aplicadas en los años noventa, junto con hacer viable la activa participación de inversionistas extranjeros en actividades antes limitadas por serios impedimentos y restricciones, indujeron a las empresas, por la vía de la apertura comercial, a que defendieran sus respectivas cuotas de mercado mediante acciones de *racionalización*, dirigidas a mejorar la productividad de procesos y productos a nivel local. Aunque en el caso de la producción de rubros transables algunas de estas acciones se enmarcaron en estrategias que procuraban elevar la eficiencia (*efficiency seeking*), intentándose lograr incipientes economías de escala y algún grado de especialización intrafirma, lo que tendió a predominar fue el desarrollo de la diferenciación de productos como criterio orientador de las inversiones realizadas por las empresas transnacionales que participan en la elaboración de alimentos “de marca”, productos de limpieza y tocador, y artefactos electrodomésticos (Kosacoff y Porta, 1997).

Recuadro I.5 (concl.)

El CEI está integrado por el banco Citicorp y el Hicks Group, ambos estadounidenses, y el grupo local República Holding. En unos pocos meses el CEI tomó el control de varias cadenas de televisión (abierta y por cable) y ya tiene una fuerte participación en telefonía básica y celular, servicios de Internet y otros negocios. Como resultado cuenta ahora con 15 000 millones de dólares en activos y sus ventas anuales totalizan más de 6 000 millones de dólares.^a El CEI consolidó su presencia en el subsector de la telefonía mediante la adquisición del 50% de COINTEL —que incluía a Telefónica de Argentina, Páginas Doradas, Miniphone, Startel, Radio-llamadas y Telintar; el 50% de ADVANCE —Compuserve, Satlink y Aki, 33% de Cablevisión, Datanet, Gala, United International Holdings y VCC; y el 20% de Torneos y Competencias (véase el cuadro I.16). Además, en el área de los medios de comunicación, el CEI posee editorial Atlántica, Telefé, radio Continental y siete canales de televisión abierta en el interior del país. Para su agresiva expansión en Argentina el grupo estableció varias alianzas estratégicas, entre las que se destaca la lograda con Telefónica de España. El CEI aplica una fórmula clara y definida: compra empresas de telefonía y medios de comunicación —áreas que definió como estratégicas por su potencial de crecimiento—, y busca un socio familiarizado con la actividad, los conocimientos requeridos (*know-how*) y la tecnología; el aporte del grupo son los elementos gerenciales y financieros, y la sinergia con otras de sus inversiones.

Por su parte, The Exxel Group, que opera con fondos esencialmente estadounidenses (CIBC Oppenheimer, General Motors y otros), ha invertido más de 2 000 millones de dólares en la compra de una amplia gama de empresas, sobre todo supermercados, productoras de alimentos y textiles, compañías eléctricas y de atención médica. En total, ha adquirido 38 firmas, cuyas ventas se estiman en 3 300 millones de dólares.^b The Exxel Group siempre se asegura el control de la compañía en la que invierte, y no busca socios estratégicos. En 1996 protagonizó la mayor transacción privada en la historia de Argentina, y la primera adquisición al estilo de las efectuadas en el mundo desarrollado, al comprar la cadena de supermercados Norte en unos 440 millones de dólares. Desde entonces, el grupo ha adquirido la cadena de tiendas de música Musimundo, la empresa panificadora Fargo, la marca de dulces Havana, una serie de industrias textiles y la firma de servicios médicos SPM. Además adquirió OCA, una empresa privada de correo, y su subsidiaria OCASA, en 450 millones de dólares, así como Inversiones y Servicios, empresa de venta de artículos libres de impuestos en aeropuertos, en unos 155 millones de dólares (véase el cuadro I.16). Para 1999, The Exxel Group desea entrar en el sector de telecomunicaciones,^c y buscar nuevas oportunidades para expandirse regionalmente.

Los intereses de George Soros en Argentina muestran tres líneas principales y una incipiente. En primer lugar está IRSA, centrada en el negocio inmobiliario (edificios para oficinas, terrenos para futuras construcciones y varios hoteles), que apuesta a la revalorización de la tierra y al auge de la construcción. Luego viene SAMAP, cuya actividad principal son los centros comerciales y espera que el crecimiento económico acarreará una importante expansión en el área del esparcimiento, así como del consumo. En la actualidad el grupo Soros es dueño de la mayoría de los centros comerciales de Buenos Aires y de gran parte de los del interior del país. En tercer lugar, en el sector de los recursos naturales está CRESUD —cría y engorda de ganado (33% de sus inversiones), producción de leche (25%) y plantación y explotación forestal (42%)—, que se propone convertirse en el primer productor de alimentos de Argentina (actualmente es el segundo terrateniente de Argentina, después de Benetton); también confía en que, como resultado de la expansión urbana, la acumulación de tierras rurales cercanas a ciudades le brindará grandes ganancias. Finalmente, una cuarta actividad en gestación es la del turismo y la hotelería. De hecho, el precio de las tierras de propiedad de CRESUD se ha duplicado en los últimos años.^d

De este modo, mediante la toma del control de importantes empresas locales, se están configurando nuevos grupos económicos centrados en tres áreas básicas: comunicaciones (CEI), comercio (Exxel Group) y bienes inmuebles, actividad agropecuaria y construcción (Soros). Esta tendencia está teniendo efectos no poco significativos sobre la concentración de la actividad privada en Argentina.

^a Apertura, "Guía de Mergers & Acquisitions y finanzas corporativas, 1998", edición especial, Buenos Aires, abril de 1998.

^b *Latin Trade*, agosto de 1998, p. 30.

^c *Ibid.*, p. 34.

^d Claire Pool, "Soros rumbo al sur", *Latin Trade*, Miami, noviembre de 1997.

Cuadro I.15
ARGENTINA: PRINCIPALES EMPRESAS CON PARTICIPACIÓN EXTRANJERA, 1997
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Inversionista extranjero	Capital extranjero (%)	País de origen	Exportaciones
Telefónica de Argentina S.A	Telecom.	2 994	Telefónica de España / Citicorp Equity Investment (CEI) Citicorp ^a	54	España / Estados Unidos	...
Exxel Group	Varios	2 276	The Exxel Group ^b	...	Estados Unidos	...
Shell Cía. Argentina de Petróleo SA	Petróleo	2 205	Royal Dutch Shell	100	Reino Unido / Países Bajos	60
Telecom Argentina S.A.	Telecom.	2 037	Stet-Telecom / France Telecom ^c	45	Italia / Francia	...
Ford Argentina	Automotor	1 866	Ford Motor Company	100	Estados Unidos	748
Esso S.A. Petrolera Argentina	Petróleo	1 818	Exxon Corporation	100	Estados Unidos	113
Carrefour Argentina	Comercio	1 737	Carrefour Supermarché S.A.	100	Francia	...
Grupo Fiat	Comercio	1 733	Fiat SpA	100	Italia	...
Grupo Phillip Morris	Tabaco	1 723	Phillip Morris Companies Inc.	100	Estados Unidos	...
Cargill S.A.	Agroindustria	1 687	Cargill Inc.	100	Estados Unidos	1 242
Sistema Coca Cola	Bebidas	1 589	Coca Cola	...	Estados Unidos	...
Massalin Particulares S.A.	Tabaco	1 496	Phillip Morris Companies Inc.	100	Estados Unidos	...
Fiat Auto Argentina	Automotor	1 448	Fiat SpA	100	Italia	530
Volkswagen Argentina	Automotor	1 348	Volkswagen AG	100	Alemania	556
Cia. Interamericana de Automóviles S.A. (CIADEA)	Automotor	1 264	Regie Renault	51	Francia	162
Supermercados Disco S.A.	Comercio	1 147	Royal Ahold	25	Países Bajos	...
Supermercados Norte	Comercio	1 028	The Exxel Group ^b	100	Estados Unidos	...
Aerolíneas Argentinas S.A.	Aerolíneas	998	Iberia ^d	84	España	80
Unilever de Argentina S.A.	Alimentos	884	Unilever	100	Reino Unido / Países Bajos	...
Nobleza-Piccardo S.A.	Tabaco	879	British American Tobacco (BAT)	100	Reino Unido	...
Empresa de Electricidad de la Zona Sur (EDESUR)	Electricidad	869	Eneris (28%), Chiletra (30%), Energy Corp (5%)	65	Chile / Estados Unidos	...
Empresa de Electricidad de la Zona Norte (EDENOR)	Electricidad	848	Electricité de France (27%); Endesa España (10%)	37	Francia / España	...
Hipermercados Jumbo (Cencosud)	Comercio	815	Grupo Paulmann	100	Chile	...
General Motors	Automotor	774	General Motors Corp.	100	Estados Unidos	106
Camuzzi Argentina	Petróleo/Gas	720	Camuzzi Gazometri SpA	100	Italia	...
Sistema Pepsi-Cola	Bebidas	720	PepsiCo	100	Estados Unidos	...
Sevel Argentina S.A.	Automotor	651	Peugeot - Citroën	50	Francia	160
MetroGas	Distribución de gas	628	British Gas (38.3%) / Repsol (31.7%)	70	Reino Unido / España	...
Mercedes Benz Argentina S.A.	Automotor	619	Daimler Benz AG	100	Alemania	64
Cervecerías y Malterías Quilmes	Bebidas	608	Heineken NV	15	Países Bajos	...
La Plata Cereal	Alimentos	601	André & Cie.	93	Suiza	...
PanAmerican Energy LLC	Petróleo	594	Amoco Corporation	60	Estados Unidos	229
IBM Argentina S.A.	Computación	580	IBM Corporation	100	Estados Unidos	4

Empresa	Sector	Ventas	Inversionista extranjero	Capital extranjero (%)	País de origen	Exportaciones
Movicom CRM	Telecom.	574	BellSouth (65%) / Motorola (25%)	90	Estados Unidos	...
Bayer Argentina	Química	540	Bayer AG	100	Alemania	45
Astra	Petróleo	521	Repsol SA (57%)	57	España	55
Telintar	Telecom.	510	Telefónica de España / France Telecom / Stet-Telecom	...	España / Francia / Italia	...
EG3	Petróleo	509	Repsol SA	100	España	...
Equitel S.A. (Siemens)	Electrónica	502	Siemens AG	100	Alemania	77
Louis Dreyfus	Alimentos	472	Louis Dreyfus & Cie. S.A.	100	Francia	274
Nestlé Argentina S.A.	Alimentos	453	Nestlé AG	100	Suiza	51
Aguas Argentinas	Servicios Públicos	420	Lyonnaise des Eaux (27%), Aguas de Barcelona(13%), y SCP (22%)	62	Francia / España	...
Transportadora Gas del Sur (TGS)	Distribución de gas	412	Enron	50	Estados Unidos
Compañía Continental S.A.	Alimentos	405	Continental Grains Co.	100	Estados Unidos	221
Femsa	Bebidas	400	Femsa-Coca Cola / The Coca Cola Company	100	México / Estados Unidos	...
Wal Mart Stores Argentina	Comercio	400	Wal Mart Stores, Inc	100	Estados Unidos	...
Gas Natural BAN	Distribución de gas	389	Gas Natural	70	España	...
Oleaginoso Oeste	Alimentos	389	Glencore Holding	100	Suiza	...
Central Costanera	Electricidad	377	Endesa (45%), KLT Power Inc. (12%) Entergy (6%)	63	Chile / Estados Unidos	...
Hipermercados Libertad	Comercio	376	Casino	75	Francia	...

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de las revistas *Mercado*, 1998, varios números; y *América economía*, 1998 varios números; *Major Companies of Latin America and the Caribbean*, 1998, Londres, Graham & Whiteside, 1998, y la prensa financiera internacional.

- ^a COINTEL SA, integrada en partes iguales por Telefónica de España y CEI Citicorp Holding, posee el 54% de la propiedad de Telefónica de Argentina.
- ^b El Exxel Group no es realmente una "empresa extranjera" en términos convencionales, ya que se trata de un fondo de inversión que contaría fundamentalmente con recursos estadounidenses. Su capital es mayoritariamente extranjero, pero no tiene una casa matriz en otro país. En 1992, el Exxel Group inició sus actividades administrando cinco fondos independientes reunidos por el Banco Oppenheimer.
- ^c El consorcio que posee el 60% de Telecom Argentina está compuesto por Stet-Telecom Italia, con 32.5%, France Cables et Radio (France Telecom), con 32.5%, la Compañía Naviera Pérez Companc, con 25% y J.P. Morgan, el restante 10%.
- ^d El 83.5% de las acciones de Aerolíneas Argentinas está en poder del consorcio Interinvest, el cual está formado por Iberia (10%), Gobierno de España (32%), American Airlines (10%), Bankers Trust (12%) y Merrill Lynch (36%). En el caso de Austral, Interinvest posee el 90% de la propiedad.

En la presente década, la participación de las empresas transnacionales en las ventas de las 500 compañías más grandes de Argentina se ha incrementado enormemente, de 34% a 51% entre 1990 y 1995. En 1990 había 116 empresas transnacionales entre las 500 mayores empresas industriales, número que en 1995 llegaba a 212 (Porta, 1997). En ese último año, las empresas transnacionales eran especialmente importantes en rubros como alimentos, bebidas y tabaco (51%), celulosa y papel (62%), química y petroquímica (82%), artículos de limpieza y cosméticos (91%), productos de caucho (78%), electrónica (76%) y las industrias automotriz y de autopartes (45%) (Chudnovsky y López, 1998). De acuerdo con un estudio reciente, la participación de las empresas transnacionales entre una muestra de 160 mayores empresas

industriales aumentó de 53.4% a 65.2% de las ventas totales entre 1995 y 1997 (Kulfas y Hecker, 1998). En 1997, como resultado de los procesos de privatización y la ola de fusiones y adquisiciones —al igual que de la llegada de nuevas compañías extranjeras—, la importancia de las empresas transnacionales debe haberse incrementado significativamente (véanse los cuadros I.15 y I.16).

Asimismo, el ritmo de expansión de las ventas externas de las empresas transnacionales ha sido superior al del total de las exportaciones argentinas en los últimos años. Entre 1993 y 1996, estas últimas aumentaron más de un 80%, y las de las empresas nacionales, un 67%, mientras que las exportaciones de las filiales de empresas transnacionales tuvieron un incremento de 105%. Este dinamismo es aún más marcado en el caso del Mercosur, ya que las exportaciones de las empresas extranjeras crecieron a una tasa cercana al doble de la registrada por las firmas locales (149% comparado con 78%). De hecho, en 1996 las empresas transnacionales realizaron 50% de las exportaciones argentinas hacia el Mercosur (Chudnovsky y López, 1998). La mayoría de las principales empresas exportadoras de origen extranjero también tienen filiales en Brasil, lo que denota un fuerte comercio intrafirma (véase el cuadro I.10). El caso más relevante en este sentido es el de la industria automotriz (véase el capítulo IV).

Entre 1992 y 1996, de acuerdo con las estadísticas de la Secretaría de Política Económica del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos,²⁶ la importancia relativa de la industria manufacturera como principal receptora de IED ha disminuido. El interés de los inversionistas extranjeros se ha comenzado a concentrar en los servicios, especialmente como resultado de la privatización de los subsectores de las telecomunicaciones y la energía —generación y distribución de electricidad. Asimismo, se aprecia un interés creciente en actividades relacionadas con el acceso a recursos naturales y su explotación (agricultura, minería, petróleo y gas natural).

En la industria de manufacturas, los flujos de IED se han dirigido principalmente a los rubros de agroindustria, alimentos, bebidas y tabaco, metalmecánica —sobre todo la industria automotriz—, química y petroquímica (véase el cuadro I.15). En la rama de alimentos y bebidas, la IED se ha concentrado en las líneas que muestran mayor dinamismo de mercado, segmento en el que las nuevas inversiones corresponden en su mayoría a proyectos emprendidos por empresas recién llegadas al país (nuevos entrantes). En el subsector de productos químicos y petroquímicos, en cambio, se aprecian dos procesos claramente diferenciados: por una parte, inversión nueva en la industria de productos de limpieza y tocador y, por la otra, IED vinculada a la privatización de empresas petroquímicas. En el complejo automotor, la mayor proporción se dirige a las plantas terminales y ensambladoras, aunque también ha comenzado a cobrar importancia la inversión en la industria de autopartes, en el marco de una profunda reestructuración sectorial provocada por la apertura y la instauración del Mercosur (Kosacoff, 1997; CEPAL, 1998a).

²⁶ Dado que en Argentina no es obligatorio registrar las operaciones de inversión directa, no existían estadísticas oficiales confiables sobre las características de este fenómeno. En 1996, el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos inició un trabajo sistemático con el propósito de estimar —a partir de consultas directas— los flujos de IED registrados en el balance de pagos (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, 1996 y 1998b).

Cuadro I.16
**ARGENTINA: PRINCIPALES FUSIONES Y ADQUISICIONES REALIZADAS POR
 INVERSIONISTAS EXTRANJEROS, 1997**
(En millones de dólares)

Empresa vendida	Comprador	País	Monto
Petróleo/gas			1 403
Bridas S.A.	Amoco ^a	Estados Unidos	...
EG3 (95%)	Repsol S.A.	España	400
Pluspetrol S.A. (45%)	Repsol S.A.	España	360
Mexpetrol Argentina (34%) ^b	Repsol S.A.	España	200
Algas S.A. (100%)	Repsol S.A.	España	70
Argon S.A. (100%)	Total	Francia	130
Compañías Asociadas Petroleras S.A. (CAPSA) (40%)	El Paso Energy	Estados Unidos	243
Telecomunicaciones			2 769
Video Cable Comunicación (VCC) (40%)	US West Media Group ^c	Estados Unidos	340
Cablevision (67%)	CEI-Citicorp y Telefónica de España	Estados Unidos/ España	761
Cablevisión (20%)	Tele Communs Intl (TCI)	Estados Unidos	200
COINTEL S.A. ^d (17%)	CEI-Citicorp	Estados Unidos	590
COINTEL S.A. ^d (14%)	Telefónica de España	España	340
Canal 9 (50%)	Prime Television Ltd.	Australia	150
Imagen Satelital	Grupo Cisneros	Venezuela	114
Torneos y Competencias (TyC)	Telefónica (20%)/CEI-Citicorp (20%)	España/Estados Unidos	80
Grupo Atlántida (60%) ^e	Telefónica (30%)/CEI-Citicorp (30%)	España/Estados Unidos	194
Finanzas			2 828
Banco Río de la Plata (35%)	Banco Santander	España	694
Roberts Inversiones S.A. ^f	HSBC	Reino Unido	668
Banco Crédito Argentino (100%)	BBV	España	560
Banco de Tres Arroyos (100%)	Lloyds Bank	Reino Unido	80
Banco Quilmes (70%)	Bank of Nova Scotia	Canadá	188
Banco Unión Comerciale Industrial (BUCI) (100%)	Grupo Saiegh	Chile	118
Grupo Siembra (51%) ^g	Citibank NA	Estados Unidos	240
Grupo Siembra ^g	Argentaria	España	280
Servicios comerciales			1 603
Oca-Ocasa (100%)	The Exxel Group	Estados Unidos	450
Inversiones y Servicios	The Exxel Group	Estados Unidos	155
Musimundo (100%)	The Exxel Group	Estados Unidos	217
Disco (25%) y Sta. Isabel (19%)	Royal Ahold	Países Bajos	368
Hipermercados Libertad (75%)	Casino	Francia	203
Supermercado Vea (100%)	Grupo Velox	Uruguay	210

Empresa vendida	Comprador	País	Monto
Manufacturas			543
Fargo	The Exxel Group	Estados Unidos	200
CIADEA ^h	Regie Renault	Francia	168
Celulosa Argentina	Citibank	Estados Unidos	76
Coca Cola Export Corp. ⁱ	Femsa-Coca Cola	México	99

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de *Apertura*, "Guía de Mergers & Acquisitions y finanzas corporativas, 1998", edición especial, Buenos Aires, abril de 1998; *América economía*, varios números.

^a Amoco Corp. y el grupo local Brigas fusionaron sus operaciones y formaron la nueva empresa Panamerican Energy, en la que Amoco mantiene un 60% y Brigas el 40% restante.

^b Repsol S.A. ya poseía el 33% de Mexpetrol, y mediante esta adquisición la empresa española logró el 66.5% de la propiedad.

^c En junio de 1997, US West Media Group adquirió un 40% adicional de VCC, que se sumó al 50% que ya tenía. En octubre de 1997, US West vendió su participación en VCC —en conjunto con el 10% que estaba en poder de Samuel Liberman— al consorcio formado por CEI-Citicorp y Telefónica de España en 765 millones de dólares. Simultáneamente, los nuevos dueños transfirieron 50% de VCC al grupo argentino Clarín, dueño de otra cadena de televisión por cable (Multicanal), en 367.5 millones de dólares.

^d COINTEL S.A. controla el 54% de Telefónica de Argentina. En la actualidad CEI-Citicorp y Telefónica de España se dividen en partes iguales la propiedad de COINTEL S.A.

^e Este grupo económico, a través del *holding* Atlántida Comunicaciones, controla el 95% de Editorial Atlántida, editora de Gente, El Gráfico y Cosmopolitan, entre otras revistas. Además es propietaria del 70% de Telefé; 100% de Radio Continental y 70% de Televisión Federal, dueña de los 11 canales de la Red Federal.

^f Con esta operación, el HSBC adquirió 70% del Banco Roberts (ya tenía el 30%) y 100% del Holding Roberts S.A. de Inversiones.

^g El Grupo Siembra administra Siembra AFJP, Siembra Compañía de Retiro, y Sur Seguros de Vida. En junio de 1997, Citibank compró el 51% de Siembra para completar el 100% de la propiedad. En abril de 1998 transfirió parte de Siembra al banco español Argentaria.

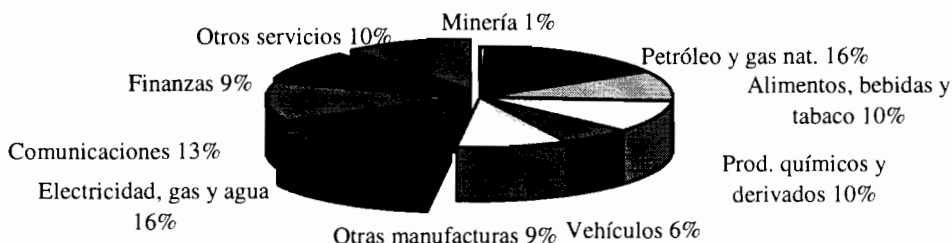
^h Renault retornó a Argentina al adquirir 70% del control de CIADEA.

ⁱ Fomento Económico Mexicano S.A. (Femsa) compró el último 25% de la embotelladora Coca-Cola Export Corp.; completó así el 100% de la propiedad, y le cambió el nombre a Femsa-Coca Cola.

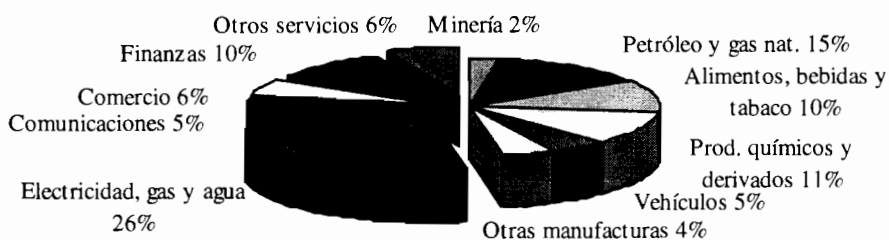
A la par con la disminución de las privatizaciones, el sector manufacturero ha ido recuperando su importancia como destino de la inversión extranjera, en especial como resultado del fuerte auge de las adquisiciones que viene observándose desde 1994. Entre 1992 y 1996, la IED en el sector manufacturero se concentró en las industrias química, del caucho y el plástico (36%), alimentos, bebida y tabaco (33%) y automotriz (16%) (véase el gráfico I.9). En el caso de las dos primeras ha predominado el cambio de propiedad de activos existentes, mientras que en el de la automotriz la IED se vincula a la reestructuración y modernización de esa actividad (véase el capítulo IV). De hecho, de acuerdo con el Centro de Estudios para la Producción (CEP), un 30% de esta afluencia correspondió a inversiones nuevas (*greenfield investment*) y ampliaciones de capacidad (CEP, 1997).

Gráfico I.9
ARGENTINA: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1992-1997
 (En porcentajes)

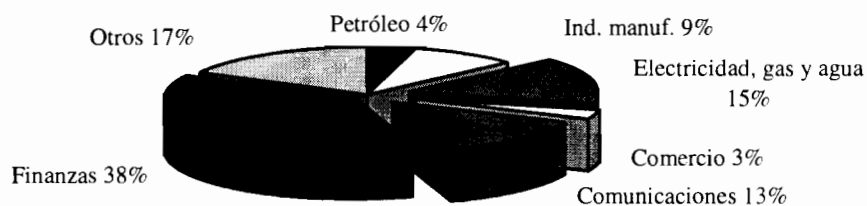
Acervo 1992 (14 845 millones de dólares)



1990-1996 (3 904 millones de dólares)^a



1997 (6 647 millones de dólares)^b



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Secretaría de Política Económica del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina.

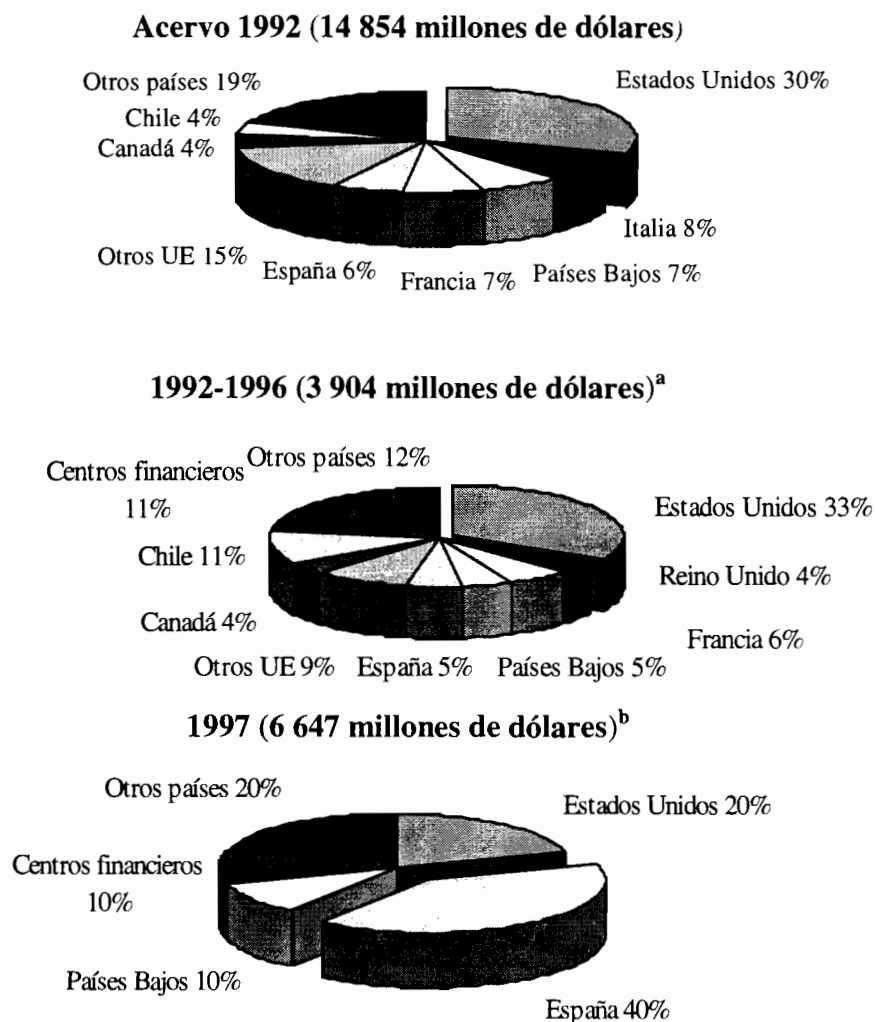
^a Flujos anuales promedio.

^b Para 1997, la estimación de la distribución sectorial no incluye 805 millones de dólares de reinversión de utilidades (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, *Inversión extranjera directa en Argentina, 1992-1997*, Buenos Aires, 1998b, p. 8).

Entre 1992 y 1996, Estados Unidos se constituyó en el principal país de origen de las inversiones extranjeras —con un aporte cercano a un tercio del total—, especialmente en el caso del sector manufacturero (véase el gráfico I.10). Algo menos de 30% de la afluencia de IED provino de países europeos, e ingresó básicamente por la vía de las privatizaciones y las recientes

adquisiciones de empresas petroleras e instituciones bancarias. Entre las inversiones europeas se destacan con claridad las procedentes de Francia, España y los Países Bajos. En los últimos tres años, Chile ha llegado a ser el segundo país de origen más importante de las corrientes de IED, superado sólo por Estados Unidos. Las empresas chilenas han profundizado su inserción en los sectores manufacturero, inmobiliario y de electricidad, gas y agua (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, 1998b).

Gráfico I.10
ARGENTINA: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1992-1997
 (En porcentajes)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Secretaría de Política Económica del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina.

^a Flujos anuales promedio.

^b Para 1997, la distribución por país de origen estimada incluye los aportes (salvo los correspondientes al sistema financiero) y los cambios totales de propiedad, y excluye la reinversión de utilidades. Esto da cuenta de unos 5 000 millones de dólares de los 6 647 millones estimados para ese año.

En 1997, los ingresos de IED se concentraron en el sector de los servicios, básicamente en actividades bancarias, de generación y distribución eléctrica y de telecomunicaciones. El área financiera se constituyó en la principal receptora como resultado de la adquisición de algunos de los mayores bancos locales por parte de inversionistas extranjeros, así como de los importantes aumentos de capital que debieron realizar otras filiales de bancos extranjeros inducidos por el ingreso de los bancos españoles Santander y Bilbao Vizcaya (BBV), y del británico Hong Kong and Shanghai Bank (HSBC), entre otros (véase el cuadro I.16). A su vez, la rama de electricidad, gas y agua también recibió una proporción considerable como resultado de algunas privatizaciones realizadas por los gobiernos regionales (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, 1998b). En el área de las telecomunicaciones, factores como la inversión en las empresas privatizadas, la ampliación de la red de telefonía celular, la reconversión con vistas a la liberalización de la telefonía fija, los numerosos cambios de propiedad de las empresas de televisión por cable y su posible complementación e integración en el mercado de las telecomunicaciones, así como la llegada de nuevos inversionistas en la televisión abierta y por cable, explican la mayor parte de este flujo de inversiones, que se complementa con grandes desembolsos por concepto de fusiones y adquisiciones (CEP, 1998a).

También en 1997, como resultado de los cambios sectoriales anteriormente descritos, cerca del 40% de los flujos de IED provino de España. Esto es atribuible a la agresiva estrategia de adquisiciones emprendida por algunos bancos, como el Santander y el BBV, y empresas, como Telefónica de España, Repsol y ENDESA-España (véase el cuadro I.16). De hecho, las adquisiciones de empresas locales generaron 45% de los flujos de IED durante el año. Asimismo, en el mismo lapso se observó un apreciable descenso de los ingresos por concepto de privatizaciones —debido al agotamiento de ese proceso—, que alcanzaron sólo a un 11% de las corrientes de IED (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, 1998a).

En este contexto, es posible esbozar las metas de las orientaciones estratégicas de los inversionistas extranjeros en la economía argentina:

- Asegurar acceso a los mercados interno y regional (Mercosur), que poseen un gran potencial de crecimiento. Esta tendencia es especialmente evidente en algunas actividades de servicio, como la banca y las telecomunicaciones, y en ciertas industrias manufactureras, entre las que se cuentan la de alimentos, bebidas y tabaco y, sobre todo, la automotriz.
- Obtener acceso a recursos naturales con importantes ventajas comparativas. Como resultado del proceso de liberalización, los inversionistas extranjeros han podido incorporarse a actividades anteriormente restringidas, en particular la minería y los hidrocarburos (petróleo y gas natural).

El aprovechamiento de los mercados ampliados que surgieron al ponerse en marcha el Mercosur se observa con especial claridad en el caso de las inversiones en la industria automotriz y de autopartes (véase el capítulo IV), aunque empieza a manifestarse también en actividades vinculadas a las áreas de la energía (véase el recuadro I.6) y las comunicaciones. En estas actividades, lo característico comienza a ser la percepción del mercado en su dimensión regional y la posibilidad de complementar el proceso productivo con independencia de la localización de los componentes que lo integran.

Recuadro I.6

ARGENTINA: PAÍS EXPORTADOR DE ENERGÍA

En la década de 1940, el Estado argentino fue pionero en la explotación y utilización del gas natural como fuente energética. En los años noventa, las actividades de exploración, producción, transporte y distribución de este recurso fueron privatizadas. Actualmente, el gas natural representa el 46% de la matriz energética de Argentina, proporción superada sólo por Rusia (50%) y los Países Bajos (47%). De este modo, con un mercado interno cercano al punto de saturación, la exportación de gas a países limítrofes ha sido uno de los hechos más destacados en la economía argentina durante los últimos años. Las abundantes reservas de gas natural, las dificultades energéticas de sus vecinos (especialmente Brasil) y la tendencia a una creciente utilización del gas como fuente energética han convertido a Argentina en un importante foco de atracción para las principales empresas transnacionales del rubro.

PRINCIPALES GASODUCTOS ENTRE ARGENTINA Y PAÍSES VECINOS

Destino	Ciudades	Consorcio de empresas	Inversión ^a
Uruguay	Paraná-Paysandú ^b	Unión Fenosa (España), Pacific Enterprises (Estados Unidos)	110
Uruguay	Buenos Aires-Montevideo ^b	Amoco (Estados Unidos) y British Gas (Reino Unido)	110
Brasil	Paraná-Uruguayana ^b	CMS Energy (Estados Unidos) y Nova Gas (Canadá)	100
Brasil	Salta-São Paulo ^c	Alberta Energy Co., Mobil y Marubeni (Japón)	1 500
Chile	Tierra del Fuego ^d	Nova Corporation	27
Chile	Mendoza-Santiago ^d	Nova Corp., CGC y Gener (Chile)	325
Chile	Cornejo-Mejillones ^b	Endesa (Chile), CMS Energy y Repsol	230
Chile	Lata-Concepción ^c	Nova Corp., El Paso Energy (Estados Unidos) Gasco (Chile) y Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)	330

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información del Centro de Estudios para la Producción (CEP), "Sector energético: gasoductos desde Argentina hacia sus vecinos", *Síntesis de la economía real*, N° 12, Buenos Aires, marzo de 1998.

^a Millones de dólares. ^b En construcción. ^c En estudio. ^d En operación.

Las definiciones estratégicas para la explotación del mercado regional en coordinación con las inversiones en otras filiales de la misma empresa transnacional se están poniendo en práctica principalmente con Brasil. En el caso particular de la industria automotriz, la estrategia adoptada por las mayores empresas del ramo tiende a basarse en una fuerte especialización productiva, con capacidad de exportación, y en la ampliación, mediante importaciones, de la gama de productos ofrecida en el mercado interno. Las plantas locales se reconvierten por la vía de la fabricación y exportación de partes, componentes y ciertos vehículos a otras filiales de la corporación, en el marco de una red de producción y comercialización más integrada (Porta, 1997) (véase el cuadro I.17).

Cuadro I.17
**PRINCIPALES NUEVAS INVERSIONES REALIZADAS POR EMPRESAS
 EXTRANJERAS, 1997**
(En millones de dólares)

Empresa	País de origen	Sector	Propósito	Monto
Realizados durante el año ^a				2 093
MIM Holding/North Ltd./ Río Algom	Australia/Canadá	Minería	Proyecto minero La Alumbraera (oro y cobre)	500
Nova Corp./Gener	Canadá/Chile	Energía	Gasoducto GasAndes	325
Renault	Francia	Automotor	Modernización y nueva línea de producción	280
Volkswagen	Alemania	Automotor	Reconversión de la planta y nueva línea de producción	270
General Motors	Estados Unidos	Automotor	Nueva planta	150
Fiat	Italia	Automotor	Nueva planta	146
Monsanto	Estados Unidos	Químico	Planta productora de herbicidas	136
ACBL	Estados Unidos	Automotor	Construcción de una hidrovía (Río Paraná)	110
André & Cie.	Suiza	Alimentos	Complejo agroindustrial y puerto	105
Angloamerican Corp.	Sudáfrica	Minería	Proyecto minero Cerro Vanguardia (oro)	71
En desarrollo ^b				5 715
Impreaila	Italia	Aeropuerto	Plan de remodelación de los aeropuertos	2 000
Broken Hill Proprietary (BHP)	Australia	Minería	Proyecto minero Agua Rica	1 200
Agrium	Canadá	Químico	Planta productora de fertilizantes	600
General Motors	Estados Unidos	Automotor	Ampliación de capacidad productiva	580
Ford	Estados Unidos	Automotor	Desarrollo de nuevas líneas de producción	550
Dow Chemical/Petrobrás	Estados Unidos/ Brasil	Químico	Proyecto Mega	430
Wal-Mart	Estados Unidos	Comercio	Apertura de nuevos supermercados	230
Compañía Cervecerías Unidas (CCU)	Chile	Bebidas	Nueva planta productora de cerveza	125

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información del Centro de Estudios para la Producción (CEP), Secretaría de Industria, Comercio y Minería.

^a El monto consignado no corresponde al total del proyecto, sino al desembolso aproximado que se efectuó durante 1997.

^b El monto consignado corresponde al total del proyecto.

En los últimos años se han comenzado a registrar cuantiosas inversiones en actividades relacionadas con la extracción y procesamiento de recursos mineros e hidrocarburos, así como con la forestación y producción de pulpa de celulosa. Las diversas inversiones en estos rubros se agregan a la IED ingresada anteriormente con destino a la industria petroquímica y al segmento

de la alimentaria dedicado a los productos básicos (*commodities*), en particular aceites y carne. En estos rubros, la disponibilidad y el costo de la materia prima constituyen tanto la principal ventaja de localización como el factor más determinante de la decisión de invertir. El aumento de la escala de producción y el suministro garantizado de materia prima son los factores de competitividad que guían la estrategia seguida por la empresa transnacional, sea mediante eslabonamientos de la cadena productiva o contratos a largo plazo. La mayoría de estas actividades —con la excepción de la industria petroquímica— están orientadas hacia los mercados externos.

Durante el primer semestre de 1998, los flujos de IED alcanzaron a 2 495 millones de dólares, y las primeras estimaciones para el año completo sitúan estos flujos en torno de 5 800 millones de dólares. A pesar de los efectos de la crisis internacional, las empresas extranjeras han seguido efectuando importantes adquisiciones y también han continuado adelante con sus planes de inversión en proyectos en desarrollo, básicamente en las áreas de la energía, la minería y la industria automotriz.

Entre 1998 y el año 2000, de acuerdo con el Centro de Estudios para la Producción de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería, la inversión extranjera se concentraría en las siguientes áreas: telecomunicaciones (13%), construcción (9%), energía eléctrica (8%), minería (8%), transporte (6%), automotriz y autopartes (6%), petroquímica (6%), y petróleo y gas (6%).²⁷

El comportamiento más reciente de la inversión extranjera en Argentina, así como sus proyecciones inmediatas sugieren que su afluencia no se ha visto afectada por la crisis asiática, lo que puede explicarse por el aprovechamiento de sus ventajas comparativas y por las altas tasas de rentabilidad que ofrece en el largo plazo. Más específicamente, en el contexto de una caída generalizada de precios en los mercados internacionales, no cabe vincular un proceso de desaceleración de las exportaciones a pérdidas estructurales de competitividad de la economía. El sector exportador argentino ha demostrado su solidez al mantener un alto ritmo de expansión del volumen de sus ventas externas. En este sentido, las nuevas inversiones asegurarían una mayor competitividad de las nuevas exportaciones argentinas, ya que una proporción mayoritaria de esos aportes aumentará directamente la oferta exportable (62%), mientras que otra fracción importante (19%) expandirá la infraestructura exportadora o disminuirá costos. De hecho, en la mayoría de las actividades de exportación se ha podido constatar la presencia de fuertes inversiones (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, 1998c).

No obstante, también existen algunas preocupaciones a este respecto, ya que la mayoría de los nuevos ingresos de IED en los sectores que producen bienes exportables se localizarían en actividades vinculadas a recursos naturales o con características de productos básicos (*commodities*). En otras palabras, la IED no parece estar transformando la pauta exportadora argentina en favor de una producción con mayor valor agregado.

²⁷ Estas proyecciones corresponden a las inversiones de empresas de IED, y no a flujos de IED en el balance de pagos.

3. Colombia: de la apertura en el área de los recursos naturales a la privatización de los servicios

En 1997, la afluencia de IED hacia Colombia aumentó vigorosamente con respecto al año anterior al registrarse un ingreso neto de 5 962 millones de dólares, según las estadísticas del balance de pagos. Este monto, nunca antes alcanzado, reafirmó la tendencia ascendente mostrada por la inversión extranjera en este país durante los años noventa, período en el cual la recepción neta de IED se ha multiplicado casi 12 veces (véase el cuadro I.2).

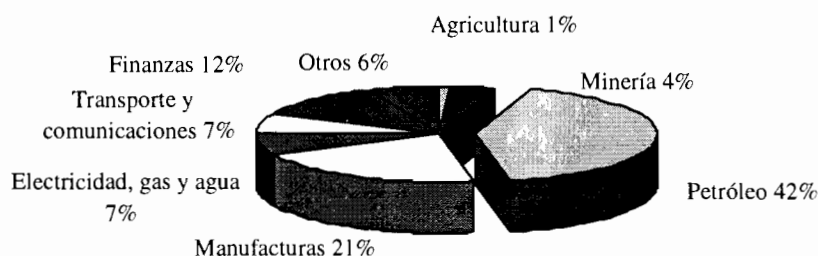
Durante el período 1992-1996, conforme a la información proporcionada por el Banco de la República y el Departamento Nacional de Planeación, el grueso de la IED se ha dirigido principalmente a la explotación de yacimientos de petróleo (68%) y, en menor medida, a las finanzas (10%), la minería (8%) y la industria manufacturera (8%) (véase el gráfico I.11). En 1997 los cuantiosos ingresos de IED se concentraron en las áreas de electricidad, gas y agua (25%) petróleo (23%), manufacturas (17%), finanzas (12%) y comunicaciones (9%). Así, la distribución global de las corrientes de IED según destinos revela un importante cambio en favor de los servicios con respecto a la tendencia observada en los años noventa. En esta década la renovada afluencia de IED ha sido muy diferente a la de los años ochenta, vinculada primero a la sustitución de importaciones industriales, y luego a la modernización y reestructuración industrial (Mortimore, 1985; Misas, 1993; Urrutia, 1996; y Garay y otros, 1998) .

También la distribución según origen geográfico muestra transformaciones importantes. Desafortunadamente, la información oficial no incluye la IED en petróleo, pero aun así el cambio en las formas de canalización de estas inversiones es más que evidente (véase el gráfico I.12). El uso de centros financieros se duplicó en 1997 (62% del total) con respecto al período 1992-1996. Entre tales centros, los principales en orden de importancia son Islas Caimán (31.7%), Islas Vírgenes Británicas (12.2%), Panamá (9.2%) y Bermuda (6.2%). Muchas de las operaciones asociadas al proceso de privatización de activos estatales se ha encauzado a través de estos centros financieros. Más que en otros países de la región, en Colombia es posible observar el alto grado en que la canalización de la IED a través de centros financieros puede distorsionar el registro de esta inversión y su posterior análisis desde la perspectiva de su origen geográfico. Por otra parte, se puede apreciar que, según estas cifras, en 1997 la participación de la Unión Europea y la de Estados Unidos declinaron (de 29% a 12% y de 25% a 20%, respectivamente) con respecto a los niveles registrados entre 1992 y 1996.

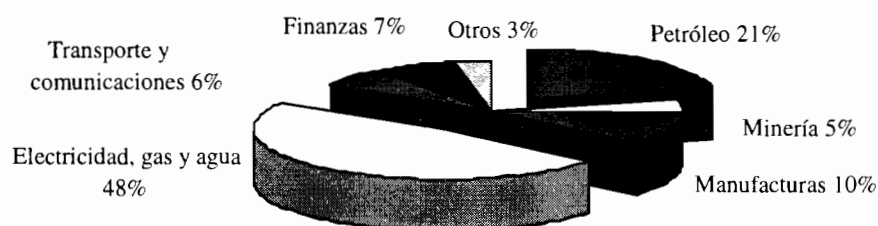
Pareciera que una parte importante del aumento de la IED ha sido generada por la incursión de empresas de países que tradicionalmente no habían constituido lugares de origen de particular relevancia. Además de las inversiones de la banca española, las que se sumaron a otras en el subsector eléctrico, cabe mencionar las realizadas por empresas chilenas y mexicanas. Esto no sólo representa un cambio importante en cuanto al origen de las corrientes de IED, sino que, a la vez, una notable dinamización de las inversiones intralatioamericanas, en especial a través de centros financieros.

Gráfico I.11
COLOMBIA: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1992-1997
 (En porcentajes)

1992-1997 (937 millones de dólares)



1997 (2 933 millones de dólares)



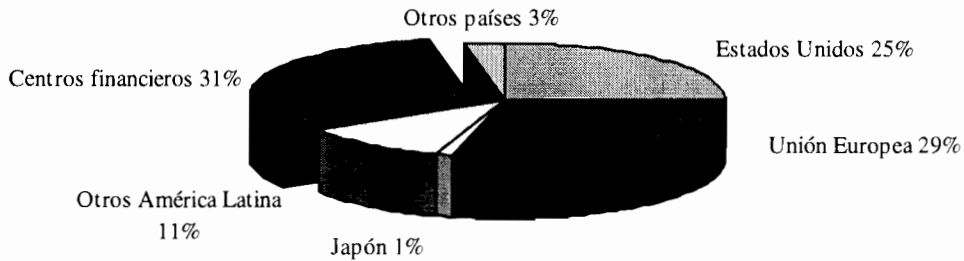
Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Corporación Invertir (COINVERTIR).

Diversos factores han contribuido a determinar el comportamiento más reciente de la IED ingresada a Colombia. Se trata de los siguientes:

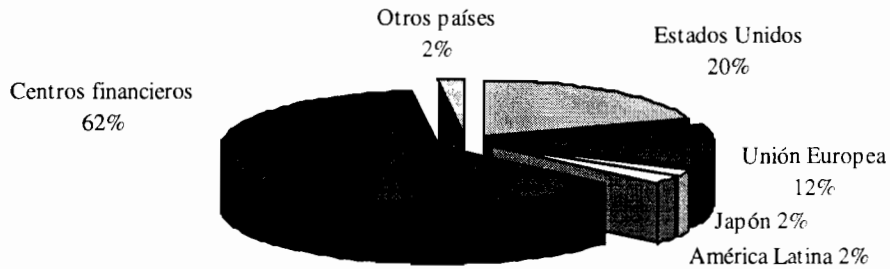
- Cambios en la regulación (nacional y regional). Figuran entre ellos las diversas modificaciones introducidas al marco regulatorio vigente a nivel nacional (Ley 9a de 1991), así como las normas en vigor para los países miembros de la Comunidad Andina. Estos cambios significaron que se eliminaran o moderaran varias de las restricciones impuestas a los inversionistas extranjeros, lo que permitió que tuvieran acceso a áreas anteriormente restringidas y que pudieran emprender proyectos de inversión sin tener que cumplir la mayor parte de los requisitos de desempeño establecidos en las normas originales.
- Privatizaciones. Otro elemento que también ha contribuido a aumentar la afluencia de IED hacia Colombia ha sido la vigorosa política emprendida por el Gobierno del país a mediados de los años noventa con el propósito de vender o transferir activos estatales —en especial, la privatización de empresas mineras y de generación y distribución de electricidad, así como la licitación de campos de gas y carbón.

Gráfico I.12
COLOMBIA: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1992-1997^a
(En porcentajes)

1992-1996 (937 millones de dólares)



1997 (2 933 millones de dólares)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Corporación Invertir (COINVERTIR).

^a La información de COINVERTIR no incluye la inversión extranjera en la actividad petrolera, lo que puede modificar significativamente la distribución.

- Internacionalización de empresas latinoamericanas y españolas. La veloz internacionalización emprendida por empresas españolas, chilenas, mexicanas y venezolanas, como parte de un proceso de posicionamiento regional en los distintos mercados locales de América Latina, ha sido otro de los factores que condujeron al espectacular repunte reciente de los flujos de IED hacia Colombia (véase la sección C de este mismo capítulo).

De esta manera, es posible identificar las siguientes nuevas finalidades en las orientaciones estratégicas del comportamiento de los inversionistas extranjeros en la economía colombiana durante los años noventa:

- Lograr acceso a la explotación, procesamiento y comercialización de recursos naturales y sus derivados, principalmente en las áreas de exploración y producción de petróleo, gas y carbón, así como mediante la compra de algunas empresas estatales (por ejemplo, PROMIGAS, distribuidora de gas, Terpel,²⁸ comercializadora de combustibles, y Cerro Matoso, productora de níquel).
- Asegurar acceso a mercados internos específicos vinculados principalmente a la provisión de servicios (electricidad y gas, finanzas, y telecomunicación). En estas actividades, las adquisiciones de activos estatales y de empresas privadas locales han sido muy importantes.

En las inversiones orientadas a la explotación de recursos naturales, la situación del subsector petrolero ha sido determinante. En 1997, los ingresos de IED destinada a esta actividad ascendieron a 880 millones de dólares, según el Departamento Nacional de Planeación, monto bastante superior al promedio de 630 millones de dólares registrado entre 1992 y 1996. A raíz de las inversiones en este campo efectuadas tanto por la empresa petrolera estatal, Empresa Colombiana de Petróleos (ECOPETROL), como por las firmas extranjeras, la producción de crudo subió de 438 400 barriles diarios en 1992 a 652 200 en 1997 y las reservas conocidas aumentaron de 1 991 millones de barriles en 1990 a 2 952 millones en 1997. ECOPETROL se asoció con British Petroleum, Total de Francia, y Triton Energy, de Estados Unidos, para construir un gasoducto cuyo costo fue de 2 000 millones de dólares y unió los campos de Cusiana con la costa atlántica del país. Además, a comienzos de 1996, la decisión de la empresa estatal de poner en venta su participación en ocho empresas de gas y energía, entre las que destacaban Promigas, Gas Natural del Oriente, Colgas, Invercolsa y el Terpel de Antioquia, produjo ingresos fiscales del orden de 319 millones de dólares (COINVERTIR/CEDE, 1997, p. 16). Para las empresas internacionales, estos hechos constituyeron una clara señal de la actitud más decidida adoptada por las autoridades colombianas con respecto a permitir el ingreso de inversión extranjera en áreas de donde antes estaba excluida. En el contexto de esta apertura del sector de los hidrocarburos, la subsidiaria colombiana de British Petroleum ha emprendido un importante proyecto de inversión, ascendente a 600 millones de dólares, en el campo petrolero de Piedemonte y en la implementación de la segunda fase de los campos de Cusiana y Cupiagua. Entre las privatizaciones de empresas orientadas al mercado externo, otra operación importante fue la de Cerro Matoso, productora de níquel (véase el cuadro I.18).

Con respecto a los servicios orientados al mercado interno, el Estado ha tenido un importante papel en la creación de nuevas opciones de negocios que atraigan a los inversionistas extranjeros. De hecho, la privatización de empresas eléctricas emprendida durante 1997 se transformó en el principal vehículo para el ingreso de IED a la economía de Colombia. Como se puede apreciar, éste ha sido otro de los países latinoamericanos en los que las privatizaciones han cumplido una función relevante respecto de la afluencia de inversión extranjera durante 1997, luego de que el Gobierno desbloqueara la venta de importantes activos en las áreas de la electricidad y las telecomunicaciones. Esto ha permitido duplicar la recaudación fiscal por este

²⁸ No hay que olvidar que el mercado interno es importante para muchas de las empresas orientadas hacia el exterior; por ejemplo, cuatro de las empresas petroleras extranjeras dominan la venta de combustibles en Colombia: Terpel (30%), Mobil (30%), Esso (23%) y Texaco (17%) (*Dinero*, 30 de junio de 1998).

concepto en comparación con 1996. Mediante la venta de ocho empresas, pertenecientes en su mayoría al subsector eléctrico, en 1997 el Gobierno pudo recaudar 4 061 millones de dólares, gran parte de los cuales provino de adjudicaciones ganadas por inversionistas extranjeros, los que desembolsaron alrededor de 4 000 millones de dólares por la compra de seis de las ocho empresas ofrecidas al sector privado (véase el cuadro I.18). La magnitud de la capacidad de generación de electricidad en manos privadas aumentó a 6 000 MW en 1997, en tanto que la correspondiente a empresas estatales bajó a 5 000 MW.

Cuadro I.18
**COLOMBIA: EMPRESAS ESTATALES ADJUDICADAS A INVERSIONISTAS
 EXTRANJEROS, 1997 ^a**
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Capital extranjero (porcentaje)	Monto	Comprador
Empresa de Energía de Bogotá (EEB)-Comercializadora y Distribuidora de Energía de Bogotá (CODENSA)	Electricidad	48.5	1 230	Endesa España, Enersis, Endesa Chile, otros
EEB-Generadora de Energía Eléctrica de Bogotá (EMGESA)	Electricidad	48.5	952	Endesa España, Endesa Chile
Central Hidroeléctrica de Chivor	Electricidad	99.0	644	Gener (Chile)
Empresa de Energía del Pacífico S.A. (EPSA)	Electricidad	56.7	535	Houston Energy Industries (Estados Unidos) y Electricidad de Caracas (Venezuela)
Central Hidroeléctrica de Betania S.A. (CHB)	Electricidad	99.9	302	Endesa Chile y Corporación Financiera del Valle
Cerro Matoso	Níquel	47.0 ^b	179	Gencor (Sudáfrica)
Gas Natural	Energía	50.3	160	Repsol y Iberdrola (España)
Total			4 002	

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información extraída de *América economía, Estrategia, Diario Financiero, The Wall Street Journal, Latin Finance* y otros medios de prensa financiera especializada.

^a Operaciones por un monto superior a 50 millones de dólares.

^b Con la compra de este paquete de acciones, la participación de Gencor en Cerro Matoso aumentó a 99%.

En este proceso, también un grupo de empresas —principalmente españolas y chilenas, además de estadounidenses y venezolanas— ha alcanzado una posición especialmente destacada. ENDESA-España encabezó los dos consorcios que se adjudicaron las privatizaciones más importantes (EEB-CODENSA y EEB-EMGESA), en asociación con las empresas chilenas Endesa y Enersis; posteriormente adquirió una importante participación en estas últimas (véase el recuadro I.8). A su vez, ambas empresas chilenas, también relacionadas en su propiedad, se adjudicaron Hidroeléctrica Betania en 302 millones de dólares. Esta compra se agregó a la realizada por otra empresa chilena, Gener, que desembolsó 644 millones de dólares para adquirir la Central Hidroeléctrica de Chivor. Por otra parte, la empresa venezolana Electricidad de Caracas S.A. ingresó a la propiedad de dos de las empresas privatizadas: en Energía del Pacífico S.A., conjuntamente con la estadounidense Houston Energy Industries, y en Termocartagena.

De la magnitud alcanzada por la participación de las empresas españolas y chilenas en la privatización de parte importante del subsector eléctrico colombiano parece inferirse que su objetivo es lograr una fuerte posición a nivel regional en este campo, de manera que su creciente internacionalización a través de América Latina haga posible una mayor diversificación territorial de sus utilidades, las que se verían incrementadas por la vía de una explotación eficiente de empresas que operan en mercados protegidos del ingreso de nuevos competidores por barreras naturales y caracterizados por una demanda altamente inelástica. En el mismo sentido cabe interpretar la compra realizada por la empresa española Repsol, cuya presencia en varios países de la región va en aumento, que adquirió a través de Gas Natural Latinoamericana y en sociedad con Iberdrola, también española, el 50.3% de Gas Natural S.A. en 148 millones de dólares. En este caso, sin embargo, el objetivo de Repsol parece ser no sólo orientar su internacionalización hacia la diversificación territorial de sus ingresos, sino también incursionar en los distintos ámbitos del negocio de la energía.

Por otra parte, las características de la incorporación de bancos españoles a algunas de las principales entidades financieras colombianas son distintas de las apreciadas en el caso de las empresas eléctricas. A mediados de 1996, el Banco Bilbao Vizcaya (BBV) adquirió 45% del Banco Ganadero, el mayor de Colombia, lo que representó un ingreso de 300 millones de dólares; por su parte, el Banco Central Hispano compró 26% del Banco de Colombia en alrededor de 200 millones de dólares. En 1997, el Banco Santander adquirió 55% del Banco Comercial Antioqueño (Bancoquía) en 155 millones de dólares y una participación mayoritaria de Invercrédito, la principal institución de crédito de consumo del país, en 93 millones de dólares. No se trata de empresas transferidas al sector privado en el pasado reciente, como las de telecomunicaciones, electricidad e hidrocarburos. La articulación de los bancos hispanos con la economía receptora es mucho más compleja y se vincula a la creciente globalización de la intermediación financiera, lo que determina que sólo una parte de sus actividades estará en relación directa con el comportamiento de la demanda interna y la diferenciación de productos financieros, en tanto que otra parte corresponderá a una visión más supranacional de la actividad financiera. En este sentido, su competitividad no descansa tanto en las ventajas de localización (como en el caso de las empresas eléctricas), sino en las de propiedad (capacidad financiera y funcionamiento estrechamente vinculado a la casa matriz).

Un tercer grupo de actividades, también orientadas hacia el mercado interno, que ha recibido montos importantes de IED durante los años noventa corresponde a la industria de manufacturas. En este sector, las principales captadoras de IED acumulada durante el período 1992-1997 han sido las industrias química (13.5%), de alimentos, bebidas y tabaco (7.7%) y de productos metálicos, maquinarias y equipos (7.7%) (COINVERTIR, 1998), lo que viene a prolongar una tendencia iniciada a mediados de los años sesenta. La IED que fluye hacia estos rubros se dedica a la modernización y diversificación de su estructura productiva industrial mediante la introducción de nuevos productos y procesos (Misas, 1993).

Las actividades de las empresas extranjeras no financieras más importantes reflejan las distintas fases de la IED en Colombia (véase el cuadro I.19). Predominan las que se dedican a la producción y exportación de petróleo y minerales y la elaboración de manufacturas. Las empresas basadas en recursos naturales han alcanzado algún grado de competitividad internacional (Puyana y Dargay, 1996), pero éste no ha sido el caso de las que producen manufacturas (Garay y otros, 1998; Misas, 1993; Mortimore, 1985; Ramírez y Núñez, 1998), lo que denota tareas incumplidas en cuanto a la reestructuración de las empresas e insuficientes esfuerzos de política nacional y regional para mejorar la competitividad sistémica de la economía colombiana (Acosta, 1997; Presidencia de la República de Colombia y Universidad del Valle, 1998). En el caso de los servicios, en la lista de las empresas extranjeras más importantes por la magnitud de sus ventas están apareciendo recientemente algunas vinculadas al proceso de privatización, como es el caso de la Generadora de Energía Eléctrica de Bogotá (EMGESA).

Con respecto a la probable evolución de las corrientes de IED hacia la economía de Colombia durante 1998, los antecedentes disponibles para el primer semestre señalan que este año podrían experimentar un nuevo salto, ya que, aun sin incluir la inversión en la actividad petrolera, se estima que habrían ingresado alrededor de 3 326 millones de dólares entre enero y junio de 1998, por lo que se podría esperar una inversión en torno de 6 000 millones par el año completo.²⁹ Casi la mitad ha llegado a través de centros financieros (especialmente Panamá e Islas Caimán). Tres cuartas partes del total se dirigieron hacia los servicios financieros (42.1%), electricidad, gas y agua (25.9%) y minerales no metálicos (7.8%) (COINVERTIR, 1998). De esta manera, parecen continuar las tendencias recientes de la IED en Colombia a provenir de centros financieros y a concentrarse preferentemente en los servicios y los recursos naturales (y no tanto en la industria manufacturera). Con la excepción de la inversión en el área del petróleo y el gas, no se percibe una relación muy clara entre la nueva IED, la expansión de la capacidad productiva y la actividad exportadora de las empresas extranjeras.

²⁹ La inversión de cartera que suele contabilizar COINVERTIR bajó drásticamente a sólo 50 millones de dólares en 1997, en comparación con ingresos de 271 y 175 millones, respectivamente, en 1995 y 1996. Por lo tanto, en 1998 no introduciría la distorsión que puede haber significado en años anteriores (1 732 millones de dólares acumulados entre 1992 y 1997).

Cuadro I.19
COLOMBIA: PRINCIPALES EMPRESAS CON PARTICIPACIÓN EXTRANJERA, 1997
 (En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Inversionista extranjero	Cap.ext (%)	País de origen	Exportaciones
Mobil de Colombia	Petróleo	1 165	Mobil Oil Corporation	100	Estados Unidos	...
Esso Colombiana Ltd.	Petróleo	946	Exxon Corporation	100	Estados Unidos	...
General Motors Colmotores S.A.	Automotor	833	General Motor Corp.	77	Estados Unidos	55
Texas	Petróleo	786	Texaco Inc.	100	Estados Unidos	...
Compañía Colombiana Automotriz	Automotor	413	Mazda	100	Japón	30
Sofasa	Automotor	462	Toyota Motor Corp.	53	Japón	50
Colgate Palmolive S.A.	Higiene	390	Colgate-Palmolive Co.	...	Estados Unidos	...
Carcafé S.A. (Associate Colcafé)	Comercio	390	301
Diamante-Samper	Cemento	370	Cemex	100	México	...
Nestlé de Colombia S.A.	Alimentos	307	Nestlé AG	100	Suiza	...
Industrias Alimenticias Noel S.A.	Alimentos	292	24
Intercor	Minería	284	Exxon Corporation	...	Estados Unidos	238
Comcel	Telecom.	262	Bell Canada	51	Canadá	...
Occidental de Colombia Inc.	Petróleo	256	Occidental Corp.	...	Estados Unidos	211
Smurfit Cartón Colombia S.A.	Papel	254	Smurfit Carton	66	Irlanda	5 ^a
Shell Colombia	Petróleo	251	Royal Dutch Shell	100	Reino Unido / Países Bajos	203
Cargill Cafetera de Manizales S.A.	Alimentos	241	Cargill Incorporated	100	Estados Unidos	137
Drummond	Minería	208	Drummond Co. Inc.	100	Estados Unidos	168
Monómeros Colombo Venezolanos	Química	204 ^b	D.S.M. / I.V.P.	66	Países Bajos / Venezuela	32
Enka de Colombia S.A.	Química	200	N.V. Ind. Bezit (Akzo)	49	Países Bajos	59
Cerro Matoso S.A.	Minería	197	Gencor	47	Sudáfrica	153
Purina Colombiana	Alimentos	195	Ralston Purina	...	Estados Unidos	...
Unilever Andina	Alimentos	194	Unilever	...	Reino Unido / Países Bajos	...
Distribuidora Nissan Ltda.	Automotor	187	Nissan Motor Co.	...	Japón	...
Productora de Papeles S.A. (PROPAL)	Papel	176	International Paper Co.	100	Estados Unidos	37
Siemens	Industria	168	Siemens A.G.	71	Alemania	...
Alpina Productos Alimenticios S.A.	Alimentos	157 ^b	Latin American Int'l Trading	35	Panamá	...
Hocol S.A.	Petróleo	131	Nimir	100	Kuwait	127
S.K.N. del Tolima Ltda.	Alimentos	128 ^b	...	100	Alemania	56
Generadora de Energía Eléctrica de Bogotá (EMGESA)	Energía eléctrica	122	Endesa, Enersis	...	España / Chile	...

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información extraída de las revistas *América economía*, 1995, 1996, 1997 y 1998; *Revista Semana*, abril de 1998 (25 principales privadas, estatales y extranjeras); revista *Dinero*, abril de 1998; y *Major Companies of Latin America and the Caribbean*, 1998, Londres, Graham & Whiteside, 1998.

^a Información correspondiente a 1996.

^b Información correspondiente a 1994.

4. Chile: consolidación de las ventajas comparativas basadas en los recursos naturales e inicio de nuevas actividades

En los últimos años, Chile se ha constituido en uno de los principales países de destino de los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe. Los ingresos promedio anuales de la economía de Chile por este concepto pasaron de 530 millones de dólares durante los años ochenta a cerca de 1 700 millones durante el primer quinquenio de la década actual y a más de 5 000 millones de dólares en los últimos dos años (véase el cuadro I.2).

El favorable desempeño de la IED —más allá de la rentabilidad de los proyectos— se ha relacionado directamente con la disminución de los riesgos y la estabilidad macroeconómica del país. Asimismo, en circunstancias muy difíciles, la puesta en práctica en 1985 del programa de conversión de deuda externa (conocido como Capítulo XIX), permitió restablecer la confianza de los inversionistas extranjeros en la economía del país. Posteriormente, con la recuperación económica, el mecanismo desapareció a causa de “muerte natural” (Calderón, 1993). Igualmente, el marco regulatorio de la inversión extranjera, el Decreto Ley 600, se ha mantenido muy estable desde su promulgación en 1974. Sin duda, ese decreto, especialmente en lo relativo a la suscripción de un contrato-ley con el Estado de Chile —en el que se garantizan los derechos y se establecen las obligaciones del inversionista extranjero— ha sido un factor determinante en la evolución de los flujos de IED durante los últimos años.

Entre 1974 y 1996, de acuerdo con las estadísticas del Comité de Inversiones Extranjeras (CIE),³⁰ las actividades mineras, básicamente del cobre y el oro, han recibido cerca del 50% de los ingresos de IED. Asimismo, mientras se ha observado una disminución de la importancia relativa de las manufacturas en este plano, la de los servicios se ha incrementado (véase el gráfico I.13). Las inversiones de empresas de América del Norte (Estados Unidos y Canadá) han predominado en los flujos de IED, hecho que obedece, en particular, al desarrollo de proyectos mineros de gran envergadura (véase el recuadro I.7). También han sido importantes las inversiones de orígenes poco comunes para la región (Australia, Nueva Zelanda, y Arabia Saudita) en actividades industriales basadas en recursos naturales (papel y celulosa, agroindustria y cemento) y las de empresas europeas (particularmente españolas) en el sector de los servicios (véase el gráfico I.14). Estos nuevos capitales han contribuido a dinamizar el proceso de crecimiento, con los consiguientes efectos positivos sobre la capacidad productiva, el empleo y, especialmente, las exportaciones (Agosin y otros, 1993 y 1996; Behrens, 1992; Calderón y Griffith-Jones, 1995; Desormeaux, 1989; Riveros y Vatter, 1994; Rozas, 1992).

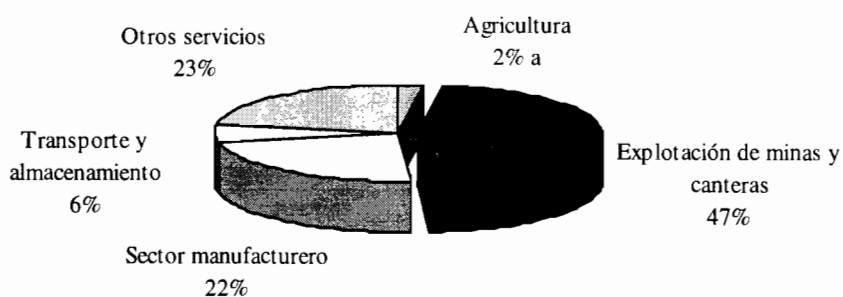
Según algunas estimaciones, los sectores vinculados a la producción de rubros transables habrían recibido más del 75% de la IED en los últimos años (Riveros y Vatter, 1994). De este modo, durante el primer quinquenio de los noventa, las empresas de inversión extranjera han generado un 40% de las exportaciones totales. Las ventas externas de estas firmas han crecido a

³⁰ La información del CIE se basa en las inversiones ingresadas al amparo del Decreto Ley 600. Estas cifras difieren de las presentadas anteriormente, que se fundaban en el balance de pagos. En las estadísticas del Comité no se descuentan los montos de capital remitidos por la empresa extranjera a su país de origen luego de liquidar o disminuir sus inversiones en Chile; además, se incluyen los créditos asociados a la ejecución de proyectos de inversión. En dichas estadísticas no se consideran los ingresos bajo el Capítulo XIX.

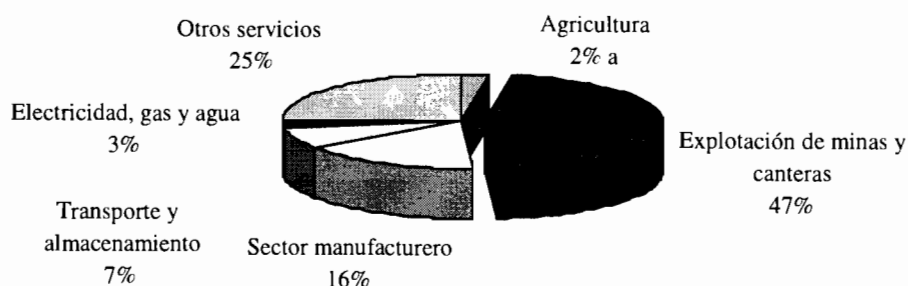
una tasa promedio anual de 19%, superando en dinamismo a las exportaciones totales, cuya variación anual fue de 11%. Asimismo, como porcentaje de las ventas totales sus exportaciones aumentaron de 24% a 31% entre 1991 y 1995, cifra que en la actualidad debería ser aún más elevada (Cid, Calderón y Mortimore, 1998). Incluso, según otras estimaciones, la relación entre ventas y exportaciones de las empresas extranjeras sería todavía mayor, por encima de 50% (Calderón y Griffith-Jones, 1995).

Gráfico I.13
CHILE: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1974-1997

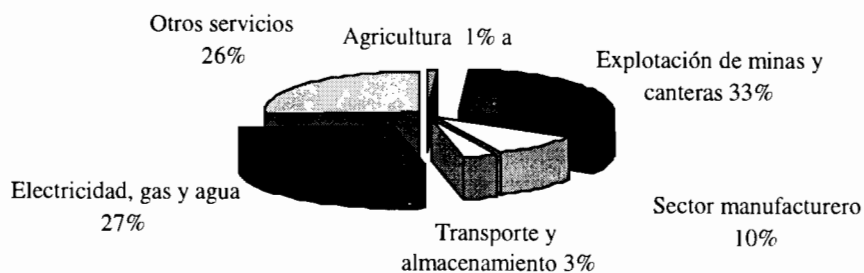
1974-1989 (319 millones de dólares)



1990-1996 (2 199 millones de dólares)



1997 (5 041 millones de dólares)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información del Comité de Inversiones Extranjeras de Chile.

^a Incluye agricultura, pesca y silvicultura.

Recuadro I.7

LA INVERSIÓN CANADIENSE EN LA MINERÍA CHILENA

En 1997, de acuerdo con las estadísticas oficiales,^a América Latina y el Caribe han consolidado su posición como principal foco de interés para las empresas transnacionales canadienses en el mundo en desarrollo; en la región se concentra cerca del 15% de la inversión canadiense acumulada en el exterior. Los flujos de ese origen presentan dos características principales.

- Está muy focalizada en países caribeños, particularmente en los “paraísos fiscales”, con el fin de aprovechar las ventajas de carácter tributario que éstos ofrecen. En la mayoría de los casos, estos recursos son canalizados posteriormente hacia otros destinos, dentro o fuera de la región.
- Crece la importancia de las inversiones en actividades extractivas (minería e hidrocarburos) en aquellos países que han eliminado las restricciones a la presencia del capital extranjero en estas actividades.

En la actualidad, Canadá tiene inversiones en curso y proyectadas por más de 7 000 millones de dólares en Chile,^b que se ha convertido en uno de sus principales países de destino en la región. La participación de empresas tales como Falconbridge, Placer Dome, Rio Algom, Cominco y Teck Corp. en el desarrollo de grandes proyectos de exploración de recursos mineros (cobre y oro), está modificando sustancialmente la estructura del sector y, sobre todo, su capacidad exportadora. Así, según estudios de la Sociedad Nacional de Minería (SONAMI), 43% de las exportaciones chilenas de productos mineros provienen de empresas canadienses.

PRINCIPALES EMPRESAS CANADIENSES EN LA MINERÍA CHILENA^c

Proyecto	Empresa canadiense	Monto de la inversión	Inicio de producción
Doña Inés de Collahuasi	Falconbridge (40%)	1 760	1998
Cerro Casale	Arizona Star Resources/Placer Dome	1 300	2001
Zaldívar	Placer Dome	600	1995
Cerro Colorado	Rio Algom	550	1994
Pascua	Barrick Gold Corp.	500	2000
Spence	Rio Algom	500	2001
Quebrada Blanca	Cominco Ltd. / Teck Corp. (77%)	375	1994
Lobo y Marte	Teck Corp. (60%)	350	n.d

^a *Statistics Canada.*

^b CIBS (Canada's International Business Strategy), *Geographic Overview*, Latin America and the Caribbean, 1998. [<http://dfait-maeci.gc.ca/english/trade/cibs/english/overview/overgla.htm>].

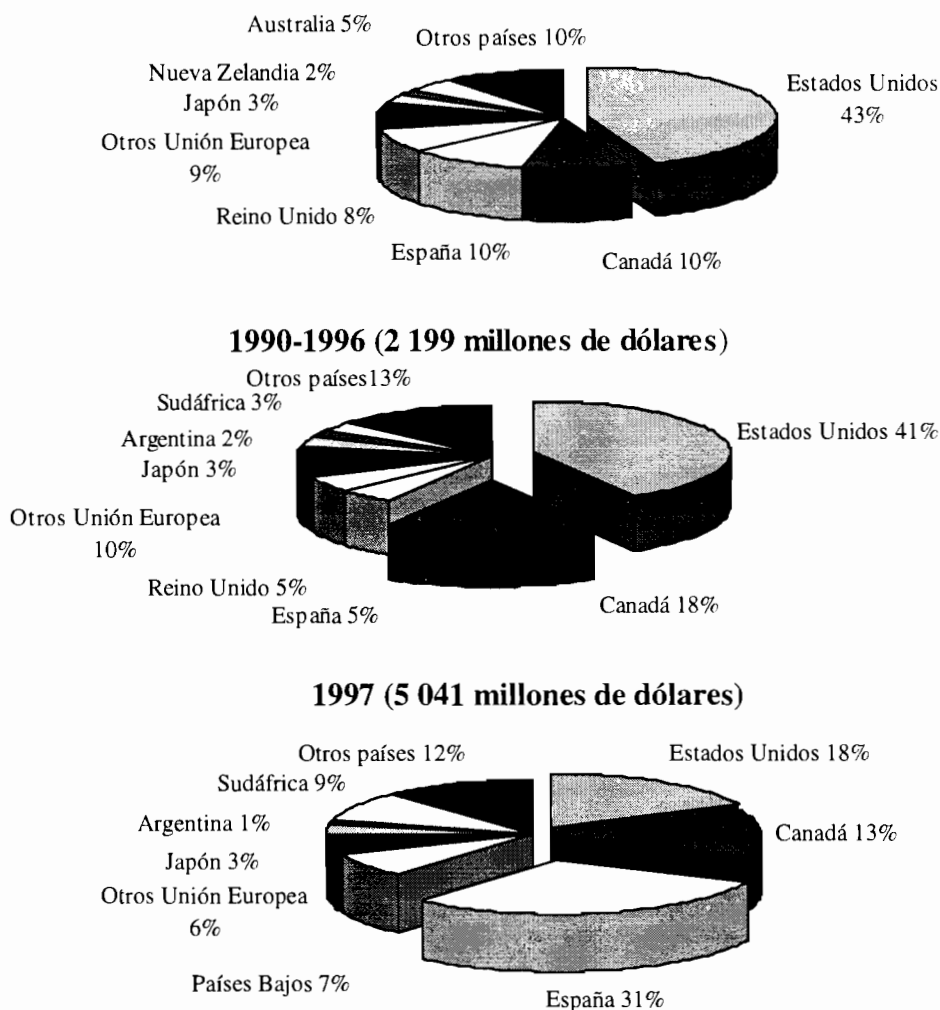
^c Comisión Chilena del Cobre, *Inversión extranjera en la minería chilena 1997*, Santiago de Chile, mayo de 1998.

A diferencia de otros casos en América Latina —dada la importancia de la minería en Chile—, el destino de los flujos de IED ha sido más bien el desarrollo de nuevos proyectos que la compra de empresas existentes.³¹ Asimismo, las favorables perspectivas de la economía del país han convertido la reinversión de utilidades en una de las principales vías de ingreso de la

³¹ Además, a diferencia de otros países latinoamericanos, Chile no ha registrado ingresos importantes como resultado de la privatización de activos estatales. Su participación en los montos totales recaudados por este concepto en la región, luego de un fuerte impulso privatizador en las décadas de 1970 y 1980, ha disminuido a sólo un 3% entre 1990 y 1997 (Cámara de Comercio de Santiago, 1998a).

inversión directa³² (Banco Central de Chile, 1998a). No obstante, las transferencias de activos, que fueron muy importantes a finales de los años ochenta como resultado de los programas de conversión de deuda externa³³ y privatización, han comenzado a mostrar un renovado crecimiento en los últimos dos años.

Gráfico I.14
**CHILE: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA,
 1974-1997 (319 millones de dólares)**



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información del Comité de Inversiones Extranjeras de Chile.

³² Durante el período 1990-1997, las utilidades de la inversión directa efectivamente repatriadas alcanzaron a 755 millones de dólares anuales, en términos netos, mientras que el promedio de las utilidades devengadas netas fue de 1 326 millones de dólares.

³³ Entre 1985 y 1989 ingresaron al país 3 230 millones de dólares bajo el Capítulo XIX. La mayor parte de esos recursos se utilizó para comprar empresas industriales (40%), agrícolas, forestales y pesqueras (21%) y de servicios (Rozas, 1992).

En 1997, cerca de 40% de la IED correspondió a fusiones y adquisiciones. Así, manteniendo una tendencia que se había comenzado a definir el año anterior (CIE, 1997; CEPAL, 1998a), el sector de los servicios concentró más del 50% de los flujos de IED, especialmente en las áreas de la energía eléctrica, las telecomunicaciones y los servicios financieros (véase el gráfico I.13).

Al igual que en el caso del destino sectorial de las inversiones, en el transcurso del último año se produjeron cambios importantes en cuanto al origen de estos recursos. Así, España se constituyó en el principal país inversionista en la economía chilena al desplazar —por primera vez desde 1974— a Estados Unidos, que quedó en el segundo lugar (véase el gráfico I.14). Sin embargo, este cambio obedece principalmente a una sola operación: la compra por parte de Endesa-España del 29% de las acciones de Enersis, la empresa *holding* eléctrica chilena (véase el recuadro I.8). Así, Estados Unidos mantiene su primacía con respecto al acervo total de IED, con un 36%, seguido de Canadá (16%) y España (11%). Por otra parte, si se excluyen las inversiones en minería, la Unión Europea en su conjunto resulta ser el principal inversionista extranjero en la economía de Chile; el segundo lugar lo ocupa los Estados Unidos.

Recuadro I.8

LA ADQUISICIÓN DEL GRUPO ENERSIS POR ENDESA-ESPAÑA: ¿ALIANZA ESTRATÉGICA O FUSIÓN?

A finales de 1997, haciendo uso de 1 179 millones de dólares de un total de 1 500 millones autorizado por el Gobierno de Chile para esta operación, Endesa-España compró cuatro de las cinco sociedades de inversión que poseían alrededor del 29% del capital accionario de la empresa *holding* Enersis de generación y distribución de electricidad. En los últimos años, la empresa chilena había llevado a cabo un activo proceso de internacionalización en otros países latinoamericanos, a raíz de lo cual contaba con una presencia importante en los mercados de energía de Argentina (Costanera/CBA, El Chocón, EDESUR), Brasil (CERJ y Cachoeira), Colombia (Betania, Codesa y Emgesa) y Perú (Edelgel, Edelnor). De este modo, Enersis se convirtió en el mayor conglomerado del ramo en América Latina, avalado en 4 800 millones de dólares. Asimismo, Endesa-España —antes de asociarse con Enersis— ya había adquirido varias empresas en Argentina, Perú, Venezuela y República Dominicana.

Esta operación se originó en las limitaciones que enfrentaba el grupo Enersis para mantener su estrategia de expansión en América Latina. En 1997, el endeudamiento del grupo había aumentado en 20%, tras la adquisición de CERJ, la empresa eléctrica de Rio de Janeiro. Aunque se estimaba que todavía podía incrementar su deuda en otros 1 000 millones de dólares, esa cantidad no bastaba para participar con éxito en las privatizaciones de otras empresas del sector, las cuales podían llegar a unos 20 000 millones de dólares.^a De hecho, Enersis tiene contemplado un aumento de capital de unos 600 millones de dólares —400 millones vía aumento de capital y 200 millones mediante la emisión de bonos convertibles en acciones—, para financiar su plan de expansión en el exterior.^b Así, desde la perspectiva de los ejecutivos chilenos, la alianza con Endesa-España —provista de una capitalización cinco veces mayor— les permitirá potenciar su estrategia de expansión, principalmente en Brasil.

Dos semanas después de concretarse esta alianza estratégica, un consorcio liderado por ambas empresas se adjudicó la distribuidora eléctrica brasileña Compañía Energética de Ceará (COELCE) en 868 millones de dólares. De acuerdo con el compromiso establecido entre ambas partes, Enersis y Endesa-España conservaron una participación igualitaria (41.4%) en COELCE. Asimismo, esta operación fue especialmente significativa para la empresa española, ya que le permitió superar en la licitación de COELCE a su connacional Iberdrola, que también cuenta con una importante presencia en Brasil, a través de su inversión en COELBA. Al mismo tiempo, Endesa-España afianzó su posición como uno de los principales operadores en América Latina.

^a Pablo Bachelet, "Eléctricas: espaldas anchas", *América economía*, Santiago de Chile, septiembre de 1997.

^b *El Mercurio*, 3 de abril de 1998.

En este panorama, es posible identificar las principales orientaciones estratégicas de los inversionistas extranjeros en la economía chilena (véase el cuadro I.20):

- Actividades tradicionales de explotación de recursos naturales destinados a la exportación. El interés de los inversionistas extranjeros se ha centrado en la producción de bienes básicos (*commodities*).³⁴
 - Empresas creadas para explotar recursos mineros (Minera Escondida, El Abra, Candelaria, Compañía Minera Disputada de Las Condes y Mantos Blancos). En general, son mayoritariamente extranjeras.
 - Empresas manufactureras basadas en recursos naturales, principalmente papel y celulosa (Forestal Santa Fe y Compañía de Petróleos de Chile (Copec)). En muchos de estos casos, el inversionista extranjero tiene una participación minoritaria.
- Actividades emergentes, pero con un peso relativo menor en el acervo de IED. Procuran lograr acceso a segmentos del mercado nacional o regional con alto potencial de crecimiento, principalmente en servicios y en algunas actividades manufactureras. En algunos casos, incluso buscan elementos estratégicos (*know-how*) a través de asociaciones o alianzas con empresarios locales.
 - Empresas de servicios que son el resultado de los programas de conversión de deuda externa, así como de privatizaciones (Compañía de Teléfonos de Chile (CTC) y Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel)) realizados en los años ochenta. En ellas, en general, los inversionistas extranjeros no poseen participaciones mayoritarias (véase el cuadro I.20).
 - Empresas manufactureras que también surgieron a raíz de los programas mencionados, al igual que de la devolución al sector privado de firmas que debieron ser intervenidas como consecuencia de la crisis financiera de 1982 (Industria Azucarera Nacional (IANSÁ),³⁵ Compañía Cervecerías Unidas (CCU), Copec). En varios de estos casos, los grupos nacionales buscaron asociarse con inversionistas extranjeros.
 - Las subsidiarias de empresas transnacionales que han mantenido sus operaciones en Chile, concentrándose en una actividad principal e integrándose más estrechamente con la casa matriz a nivel mundial y con otras subsidiarias a nivel regional (Nestlé, Unilever y General Motors).
 - Empresas fuertemente internacionalizadas, que fueron adquiridas por inversionistas extranjeros en el marco de la oleada de compras de empresas privadas que se observa en la economía chilena desde hace dos años (Enersis, Embotelladora Andina y Supermercados Santa Isabel).

³⁴ Entre los principales productos exportados por empresas extranjeras se cuentan: mineral de cobre, pasta de celulosa, harina de pescado, metanol, oro, uvas y madera. Estos productos representan el 70% de las exportaciones totales de este grupo de empresas. En 1997, las cuatro compañías mineras extranjeras más importantes (La Escondida, Disputada, Candelaria y Mantos Blancos) generaron 37% de las exportaciones totales de cobre y, además, incrementaron la proporción de mineral refinado en el país (Comisión Chilena del Cobre, 1998a).

³⁵ A principios de los años noventa, Continental Bank dejó de ser accionista de IANSÁ. Actualmente, la empresa no cuenta con inversión extranjera.

Cuadro I.20
CHILE: PRINCIPALES EMPRESAS CON PARTICIPACIÓN EXTRANJERA, 1997
 (En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Inversionista extranjero	Cap. ext. (%)	País de origen	Exportaciones
Cía de Petróleos de Chile (Copec)	Comercio	3 048	Carter Holt Harvey	27	Nueva Zelanda	...
Enersis	Energía	2 815	Endesa-España	29	España	...
Escondida Ltda.	Minería	1 547	BHP, RTZ, JECO	100	Australia, Reino Unido, Japón	1 547
Telecomunicaciones de Chile (CTC)	Telecom.	1 437	Telefónica España S.A.	44	España	...
Shell Chile	Comercio	1 046	Royal Dutch-Shell	100	Reino Unido / Países Bajos	2
Embotelladora Andina	Alimentos	890	Coca Cola Corp.	11	Estados Unidos	0
Supermercados Sta. Isabel	Comercio	755	Grupo Vélox (21%) / Royal Ahold (16%)	37	Uruguay / Países Bajos	0
Esso Chile	Comercio	700	Exxon Corporation	100	Estados Unidos	1
Nestlé Chile S.A.	Alimentos	644	Nestlé AG	100	Suiza	39
Gener Energía	Energía eléctrica	614	Continental Bank Security Pacific	16	Estados Unidos	0
Cía. Cervecerías Unidas (CCU)	Bebidas	588	Paulaner	32	Alemania	3
General Motors	Automotor	525	General Motor Corp.	100	Estados Unidos	101
Minera El Abra	Minería	434	Cyprus Amax	51	Estados Unidos	447
Disputada de Las Condes	Minería	403	Exxon Corporation	100	Estados Unidos	278
Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL)	Telecom.	378	Stet Telecom / Samsung	30	Italia/Corea del Sur	272
Cía. Minera Candelaria	Minería	327	Phelps Dodge/ Sumitomo	100	Estados Unidos / Japón	327
Methanex Chile C. Ltda.	Química	300	Methanex Corp.	100	Canadá	285
Soprole	Alimentos	295	Dairy Board	51	Nueva Zelanda	2
Mantos Blancos	Minería	276	Mininco	75	Luxemburgo	276
Malloa Alimentos ^a	Alimentos	220	Unilever	100	Reino Unido / Países Bajos	23
Minera Zaldívar	Minería	217	Placer Dome (50%) / Outokumpu (50%)	100	Canadá / Finlandia	217
Goodyear de Chile Saic	Neumáticos	215	The Goodyear Tyre & Rubber Co.	100	Estados Unidos	57
Chile Tabacos	Tabaco	180	British American Tobacco (BAT)	70	Reino Unido	30
Forestal Santa Fe	Papel celulosa	174	Royal Dutch-Shell	100	Reino Unido / Países Bajos	0
Cemento Melón	Cemento	170	Blue Circle Ind. PLC	98	Reino Unido	0
CATECU	Calzado	156	Bata S.A.C.	100	Canadá	2
Cemento Polpaico	Cemento	150	Holderbank Financière Glaris Ltd.	54	Suiza	0
Quebrada Blanca S.A.	Minería	149	Cominco / Teck Corp.	80	Canadá	149
Mantos de Oro, Cía. Minera	Minería	133	Placer Dome	100	Canadá	133
El Indio, Cía. Minera	Minería	120	Barrick Gold Corp.	100	Canadá	88

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de revista *América economía*, 1997 y 1998; *The Chile Sourcebook, 1994; Major Companies of Latin America and the Caribbean, 1998*, Londres, Graham & Whiteside, 1998, y las propias empresas.

^a A partir de 1997, Unilever fusionó todas sus empresas de alimentos en Malloa Alimentos S.A., con la excepción de los helados.

La existencia de abundantes depósitos mineros en explotación y de considerables reservas de minerales ha sido el factor determinante en la explicación de los ingresos de inversión extranjera. Actualmente, más de 43% del acervo de IED corresponde a inversiones en minería. En 1997 se invirtieron en esta actividad unos 1 630 millones de dólares, lo que representa un 33% del total (véase el gráfico I.13). A pesar de que la minería ha perdido algo de su importancia relativa, los ingresos registrados en 1997 fueron equivalentes a los de 1994 y 1995, años en que las inversiones en el sector alcanzaron sus mayores niveles. Entre 1998 y el 2000, esto se traducirá en un aumento de 30% en la producción de los proyectos de explotación de yacimientos de cobre de propiedad extranjera³⁶ (Comisión Chilena del Cobre, 1998b).

En la actualidad, en un contexto de sostenida baja de los precios internacionales,³⁷ no ha existido una proliferación de nuevos proyectos y las empresas extranjeras con operaciones en Chile se han visto obligadas a disminuir sus costos de explotación y, a la vez, a aumentar su eficiencia, como una manera de seguir siendo competitivas. En este marco, la minería continuó registrando importantes entradas de IED, principalmente como resultado de la ampliación de los proyectos en curso.

A pesar de ello, empresas mineras como Escondida, Candelaria y Cerro Colorado, actualmente en operación, han iniciado ambiciosos proyectos con vistas a ampliarse. Asimismo, ha continuado la construcción de tres grandes proyectos, Doña Inés de Collahuasi, Lomas Bayas y Pelambres (Moguillansky, 1998). Al parecer, estos inversionistas han incorporado el comportamiento cíclico del precio del cobre a sus programas de inversiones, de manera tal que aprovechan los períodos de bajos precios para llevar a cabo las etapas de financiamiento y construcción (o ampliación) de las plantas y, de este modo, hacer coincidir la explotación efectiva del mineral con los períodos de mejores precios. Entre los principales proyectos en curso figuran:

- El proyecto Doña Inés de Collahuasi, cuyo desarrollo actual, luego de múltiples cambios de propiedad, se inició a mediados de 1996. Se estima que se invertirán en él unos 1 760 millones de dólares y entrará en operación a finales de 1998.
- Los Pelambres, mineral que el grupo chileno Luksic había explotado a mediana escala hasta marzo de 1998. Dadas las características del depósito, se decidió expandir significativamente la producción, para lo cual el grupo se asoció con inversionistas japoneses (véase el cuadro I.21), que pagaron unos 256 millones de dólares por un 40% de la empresa. El proyecto —en el que se invertirán unos 1 300 millones de dólares— comenzó a construirse en el segundo semestre de 1997, y se espera iniciar la producción comercial a fines de 1999.

³⁶ En la actualidad Chile es el primer exportador de mineral de cobre, y con los proyectos en vías de desarrollo el país generará dos tercios del incremento de la producción mundial de este metal.

³⁷ A partir de mediados de la década de 1980, los precios del cobre empezaron a registrar un incremento importante y, en 1988, se superó la barrera histórica de un dólar la libra. En ese favorable contexto internacional se comenzó a concretar un gran número de nuevos proyectos mineros. A mediados de 1997, los precios iniciaron un sistemático descenso, debido a problemas derivados de la crisis asiática y al aumento de la oferta de mineral una vez que los nuevos proyectos entraron en operación.

Cuadro I.21
CHILE: PRINCIPALES INVERSIONES EXTRANJERAS, 1997
 (En millones de dólares)

Inversionista	País	Propósito	Monto
Minería			1 627
Anglo American / Falconbridge / Mitsui	Sudáfrica / Canadá / Japón	Construcción del proyecto Doña Inés de Collahuasi	646
Broken Hill Proprietary (BHP) / Río Tinto Zinc (RTZ) / Mitsubishi	Australia / Reino Unido / Japón	Ampliación de Minera Escondida	285
Westmin Resources Ltd.	Canadá	Construcción del proyecto Lomas Bayas	162
Rio Algom Ltd.	Canadá	Ampliación de Cerro Colorado	142
Nippon Mining / Mitsubishi	Japón	Construcción del proyecto Los Pelambres	64
Otras inversiones inferiores a 50 millones de dólares			328
Electricidad, gas y agua			1 378
Endesa-España	España	Compra de 29% del <i>holding</i> Enersis	1 179
Power Market Development Company (PMDC) ^a	Estados Unidos	Compra de 25% de EMEL	119
Otras inversiones inferiores a 50 millones de dólares			80
Otros servicios^b			1 487
Grupo Velox	Uruguay	Compra de participación en Supermercados Santa Isabel	180
Banco Santander	España	Compra de participación de Santander Chile Holding ^c	168
ING Latin American Holdings	Países Bajos	Compra de Cruz Blanca Seguros de Vida S.A.	125
Hong Kong & Shanghai Banking Co. (HSBC)	Reino Unido	Compra de participación adicional en el Banco Santiago	79
American Life Insurance Co.	Estados Unidos	Aumento de capital en filial chilena	63
ABN AMRO Bank	Países Bajos	Aumento de capital en filial chilena	60
Otras inversiones inferiores a 50 millones de dólares			812
Industria manufacturera			495
Coca Cola Corp.	Estados Unidos	Compra del 11% de Embotelladora Andina	98
Storrow Drive Corp. N.V. / Rabobank	Países Bajos	Instalación de agroindustria	50
Otras inversiones inferiores a 50 millones de dólares			347
Otros sectores^d			54
Total IED a través del DL 600			5 041

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de informaciones del Comité de Inversiones Extranjeras de Chile, la Sociedad de Fomento Fabril y la prensa financiera.

^a PMDC es una subsidiaria de Pennsylvania Power & Light Co. (PP&L).

^b Incluye comercio, construcción, transporte y comunicaciones.

^c Santander Chile Holding incluye Banco Santander Chile, Santander Leasing, Santander Factoring, Fiscalex Ltda. y Bansander AFP.

^d Incluye agricultura, pesca, silvicultura, construcción, transporte y comunicaciones.

- La construcción del proyecto de Lomas Bayas se inició en enero de 1997 y estaba previsto que la producción comercial empezara a mediados de 1998, con una inversión estimada de 244 millones de dólares.

Además de la minería, también se han realizado importantes inversiones en otras actividades de procesamiento de recursos naturales, en particular en las áreas agrícola, pesquera y forestal. Una parte importante de las empresas extranjeras dedicadas a actividades industriales basadas en recursos naturales ingresó al país a finales de los años ochenta acogiéndose a los programas de conversión de deuda. Entre 1985 y 1990, un 40% de las entradas bajo el Capítulo XIX se dirigió al sector industrial, básicamente a papel y celulosa. Otro 25% fue hacia actividades primarias vinculadas a la agricultura, la silvicultura, la madera y la pesca (Calderón y Griffith-Jones, 1995; Agosin, 1996).

A partir de 1995, la IED en actividades de servicios ha registrado un fuerte crecimiento³⁸ (véase el gráfico I.13). Los inversionistas extranjeros, mediante fusiones y adquisiciones, han incrementado su presencia en aquellos segmentos del mercado interno que están en un proceso de fuerte desarrollo y modernización, en particular los servicios financieros. A esta estrategia responde la compra del Banco Osorno por el Banco Santander, lo que dio origen al banco más grande del país (CEPAL, 1998a); y las adquisiciones del Banco de Santiago, Cruz Blanca Seguros de Vida, así como la venta de un 40% de Seguros La Construcción a la empresa británica Royal & Sun Alliance en 122 millones de dólares (véase el cuadro I.21 y Cámara de Comercio de Santiago, 1998a). Asimismo, debido a la fuerte concentración que se está produciendo en estos mercados, algunas de las empresas extranjeras que operan en ellos se han visto obligadas a aumentar su capitalización.

En el caso de las telecomunicaciones, campo en el que la presencia extranjera data de algunos años, los avances tecnológicos y la creciente competencia han obligado a los operadores a llevar a cabo ambiciosos programas de inversión, tanto en la telefonía local, como de larga distancia y celular. Tal es el caso de la Compañía de Teléfonos de Chile (CTC), subsidiaria de Telefónica de España, que proyecta invertir unos 2 600 millones de dólares antes del año 2000 para ampliar el servicio e incorporar la tecnología digital mediante un sistema de fibra óptica (SFF, 1998). Asimismo, la fuerte competencia en cuanto a la telefonía celular ha obligado a las principales empresas operadoras a introducir nuevas tecnologías —como el PCS— con inversiones superiores a 300 millones de dólares en el caso de BellSouth (véase el capítulo III).

En el caso de la industria manufacturera, empresas presentes por largo tiempo en la economía de Chile —herederas del modelo basado en la sustitución de importaciones— intentaron mantener su participación de mercado en el nuevo contexto de apertura. En muchos casos concentraron sus operaciones en una actividad principal y se convirtieron en distribuidoras de productos importados.

Finalmente, durante 1997, se comenzó a producir un nuevo fenómeno: la adquisición de parte importante del capital accionario de empresas locales presentes en otros mercados de la

³⁸ Una parte importante de las inversiones registradas como IED en el sector de los servicios corresponde a fondos de inversión extranjeros (FICE) y sociedades de inversión que, de hecho, son inversiones de cartera, pero quedan incluidas en las estadísticas del CIE debido a que ingresan al país bajo el amparo del DL 600.

región (Enersis, Supermercados Santa Isabel y Embotelladora Andina). Esto no sólo permitió a las empresas compradoras obtener simultáneamente una posición dominante en diversos mercados —lo que probablemente hubiera demorado más tiempo en caso de seguir una estrategia de expansión alternativa— y atraer activos intangibles (redes de proveedores, cartera de clientes, marcas, tecnología, entre otros), sino, además, neutralizar a competidores en proceso de expansión. Por su parte, la empresa vendida obtuvo un mayor respaldo financiero, además de incorporarse a redes internacionales de producción más complejas y de mayor desarrollo (véase el recuadro I.8). De hecho, en 1997 un 65% de los recursos comprometidos en fusiones y adquisiciones de empresas chilenas fue aportado por firmas extranjeras (Cámara de Comercio de Santiago, 1998a).

Para 1998 se espera que la inversión extranjera registre un leve incremento, principalmente gracias a la continuación de proyectos tales como Collahuasi, Lomas Bayas y Pelambres. Paralelamente, empresas como Escondida, Candelaria y Cerro Colorado, actualmente en operación, se encuentran en pleno proceso de ampliación de sus instalaciones. Así, se estima que durante 1998 la inversión materializada en el sector minero bordeará los 1 800 millones de dólares (Comisión Chilena del Cobre, 1998b).

De acuerdo con cifras del Banco Central de Chile, durante los primeros seis meses de 1998 ingresaron al país unos 2 534 millones de dólares, lo que representa un incremento de 31% con respecto a los 1 932 millones registrados en el mismo período del año anterior. Así, si esta tendencia se mantiene, se podrían esperar ingresos cercanos a los 4 700 millones de dólares.

Esta tendencia estaría siendo confirmada por estimaciones más recientes que sitúan la afluencia de IED en torno de los 4 200 millones de dólares en los primeros ocho meses de 1998 (CEP, 1998d). De estos flujos, 66% correspondería a adquisiciones de empresas locales por parte de firmas extranjeras, 12% a privatizaciones, 11% a ampliaciones y otro 11% a nuevas inversiones.³⁹ Entre las adquisiciones se destacan la compra de la empresa Prosan (productos de higiene y tocador) por parte de Procter & Gamble, estadounidense, en 375 millones de dólares; la toma de control del Banco Bhif por el BBV con una inversión de 350 millones de dólares; y la adquisición de la empresa de alimentos Dos en Uno por la firma argentina Arcor, en 200 millones de dólares.

5. Venezuela: de la nacionalización a la privatización parcial del petróleo

Durante la presente década, los flujos de IED hacia la economía venezolana han sido relativamente voluminosos, aunque irregulares. Entre 1990 y 1996 se registró un promedio anual de ingresos de alrededor de 1 000 millones de dólares, pero sólo a partir de 1994 se comenzó a verificar un incremento sostenido de estos flujos. En 1997 las corrientes de IED hacia Venezuela experimentaron un extraordinario crecimiento (133%) —el mayor de las economías de la región—, superando los 5 087 millones de dólares (véase el cuadro I.2).

³⁹ En los primeros seis meses de 1998, un 79% de los recursos comprometidos en fusiones y adquisiciones de empresas chilenas fue aportado por firmas extranjeras (Cámara de Comercio de Santiago, 1998).

Desde comienzos de los años noventa, Venezuela registró importantes desequilibrios macroeconómicos y graves dificultades en su sistema financiero, lo que repercutió sobre los flujos de IED. En 1996, las autoridades económicas adoptaron un programa de estabilización y reformas estructurales (*Agenda Venezuela*). Así, al amparo del mejoramiento del clima macroeconómico y de las expectativas, y de una notable expansión del sector petrolero, la economía creció un 5.6% (CEPAL, 1998c).⁴⁰

Desde mediados de los años setenta, según las cifras oficiales de la Superintendencia de Inversiones Extranjeras (SIEX)⁴¹ —únicas que presentan una desagregación sectorial y geográfica—, los flujos de IED se concentraron en el sector manufacturero, aprovechando las ventajas de la estrategia de sustitución de importaciones y la imposibilidad de participar en otras actividades, en particular las vinculadas al sector petrolero, que se nacionalizó en 1976. A partir de 1991, con el inicio del programa de privatizaciones, los servicios comenzaron a adquirir mayor importancia (véase el gráfico I.15). En estos años se traspasó a inversionistas extranjeros una parte significativa de la propiedad de la Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV) y de Venezolana Internacional de Aviación S.A. (VIASA).⁴²

Desde mediados de los años noventa, pese a que las cifras de SIEX no lo registran, la mayor parte de los flujos de IED tuvieron como destino las actividades petroleras. En 1992, como resultado de las crecientes dificultades de la empresa estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA), el Gobierno inició la apertura de esta rama de actividad.⁴³ Así, 20 años después de la nacionalización de la industria petrolera, las autoridades venezolanas están buscando en el capital privado, especialmente extranjero, los recursos necesarios para financiar un ambicioso plan de crecimiento para los próximos 10 años.⁴⁴

⁴⁰ En el caso de Venezuela, la IED tiene un impacto significativo sobre la balanza de pagos. Además, debido a la centralización de las cuentas externas de la empresa estatal de petróleo y el fisco nacional, la IED también tiene un efecto importante sobre las finanzas públicas.

⁴¹ Se aprecia una notable diferencia entre los montos de IED registrados por la SIEX y los contabilizados por el Banco Central en su balanza de pagos, especialmente en los últimos tres años. Aun considerando que la información registrada por la SIEX excluye la IED dirigida a la actividad petrolera, los montos estimados por esta entidad parecen estar por debajo de la afluencia de IED que ingresó a Venezuela en los últimos años.

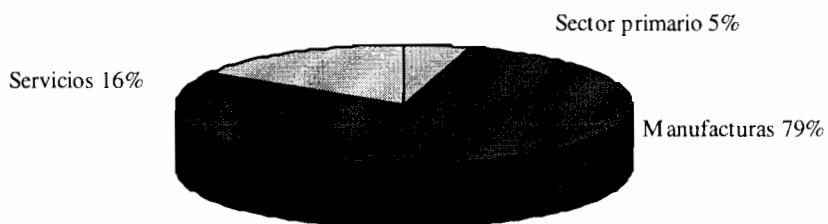
⁴² El 15 de noviembre de 1991 un consorcio formado por AT&T y GTE Corp. (ambas de Estados Unidos), Electricidad de Caracas, Telefónica de España y el Banco Mercantil se adjudicó el 40% de la propiedad de CANTV, por la que pagó cerca de 1 860 millones de dólares. Ese mismo año, la empresa española Iberia pagó unos 60 millones de dólares por el 60% de VIASA. En 1997, dada la mala situación económica de la empresa, VIASA fue liquidada.

⁴³ Desde su nacionalización, PDVSA formuló un plan estratégico con dos componentes: la internacionalización de su producción y la expansión de la capacidad de producción interna a través de un ambicioso plan de prospección petrolera iniciado en 1985. Ambos elementos debían ser financiados con el flujo de caja de la empresa y con endeudamiento en los mercados internacionales de largo plazo. Desde mediados de los años ochenta, como resultado de la crisis fiscal del Estado venezolano, la disponibilidad de recursos para este plan se vio restringida. De esta manera, la eliminación del esquema tributario a que se acogía la actividad petrolera y los requerimientos tecnológicos para la exploración y explotación de nuevas reservas llevaron a iniciar el proceso de apertura petrolera.

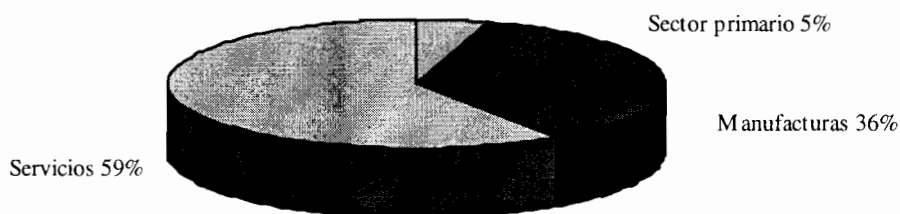
⁴⁴ Al sector petrolero corresponde el 25% del PIB, el 50% de los ingresos fiscales del gobierno y el 80% de las exportaciones.

Gráfico I.15
VENEZUELA: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA, 1979-1997
(En porcentajes)

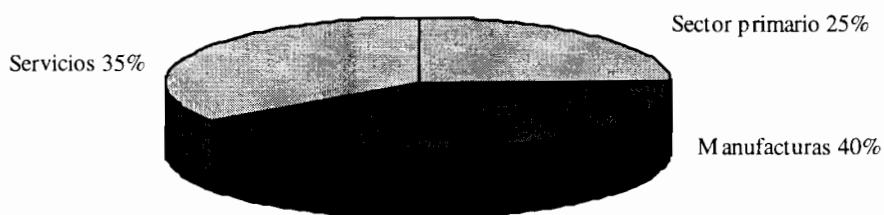
1979-1991 (315 millones de dólares)^a



1992-1996 (760 millones de dólares)^a



1997 (665 millones de dólares)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Superintendencia de Inversiones Extranjeras (SIEX).

^a Promedio anual de los flujos. No incluye inversiones en petróleo.

Por otro lado, en 1995 el sistema financiero venezolano atravesó por una grave crisis, y numerosas instituciones bancarias quebraron. Frente a este panorama el Gobierno facilitó la transferencia de algunos de los mayores bancos a entidades financieras extranjeras, ya sea por la vía de su privatización (en el caso de los bancos intervenidos) o mediante la compra a empresarios locales. Así, esta reorganización del sistema financiero, especialmente de la banca comercial, ha sido fundamental para la reciente recuperación de los flujos de IED hacia Venezuela.

Estados Unidos ha sido el principal origen de los flujos de IED hacia la economía venezolana, primero en manufacturas, después en servicios financieros y telecomunicaciones (GTE Corp. y AT&T en CANTV) y más recientemente en actividades petroleras. Entre 1992 y 1996, a pesar de las deficiencias de las estadísticas, cerca del 40% de los ingresos de IED provenían de empresas estadounidenses (véase el gráfico I.16). Esta tendencia debe haberse acentuado en los últimos años como resultado de las inversiones en petróleo. Los países europeos se han concentrado en actividades financieras y en algunas manufacturas, mientras que las empresas japonesas han destinado la mayor parte de sus inversiones a las manufacturas de metales. Además, se evidenció un importante crecimiento de las inversiones procedentes de otros países latinoamericanos.

Durante 1997, los flujos de IED se vieron estimulados por los buenos resultados del programa de estabilización, la revitalización del programa de privatizaciones y sobre todo por la apertura del sector petrolero.⁴⁵ En relación con la venta de activos estatales, destaca la privatización del 70% de la Siderúrgica del Orinoco (SIDOR), que se transfirió por 2 300 millones de dólares a un consorcio integrado, entre otras empresas, por la mexicana Hylsamex SA de CV; las argentinas Siderar SA, Tamsa⁴⁶ y Techint, y la brasileña Usiminas. Finalmente, al igual que en otros países latinoamericanos, han comenzado a producirse algunas adquisiciones de empresas venezolanas por parte de inversionistas extranjeros.

En este contexto, es posible identificar las siguientes orientaciones estratégicas en el comportamiento reciente de los inversionistas extranjeros en la economía de Venezuela:

- Acceso a la exploración, explotación y procesamiento de recursos naturales, principalmente hidrocarburos (petróleo y gas natural), así como algunos minerales metálicos como oro y níquel. Asimismo, la disponibilidad de recursos y energía y la cercanía al mercado estadounidense convierten a Venezuela en una interesante localización para la industria siderúrgica y del aluminio.
- Acceso al mercado interno, particularmente a algunas actividades de servicios, tales como las telecomunicaciones y la banca, y algunos servicios orientados a la actividad petrolera. Desde una perspectiva regional, considerando en particular su fuerte relación con Colombia, algunas industrias manufactureras han concentrado sus operaciones en Venezuela, particularmente en el caso de las ensambladoras de vehículos (véanse el cuadro I.22 y el recuadro IV.1).

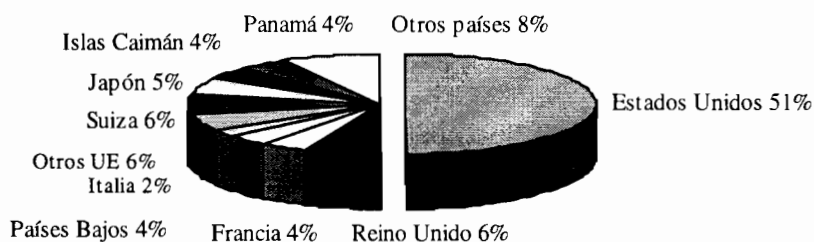
⁴⁵ Algunos analistas han planteado que los recientes flujos de IED —más allá de su incidencia sobre la cuenta de capital— tendrán un fuerte impacto sobre la cuenta comercial, al contribuir de manera importante al desarrollo de la principal actividad generadora de divisas de la economía venezolana (Banco Central de Venezuela, 1997). Además, como se planteó anteriormente, la IED petrolera tendrá un importante efecto sobre las finanzas públicas.

⁴⁶ Tamsa es una empresa mexicana que forma parte del grupo argentino Techint.

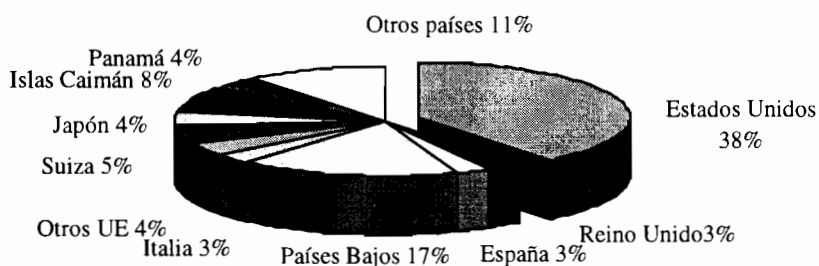
Gráfico I.16

**VENEZUELA: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA, 1979-1997**
(En porcentajes)

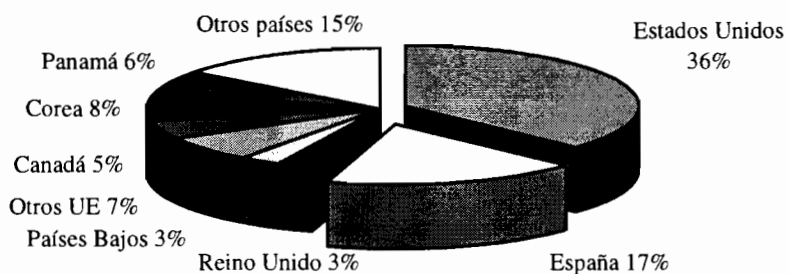
1979-1991 (315 millones de dólares)^a



1992-1996 (760 millones de dólares)^a



1997 (665 millones de dólares)^a



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Superintendencia de Inversiones Extranjeras (SIEX).

^a Promedio anual de los flujos. No incluye inversiones en petróleo.

Cuadro I.22
VENEZUELA: MAYORES EMPRESAS CON PARTICIPACIÓN EXTRANJERA, 1997
 (En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Inversionista extranjero	Cap. ext (%)	País de origen	Exportaciones
Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV)	Telecom.	2 148	GTE Corp.	20	Estados Unidos	...
Ford Motors de Venezuela	Automotor	704	Ford Motor Company	100	Estados Unidos	157
Corporación Venezolana de Cementos SA (Vencemos)	Cemento	462	Cemex S.A.	100	México	...
Cigarrera Bigott Sucesores	Tabaco	410	British American Tobacco (BAT)	100	Reino Unido	...
General Motors de Venezuela ^a	Automotor	393	General Motor Corp.	100	Estados Unidos	79
Molinos Nacionales CA (Monaca)	Alimentos	289	Multifoods Inc.	98	Estados Unidos	...
Toyota	Automotor	230	Toyota Motor Corp.	100	Japón	...
Proagro	Alimentos	209	Grupo Mendoza	...	México	...
Parmalat	Alimentos	190	Parmalat	100	Italia	...
Fiat Automóviles Venezuela	Automotor	183	Fiat Auto Spa.	100	Italia	...
Plumrose ^a	Alimentos	170	The East Asiatic Company (EAC)	100	Dinamarca / Singapur	...
Smurfit Cartón de Venezuela a	Celulosa/Papel	148	Smurfit Carton	100	Irlanda	...
Siemens Niexdorf CA ^a	Electrónica	130	Siemens AG	100	Alemania	...
Nacional de Cementos	Cemento	106
Bayer	Química	98	Bayer AG	100	Alemania	10
Nestlé Venezuela S.A. ^a	Alimentos	97	Nestlé AG	100	Suiza	...
Madosa	Electrodomésticos	93	General Electric	...	Estados Unidos	...
Tabacalera Nacional (Catana)	Tabaco	87	British American Tobacco (BAT)	...	Reino Unido	...
Cervecería Nacional ^a	Bebidas/Cervezas	40
Hoesch de Venezuela ^a	Química	29	Hoesch AG	100	Alemania	...

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de revista *América economía*, 1998; y *Major Companies of Latin America and the Caribbean*, 1998, Londres, Graham & Whiteside, 1998.

^a Información correspondiente a 1996.

La apertura del subsector del petróleo ha despertado gran interés a los inversionistas internacionales. Así, Venezuela espera atraer más de 30 000 millones de dólares en inversiones privadas en los próximos diez años de modo de financiar cerca del 50% del programa de inversiones de la compañía petrolera estatal (Bowen y Colitt, 1997). Según este plan, PDVSA aumentará su producción a casi el doble (6.5 millones de barriles diarios) en el año 2005,⁴⁷ a fin de consolidar la posición del país como uno de los mayores productores mundiales de petróleo. Actualmente Venezuela ya ha sustituido a Arabia Saudita como el principal suministrador de

⁴⁷ En la actualidad, Venezuela produce alrededor de 3.5 millones de barriles diarios.

petróleo de Estados Unidos. La incorporación de la inversión extranjera en la industria petrolera durante los años noventa ha seguido distintos caminos, de conformidad con las posibilidades establecidas por la política de apertura del subsector impulsada por PDVSA:

- convenios operativos para labores de exploración y producción en campos ya existentes de propiedad de PDVSA;
- asociaciones estratégicas para producir petróleo crudo y pesado en la Faja del Orinoco, y
- contratos de ganancias compartidas para explorar nuevas zonas.

En 1992 se estableció el Programa de Reactivación de Campos Petroleros de PDVSA, para licitar entre inversionistas privados (especialmente extranjeros) campos abandonados en la Faja del Orinoco, con el propósito de reactivarlos. En esta primera ronda de convenios operativos participaron, entre otras, las empresas estadounidenses Chevron y Occidental, que hasta la fecha no han registrado buenos resultados.

Posteriormente, en 1995, PDVSA anunció un nuevo y ambicioso plan de expansión para los próximos diez años, que elevaría la producción a 6.5 millones de barriles diarios en el año 2005, con una inversión total de 65 000 millones de dólares (Castro, 1998). Para lograr esta meta, PDVSA expuso la necesidad de establecer nuevas alianzas estratégicas con las grandes empresas transnacionales del ramo. De este modo, se promulgó la Ley de Apertura Petrolera, que facultaba a PDVSA a efectuar convenios de asociación con empresas privadas para explorar, explotar y comercializar petróleo, conforme al modelo de ganancias compartidas.

En enero de 1996 se llevó a cabo la licitación de diez campos petroleros, con reservas potenciales de casi 7 000 millones de barriles de crudos medios y livianos (alta calidad). Ocho de los diez campos ofrecidos se transfirieron a 13 empresas extranjeras y una venezolana. Entre las empresas extranjeras favorecidas estaban las estadounidenses Mobil, Dupont-Conoco, Enron y Amoco; las argentinas Maxus Energy y Pérez Companc; la alemana Veba Oel AG; la japonesa Nippon Oil Exploration; la francesa Elf Aquitaine, y la británica British Petroleum.

A mediados de 1997 se realizó la tercera ronda de convenios operativos, en cuyo marco importantes empresas transnacionales del ramo pagaron 2 060 millones dólares por 17 de las 20 áreas petrolíferas ofrecidas. Entre las empresas ganadoras figuraban firmas de Estados Unidos, Reino Unido, China, Arabia Saudita, Alemania, España, Noruega, Canadá, Argentina y Venezuela.⁴⁸ Las mayores ofertas estuvieron a cargo de la empresa británica Lasmco PLC por el campo de Dación (453 millones de dólares) y la española Repsol por Mene Grande (330 millones de dólares). Se estima que los consorcios ganadores invertirán alrededor de 5 000 millones de dólares entre 1998 y 2002 para su explotación.

⁴⁸ Entre las empresas extranjeras ganadoras de los contratos de explotación, destacan las estadounidenses Pennzoil Exploration and Production, Chevron, Atlantic Richfield Company (ARCO), Phillips Petroleum, Union Texas Petroleum y Williams Companies; las canadienses Pan Canadian Petroleum Limited y Carmanach Resources; las argentinas Compañía General de Combustibles (CGC) y Pérez Companc; la alemana Prevsag Energic; la española Repsol; la saudita Nimir Petroleum Co.; la noruega Statoil; la china China National Petroleum Corporation, y la británica Lasmco PLC.

De los demás esquemas propuestos por PDVSA, las empresas extranjeras han sido especialmente activas en los de ganancias compartidas para la exploración y producción de crudos convencionales y asociaciones estratégicas para la producción y mejoramiento de los crudos pesados de la Faja del Orinoco. En este último, el Gobierno ha aprobado seis empresas conjuntas con firmas extranjeras, por un total de 17 000 millones de dólares, para explotar reservas adicionales de crudos pesados.⁴⁹ El mayor acuerdo se tradujo en la empresa mixta entre Corpoven (filial de PDVSA) y las empresas estadounidenses ARCO, Phillips Petroleum y Texaco (Bowen y Colitt, 1997).

Asimismo, algunas empresas extranjeras han aprovechado la reciente apertura del mercado interno de hidrocarburos y la política de externalización que ha impulsado PDVSA, lo que ha significado que la estatal venezolana esté estableciendo contratos de subcontratación externa para transferir actividades no medulares —como la infraestructura de sistemas informáticos— al sector privado.

Actualmente, la producción de petróleo representa alrededor del 25% del PIB e indirectamente otro 9% depende también de la actividad petrolera⁵⁰ (Colitt, 1998). Específicamente, el impulso recibido por la industria petrolera ha comenzado a extenderse a otros sectores de la economía, cuya demanda está directa e indirectamente relacionada con su evolución. Así, por ejemplo, la expansión de la industria petrolera ha estimulado el desarrollo de actividades tales como la hotelería en el ámbito de los servicios⁵¹ y la siderurgia y la petroquímica en la industria manufacturera, despertando el interés de los inversionistas extranjeros por insertarse también en estas actividades.

El subsector minero de Venezuela, que fue el más importante del país antes de ser desplazado por la industria petrolera, ya que Venezuela era el mayor productor de oro del mundo, ha dado señales de una fuerte reactivación con el inicio del proyecto de Las Cristinas,⁵² con una inversión estimada de 600 millones de dólares, lo que podría facilitar el camino para otros proyectos de gran envergadura. La Comisión de Minería de la Cámara de Comercio Venezolano-Americana estima que el sector minero podría recibir inversiones del orden de los 3 000 a 4 000 millones de dólares. Así, por ejemplo, la empresa transnacional sudafricana Anglo American, por intermedio de su filial Minorco, de Luxemburgo, inició recientemente un proyecto de extracción de níquel por 450 millones de dólares.

⁴⁹ Entre las empresas extranjeras que se han asociado con PDVSA están: la francesa Total S.A., las estadounidenses Exxon Corp., Atlantic Richfield Corp. y Coastal Corp.; la alemana Veba Oel AG y la noruega Statoil.

⁵⁰ A modo de ejemplo, cabe señalar que la empresa estatal PDVSA adquiere 75% de sus insumos y 90% de sus servicios en el mercado local, en tanto 85% de los gastos de la filial venezolana de Shell se realizan también en el mercado local (Colitt, 1998).

⁵¹ La cadena hotelera estadounidense Embassy Suites estima que en 1999 las ciudades que han empezado a disfrutar de la nueva bonanza petrolera, como Maturín, Puerto Ordaz y Maracaibo, necesitarán 15 000 habitaciones para ejecutivos. Igualmente, espera un índice de ocupación del 73% en su nuevo hotel de Caracas (Colitt, 1998).

⁵² El proyecto aurífero Las Cristinas es uno de los mayores de América del Sur y su desarrollo conjunto está a cargo de la empresa canadiense Placer Dome y la empresa *holding* estatal CVG.

Atraídos por la disponibilidad de energía eléctrica y materia prima barata, varias empresas transnacionales del subsector petroquímico y siderúrgico han optado por iniciar actividades en Venezuela.⁵³

- En la industria petroquímica, haciendo uso de las opciones ofrecidas por PDVSA, han llegado varias de las más importantes empresas transnacionales del subsector químico. Por ejemplo, Mobil Chemical Co., conjuntamente con Pequiven, filial de la petrolera PDVSA, está llevando a cabo un proyecto de inversión por 1 600 millones de dólares consistente en la construcción de un complejo de olefinas en la costa del Caribe. A su vez, Koch Nitrogen Company, la italiana Snam Progetti y la venezolana Empresas Polar se unirán a Pequiven en la construcción y operación de un complejo de fertilizantes de 900 millones de dólares en el nordeste, que debe iniciar sus operaciones en el año 2000 (Colitt, 1998).
- En la industria siderúrgica la situación es muy parecida. En efecto, una empresa conjunta formada por la Corporación Venezolana de Guayana (CVG) y un consorcio encabezado por la japonesa Kobe Steel, con inversionistas coreanos y mexicanos, construye una planta de reducción de hierro de 1 millón de toneladas anuales a un costo estimado de 256 millones de dólares. La producción comenzó en agosto de 1998. Asimismo, una empresa conjunta constituida por la empresa australiana Broken Hill Proprietary (BHP) (50%), la privada local Sivensa (30%) y la empresa estatal Ferro Minera Orinoco (20%), está construyendo una planta de briquetas de hierro en caliente, con una capacidad de 2.2 millones de toneladas métricas al año, lo que representa una inversión de 650 millones de dólares. Todo ello se une a la adjudicación de SIDOR a un consorcio que agrupaba a inversionistas argentinos, brasileños, mexicanos y venezolanos.

Entre las actividades manufactureras destaca la industria automotriz. Dados los reducidos precios de los combustibles (los más bajos del continente) y el excelente sistema de carreteras, varias de las principales empresas transnacionales fabricantes de vehículos tienen operaciones en Venezuela.⁵⁴ En los últimos años, la industria automotriz y de autopartes ha crecido rápidamente, convirtiendo al país en el mayor productor de vehículos entre las economías de la Comunidad Andina.

Entre 1996 y 1997, las ventas de vehículos ensamblados en Venezuela aumentaron de 55 200 a 131 121 unidades, y las importaciones de 6 382 a 24 491 unidades. En 1997, General Motors poseía cerca del 30% del mercado, seguido de Ford, Toyota y el retornado Chrysler. A pesar de que la producción se destina principalmente al mercado interno, las exportaciones —básicamente a Colombia y Ecuador— crecieron un 34% en 1997, de 14 723 a 19 801 unidades.⁵⁵

⁵³ Existen proyectos valorados en más de 10 000 millones de dólares en los sectores minero, siderúrgico y petroquímico.

⁵⁴ Actualmente ensamblan vehículos en Venezuela ocho empresas: Chrysler, Fiat, Ford, General Motors, Hyundai, Mack, Mitsubishi y Toyota.

⁵⁵ En 1997, Ford fue el mayor exportador que concentró cerca del 50% de las ventas externas de la industria (9 687 unidades), seguido de General Motors (4 150 unidades) y Fiat (2 706 unidades).

Después del petróleo, las telecomunicaciones constituyen la industria de mayor crecimiento en Venezuela, contribuyendo cerca de 4% al PIB. En 1997, las empresas de telecomunicaciones invirtieron unos 1 000 millones de dólares, tendencia que continuará en los próximos años, dado que la mayor empresa del sector (CANTV) está realizando grandes inversiones a fin de completar una red nacional de fibra óptica antes que termine su monopolio sobre el servicio nacional, en octubre del año 2000. Entre 1991 y el 2000, CANTV espera invertir unos 6 000 millones de dólares.⁵⁶ Por otro lado, la telefonía celular está dominada por Telcel Celular CA, de propiedad de la empresa estadounidense BellSouth. Durante 1997, esta compañía invirtió unos 180 millones de dólares con el objeto de defender su participación de mercado, estimada en 65%.

La actividad bancaria ha sido otro importante receptor de IED. De hecho, entre fines de 1996 y 1997, los inversionistas extranjeros compraron el 60% de este subsector. La privatización de los bancos de Venezuela, Consolidado y Tequendama,⁵⁷ así como la compra de bancos comerciales privados a cargo de entidades extranjeras, significó la incorporación de algunos de los bancos más activos a nivel regional al sistema financiero de Venezuela (véase el cuadro I.23).

Cuadro I.23

**VENEZUELA: EMPRESAS PRIVADAS LOCALES ADQUIRIDAS POR INVERSIONISTAS
EXTRANJEROS, 1997**
(En millones de dólares)

Empresa	Comprador extranjero	País	%	Monto
Industria manufacturera				1 060
HIT de Venezuela	Panamerican Beverage Inc. (Panamco)	México-Panamá	50	1 000
Brasme-Venezuela Timber	Sterling Worldwide Corp.	Estados Unidos	...	40
Yukery	Novartis	Suiza	100	20
Finanzas				428
Banco Provincial	Banco Bilbao Vizcaya (BBV)	España	40	370
Banco Mercantil	J.P. Morgan	Estados Unidos	10	30
Seguros La Seguridad	Grupo Mapfre	España	...	28
Comunicaciones				150
Comunicaciones Telefónicas	Argenta Finance	Islas Vírgenes	...	150
Cellular Trading 3	Brightpoint	Estados Unidos	100	...
Minería				...
Fesilven	Autlán	México	70	...
Otros servicios				...
P&T Servicios Petroleros CA	NQL Drilling Tools Inc	Canadá	...	8
AJL Publicidad	Foote, Cone & Belding	Estados Unidos

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en *América economía*, *The Wall Street Journal*, *Estrategia*, *Diario financiero*, *Latin Finance*, *Latin Trade* y otros medios de prensa especializada.

⁵⁶ En los últimos años este proceso se ha intensificado. En 1997, CANTV invirtió unos 593 millones de dólares, 90% más que el año anterior. Para 1998 existen planes de invertir un total de 700 millones de dólares.

⁵⁷ El 90% del Banco de Venezuela fue comprado por el Banco Santander en 338 millones de dólares; el Banco Consolidado fue adquirido por el grupo chileno INFISA en 154 millones de dólares y el Banco Tequendama por el Banco de Crédito del Perú en 100 millones de dólares.

Sobre la base de los antecedentes expuestos, es razonable suponer que la afluencia de IED a la economía de Venezuela prolongará su ciclo expansivo en 1998, principalmente debido a la inversión que demandará la explotación de los campos de petróleo cuya concesión se licitó a mediados de 1997 y su impacto positivo sobre el resto de la economía. De hecho, la SIEX registró ingresos de IED en sectores distintos de la industria petrolera por 1 500 millones de dólares entre enero y agosto, monto que asciende a más del doble del monto anual que esta entidad registró en 1997. Además, para el primer semestre de 1998 el Banco Central de Venezuela difundió una cifra que alcanza los 2 207 millones, es decir, que también es superior a los 1 613 millones ingresados en igual período en 1997. Por lo tanto, los ingresos del orden de los 5 000 millones de dólares continuarán en 1998 la tendencia iniciada en 1996.

6. Perú: en busca de flujos más estables de inversión extranjera directa

En los últimos años, Perú ha registrado un fuerte incremento de los flujos de IED, que de un promedio anual de 30 millones de dólares en los años ochenta pasaron a más de 1 100 millones durante el primer quinquenio de los noventa. A partir de 1994, los ingresos han superado los 2 600 millones de dólares al año (véase el cuadro I.2).

Esta significativa inversión de la tendencia fue ocasionada por los positivos resultados del programa de ajuste estructural y estabilización —uno de los más rápidos y radicales de América Latina— implementado por las autoridades peruanas. Particularmente importante ha sido el programa de privatizaciones, que ha permitido recaudar unos 8 400 millones de dólares por la venta de unas 150 empresas públicas, y comprometer a los nuevos propietarios a realizar inversiones adicionales por unos 7 000 millones de dólares para la ampliación y modernización de esos activos (*Latin Trade*, 1998a).

Perú cuenta con uno de los regímenes sobre capital extranjero más liberales de la región, ya que las empresas extranjeras tienen garantizado un tratamiento no discriminatorio, acceso a todos los sectores de la economía, libre remesa de capital y utilidades, y la posibilidad de suscribir con el Estado un Convenio de Estabilidad Jurídica que resguarde sus inversiones en el país.

De acuerdo con las estadísticas de la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE),⁵⁸ los flujos de IED han experimentado importantes cambios. En la década de 1980, la mayor parte de ellos se dirigió a la industria manufacturera —como consecuencia del modelo basado en la sustitución de importaciones entonces vigente— y a la minería. En los últimos años, una vez implementadas las reformas, el interés de los inversionistas extranjeros se ha concentrado en el sector de los servicios, en particular las telecomunicaciones, la generación y

⁵⁸ De acuerdo con la legislación vigente (Decreto 662), el registro de las inversiones extranjeras ante la CONITE es voluntario, debido a lo cual se producen diferencias importantes con respecto a las estimaciones que realiza el Banco Central de Reserva del Perú al preparar el balance de pagos. Asimismo, en las estadísticas de la CONITE se clasifican las inversiones originarias de Inglaterra, Islas Vírgenes Británicas, Bahamas, Bermudas, Islas Caimán y Escocia como procedentes del Reino Unido. Esto puede introducir distorsiones importantes, en especial una subestimación de las inversiones de Estados Unidos y de algunos países latinoamericanos que canalizan a través de esos centros financieros una proporción no poco significativa de sus recursos.

distribución de energía, y el sistema financiero (bancos, administradoras de fondos de pensiones y seguros), de lo que ha resultado un desplazamiento de las actividades tradicionales, como la minería (véase el gráfico I.17). Así, el grueso de los flujos de IED han respondido a los compromisos de inversión contemplados en las privatizaciones de activos públicos.

En los últimos años, España desplazó a Estados Unidos como principal fuente de IED en Perú. Durante el período 1991-1997, las inversiones españolas representaron más del 50% de los flujos totales (véase el gráfico I.18). No obstante, se debe tener presente que este desempeño es básicamente el resultado de una sola operación, la compra por parte de Telefónica de España de la Compañía Peruana de Teléfonos (CPT S.A.) y de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL S.A.) (véase el recuadro I.9). Además de España, durante los últimos años también el Reino Unido, los Países Bajos, Chile y China se han constituido en nuevos e importantes países de origen de la IED en Perú.

En 1997, como resultado de la atenuación del ritmo privatizador —conforme se fueron vendiendo los activos más interesantes—, así como de los negativos efectos del fenómeno climático de “El Niño” y las repercusiones de la crisis asiática, que incidieron especialmente en los precios internacionales de algunos de los productos de exportación del Perú, los flujos de IED sufrieron una fuerte baja. Dada esa situación, más de la mitad de las inversiones se concentró en el sector de la energía eléctrica, en el marco de su proceso de privatización y modernización. De esas inversiones, cerca de dos terceras partes procedían de sólo tres países: Panamá,⁵⁹ Reino Unido y Estados Unidos (véase el gráfico I.18).

De este modo, las principales orientaciones estratégicas de los inversionistas extranjeros en la economía peruana pueden sintetizarse como sigue:

- Obtener acceso a recursos naturales, principalmente mineros para la exportación, y más recientemente, hidrocarburos para abastecer la creciente demanda interna (y regional) de energía.
- Insertarse en mercados internos que ofrezcan alta rentabilidad y potencial de crecimiento, en particular los de telecomunicaciones, generación y distribución de energía eléctrica, y financieros.

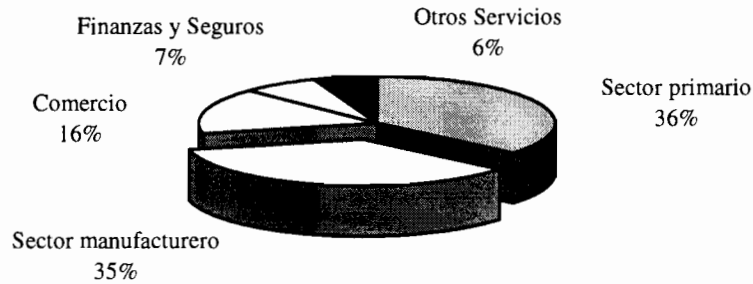
Perú es uno de los siete países del mundo con mayores recursos mineros. Se estima que posee entre un 10% y un 20% de las reservas mundiales de cobre y plata (Roca, Avolio y Simabuko, 1998), además de ocupar el octavo lugar entre los productores de oro. En la actualidad, a pesar de explotar cerca del 12% del potencial minero del país, esta actividad genera la mitad de las exportaciones del país. Entre 1995 y el 2000, de acuerdo con algunas estimaciones del sector privado peruano, las empresas extranjeras invertirán unos 6 400 millones de dólares en la explotación de yacimientos de cobre, oro y otros metales, lo que se traduciría en un aumento

⁵⁹ La inversión procedente de Panamá es un aporte de capital al consorcio Generandes S.A., dueño del 60% de la Empresa de Generación Eléctrica de Lima (EDEGEL), controlado por las empresas Entergy Corp. (Estados Unidos) y Endesa (Chile).

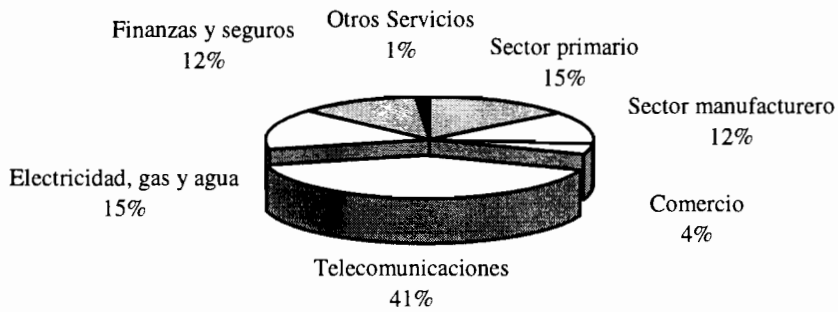
Gráfico I.17

PERÚ: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1980-1997
(En porcentajes calculados sobre promedios anuales)

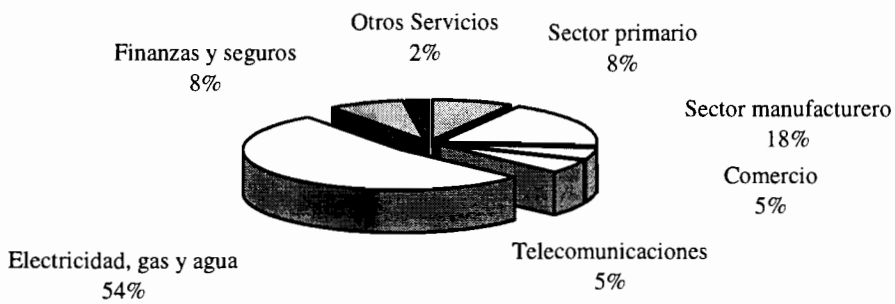
1980-1989 (126 millones de dólares)



1990-1996 (703 millones de dólares)

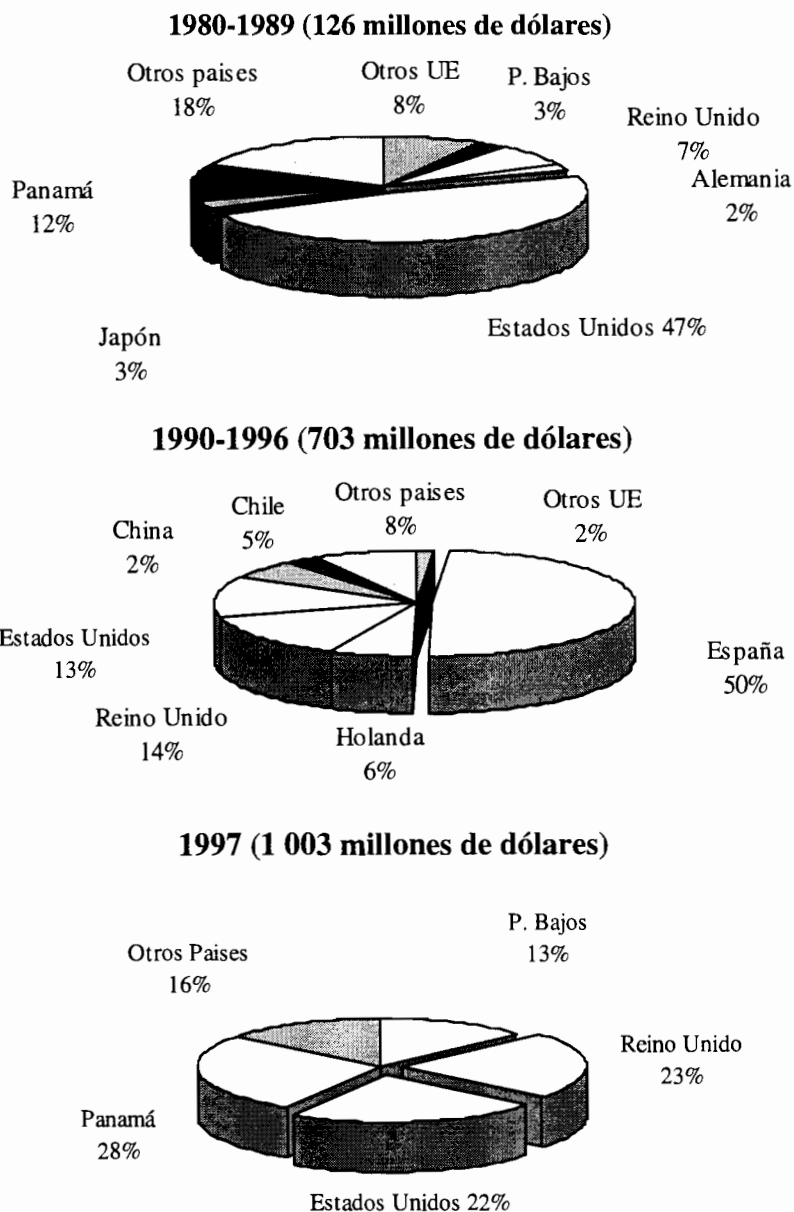


1997 (1 003 millones de dólares)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras.

Gráfico I.18
**PERÚ: DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA,
 SEGÚN ORIGEN GEOGRÁFICO, 1980-1997**



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Comisión de Inversiones y Tecnologías Extranjeras.

Recuadro I.9

LA PRIVATIZACIÓN DE LA TELEFONÍA PERUANA

En febrero de 1994 se realizó la privatización de las empresas de telecomunicaciones más importantes del área. Telefónica de España se adjudicó el 35% de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) y de la Compañía Peruana de Teléfonos (CPT S.A.), las que se fusionaron bajo el nombre de Telefónica del Perú.

El monto de la operación fue de 2 000 millones de dólares —cerca de un 30% de la IED acumulada en 1997. Con posterioridad a su paso a manos privadas, la Telefónica ha realizado inversiones por más de 2 500 millones de dólares con el fin de expandir los servicios de telefonía celular, televisión por cable, conexión a Internet y comunicaciones satelitales.^a Como resultado de este vigoroso programa de inversiones, en poco más de tres años el número de líneas se ha triplicado.

El total de las inversiones previstas para el período 1995-1998 asciende a 2 033 millones de dólares; mediante ellas se ha buscado preparar a la compañía para la apertura del sector en junio de 1999, fecha en que la Telefónica del Perú perderá su derecho a la exclusividad en el área de la telefónica básica (local y de larga distancia). Por mutuo acuerdo, la exclusividad de Telefónica terminó un año antes de lo estipulado en el contrato original.

La consolidación de la alianza Telefónica de España-Worldcom-MCI en marzo de 1998 vino a reafirmar el megaproyecto de establecer una red telefónica panamericana de fibra óptica de 7 000 km de extensión, que recorrerá toda la costa del Pacífico y del Caribe, uniendo a Chile, Perú, Ecuador, Colombia, Venezuela, Panamá y Estados Unidos, e integrando además a Argentina y Bolivia mediante enlaces de fibra óptica terrestre. Para Telefónica del Perú este proyecto es de vital importancia, ya que será la empresa que administre y gestione el Sistema Cable Panamericano, en el que ha comprometido aproximadamente 40 millones de dólares de los 304 millones necesarios para su desarrollo.

^a *Latin Finance*, "Telecommunications and technology in Latin America 1995", N° 70, Coral Gables, Industry Supplement, septiembre de 1995.

de las exportaciones en un 70% hacia el año 2003⁶⁰ (*El Mercurio*, 1998a). Hasta la fecha, de todas esas inversiones previstas, sólo se han concretado 500 millones de dólares cuyo destino fue la modernización de Southern Peru Copper Corp.

A principios de los años noventa, la industria minera peruana estaba dominada por las empresas estatales y extranjeras, de cada una de las cuales provenía cerca del 35% de la producción. Actualmente, todas las operaciones mineras del Estado han sido transferidas al sector privado extranjero.⁶¹ De hecho, entre las principales empresas extranjeras con actividades en Perú se destacan las dedicadas a la minería (véase el cuadro I.24), en particular Southern Peru Copper Corp., Cerro Verde, Tintaya y Yanacocha; esta última es la exportadora de oro más importante de América del Sur y la que cuenta con las mayores reservas en la región (*The*

⁶⁰ De acuerdo con algunas estimaciones, la participación de los diversos metales en las futuras exportaciones mineras peruanas será: cobre, 36%; oro, 22%; zinc, 21%; plomo, 9%; hierro, 6% y otros, 8% (Roca, Avolio y Simabuko, 1998).

⁶¹ Entre las principales transferencias se destacan: Tintaya (227 millones), Cerro Verde (35 millones) y las refinéras de Ilo (67 millones) y Cajamarquilla (193 millones de dólares), todas ellas a empresas extranjeras. Por su parte, otras operaciones de menor envergadura en términos de generación de ingresos para el Estado, contemplan el compromiso de realizar importantes inversiones; tales son los casos de Quellaveco (562 millones), La Granja (475 millones) y Antamina (2 520 millones de dólares). Todos estos proyectos serán llevados a cabo por empresas extranjeras. En la actualidad, aún quedan por privatizar Centromin y algunos activos de Minero Perú.

Economist Intelligence Unit, varios números, 1998). También sobresale la empresa de origen chino, Shougang-Hierro Perú, privatizada en 1992 y principal productora de hierro del país.

Cuadro I.24
PERÚ: PRINCIPALES EMPRESAS CON PARTICIPACIÓN EXTRANJERA, 1997
 (En millones de dólares y porcentajes)

Empresa	Sector	Ventas	Inversionista extranjero	Cap. ext. (%)	País de origen	Exportaciones
Telefónica del Perú	Telecom.	1 426	Telefónica de España S.A.	35	España	0
Southern Peru Copper Corp.	Minería	825	Southern Peru Copper Corp.	100	Estados Unidos	768
Alicorp	Alimentos	560	Birmingham Merchart S.A.	10	Reino Unido	...
Empresa de Distribución Eléctrica de Lima Norte S.A. (EDELNOR)	Electricidad	304	Enerisis (33%) / Endesa-España (18%)	60	Chile / España	0
Luz del Sur S.A.	Electricidad	300	Chilquinta (36%) / Hydro Ontario (24%)	60	Chile / Canadá	0
Empresa de Generación Eléctrica de Lima S.A. (EDEGEL)	Electricidad	...	Entergy Corp. / Endesa	60	Estados Unidos / Chile	0
Empresa de Generación Eléctrica Nor Perú (EGENOR)	Electricidad	...	Dominion Energy	60	Estados Unidos	0
Minera Yanacocha	Minería	249	Newmont Mining	51	Estados Unidos	...
Nestlé Perú	Alimentos	240	Nestlé AG	100	Suiza	...
Minera Cerro Verde	Minería	220	Cyprus Minerals	100	Estados Unidos	220
Occidental Petroleum Co. of Peru	Petróleo y Gas	...	Occidental Corp.	100	Estados Unidos	...
Minera Tintaya	Minería	210	BHP	100	Australia	220
Procter & Gamble de Perú	Higiene/Limpieza	169	Procter & Gamble	100	Estados Unidos	...
Cargill del Perú S.A.	Alimentos	155	Cargill Incorporated	100	Estados Unidos	...
Shougang-Hierro Perú	Minería	150	Shougang Corp.	100	China	150
IBM del Perú	Computación	...	IBM Corporation	100	Estados Unidos	...
Cía. Oleaginosa del Perú (COPSA)	Alimentos	107	Bunge & Born	...	Argentina	...
Toyota del Perú	Automotriz	...	Toyota Motor Corp. / Mitsui	90	Japón	...
Tele 2000	Telecom.	75	BellSouth	59	Estados Unidos	0
Goodyear del Perú	Neumáticos	75	Goodyear Tyre & Rubber Co.	100	Estados Unidos	...

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de *The Peru Inc. Sourcebook 1995*; *Económica*, 1998; y *Major Companies of Latin America and the Caribbean*, 1998, Londres, Graham & Whiteside, 1998.

Esto ha producido un importante aumento tanto del flujo de inversiones hacia el sector minero como de las solicitudes presentadas para obtener concesiones de exploración y explotación minera (Roca, Avolio y Simabuko, 1998). De las 92 empresas que están realizando programas de prospección, 80 son extranjeras. Se estima que las inversiones con esta finalidad se mantendrán en unos 300 millones de dólares anuales, para luego caer a cerca de 100 millones, a medida que vayan descubriéndose yacimientos, determinándose reservas e iniciándose nuevas operaciones mineras.

En 1997 existían grandes expectativas con respecto a que comenzarían a concretarse algunas de las importantes inversiones anunciadas en los años precedentes, básicamente para desarrollo de proyectos mineros: Antamina (Rio Algom - Canadá), Quellaveco (Mantos Blancos - Chile/Sudáfrica) y La Granja (Cambior - Canadá). Sin embargo, proyectos como Quellaveco y La Granja fueron postergados. En septiembre de 1998, se decidió iniciar el de Antamina, con inversiones superiores a los 2 500 millones de dólares (véase el cuadro I.25). En el caso de que mejoren las condiciones internacionales, es probable que las inversiones en el sector minero lleguen a unos 1 000 millones de dólares anuales.

Cuadro I.25
PERÚ: PRINCIPALES INVERSIONES EXTRANJERAS, 1997
(En millones de dólares corrientes)

Empresa receptora	Empresa inversionista	Capital extranjero (porcentaje)	País de origen	Monto
Energía				335
Empresa de Generación Eléctrica de Lima S.A. (EDEGEL)	Entergy Corp. / Endesa	60	Estados Unidos/ Chile	235
Empresa Eléctrica Piura	ENDESA-España	...	España	59
Industria				227
Industrias Pacocha S.A.	Unilever	50	Reino Unido	72
D'Onofrío S.A.	Nestlé S.A.	99	Suiza	71
Paramonga	Lehman Brothers Holding	...	Estados Unidos	25
Alicorp	Bimbo	...	México	16
Molino Italia	Empresas Carozzi S.A.	99	Chile	16
Pavco del Perú S.A.	Amindus Holding AG	...	Suiza	11
Otras inversiones inferiores a 10 millones de dólares				16
Minería				156
La Oroya	Doe Run Co.	100	Estados Unidos	121
Minera Cerro Corona	Arequipa Resources	100	Canadá	30
Minera Quellaveco	Minera Mantos Blancos	100	Sudáfrica	5
Telecomunicaciones				110
Tele 2000	BellSouth	59	Estados Unidos	110
Servicios				110
Santander Perú Holding	Banco Santander	100	España	25
Supermercados Scala	Santa Isabel	100	Chile	21
Banco Sudamericano	Bank of Nova Scotia	25	Canadá	17
Mobil Oil del Perú S.A.	Mobil Oil Inc.	100	Estados Unidos	15
Otras inversiones inferiores a 10 millones de dólares				32

Fuente: CEPAL, banco de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Comisión de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE), y de la prensa financiera.

A pesar que la producción de hidrocarburos se encuentra en una etapa de madurez y declinación,⁶² el potencial de exploración es enorme. De hecho, como se plantea en un reciente estudio, Perú es el sexto país de interés para las compañías petroleras internacionales, superado solamente por Venezuela, el Reino Unido, Argentina, Indonesia y Australia (Roca, Avolio y Simabuko, 1998). Las autoridades peruanas han otorgado concesiones a 16 consorcios extranjeros para la perforación de unos 100 pozos exploratorios en los próximos seis años, con una inversión cercana a los 670 millones de dólares. En la actualidad, la producción de crudo está controlada por las empresas Occidental Petroleum Corp. (43%), norteamericana, y Petróleos del Perú (PETROPERÚ), estatal.⁶³ No obstante, el descubrimiento del yacimiento de gas de Camisea ha modificado radicalmente el panorama energético del Perú y podría acarrear inversiones por unos 4 000 millones de dólares en los próximos cinco años (véase el recuadro I.10).

Recuadro I.10

CAMISEA: UN MEGAPROYECTO EN ESPERA

El descubrimiento del yacimiento de gas de Camisea es el más importante en el área de los hidrocarburos que se haya realizado en el Perú, y uno de los más grandes de América del Sur; se estima que sus reservas de gas natural alcanzan a 13.5 billones de pies cúbicos y las de condensado a 725 millones de barriles. Fue descubierto en 1985 por la empresa holandesa Shell, en una zona selvática a 600 km al norte de Lima.

El 17 de mayo de 1996, el consorcio Shell-Mobil y el Gobierno del Perú suscribieron un contrato que otorgaba al primero licencia para la explotación del yacimiento en dos etapas. En la primera, se realizarían estudios de ingeniería con el propósito de determinar las características del yacimiento y la cantidad de líquidos recuperables; además el consorcio iniciaría un estudio de factibilidad respecto del transporte de los hidrocarburos. La segunda fase comprendía la instalación de la infraestructura necesaria para tratar y transportar el gas natural y los condensados hacia la ciudad de Lima. La primera etapa del proyecto se inició y el consorcio ha invertido unos 250 millones de dólares. Sin embargo, antes de que expirara el plazo para ratificar la continuación de las actividades previstas, Shell y Mobil se retiraron, aduciendo dificultades ocasionadas por una reducción considerable de la rentabilidad a raíz de un obligado incremento de la inversión, de 2 500 millones de dólares a 4 000 millones.

El consorcio internacional deseaba negociar la posibilidad de exportar el gas de Camisea al mercado brasileño, a través de Bolivia, y postergar el abastecimiento de la ciudad de Lima, estipulado en el contrato con el Gobierno del Perú. Desde el punto de vista de la empresa, el aumento de los costos y el insuficiente desarrollo del mercado del gas en Perú hacían poco viable el negocio, mientras que la venta a Brasil —mercado en rápida expansión— permitiría una operación rentable. Además, el consorcio solicitó una integración vertical del proyecto, vale decir, participar en la explotación, transporte y distribución del combustible. Otro factor de discordia entre el consorcio y el Gobierno fue su distinta opinión respecto del precio que se cobraría por el gas a las empresas de generación eléctrica. De este modo, al no superarse estas diferencias, Shell y Mobil abandonaron el proyecto.

El retiro del consorcio dio paso a otras empresas interesadas en el proyecto, como YPF, Repsol, Exxon, Texaco, Chevron, Enron y Petrobras, para que iniciaran conversaciones con el Gobierno del Perú.

⁶² De ser un exportador de petróleo, Perú ha pasado a importar este combustible.

⁶³ El esquema de privatización de PETROPERÚ contemplaba su división en 26 unidades de negocios, que serían transferidas por separado. En mayo de 1996 comenzó el proceso con la venta, en 181 millones de dólares, del 60% de la refinería La Pampilla a un consorcio formado por Repsol (España), YPF (Argentina) y Mobil (Estados Unidos), entre otros; y la concesión de los lotes 8/8X a un grupo en el que participaban Pluspetrol (España) y Daewoo (Corea), en 142 millones de dólares.

Con el proceso de privatización se abrieron nuevas oportunidades en áreas de actividad anteriormente restringidas a la iniciativa privada extranjera. Un caso destacado es el de las telecomunicaciones, subsector que se ha convertido en el principal destino de los flujos de IED en los últimos años (véase el gráfico I.17), especialmente a raíz de la compra de la Compañía Peruana de Teléfonos por parte de Telefónica de España, en más de 2 000 millones de dólares (véase el recuadro I.9).

Por otra parte, la escasez de líneas fijas ha dado un gran impulso a la telefonía celular, que en 1997 registró un crecimiento de más del 100%. El mercado peruano de telefonía móvil es controlado por dos empresas extranjeras: Moviline de Telefónica del Perú y Tele 2000, de cuyo capital un 59% pertenece a la empresa norteamericana BellSouth (véase el capítulo III). Tele 2000 se adjudicó una concesión por 20 años para suministrar servicios de telefonía celular a nivel provincial, para lo cual proyecta invertir más de 200 millones de dólares⁶⁴ (*The Economist Intelligence Unit*, varios números, 1998). En 1998, como consecuencia del término anticipado del monopolio de Telefónica de España, BellSouth ha decidido incrementar sustancialmente su plan de inversiones, a fin de entrar al servicio de telefonía fija.⁶⁵

Entre 1995 y 1997, la privatización de la generación y distribución de energía eléctrica ha significado ingresos por más de 3 500 millones de dólares; en 1997 su monto llegó a representar un 53% de las entradas netas de IED (véase el gráfico I.17). Los mayores cambios de propiedad en el subsector de la energía se realizaron a partir de 1994, al venderse las partes en que fue dividida ELECTROLIMA.⁶⁶ Además, la empresa norteamericana Dominion Energy canceló 228 millones de dólares por el 60% de la Empresa de Generación Eléctrica Nor Perú (EGENOR). De este modo, aumentó la importancia de inversionistas de España, Estados Unidos y Chile en los ingresos de IED en la economía peruana (véase el gráfico I.18).

En los servicios financieros, inversionistas internacionales —especialmente españoles, como el Banco Santander, el Banco Bilbao Vizcaya (BBV), el Banco Central Hispano (BCH) y Mapfre Seguros— han incrementado su participación en el mercado peruano como parte de su estrategia de posicionamiento regional. La fórmula utilizada ha sido la compra de entidades bancarias locales, operaciones entre las que se destacan la adquisición del Banco Continental por

⁶⁴ Tele 2000 está instalando 500 km de cable coaxial y otros 100 km de fibra óptica para la televisión por cable y la transmisión de datos, infraestructura esencial para encarar la apertura del mercado de telefonía básica y de larga distancia.

⁶⁵ Telefónica del Perú y el Gobierno adelantaron al 1° de agosto de 1998 el fin del monopolio del servicio fijo que dicha firma tenía desde 1994 y que originalmente terminaba en junio de 1999. Estos cambios tomaron por sorpresa a las empresas de telecomunicaciones, lo que las ha obligado a reestructurar sus planes de inversión. Una de las más afectadas ha sido BellSouth. Por su parte, Telefónica del Perú ha introducido un nuevo producto, el “teléfono popular”, con el que pretende incrementar rápidamente su participación de mercado.

⁶⁶ Destacan el 60% de la Empresa de Distribución Eléctrica de Lima Norte (EDELNOR), que fue adjudicada en 176 millones de dólares al consorcio formado por Enersis (29%) y Chilectra (26%) de Chile, ENDESA de España (30%) y otros inversionistas locales; el 60% de la Empresa de Distribución Eléctrica de Lima Sur (EDEL SUR, Luz del Sur), vendida en 212 millones de dólares al consorcio integrado por la empresa chilena Chilquinta (60%) y la canadiense Hydro Ontario (40%); el 60% de la Empresa de Generación Eléctrica de Lima (EDEGEL), comprado en 524 millones de dólares por la empresa estadounidense Entergy Corp., conjuntamente con la chilena Endesa y otros inversionistas locales.

parte del BBV en 256 millones de dólares; del Banco Mercantil de Perú por el Santander en 42 millones de dólares; y del Banco del Sur del Perú por el HSBC en 14 millones de dólares.

Las inversiones en la industria manufacturera han sido relativamente bajas; entre las principales figuran aquellas relacionadas con la privatización de empresas siderúrgicas y petroquímicas (véase el gráfico I.17). En los últimos años, la adquisición ha sido una estrategia muy utilizada para tomar el control de algunas empresas locales, como en el caso de Inchcape Overseas Ltd., del Reino Unido, que compró la Embotelladora Latinoamericana. En 1997, sobresalen algunas operaciones en la industria de alimentos efectuadas por Nestlé y Unilever (véase el cuadro I.25).

De acuerdo con proyecciones de las autoridades peruanas, el monto estimado de los compromisos de inversión a mediano y largo plazo asciende a poco más de 14 300 millones de dólares (CONITE, 1998a), y se concentra principalmente en las áreas de la minería (cobre y oro) y el gas natural (véase el cuadro I.26).

Cuadro I.26
PERÚ: INVERSIONES PREVISTAS PARA LOS PRÓXIMOS 10 AÑOS
(En millones de dólares)

Empresa extranjera	Proyecto	Sector	País de origen	Monto
... ^a	Camisea ^b	Petróleo y gas	...	4 000
Rio Algom, Noranda y Teck	Antamina	Minería	Canadá	2 520
Cambior Inc.	La Granja	Minería	Canadá	2 300
Shell Occidental / Otros		Petróleo y gas	Estados Unidos	780
Cyprus Amax Minerals Co.		Minería	Estados Unidos	683
Manufacturera de Papeles y Cartones		Papel y celulosa	Chile	600
Mantos Blancos S.A.	Quellaveco	Minería	Sudáfrica	560
Repsol	La Pampilla	Petróleo y gas	España	515
Southern Peru Copper Corp.	Ilo y otros	Minería	Estados Unidos	500
Tres megaproyectos (> 2 000 millones)				8 820
Seis proyectos medianos (>500 millones)				3 638
83 proyectos (< 500 millones)				5 682
Total inversiones futuras				18 040

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Comisión de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE), y de la prensa financiera.

^a El consorcio formado por Shell y Mobil se retiró del proyecto.

^b Para hacer más viable el proyecto el Gobierno del Perú tiene contemplado dividirlo en cuatro partes: extracción, transporte, comercialización y electricidad.

Entre los proyectos de inversión extranjera de mayor importancia resaltan tres de gran envergadura por montos superiores a los 2 000 millones de dólares:

- La explotación del yacimiento de gas natural de Camisea, que exigiría unos 4 000 millones de dólares de inversión según estimaciones de las empresas Shell y Mobil Oil⁶⁷ (véase el recuadro I.10).
- La explotación del yacimiento minero Antamina por parte de un consorcio que integran las empresas canadienses Rio Algom Ltd., Noranda Inc. y Teck Corporation, operación que supondría inversiones por un monto de 2 520 millones de dólares, aproximadamente.
- La explotación del yacimiento minero La Granja por parte de la empresa canadiense Cambior International, la cual invertiría unos 2 300 millones de dólares.

No obstante, la caída en los precios internacionales del cobre y otros minerales, sumada a la disminución de las compras por parte de los países asiáticos, podría retrasar el desarrollo de algunos de estos proyectos. De hecho, la ejecución de los de Quellaveco y La Granja se ha postergado (*América economía*, N° 131, 1998, p. 12). Distintas parecen ser las perspectivas de los yacimientos auríferos, ya que pese a enfrentar declinaciones del precio del oro en los mercados internacionales, los bajos costos de producción de las principales empresas que operan en Perú permiten que esta actividad sea rentable. El proyecto en desarrollo más interesante en esta área es Pierina, de la empresa canadiense Barrick Gold Corp. (*América economía*, N° 135, 1998, p. 20).

En 1998, la venta de acciones en poder del Estado de empresas parcialmente privatizadas será una importante fuente de ingresos de IED. Durante el segundo semestre del año se procederá a vender el 19% del Banco Continental, el 30% de la generadora eléctrica EDEGEL y el 30% de la distribuidora eléctrica EDELNOR (*América economía*, N° 129, 1998, p. 79). Según estimaciones del Banco Central, en los primeros seis meses del año en curso habrían ingresado al país unos 1 500 millones de dólares por concepto de IED, esperándose que al finalizar el año esta cifra alcance los 3 000 millones. Así, de concretarse los ambiciosos proyectos anunciados es posible que en los próximos años Perú reciba cuantiosos y estables ingresos de IED de carácter muy diferente al de los registrados en los últimos años, en los que predominaban los originados en el programa de privatización.

C. INVERSIÓN INTRARREGIONAL: UN PROCESO INCIPIENTE EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

La inversión intrarregional, a pesar de haber aumentado considerablemente en los últimos años, aún es un proceso incipiente. Debido a la inexistencia de registros adecuados de estos movimientos de capital, su cuantificación es muy difícil. En este fenómeno es justamente donde se evidencian con más fuerza las fragilidades de la información estadística disponible sobre los flujos de inversiones directas.

⁶⁷ Actualmente, este proyecto de inversión está siendo renegociado, después de que el consorcio Shell-Mobil decidiera retirarse.

Se puede realizar una primera aproximación analizando los datos de los egresos de inversión directa registrados en las balanzas de pagos de los países latinoamericanos y sistematizados por el Fondo Monetario Internacional (FMI). Así, se pueden comprobar algunos hechos estilizados:

- En términos agregados, entre 1990 y 1996, el FMI reporta cerca de 12 745 millones de dólares de inversiones directas procedentes de países latinoamericanos, lo cual representa cerca del 8% de los flujos de IED en la región.
- En 1997, las inversiones latinoamericanas en el exterior alcanzaron 4 358 millones de dólares, en las cuales los países más activos fueron Chile (1 950 millones de dólares), Colombia (791 millones) y Venezuela (476 millones). Llama la atención la escasa contribución de Argentina, Brasil y México, lo que revela la dificultad para obtener información estadística, ya que las grandes empresas de estos países realizan fuertes inversiones en el exterior, no sólo en América Latina sino también en Estados Unidos y Europa.
- En América Latina y el Caribe este fenómeno ha tenido dimensiones mucho menores que las verificadas entre los países de Asia en desarrollo. En esta última región destacan el factor chino y las inversiones de la República de Corea, Singapur, Malasia y Hong Kong entre sí y hacia otros países de la subregión, como Indonesia, la provincia china de Taiwán y Filipinas.⁶⁸

A pesar de que las estadísticas agregadas no lo reflejan, paralelamente a la expansión y diversificación del comercio intrarregional se ha producido un importante incremento de las inversiones entre los países de la región. Este proceso se ha visto facilitado por:

- la reducción o eliminación de las restricciones al capital extranjero;
- los esquemas de privatización;
- el avance de los procesos de integración regional, en especial del Mercosur;
- los acuerdos sectoriales estratégicos entre empresas de diferentes países;
- las renovadas estrategias de penetración de mercados que incluyen el establecimiento de actividades productivas o la compra de competidores locales.

Recurriendo a información publicada en la prensa financiera, se puede determinar mejor las dimensiones y la dinámica de este fenómeno. En el período 1990-1996, según algunas estimaciones muy preliminares que no consideran las inversiones mexicanas, los flujos de inversiones intrarregionales superaron los 7 500 millones de dólares (*América economía*, marzo de 1997, p. 15). En esta situación Chile fue el país inversionista más activo, con unos 4 300 millones, seguido por Brasil (935 millones) y Argentina (con 900 millones). Los destinos principales fueron Argentina y Perú —receptores de unos 4 000 millones y 1 000 millones, respectivamente, desde Chile—, seguidos por Venezuela (receptor de unos 600 millones desde Colombia).

⁶⁸ En el este y sudeste asiáticos, algunos hechos revelan que la inversión intrarregional es más importante que el comercio como factor de integración entre los países de la subregión (Stallings, 1995 y 1998).

De este modo, se podían definir tres focos principales para este fenómeno en la región: el Cono Sur (Mercosur, Bolivia, Chile y Perú), especialmente la activa internacionalización de las firmas chilenas; las inversiones mexicanas, particularmente en América Central y en algunas economías de la ALADI (Argentina, Colombia, Chile y Venezuela), y, aunque de dimensiones mucho menores, las inversiones entre Colombia y Venezuela.

En el caso de los inversionistas latinoamericanos, la práctica más común para acceder a nuevos mercados externos ha sido la compra de activos existentes en los sectores de su actividad principal. Las inversiones para establecer nuevas empresas en el exterior han sido menos frecuentes y se estarían concentrando en la ejecución de grandes proyectos de integración energética, exploración y explotación de reservas de hidrocarburos y algunas actividades manufactureras (especialmente en el caso argentino). Por lo tanto, una buena aproximación de los recursos comprometidos por inversionistas latinoamericanos en su estrategia de internacionalización en la región se obtiene de su participación en los procesos de privatización y adquisición de activos privados (véase el cuadro I.27).

Cuadro I.27
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA INTRARREGIONAL,
POR MODALIDAD, SEGÚN EL PAÍS DE ORIGEN, 1997**
(En millones de dólares)

País fuente	IED en compra de activos privados		IED en compras de activos estatales		IED total por compra de activos	
	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje
Argentina	794	22.8	1 185	24.3	1 979	23.7
Bolivia	0	0.0	6	0.1	6	0.1
Brasil	380	10.9	115	2.4	495	5.9
Chile	621	17.8	2 535	51.9	3 156	37.7
Colombia	0	0.0	7	0.1	7	0.1
Costa Rica	2	0.1	0	0.0	2	0.0
México	1 532	44.0	690	14.1	2 222	26.6
Perú	0	0.0	100	2.0	100	1.2
Venezuela	151	4.3	247	5.1	398	4.8
A. Latina y el Caribe	3 480	100.0	4 885	100.0	8 365	100.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en la prensa financiera internacional: *América economía*, *Expansión*, *The Wall Street Journal*, *Estrategia*, *Diario financiero* y *Latin Finance*, entre otras publicaciones.

En 1997, los recursos comprometidos por inversionistas latinoamericanos en los procesos de privatización y adquisición de empresas locales en diferentes países de la región ascendieron a 8 365 millones de dólares (véase el cuadro I.27). De estos recursos, el 58% ingresó a través de los programas de privatización y el 42% restante se utilizó para comprar empresas existentes de propiedad de agentes privados. La información presentada revela que Chile (38%), México (27%) y Argentina (24%) son los inversionistas latinoamericanos más activos, ya que

concentran alrededor del 88% de los recursos de las operaciones identificadas. Estos antecedentes —independientemente de las dificultades metodológicas— entregan una mejor caracterización del fenómeno.

Los principales destinos de la inversión latinoamericana en este último año han sido Venezuela (39%), Brasil (23%), Colombia (19%) y Argentina (11%), principalmente vinculada a la expansión de las empresas eléctricas chilenas —en la mayoría de los casos asociadas con firmas españolas— en Brasil y Colombia y de las firmas siderúrgicas argentinas y mexicanas en Venezuela. El caso en que la presencia de inversionistas latinoamericanos es más diversificada, tanto en lo relativo a origen como a actividad económica, es Argentina (véase el cuadro I.28).

Cuadro I.28
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
 INTRARREGIONAL, POR PAÍS DE ORIGEN Y DESTINO, 1997**
 (En millones de dólares)

Origen/destino	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Perú	Venezuela	Total
Argentina	...	265	590	180	936	1 979
Bolivia	6	6
Brasil	380	115	495
Chile	221	...	1 337	...	1 315	139	154	3 156
Colombia	7	7
Costa Rica	2
México	232	...	20	1 802	2 222
Perú	100	100
Venezuela	118	9	271	398
A. Latina y el Caribe	941	265	1 947	195	1 586	139	3 293	8 365

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en la prensa financiera internacional: *América economía*, *Expansión*, *The Wall Street Journal*, *Estrategia*, *Diario financiero* y *Latin Finance*, entre otras publicaciones.

Las transferencias de propiedad están muy concentradas en unos pocos subsectores (sobre todo electricidad), en un reducido número de países de destino, en algunas operaciones de gran volumen —particularmente a través de privatizaciones—, en unos pocos países inversionistas (especialmente Chile) y en consecuencia en algunas pocas empresas. Así, destacan las empresas chilenas del sector eléctrico, que han predominado en la compra de activos (generación, transmisión y distribución), en particular en Brasil y Colombia (véase el cuadro I.29).

Cuadro I.29
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE INVERSIONISTAS
 LATINOAMERICANOS EN LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS
 PÚBLICOS Y PRIVADOS,
 1997 - PRIMER SEMESTRE 1998**
(En millones de dólares)

Empresa	País	Sector	%	Comprador	Origen	Modalidad	Monto ^a
Siderúrgica del Orinoco (SIDOR)	Venezuela	Siderurgia	70	Hylsamex, Tamsa, Siderar, Techint y Usiminas	México Argentina Brasil	Privatización	2 300
Comercializadora y Distribuidora de Energía de Bogotá (CODENSA)	Colombia	Electricidad	49	Enersis, Endesa, Endesa-España	Chile España	Privatización	1 230
HIT de Venezuela	Venezuela	Bebidas	50	Panamco	México	Adquisición	1 112
Generadora de Energía Eléctrica de Bogotá (EMGESA)	Colombia	Electricidad	60	Endesa, Endesa-España	Chile España	Privatización	951
Cía. Energética do Ceará (COELCE)	Brasil	Electricidad	83	Enersis / Endesa-España	Chile España	Privatización	868
Centrais Elétricas Cachoeira Dourada (CDSA)	Brasil	Electricidad	100	Endesa ^b	Chile	Concesión	714
Central Hidroeléctrica de Chivor (CHIVOR)	Colombia	Electricidad	99	Gener	Chile	Privatización	644
Cía. de Eletricidade do Estado do Rio de Janeiro (CERJ)	Brasil	Electricidad	70	Enersis, Chilectra, Endesa-España y Eletricidades de Portugal	Chile España Portugal	Privatización	588
Energía del Pacífico	Colombia	Electricidad	57	Electricidad de Caracas y Houston Energy Industries	Venezuela Estados Unidos	Privatización	495
Central Hidroeléctrica de Betania (CHB)	Colombia	Electricidad	99	Endesa y Corp. Financiera del Valle	Chile Colombia	Privatización	302
Empresa Petrolera Andina	Bolivia	Petróleo	50	YPF / Pérez Companc / Pluspetrol (Repsol)	Argentina España	Capitalización	265
Cía do Metropolitano do Rio de Janeiro - Metrô	Brasil	Transporte	100	Cometrans / Sorocabá	Argentina Brasil	Privatización	262
Banco Consolidado	Venezuela	Finanzas	100	INFISA	Chile	Privatización	154
Companhia Navegação Aliança	Brasil	Transporte	...	Cía. Sudamericana de Vapores	Chile	Adquisición	150
FICAP	Brasil	Material eléctrico	67	Madeco	Chile	Adquisición	121

Empresa	País	Sector	%	Comprador	Origen	Modalidad	Monto ^a
Imagen Satelital	Argentina	Tecom.	100	Grupo Cisneros	Venezuela	Adquisición	118
Banco Tequendama	Venezuela	Finanzas	100	Banco de Crédito del Perú	Perú	Privatización	100
Coca-Cola Export	Argentina	Bebidas	25	Femsa-Coca Cola	México	Adquisición	98
Incobrasa	Brasil	Alimentos	100	Bunge & Born	Argentina	Adquisición	80

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida en la prensa financiera internacional: *América economía*, *Expansión*, *The Wall Street Journal*, *Estrategia*, *Diario financiero* y *Latin Finance*, entre otras publicaciones.

^a Monto total de la operación. La participación de empresas latinoamericanas puede ser menor si se trata de una operación en consorcio con otros inversionistas de fuera de la región.

^b Además de Endesa Chile, participa la empresa peruana EDEGEL, en la cual Endesa comparte la propiedad con la firma estadounidense Entergy Corp.

1. Inversiones chilenas en el exterior

A comienzos de la década de los noventa, un grupo de empresas líderes chilenas comenzó a invertir vigorosamente en el exterior. Estas firmas presentaban un excelente nivel de gestión y participaban en un mercado interno ordenado y competitivo, como resultado de su prolongada exposición a las políticas de liberalización y apertura (Calderón y Griffith-Jones, 1995). En varias ramas de actividad se lograron ventajas competitivas importantes, como por ejemplo en las telecomunicaciones, la generación y distribución de energía eléctrica, los supermercados y tiendas de departamentos, las administradoras de fondos de pensiones (AFP) y en algunas ramas manufactureras. Así, se llegó a una rápida maduración de mercados y se advirtieron indicios de estancamiento.

Paralelamente a este proceso, el mercado de capitales local comenzó a dar muestras de un vigoroso desarrollo, lo que permitió a las empresas generar los recursos necesarios para la expansión a nivel nacional y para la primera fase del proceso de internacionalización.⁶⁹ Asimismo, este mejor desempeño, tanto del sector productivo como del financiero, hizo posible un paulatino acceso a los mercados internacionales de capital y a nuevos mecanismos de financiamiento.⁷⁰

Además de los cambios ocurridos en Chile, muchas de las reformas aplicadas en las economías vecinas potenciaron este proceso. El retorno de la estabilidad, las reformas de mercado,

⁶⁹ El primer paso fue exportar a los países vecinos (especialmente las empresas de manufacturas), para luego invertir directamente, de modo de consolidar o ampliar su participación en esos mercados. Esta estrategia tenía por objeto asegurarse el acceso a un gran mercado (el Mercosur).

⁷⁰ El creciente interés de los inversionistas institucionales en la bolsa local y el desarrollo de mecanismos como los fondos de inversión de capital extranjero (FICE), los títulos de depósito en el mercado estadounidense (*American Depository Receipts* (ADR)), etc., fueron algunos de los elementos que permitieron a las grandes empresas chilenas incorporarse efectivamente al proceso de globalización financiera. Asimismo, algunas empresas chilenas comenzaron a utilizar los paraísos fiscales, como las Islas Caimán, para acceder a créditos de la banca comercial.

la consolidación de las iniciativas de integración regional —en particular el Mercosur— y los procesos de privatización fueron factores fundamentales. Esto explica la fuerte presencia chilena en las privatizaciones de Argentina y Perú, y más recientemente en Colombia y Brasil, muchas veces formando consorcios con empresas transnacionales (véase el cuadro I.29).

Las inversiones chilenas en el exterior han sido las más dinámicas de la región. Durante la década de los noventa, en términos acumulados, la inversión chilena creció de unos 181 millones de dólares en 1990 a casi 10 000 millones de dólares a mediados de 1998. Tan solo en 1997 y los primeros siete meses de 1998, los empresarios chilenos invirtieron 6 131 millones de dólares en el exterior (Banco Central de Chile, 1998b). Esta rápida expansión refleja una creciente integración con sus países vecinos, ya que más del 43% de estos flujos se concentran en América del Sur (28% en Argentina, 6% en Perú y 3% en Brasil). Esta cifra puede ser aún mayor, ya que cerca del 16% de las inversiones totales tienen como destino centros financieros, particularmente Panamá e Islas Caimán, pero constituyen recursos que posteriormente se utilizaron para la participación en programas de privatización en Brasil y Colombia. Asimismo, un tercio de estos egresos han tenido como destino el sistema financiero de los Estados Unidos y son recursos que podrían haberse reorientado a otros propósitos, como la participación en privatizaciones en América Latina.

Como resultado de estas distorsiones de la información estadística, no es fácil determinar el destino final de las inversiones chilenas.⁷¹ Sin embargo, hay otros antecedentes que permiten establecer que los principales sectores de destino han sido la energía eléctrica (generación, transmisión y distribución), el sistema financiero (bancos y administradoras de fondos de pensiones) y la industria manufacturera.

2. Inversiones de los países miembros del Mercosur

Al interior del Mercosur destacan las iniciativas conjuntas de las grandes empresas nacionales para la interconexión energética de los países miembros (véase la sección sobre Argentina en este mismo capítulo). Tal es el caso de las iniciativas de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) y Petróleo Brasileiro (Petrobras) para el procesamiento y transporte de gas natural y distribución de combustibles (inversiones de 700 millones de dólares para establecer 1 500 gasolineras en el Mercosur). La estrategia de internacionalización de YPF se apoya en el Mercosur, ya que cuatro de los cinco países limítrofes con Argentina —Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay— son importadores netos de energía. La excepción es Bolivia, pero YPF ya controla el 40% de la petrolera Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Bolivia (YPFB).⁷² Actualmente esta empresa trae gas desde Bolivia y lo exporta a Chile, y se está analizando la posibilidad de abastecer a Brasil.

⁷¹ De acuerdo con las estadísticas oficiales del Banco Central, las actividades económicas de mayor interés para los inversionistas chilenos en el exterior han sido los servicios financieros (69%), situación que estaría distorsionada por la fuerte concentración en los paraísos fiscales y Estados Unidos, seguidos de la industria manufacturera (9%), el transporte, almacenamiento y comunicaciones (7%) y la electricidad, gas y agua (5%).

⁷² Como parte del proceso de capitalización de las principales empresas estatales, el 50% de los activos de YPFB quedó en manos privadas. La empresa estadounidense Amoco administra una serie de áreas agrupadas en una nueva compañía llamada Chaco S.A. e YPF, en conjunto con Pérez Companc y Pluspetrol —asociada a Repsol— operan Andina S.A.

A pesar de que las inversiones de empresas argentinas en el exterior no constituyen un fenómeno reciente (por ejemplo, las inversiones de empresas como Bunge & Born y Alpargatas son de larga data), en los últimos años han adquirido mayores dimensiones. En la década de los noventa más de 50 empresas argentinas realizaron inversiones directas en otros países (Kulfas y Hecker, 1998). Las operaciones externas de dichas empresas han estado limitadas a la explotación de recursos naturales (46%), en particular, en el sector petrolero, en asociación con otras firmas internacionales. Tal es el caso de Pérez Companc, YPF, Bidas y Astra.⁷³ Alrededor del 75% de las inversiones argentinas en el exterior han tenido como destino América del Sur, principalmente el Mercosur y Chile (35%). Según algunas estimaciones, Brasil concentrará el interés de los empresarios argentinos y se incrementará la diversificación de las inversiones, como resultado de las facilidades otorgadas por el Mercosur.

Al igual que en el caso de Chile, las compañías argentinas adquirieron experiencia gracias a la participación en consorcios que se adjudicaron empresas privatizadas y a la especialización en algunas actividades determinadas, por ejemplo, Pérez Companc en extracción de hidrocarburos, Techint en siderurgia y Socma en infraestructura vial, la que les permitió crear importantes ventajas competitivas. En este proceso de internacionalización, según las estimaciones del Centro de Estudios para la Producción del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, la apertura de nuevas plantas o unidades productivas ha sido la modalidad más importante (37%) de las inversiones argentinas en el exterior. Asimismo, la compra de activos también ha contribuido en gran medida, concentrando cerca del 30% de los recursos destinados a las operaciones en el exterior.

En el caso de las empresas brasileñas, llama la atención su limitado nivel de internacionalización, considerando el tamaño y desarrollo de su economía. A principios de los años noventa, las empresas brasileñas, básicamente las principales exportadoras, comenzaron a invertir en el exterior, como una manera de establecer una mejor relación y una mayor presencia en los mercados de destino (Ventura, 1994). No obstante, como resultado de la prolongación de los desequilibrios macroeconómicos y la posterior apertura, los grandes grupos locales prefirieron defender su participación en el mercado local antes de iniciar o profundizar una estrategia de internacionalización.

Entre las empresas brasileñas de mayor proyección internacional destacan Odebrecht, con amplia experiencia en obras de infraestructura —con presencia en Argentina, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y los Estados Unidos— y Petrobras, con exploraciones y explotaciones petroleras en Argentina, Bolivia, Colombia y Ecuador, además del Reino Unido y los Estados Unidos. Entre las inversiones más importantes de la empresa estatal petrolera, destaca una de 500 millones de dólares para la producción y procesamiento de gas natural en Argentina y la asociación con YPF para la construcción del gasoducto Santa Cruz-São Paulo.

⁷³ Bidas y la empresa estadounidense Amoco fusionaron sus operaciones, formando la nueva empresa Panamerican Energy. Asimismo, la firma española Repsol ha tomado el control de Astra.

Cuadro I.30
**LAS PRIMERAS EMPRESAS TRANSNACIONALES LATINOAMERICANAS,
 1997**

(En millones de dólares)

Posición	Empresa	País	Subsector	Ventas ^a	Porcentaje en el exterior	Países donde tiene operaciones
1	PDVSA	Venezuela	Petróleo	34 698	...	Estados Unidos, Alemania
2	Pemex	México	Petróleo	32 909	37.9	Estados Unidos
3	Petrobras	Brasil	Petróleo	17 425	...	Estados Unidos, Argentina, Colombia, Ecuador, Bolivia, Reino Unido, Trinidad y Tobago, Angola
4	Bunge & Born	Argentina	Alimentos	8 000	85.0	Estados Unidos, Brasil, Australia, Paraguay y Venezuela
5	Teléfonos de México	México	Telecom.	7 530	13.3	Estados Unidos
6	Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)	Argentina	Petróleo	6 136	28.0	Bolivia, Brasil, Ecuador, Venezuela, Indonesia, Estados Unidos
7	Vale do Rio Doce	Brasil	Minería	4 707	40.9	
8	Cemex	México	Cemento	3 811	63.6	España, Estados Unidos, Colombia, Venezuela, Panamá, Trinidad y Tabago, Filipinas, Rep. Dominicana, Tailandia e Indonesia
9	Alpargatas	Argentina	Calzado	Chile, Suiza, Brasil, Uruguay
10	Enerisis	Chile	Electricidad	3 040	28.5	Perú, Argentina, Brasil, Colombia
11	Usiminas	Brasil	Metales	3 018	9.2	Venezuela, Estados Unidos
12	Cisneros	Venezuela	Telecom.	2 600	...	Estados Unidos, Chile, Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia, Brasil, Paraguay, Uruguay, Argentina, México
13	Sadia	Brasil	Alimentos	2 568	8.1	Argentina, Japón e Italia
14	Vitro	México	Vidrio	2 526	29.4	Estados Unidos, Perú, Bolivia, Colombia, Brasil, Guatemala, Ecuador, Costa Rica
15	Panamco	México/ Panamá	Bebidas	2 510	78.2	Panamá, Brasil, Venezuela, Nicaragua
16	Brahma	Brasil	Bebidas	2 490	...	Argentina, Uruguay
17	Cía. Siderúrgica Nacional (CSN)	Brasil	Metales	2 310	19.6	Estados Unidos
18	Grupo Ind. Bimbo	México	Alimentos	2 302	17.6	Estados Unidos, Argentina, Colombia, Chile, Perú, Uruguay, Venezuela, Brasil, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.
19	Grupo Modelo	México	Bebidas	1 925	21.5	Estados Unidos, América Latina
20	Gerdau Met	Brasil	Metales	1 775	...	
21	Grupo Televisa	México	Medios	1 757	21.1	Estados Unidos, Chile, Perú

Posición	Empresa	País	Subsector	Ventas ^a	Porcentaje en el exterior	Países donde tiene operaciones
22	Perez Companc	Argentina	Petróleo/Banca/ Ingeniería	1 619	41.3	Venezuela, Brasil, Bolivia, Ecuador, Chile, Rep. Dominicana, Francia, Panamá, Islas Vírgenes, Reino Unido, Estados Unidos, Uruguay, Liechtenstein
23	Grupo IMSA	México	Metales	1 461	28.0	Brasil, Argentina, Chile, Venezuela, Colombia, Guatemala y Estados Unidos
24	Endesa	Chile	Energía	1 461	...	Perú, Argentina, Brasil, Colombia
25	Hylsamex	México	Metales	1 456	17.8	Venezuela, Estados Unidos
26	Gpo. Maseca, Gruma	México	Alimentos	1 346	54.8	Estados Unidos, El Salvador, Nicaragua y el Reino Unido
27	Gpo. México (Gmexico)	México	Minería	1 293	50.9	América del Sur
28	CMPC	Chile	Celulosa y Papel	1 205	22.8	Argentina, Perú, Brasil
29	Coca-Cola FEMSA	México	Bebidas	1 152	34.3	Argentina
30	Disco	Argentina	Comercio	1 146	...	Chile, Perú
31	ICA Soc. Controlad	México	Construcción	1 065	25.6	Argentina, España, Portugal, Chile, Colombia, Venezuela, Puerto Rico y Panamá
32	Falabella	Chile	Comercio	1 062	...	Argentina
33	Arcor SA	Argentina	Alimentos	1 046	...	Brasil, Chile y Uruguay

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de "Las 50 empresas de competitividad global", *América economía*, 19 de noviembre de 1998.

^a Las ventas corresponden a las publicadas en su país de origen.

3. Inversiones mexicanas en el exterior

La rápida apertura y desregulación de la economía aplicadas desde finales de los años ochenta y las fuertes relaciones comerciales con Estados Unidos —reforzadas por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC)— han sido determinantes para que un porcentaje muy alto de las inversiones mexicanas se concentren en su socio del Norte. En relación a América Latina, destacan las que tienen por destino América Central, y más recientemente aquellas destinadas a algunos países de América del Sur, en particular Argentina, Colombia y Venezuela (véase el cuadro I.30).

La concentración de la inversión mexicana en pocos sectores tiene estrecha relación con la existencia de fuertes grupos empresariales, tales como Cementos de México (Cemex), Teléfonos de México (Telmex), Grupo Alfa y Vitro. Así, las inversiones mexicanas en el exterior se concentran en minerales no metálicos (cemento y vidrio), telecomunicaciones y, en menor medida, construcción (Tribasa e ICA), y más recientemente en siderúrgica (IMSA e Hysamex).

Entre las mayores empresas mexicanas con inversiones en el exterior sobresale el caso de Vitro,⁷⁴ con importantes inversiones en América Central, Bolivia, Colombia y Perú, y una alianza con una firma brasileña (Nadir Figueredo) para penetrar el mercado del Mercosur (Garay y Vera, 1998). También es interesante el caso de Cemex,⁷⁵ que ha comprado varias empresas productoras de cemento en América Central, Colombia y Venezuela, además de los activos que posee en Estados Unidos y España. En alimentos, Bimbo es la empresa más importante, con inversiones en Argentina, Chile, Colombia, Perú, Uruguay, Venezuela, América Central y Estados Unidos. En el área de las telecomunicaciones cabe mencionar las adquisiciones de canales de televisión en la región a cargo del Grupo Televisa y TV Azteca.

En síntesis, durante 1997 se ha registrado un fuerte crecimiento de los flujos de inversiones directas que tienen su origen y destino en América Latina. Este hecho obedecería a la creciente internacionalización de algunos grandes grupos empresariales de la región, en particular en Chile, México y Argentina. No obstante, la escasez de una información estadística completa, homogénea y comparable limita las posibilidades de seguir avanzando en el estudio de este fenómeno.

⁷⁴ Vitro, la tercera fábrica de vidrio del mundo, con fuertes inversiones en Estados Unidos, es propietaria de Anchor Glass y Latchford Glass.

⁷⁵ Cemex es el tercer productor mundial de cemento.

II. BRASIL: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

En los últimos 50 años, los flujos de inversión extranjera directa (IED) y las empresas transnacionales han desempeñado un importante papel en la historia económica de Brasil. Actualmente, la economía brasileña ostenta el octavo lugar entre los países de mayor producto interno bruto (PIB) del mundo y cuenta con un aparato productivo complejo y relativamente sofisticado para los patrones de los países en desarrollo. El montaje de esta base industrial ha sido el resultado, en cierta medida, de la amplia y profunda penetración del capital extranjero en la economía brasileña, principalmente en la industria manufacturera.

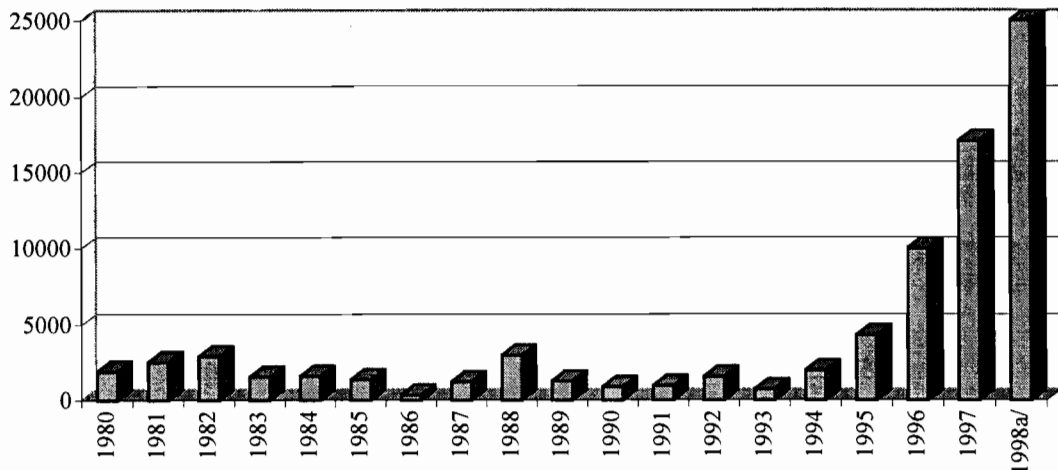
A partir de mediados de la década de 1990, las autoridades gubernamentales han procurado alcanzar tres importantes objetivos de la economía brasileña mediante la IED, en el ámbito del ajuste externo, el ajuste de las cuentas públicas y la modernización del aparato productivo y los servicios, a saber:

- La IED debe constituir una fuente de financiamiento del déficit del balance de pagos, que debería superar el 4% del PIB en 1998.
- La IED debe contribuir al financiamiento de las cuentas públicas —cuyo déficit nominal debe ser del orden del 7% del PIB en 1998— mediante el ingreso de inversionistas extranjeros en el proceso de privatización de las empresas estatales.
- La IED y las empresas transnacionales deben aportar nuevas inversiones a la modernización del aparato productivo y los servicios de la economía brasileña, con el consiguiente incremento de la productividad y la competitividad.

En 1995 se registró una significativa alza de los flujos de IED en Brasil, lo que constituye una ruptura de la tendencia observada en los 15 años precedentes (véase el gráfico II.1). En dicho año el acervo de IED era de 42 530 millones de dólares (Banco Central do Brasil, 1998a) y las entradas netas de IED ascendieron a casi 10 000 millones de dólares y unos 17 000 millones en 1996 y 1997, respectivamente. De acuerdo con datos preliminares del Banco Central del Brasil, en los primeros nueve meses de 1998 los flujos de IED habrían alcanzado los 18 000 millones de dólares (Banco Central do Brasil, 1998b). Se calcula que en este año, las entradas totales superarán los 25 000 millones de dólares, y para el período 1996-1998, los flujos acumulados totales de IED deberían sobrepasar largamente los 50 000 millones de dólares. Así, desde 1995, los ingresos de IED han sido mayores que el acervo acumulado durante toda la historia de la economía brasileña.

Gráfico II.1

BRASIL: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1980-1998^a
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Banco Central del Brasil.

^a Estimación.

El objeto de este capítulo es analizar la evolución reciente de la IED en Brasil, sus características, importancia relativa, principales determinantes e impacto. En la primera parte se presenta una breve reseña histórica de la presencia del capital extranjero en la economía brasileña a través de los flujos de IED y básicamente de la actuación de las empresas transnacionales —principales agentes responsables de los movimientos de IED en el mundo. En la segunda sección se entrega una interpretación del extraordinario crecimiento que la IED ha registrado en la economía brasileña en los últimos años. En la última sección se examina el impacto de la IED en el país, especialmente en lo que se refiere a la acumulación de capital, comercio exterior y balanza de pagos. El capítulo concluye con una síntesis de las principales conclusiones.

A. LA PRESENCIA DE CAPITAL EXTRANJERO EN LA ECONOMÍA BRASILEÑA

Históricamente, la economía brasileña ha registrado una amplia y profunda presencia internacional en su aparato productivo. A principios del presente siglo (*hegemonía británica*), Brasil era uno de los más importantes receptores de capitales extranjeros. En 1913, el país recibió el 3.9% del acervo de inversiones directas realizadas por Gran Bretaña en el mundo (Gonçalves y otros, 1998, p. 165). En ese entonces, Brasil ocupaba la séptima posición, precedido por

Argentina (gran exportador de trigo, carne y lana) y otros cinco países que eran o habían sido colonias británicas.

Después de la Segunda Guerra Mundial, Brasil siguió siendo uno de los más destacados receptores de IED a nivel mundial. De hecho, a principio de la década de 1980 —según cifras de las Naciones Unidas sobre IED acumulada—, Brasil era el séptimo destino más importante de la IED en el mundo, sólo superado por países desarrollados. En 1980 la participación de Brasil en el acervo de IED mundial era de 3.6% (UNCTAD, 1997, pp. 313 a 317).

Si bien en la década de 1980 la economía brasileña perdió posición relativa, en 1990 estaba presente entre los 10 países más importantes de destino de los flujos de IED provenientes de Alemania, Estados Unidos y Japón (Gonçalves y otros, 1998, p. 166). Situación que sólo se repetía en el caso de los Países Bajos y el Reino Unido.

El grado de internacionalización de la producción brasileña es particularmente elevado en el caso de la industria manufacturera. A finales de los años setenta correspondía a las empresas transnacionales el 32% de la producción industrial del país. Sólo en otros cinco países, a saber, Singapur, Canadá, Bélgica, Malasia y Venezuela se registraba una mayor presencia de las empresas transnacionales en la producción de bienes manufacturados (CET, 1988).

La industria manufacturera ha sido el principal foco de atracción de la IED en Brasil. En 1995, según datos del reciente Censo de Capitales Extranjeros (véase el recuadro II.1), dicho rubro captó el 55% del acervo de IED (Banco Central do Brasil, 1998a). Sin duda alguna, la política de sustitución de importaciones en sus diferentes fases fue el principal factor inductor de la IED hacia las actividades manufactureras. El gran potencial de crecimiento del mercado interno brasileño se vio estimulado por una política que ofrecía oportunidades para los inversionistas extranjeros, al protegerlos con fuertes barreras arancelarias y no arancelarias y brindarles incentivos y subsidios diversos.

Desde la instalación de la industria automotriz en la segunda mitad de los años cincuenta hasta la de la industria petroquímica en la segunda mitad de los setenta, la política de sustitución de importaciones significó una importante ventaja de localización para la economía brasileña. Naturalmente, el efecto de estas políticas sobre los inversionistas internacionales estuvo determinado por la fuerte atracción ejercida por el tamaño del mercado interno brasileño. Sin duda, esta es la ventaja de localización más significativa que ostenta el país. Cabe señalar que la tasa media anual de crecimiento del PIB brasileño fue de 5.7% entre 1900 y 1980, mientras que el crecimiento medio anual del PIB industrial alcanzó al 7.1% en ese mismo período (Bonelli y Gonçalves, 1998, p. 3). Así, Brasil resulta el más importante receptor de IED en América Latina en los últimos 50 años.

Recuadro II. 1

CENSO DE CAPITALES EXTRANJEROS EN BRASIL, 1995

La legislación brasileña sobre capitales extranjeros de 1962 (Ley Nº 4 131, Artículo 55) establecía la realización de censos periódicos sobre las actividades de las empresas extranjeras en el país. La primera iniciativa en este sentido fue llevada a cabo por el Banco Central del Brasil recién en 1996, y los primeros resultados fueron publicados en mayo de 1998. Este censo se basó en una muestra de 6 322 empresas, en las cuales los no residentes controlaban por lo menos el 10% de las acciones o cuotas con derecho a voto, o 20% o más del capital total. La clasificación sectorial adoptada permite una desagregación de 57 ramas de actividad en términos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas usada por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), órgano oficial de estadísticas de Brasil.

Además de los datos para las 6 322 empresas con participación de no residentes, el censo presenta resultados para 4 902 empresas con participación mayoritaria extranjera. Los valores monetarios están expresados en moneda nacional, por lo que se utilizó para su conversión la tasa media de venta del dólar de Estados Unidos de 1995 (0.918 reales). La participación indirecta de primer grado es captada teniendo en consideración la proporción de la participación de no residentes en las empresas. De esta manera se identifican las empresas de cartera de grupos extranjeros de Brasil y su red de filiales y subsidiarias. Las inversiones extranjeras indirectas de segundo o mayor grado no están cubiertas en este censo. En lo que se refiere a la clasificación sectorial, se utiliza el criterio de producto de mayor importancia relativa en la facturación de la empresa.

Los datos para el valor del capital extranjero acumulado se presentan con validez al 31 de diciembre de 1995. Estos datos están desagregados por ramas de actividad económica y por país de origen de la IED. En cuanto a esta última clasificación, persiste el problema introducido en las estadísticas por los centros financieros (paraísos fiscales) que encubren el verdadero origen de la inversión. El formulario enviado a las empresas contiene una importante desagregación de estadísticas que cubren el balance patrimonial, la demostración de resultados, informaciones contables adicionales, datos sobre comercio exterior y número de empleados.

Existe la expectativa de que el Banco Central del Brasil publique mayores y mejores desagregaciones de la información obtenida por el censo, inclusive sobre el número de empresas en cada rama de actividad. Además, se espera la creación de algún mecanismo de actualización de datos a partir de una muestra representativa de empresas —al estilo del Departamento de Comercio de Estados Unidos—, a fin de mejorar la información anual en los próximos años.

Fuente: Banco Central do Brasil, *Centro de Capitais Estrangeiros no Brasil. Ano-Base 1995*, Brasilia, 1998.

1. La crisis de la deuda: progresivo retroceso de Brasil como receptor de inversión extranjera directa

Como ya se señaló, en la década de 1980 Brasil perdió posición relativa como destino de los flujos de IED. De hecho, la economía brasileña cayó de la séptima posición en 1980 a la undécima en 1990, y a la vigésima en 1995. Entre 1980 y 1995, otros países en desarrollo, como China, México, Singapur e Indonesia, recibieron grandes volúmenes de IED, convirtiéndose en receptores más importantes (UNCTAD, 1996, pp. 239 a 243). La participación de Brasil en el acervo de IED mundial pasó de 3.6% a 2.2% entre 1980 y 1990, y en 1995 llegó a 1.9%.

El menor dinamismo de la economía brasileña a partir de 1980 es la causa fundamental de esta pérdida de importancia relativa para los inversionistas internacionales. La tasa de

crecimiento anual del PIB brasileño cayó de la media histórica de 5.7% a 1.6% en el período 1980-1990. La caída es aún mayor en el caso de la industria manufacturera, que pasó a ser negativa (-0.2% en el período 1980-1990).

En buena medida, la “década perdida” estuvo marcada por la crisis de la deuda externa iniciada en 1982. El proceso de ajuste externo se extendió durante años y las situaciones de crisis cambiarias, efectivas o potenciales, fueron decisivas en la evolución de la economía del país. La inestabilidad macroeconómica —que se tradujo en la fragilidad de las cuentas externas— se transformó en una desventaja local específica para Brasil, considerando que la disponibilidad de divisas es una variable clave para los inversionistas internacionales. La compleja y a menudo crítica situación de las cuentas externas impulsó la aplicación de políticas de ajuste de la balanza de pagos basadas en la contracción de la demanda agregada y, en muchas ocasiones, en cambios en la composición de los gastos.

Durante los años ochenta, los mecanismos de conversión de deuda en capital (*debt-equity swaps*) fueron determinantes para la evolución de los flujos de IED. En el período 1980-1992 se registró una entrada bruta de IED de 16 800 millones de dólares, de los cuales 6 100 millones (36% del total) ingresó por medio del programa de conversión de deuda. Aproximadamente el 60% de las inversiones efectuadas a través de este mecanismo se realizaron en la industria manufacturera (Barros, 1993, p. 147; Mortimore, 1991; Calderón, 1993). En este período los ingresos a través de conversiones de deuda superaron en varias ocasiones a los flujos “normales” de IED (véase el cuadro II.1). En 1988 el Gobierno estimuló los mecanismos de conversión de la deuda en inversión y, en consecuencia, la entrada bruta de IED ascendió a 3 244 millones de dólares, de los cuales 2 087 millones fueron conversiones, es decir el 64% del total. Asimismo, una parte importante de los ingresos se obtuvieron como resultado de la reinversión de utilidades, como parte de una política de autofinanciamiento de las filiales brasileñas impuesta por sus casas matrices. A pesar de estos mecanismos, la IED siguió perdiendo importancia relativa para la economía brasileña a lo largo de los años ochenta. De hecho, estos flujos sólo se revitalizarían a partir de 1995 (véanse el cuadro II.1 y el gráfico II.1).

La IED ha registrado una participación poco significativa en términos de agregados macroeconómicos,¹ no obstante, cabe tener presente su importancia y la de las empresas transnacionales, considerando su contribución al acervo acumulado de capital a lo largo del proceso de internacionalización de la producción de la economía brasileña. Entre 1977 y 1995, las empresas transnacionales captaron el 11% del total de capital acumulado en Brasil. Esta participación es particularmente elevada en la industria manufacturera, en la cual cerca del 25% de dicho capital correspondió a los inversionistas extranjeros (véase el cuadro II.2).

¹ En general la IED ha registrado una participación poco significativa en la formación bruta de capital fijo en el Brasil. En la segunda mitad de la década de 1980 la participación de la IED en la inversión total era de 3.1%, es decir, inferior a la media mundial (5.4%) y latinoamericana (11.3%). En los años noventa, solamente a partir de 1995 la IED comenzó a tener una contribución más apreciable en el proceso de acumulación de capital. En ese año, la IED representó 4.7% de la formación bruta de capital fijo y aproximadamente 0.9% del PIB.

Cuadro II.1
BRASIL: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR MODALIDAD, 1980-1998^a
(En millones de dólares)

	Capital A	Conversión de deuda B	Privatización C	Reinversión D	Entrada total E=A+B+C+D	Salidas capital F	Flujo neto G=E-F
1980	1 590	39	-	411	2 040	130	1 910
1981	1 881	2	-	714	2 624	102	2 522
1982	1 336	143	-	1 556	3 035	125	2 910
1983	565	452	-	695	1 712	152	1 560
1984	487	746	-	472	1 705	107	1 598
1985	480	581	-	543	1 604	246	1 358
1986	426	206	-	449	1 081	737	344
1987	561	344	-	617	1 522	297	1 225
1988	443	2 087	-	714	3 244	274	2 970
1989	314	946	-	521	1 791	524	1 267
1990	575	283	-	273	1 131	230	901
1991	663	68	-	365	1 096	123	973
1992	1 354	220	-	175	1 749	169	1 580
1993	967	220	-	100	1 294	580	714
1994	2 368	138	-	83	2 589	618	1 971
1995	4 784	307	-	384	5 475	1 163	4 312
1996	7 026	292	2 645	447	10 496	520	9 976
1997	5 249	151	18 745	1 660	17 085
1998 ^a	5 798	...	19 540	1 571	17 969

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Banco Central del Brasil.

^a Enero-septiembre de 1998.

Cuadro II.2
**BRASIL: IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS INVERSIONISTAS EXTRANJEROS
 EN EL CAPITAL ACUMULADO, POR SECTOR, 1977-1995**
(En porcentajes)

Sector	1977	1995
Sectores primarios
Agricultura	5.0	1.7
Minería	8.6	8.2
Manufacturas	23.6	25.6
Alimentos	11.9	11.5
Bebidas	6.3	4.6
Tabaco	30.5	52.6
Textiles	17.3	16.2
Papel y derivados	21.5	15.4
Química	16.0	15.4
Farmacéutica	70.2	67.7
Perfumería	48.3	34.7
Productos de caucho	56.4	62.2
Productos minerales no metálicos	11.8	11.4
Productos metálicos	15.1	13.7
Equipos mecánicos no eléctricos	36.9	36.2
Material eléctrico	53.9	40.2
Equipo de transporte	51.8	50.6

Cuadro II.2 (concl.)

Sector	1977	1995
Otras manufacturas	24.4	50.7
Servicios	4.7	6.9
Comercio al por mayor	23.7	22.2
Comercio al por menor	2.1	3.7
Servicios de utilidad pública	2.8	...
Servicios financieros	2.4	6.2
Bienes inmuebles	5.4	9.2
Servicios de hotelería y alimentación	7.0	1.6
Servicios de reparación y mantenimiento	13.5	8.6
Servicios personales	0.7	6.8
Servicios comerciales	16.1	12.7
Actividades no especificadas	44.0	15.8
Total	11.1	11.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de R. Gonçalves, "The military, foreign debt and the transnationals in Brazil", *Research Report*, N° 13, Uppsala, Suecia, Liefve Peace Institute, 1993, p. 28.

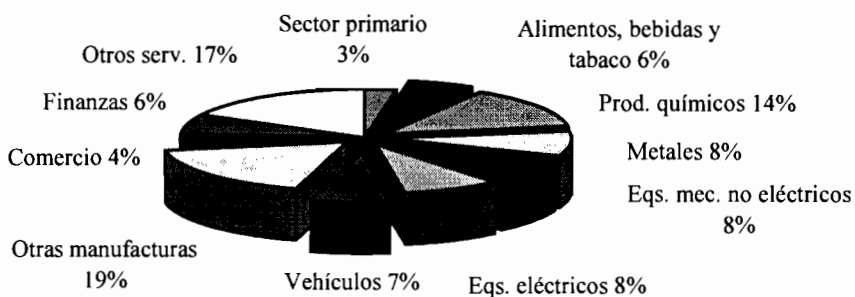
En 1995 el 55% del acervo de IED se destinaba a la industria manufacturera, seguida por el sector de servicios, con 43.4%. Sólo 1.6% del total se aplicó al sector primario. Descontando el ramo de "servicios prestados a empresas", que incluyó a las compañías con actividades en varios sectores de la economía brasileña (empresas *holdings*),² la participación de la industria manufacturera aumenta a 75.2% y el sector primario a 2.2%, mientras que los servicios caen al 22.6% (véanse el gráfico II.2 y el cuadro II.3). Dentro de la industria manufacturera, las actividades de mayor importancia relativa son los subsectores químico, metalúrgico básico, alimentos, bebidas y tabaco, automotriz, equipos eléctricos y equipos mecánicos no eléctricos. A estas actividades correspondió el 78% de la IED destinada a la industria manufacturera y el 42.8% del acervo total de IED en el país. Sin considerar las inversiones en empresas *holdings*, la participación de las industrias anteriormente mencionadas aumenta a 58.4% del total. En el sector de servicios la IED se concentra en el comercio y las finanzas y los seguros. Estas dos actividades captaron el 62.6% del total de IED en el sector de servicios y 24.1% de la IED total (una vez descontadas las empresas *holdings*).

En lo que se refiere a la distribución geográfica del acervo de IED, el 25% corresponde a Estados Unidos, seguido de Alemania (14%), Suiza (7%) Japón (6%) y Francia (5%). Esos cinco países captaban el 56.9% del acervo total de IED en 1995. En el caso de Brasil, destaca la significativa participación de inversionistas japoneses, casi inexistente en otros países de la región. Dados los flujos canalizados a través de centros financieros del Caribe (17%), se podría prever un aumento de la participación de los países anteriormente mencionados (véanse el cuadro I.4 y gráfico II.3).

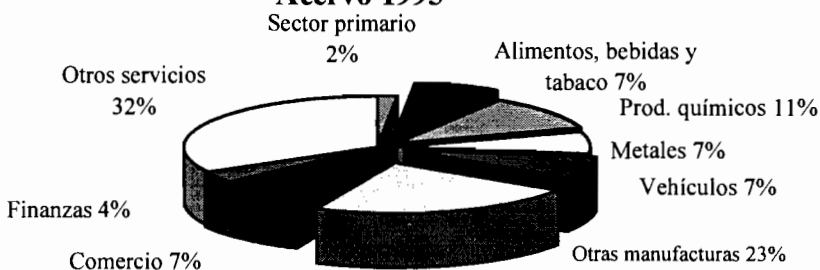
² El Banco Central del Brasil registra bajo la partida de "servicios prestados a empresas" las operaciones realizadas por compañías que, dadas su actividad y estructura accionaria (empresas *holdings*), distribuyen los recursos recibidos hacia empresas en varios sectores. Este es el caso, por ejemplo, de las subsidiarias de las principales empresas transnacionales fabricantes de vehículos.

Gráfico II.2
**BRASIL: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN
 EXTRANJERA DIRECTA**
 (En porcentajes)

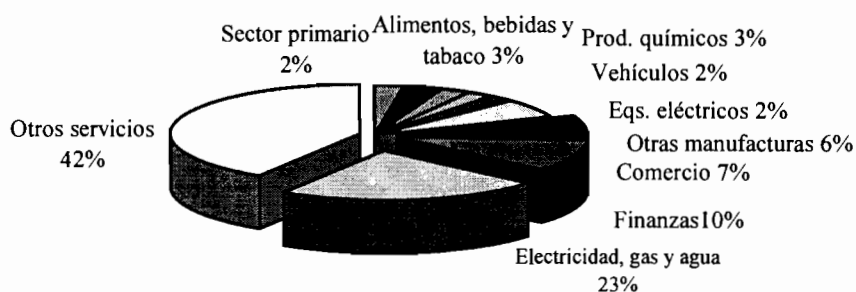
Acervo 1990^a



Acervo 1995^b



Flujos 1996-1997^c



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Banco Central del Brasil.

^a El acervo de 1990 proviene del registro de capital extranjero efectuado en el Departamento de Capitales Extranjeros (FIRCE) del Banco Central del Brasil, y corresponde, entre otras cosas, a las inversiones en moneda, conversión de deuda externa y reinversión de utilidades.

^b El acervo de 1995 proviene del censo de capitales extranjeros efectuado por el Banco Central del Brasil y corresponde a las informaciones proporcionadas por las empresas sobre la base del capital integrado en el balance contable.

^c Los flujos del período 1996-1997 provienen de los contratos de cambio que contienen inversiones directas en moneda y no incluyen información relativa a conversión de deuda y reinversiones.

Cuadro II.3
BRASIL: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR ACTIVIDAD ECONÓMICA
 (En millones de dólares y porcentajes)

Sector	Acervo		Flujos ^a				Acervo ^b	
	1995		1996		1997		1997	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Primario	688.6	1.6	110.5	1.4	456.1	3.0	1 255.3	1.9
Agricultura	245.6	0.6	37.9	0.5	108.5	0.7	392.0	0.6
Explotación minas y canteras	371.0	0.9	25.8	0.3	337.6	2.2	734.4	1.1
Produc.petróleo crudo y gas natural	72.0	0.2	46.8	0.6	10.0	0.1	128.8	0.2
Manufacturas	23 402.4	55.0	1 740.0	22.7	2 036.4	13.3	27 178.8	41.5
Alimento, bebida y tabaco	3 047.8	7.2	435.9	5.7	322.9	2.1	3 806.6	5.8
Textiles, cuero y vestuario	1 032.8	2.4	72.8	0.9	60.2	0.4	1 165.8	1.8
Maderas y muebles	29.0	0.1	0.0	0.0	88.1	0.6	117.1	0.2
Papel y derivados	1 518.1	3.6	21.9	0.3	11.8	0.1	1 551.8	2.4
Productos químicos y derivados	4 747.7	11.2	221.6	2.9	368.2	2.4	5 337.5	8.1
Carbón y productos petroleros	0.0	0.0	0.0	0.0	11.0	0.1	11.0	0.0
Productos de caucho y plástico	1 317.9	3.1	30.2	0.4	139.1	0.9	1 487.2	2.3
Productos minerales no metálicos	816.0	1.9	194.9	2.5	207.7	1.4	1 218.6	1.9
Metales	3 139.0	7.4	93.9	1.2	0.0	0.0	3 232.9	4.9
Equipos mecánicos no eléctricos	2 072.3	4.9	179.2	2.3	206.6	1.3	2 458.1	3.8
Equipos eléctricos	2 299.8	5.4	160.1	2.1	354.7	2.3	2 814.6	4.3
Vehículos motorizados	2 851.3	6.7	286.1	3.7	222.7	1.5	3 360.1	5.1
Otros equipos de transporte	223.0	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	223.0	0.4
Otras manufacturas	307.7	0.7	43.4	0.6	43.4	0.3	394.5	0.6
Servicios	18 439.0	43.4	5 814.9	75.9	12 818.6	83.7	37 072.5	56.6
Construcción	202.7	0.5	0.0	0.0	53.1	0.3	255.8	0.4
Comercio	2 855.8	6.7	629.3	8.2	952.4	6.2	4 437.5	6.8
Transporte y almacenamiento	193.0	0.5	208.2	2.7	0.0	0.0	401.2	0.6
Comunicación	195.1	0.5	611.2	8.0	831.3	5.4	1 637.6	2.5
Electricidad, gas y agua	2.0	0.0	1 626.4	21.2	3 554.4	23.2	5 182.8	7.9
Finanzas y seguros	1 517.6	3.6	563.9	7.4	1 847.2	12.1	3 928.7	6.0
Inmuebles	1 057.4	2.5	82.9	1.1	40.4	0.3	1 180.7	1.8
Otros servicios ^c	12 415.4	29.2	2 093.0	27.3	5 539.8	36.6	20 048.2	30.6
Total	42 530.0	100.0	7 665.4	100.0	15 311.1	100.0	65 506.5	100.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base del Banco Central del Brasil, *Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil. Ano-Base 1995*, Brasilia, 1998.

^a Se consideran los ingresos de inversión directa superiores a 10 millones de dólares por empresa receptora. La participación global de los datos de la muestra en los ingresos totales de IED corresponden a 73.6% y 81.6% en 1996 y 1997, respectivamente.

^b Al acervo correspondiente a 1995 se le sumaron los flujos de 1996 y 1997 para obtener una estimación del acervo de 1997.

^c La mayor parte corresponde a servicios prestados a empresas, es decir, inversiones realizadas por empresas *holdings*.

Cuadro II.4
BRASIL: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR PAÍS DE ORIGEN
 (En millones de dólares y porcentajes)

	Acervo		Flujos ^a				Acervo ^b	
	1995		1996		1997		1997	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Áreas desarrolladas	32 480.9	76.4	5 525.0	72.1	9 719.4	63.5	47 725.3	72.9
Europa occidental:	17 151.2	40.3	3 238.9	42.3	4 928.8	32.2	25 318.9	38.7
Unión Europea	14 336.2	33.7	3 130.1	40.8	4 847.6	31.7	22 313.9	34.1
Alemania	5 828.0	13.7	212.0	2.8	195.9	1.3	6 235.9	9.5
Bélgica y Luxemburgo	966.2	2.3	402.2	5.2	193.3	1.3	1 561.7	2.4
España	251.0	0.6	586.6	7.7	545.8	3.6	1 383.4	2.1
Francia	2 031.5	4.8	970.0	12.7	1 235.2	8.1	4 236.7	6.5
Países Bajos	1 534.5	3.6	526.8	6.9	1 487.9	9.7	3 549.2	5.4
Italia	1 258.6	3.0	12.3	0.2	57.4	0.4	1 328.3	2.0
Portugal	106.6	0.3	202.7	2.6	681.0	4.4	989.7	1.5
Reino Unido	1 792.6	4.2	91.5	1.2	182.5	1.2	2 066.6	3.2
Suecia	567.2	1.3	126.0	1.6	268.6	1.8	961.8	1.5
Otros Europa occidental	2 815.0	6.6	108.8	1.4	81.2	0.5	3 005.0	4.6
Suiza	2 815.0	6.6	108.8	1.4	81.2	0.5	3 005.0	4.6
América del Norte	12 671.2	29.8	2 093.9	27.3	4 448.5	29.1	19 213.6	29.3
Canadá	1 819.0	4.3	118.5	1.5	66.2	0.4	2 003.7	3.1
Estados Unidos	10 852.2	25.5	1 975.4	25.8	4 382.3	28.6	17 209.9	26.3
Otros países desarrollados	2 658.5	6.3	192.2	2.5	342.1	2.2	3 192.8	4.9
Japón	2 658.5	6.3	192.2	2.5	342.1	2.2	3 192.8	4.9
Áreas en desarrollo	5 939.0	14.0	1 974.6	25.8	5 324.8	34.8	13 238.4	20.2
América Latina	1 267.7	3.0	111.3	1.5	243.0	1.6	1 622.0	2.5
Argentina	393.6	0.9	30.1	0.4	186.9	1.2	610.6	0.9
Uruguay	874.1	2.1	81.2	1.1	56.1	0.4	1 011.4	1.5
Centros financieros del Caribe ^c	4 667.5	11.0	1 800.0	23.5	4 990.5	32.6	11 458.0	17.5
Bahamas	509.7	1.2	74.3	1.0	300.1	2.0	884.1	1.3
Bermudas	853.1	2.0	33.8	0.4	241.1	1.6	1 128.0	1.7
Islas Caimán	891.7	2.1	655.7	8.6	3 382.9	22.1	4 930.5	7.5
Islas Vírgenes Británicas	1 735.6	4.1	361.4	4.7	162.4	1.1	2 259.4	3.4
Panamá	677.4	1.6	674.8	8.8	904.0	5.9	2 256.2	3.4
Asia	3.8	0.0	63.3	0.8	91.3	0.6	158.4	0.2
Rep. de Corea	3.8	0.0	63.3	0.8	91.3	0.6	158.4	0.2
No clasificados	4 110.1	9.7	165.8	2.2	266.9	1.7	4 542.8	6.9
Total	42 530.0	100.0	7 665.4	100.0	15 311.1	100.0	65 506.5	100.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base del Banco Central del Brasil, *Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil. Ano-Base 1995*, Brasilia, 1998.

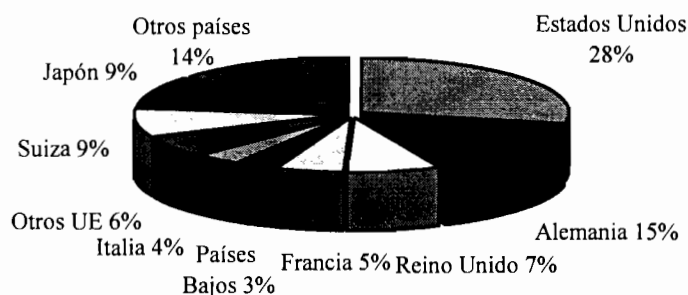
^a Se consideran los ingresos de inversión directa superiores a 10 millones de dólares por empresa receptora. La participación global de los datos de la muestra en los ingresos totales de IED corresponden a 73.6% y 81.6% en 1996 y 1997, respectivamente.

^b Al acervo correspondiente a 1995 se le sumaron los flujos de 1996 y 1997 para obtener una estimación del acervo de 1997.

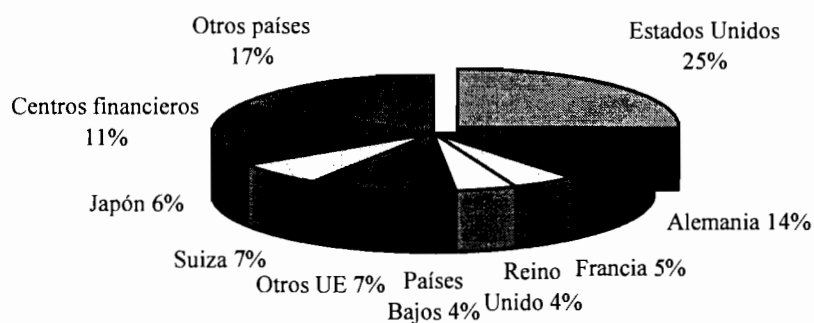
^c La importancia creciente de las operaciones a través de centros financieros o paraísos fiscales obedece al hecho de que el Banco Central toma en consideración el país de donde provienen los recursos y no la nacionalidad de la empresa inversionista. Asimismo, los centros financieros han sido utilizados intensamente por las llamadas empresas *holdings*.

Gráfico II.3
BRASIL: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
(En porcentajes)

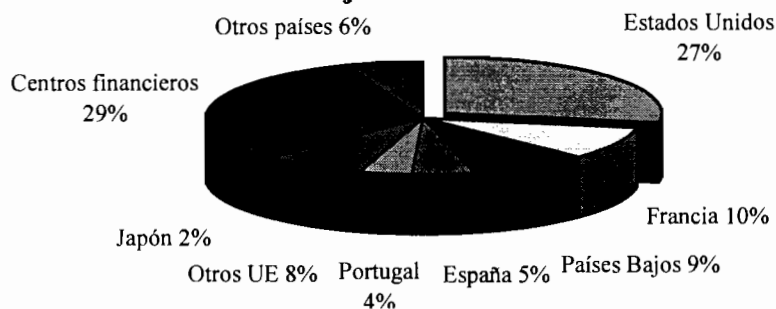
Acervo 1990^a



Acervo 1995^b



Flujos 1996-1997^c



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Banco Central del Brasil.

Gráfico II.3 (concl.)

- ^a El acervo de 1990 proviene del registro de capital extranjero efectuado en el Departamento de Capitales Extranjeros (FIRCE) del Banco Central del Brasil, y corresponde, entre otras cosas, a las inversiones en moneda, conversión de deuda externa y reinversión de utilidades.
- ^b El acervo de 1995 proviene del censo de capitales extranjeros efectuado por el Banco Central del Brasil y corresponde a las informaciones proporcionadas por las empresas sobre la base del capital integrado en el balance contable.
- ^c Los flujos del período 1996-1997 provienen de los contratos de cambio que contienen inversiones directas en moneda, y no incluyen información relativa a conversión de deuda y reinversiones.

2. Brasil recupera la preferencia de los inversionistas internacionales

En los últimos años, coincidiendo con la política de estabilización (Plan Real), apertura y liberalización, los ingresos de IED hacia la economía brasileña se han intensificado considerablemente, pasando de unos 2 600 millones de dólares en 1994 a más de 18 700 millones en 1997 (véase el cuadro II.1). Incluso para 1998 se esperan entradas que superen los 24 000 millones de dólares. De este modo, Brasil ha vuelto a recuperar el primer lugar en las preferencias de los inversionistas extranjeros en América Latina y el Caribe.

El renovado contexto económico, además de abrir nuevas oportunidades de negocios, también ha disminuido los niveles de protección del mercado interno y promovido una creciente presión de las importaciones sobre la participación de mercado y los márgenes de ganancia de las empresas transnacionales con operaciones en Brasil. De este modo, comenzaron a verificarse tres fenómenos simultáneos —y de dimensiones similares— que explican la mayor parte de los nuevos ingresos de IED.

- un amplio proceso de fusiones y adquisiciones destinadas a lograr una posición en el mercado interno brasileño o mejorarla;
- la extensión y profundización del programa de privatizaciones, y
- nuevas inversiones para la racionalización, reorganización, reestructuración y modernización de las empresas transnacionales presentes en la economía brasileña, así como la llegada de nuevos entrantes (*newcomers*).

La apertura comercial sorprendió a los empresarios brasileños con un acervo de capital tecnológicamente desactualizado; con insuficientes economías de escala para competir en los mercados internacionales, particularmente de productos básicos como el papel y el acero; con un acceso restringido a los mercados internacionales de capital y de productos; y con nuevas exigencias de sus clientes. Un buen ejemplo son las empresas de autopartes.

Ante este panorama, muchas firmas brasileñas se pusieron a la venta o buscaron asociaciones con firmas del exterior. Así, gracias a las adquisiciones, con una baja inversión

inicial,³ las empresas transnacionales obtuvieron un rápido acceso a un mercado interno en expansión (FIPE, 1998).

En los últimos tres años, las privatizaciones han representado cerca del 28% de los flujos de IED (Banco Central do Brasil, 1998b). La primera etapa del programa de privatizaciones terminó con la transferencia de las empresas industriales de los subsectores de aeronáutica, minería, siderurgia, química, petroquímica y fertilizantes, donde los inversionistas extranjeros tuvieron una participación poco significativa. El programa ha seguido avanzando con el área de servicios públicos: generación y distribución de energía eléctrica, ferrocarriles, agua, gas y saneamiento básico, telecomunicaciones e instituciones financieras. Hasta julio de 1998, más del 41% de los activos transferidos habían sido adquiridos por inversionistas extranjeros (BNDES, 1998a). En las ventas estatales, básicamente del subsector eléctrico y de las telecomunicaciones (la banda B de la telefonía celular y las empresas federales de telecomunicaciones, sistema Telebrás), la presencia de empresas extranjeras ha sido aún mayor, un 43% y un 60% respectivamente, lo que ha significado un rápido avance de los sectores de servicios como receptores de IED.

En el período 1990-1993, los flujos de IED hacia la industria manufacturera fueron relativamente escasos y estuvieron dirigidos principalmente a la racionalización de las empresas existentes (Bielschowsky y Stumpo, 1995). A partir de 1994, con la recuperación de la actividad económica, comienza una reversión de esta tendencia, lo que sugiere que el mercado interno sigue siendo un poderoso factor de atracción para las empresas extranjeras, potenciado además por la consolidación y profundización del Mercado Común del Sur (Mercosur).

Los productores de bienes de consumo disponían de alguna capacidad ociosa, pero resultó insuficiente para atender los nuevos requerimientos de competitividad del mercado interno en la fase de apertura comercial. Así, la necesidad de volverse más eficientes y expandir la producción local explica en buena medida las nuevas inversiones del sector manufacturero. Aunque la mayor parte de este auge de inversiones estuvo a cargo de empresas con actividades en Brasil, también se hicieron presentes nuevos entrantes, especialmente en las industrias automotriz y electrónica.

De acuerdo con una investigación reciente (Laplaine y Sarti, 1997a, p. 160), en el período 1994-1998 las nuevas inversiones en el sector manufacturero se han concentrado en la producción de vehículos (50.6%), seguida por la industria electrónica (19%), la industria químico-farmacéutica (9%) y la de alimentos y bebidas (6%). En términos agregados, las inversiones se han destinado principalmente a la constitución de nuevas instalaciones (57.7%), seguida de la ampliación y modernización de las instalaciones existentes (23.3%). Durante este período, las adquisiciones de activos existentes representaron un 18.9% de las inversiones totales.

La industria automotriz, cuyas ventas superaron los 2 millones de unidades en 1997, atrae el interés de los mayores fabricantes del mundo (véase el recuadro II.2). General Motors anunció un nuevo plan de inversiones de unos 3 600 millones de dólares en Brasil (*Latin American*

³ En general, la inversión inicial ha sido pequeña, dado que las empresas adquiridas estaban fuertemente endeudadas y, una vez que tomaban el control de la firma, cambiaban una deuda costosa por una deuda más barata contratada en el mercado internacional de capital, al cual las empresas transnacionales tenían acceso.

Weekly Report, 1998). Daimler-Benz trasladó sus operaciones de ensamblaje de 2 000 camiones y autobuses de Argentina a Brasil. La compañía tiene dos plantas de ensamblaje en Brasil que fabrican un total de 40 000 unidades al año, y espera invertir unos 1 100 millones de dólares para el 2000. Ford Motor Co. invertirá 1 500 millones de dólares antes del año 2000 para fabricar dos nuevos modelos, con lo que aumentará su inversión total en Brasil a 3 500 millones de dólares (Bustos, 1998b). Fiat anunció un plan de inversiones de 1 400 millones de dólares hasta el año 2000, para la producción de un nuevo modelo (Palio) para exportar a otros países en desarrollo en su planta de Betim. Durante este año, Volkswagen construirá una nueva fábrica en Paraná y comenzará a exportar vehículos a su filial de México, invirtiendo unos 2 000 millones de dólares (para mayores detalles, véase el capítulo IV).

3. La nueva estructura de la inversión extranjera directa en la segunda mitad de los años noventa

Los nuevos flujos de IED han producido algunos cambios significativos en la estructura sectorial del capital extranjero en la economía brasileña (véanse los gráficos II.2 y II.3). El rasgo más destacado es el peso creciente que tienen las actividades de bienes no transables, básicamente como resultado de las privatizaciones. Esto se une a la baja propensión a exportar de las subsidiarias de empresas transnacionales, lo que ha generado un intenso debate sobre la contribución de la inversión extranjera a la economía brasileña.

El sector de servicios, que representaba 43.4% del acervo de IED en 1995, en los dos años siguientes pasó a representar cerca de 80% de los flujos de entrada de IED en la economía brasileña. De este modo, al parecer se estaría produciendo un proceso de terciarización de la IED en Brasil (véase el cuadro II.3).

Así, el sector de servicios se ha constituido en el principal foco de atracción, cuya entrada bruta de IED entre 1996 y 1997 ascendió aproximadamente a 18 630 millones de dólares, es decir, el equivalente al total del acervo de IED en este sector en 1995. La importancia, en términos de crecimiento relativo y dejando de lado las inversiones en empresas *holdings*, obedece a los subsectores de electricidad, gas y agua, finanzas y seguros, telecomunicaciones y comercio (véase el cuadro II.3). Se destaca que la participación de estos subsectores en el acervo de la IED en servicios (descontando las empresas *holdings*) era de 65% en 1995, en tanto en el período 1996-1997 captaron 94% del flujo bruto acumulado de entrada de IED.

Aunque en términos absolutos la IED en el sector primario (agricultura y minería) sea menos apreciable, hubo un significativo aumento en términos de crecimiento relativo en el período 1996-1997. En este sector, la importancia se debe a la entrada de IED en la extracción de minerales metálicos (véase el cuadro II.3).

En lo que se refiere a la industria manufacturera, la notable caída de la importancia relativa de este sector como destino de la IED fue acompañada de una menor concentración. Las seis industrias de mayor importancia relativa (alimentos, bebidas y tabaco, química, metalúrgica básica, equipos eléctricos, equipos mecánicos no eléctricos y automotriz), que captaron 78% del

acervo de IED en la industria manufacturera brasileña en 1995, fueron responsables del 75% de los flujos de entrada en el período 1996-1997.

No obstante esta recomposición sectorial de las inversiones industriales, no parece haber existido un crecimiento significativo de la IED en la industria manufacturera, en comparación con el sector primario y principalmente los servicios. Al acumular los flujos de IED en el período 1996-1997 al acervo de 1995, se puede comprobar un crecimiento del total de IED acumulada en Brasil de 54% en dos años. En el caso del sector de los servicios, esta tasa de crecimiento fue de 101%, en el sector primario fue de 82% y en la industria manufacturera de 16% (véase el cuadro II.3).

En lo que se refiere al origen de los flujos de IED en el período reciente, también se evidencian cambios significativos en términos de países que anotaron los mayores crecimientos relativos de IED a partir de 1995 (véase el cuadro II.4). Sin considerar los centros financieros (paraísos fiscales), la IED de mayor crecimiento relativo tiene como origen Francia, los Países Bajos, España y Portugal. En el período 1996-1997 el flujo de IED española fue de 1 132 millones de dólares, que representó un incremento de 451% sobre el acervo de 251 millones de dólares en 1995. La IED de Portugal registró un valor de 884 millones de dólares en el período 1996-1997, lo que representó un incremento de 828% sobre el acervo de 1995. Esta cifra seguramente será aún mayor luego de su activa participación en la privatización del Sistema Telebrás. Los franceses invirtieron 2 205 millones de dólares en los últimos dos años, lo que correspondió a un crecimiento de 109% sobre el acervo de 1995.

En el caso de Estados Unidos, el más importante país de origen de la IED en Brasil, el flujo acumulado entre 1996 y 1997 fue de 6 358 millones de dólares. Teniendo presente el acervo de 10 852 millones de dólares registrado en 1995, el flujo acumulado en el período 1996-1997 representó un incremento de 59%. En la medida en que el crecimiento de la IED total en Brasil en el período 1996-1997, con relación a 1995, fue de 54%, comparando los flujos acumulados con el acervo, los Estados Unidos no parecen haber perdido posición relativa en este período de crecimiento extraordinario de la entrada de IED en la economía brasileña (véanse el gráfico II.3 y el cuadro II.4).

Lo mismo no se aplica en relación a otros grandes inversionistas, como Alemania, Suiza y Japón. El flujo de IED acumulado de inversionistas alemanes fue de 408 millones de dólares en el período 1996-1997, que representó un crecimiento de 7% respecto del acervo de 5 828 millones de dólares en 1995. En el caso de los inversionistas de Suiza, el ingreso acumulado de IED fue de 190 millones de dólares, es decir un crecimiento de 6.7% sobre el acervo de IED de 2 815 millones de dólares en 1995. La situación de pérdida relativa también se produjo en el caso de los inversionistas japoneses, cuyo flujo acumulado en el período 1996-1997 fue de 534 millones de dólares que, comparado con el acervo de IED de 2 659 millones de dólares correspondientes a 1995, representó un crecimiento de 20%, esto es, menos de la mitad del crecimiento de ingresos totales de IED en el período.

En el análisis anterior sobre el volumen, composición sectorial y origen de los flujos de IED se demuestra que existen cambios significativos entre los años ochenta y noventa, principalmente a partir de 1995. En realidad, de un comportamiento errático y con bajos volúmenes de recursos en el período 1980-1993, se pasa a una situación de crecimiento exponencial con volúmenes de IED extraordinariamente elevados en la economía brasileña en el período 1994-1998.

Las principales empresas transnacionales de los grandes países inversionistas están presentes en Brasil, algunas de ellas hace más de medio siglo. En términos de ventas netas,⁴ de las diez mayores empresas extranjeras, cinco son montadoras de automóviles (véase el cuadro II.5). En 1997 la mayor empresa transnacional que operaba en Brasil era de origen alemán: Volkswagen, con ventas anuales de 6 531 millones de dólares y 30 775 empleados. De hecho, la Volkswagen fue la empresa privada de Brasil que alcanzó el mayor valor de ventas en 1997. Las que ocuparon el segundo, cuarto y sexto lugares también pertenecen a la industria automotriz (Fiat, General Motors y Ford). Las empresas Shell, Texaco y Esso se destacan en el comercio de la distribución de derivados del petróleo. Carrefour es líder en el comercio minorista, a través de cadenas de supermercados. En el subsector de alimentos se destaca la empresa suiza Nestlé. Entre los nuevos entrantes se destacan algunas de las empresas recién privatizadas, que comienzan a aparecer entre las más importantes firmas extranjeras de Brasil, tal como el caso de las compañías eléctricas Light (14) y CERJ (38) (véase el cuadro II.5).

Cuadro II.5
BRASIL: PRINCIPALES EMPRESAS EXTRANJERAS, POR VENTAS, 1997
(En millones de dólares)

Empresa	Subsector	Ventas	Inversionista extranjero	% Extr.	País de origen
Volkswagen do Brasil	Automotor	6 531	Volkswagen A. G.	100	Alemania
Fiat Automoveis S.A.	Automotor	5 824	Fiat S.A.	100	Italia
Shell Brasil S.A.	Petróleo	5 763	Royal Dutch Shell	100	R. Unido / P. Bajos
General Motors do Brasil Ltda.	Automotor	5 730	General Motor Corp.	100	Estados Unidos
Carrefour Com. e Industrial S.A	Comercio	5 098	Carrefour Supermarché S.A.	100	Francia
Ford Motors	Automotor	3 759	Ford Motor Company	100	Estados Unidos
Texaco Brasil S.A.	Petróleo	3 144	Texaco Inc.	100	Estados Unidos
Nestlé Industrial e Comercial Ltda.	Alimentos	3 080	Nestlé AG	100	Suiza
Esso Brasileira de Petroleo Ltda.	Petróleo	3 009	Exxon Corporation	100	Estados Unidos
Mercedes Benz do Brasil S.A.	Automotor	2 852	Daimler-Benz AG	100	Alemania
Industria Gessy Lever Ltda.	Limpieza	2 429	Unilever	100	R. Unido / P. Bajos
CEVAL Centro-Oeste	Alimentos	2 344	Bunge & Born	100	Argentina
IBM do Brasil	Computación	2 321	IBM Corporation	100	Estados Unidos
Light Servicos de Eletricidade SA	Electricidad	1 803	AES/Houston Ind/Elec de France	51	E. Unidos/Francia
Cargill Agrícola S.A.	Alimentos	1 791	Cargill Incorporated	100	Estados Unidos
Xerox do Brasil Ltda.	Electrónica	1 760	Xerox Corporation	100	Estados Unidos
Companhia de Cigarros Souza Cruz	Tabaco	1 693	British American Tobacco (BAT)	75	Reino Unido
Multibrás	Electrónica	1 545	Whirlpool	60	Estados Unidos
Santista Alimentos	Alimentos	1 534	Bunge & Born	100	Argentina
Ericsson Telecomunicações S.A.	Electrónica	1 233	Telefonaktiebolaget LM Ericsson	100	Suecia

⁴ Representan los ingresos por ventas una vez deducidos los impuestos.

Cuadro II.5 (concl.)

Empresa	Subsector	Ventas	Inversionista extranjero	% Extr.	País de origen
Kibon S.A. Industrias Alimenticias	Alimentos	1 192	Unilever	100	R. Unido / P. Bajos
Makro Atakadista S.A.	Comercio	1 182	SHV Makro NV	98	Países Bajos
Robert Bosch do Brasil Ltda	Autopartes	1 140	Robert Bosch Bmbh	100	Alemania
Alcoa Alumino S.A	Metalurgia	1 073	Aluminum of America (67%) ^a	100	Estados Unidos
Basf Brasileira S.A.	Química	1 059	Basf AG.	100	Alemania
White Martins Gases Industriais SA	Química	979	Praxair Inc.	52	Estados Unidos
Saab-Scania do Brasil S.A.	Automotor	962	Saab-Scania AB	100	Suecia
Dixer Distrib. Bebidas SA	Bebidas	930	Panamerican Beverage	...	México / Panamá
Parmalat Brasil	Alimentos	867	Parmalat S.A.	100	Italia
Goodyear do Brasil Ltda.	Neumáticos	852	Goodyear Tire & Rubber Co.	100	Estados Unidos
Bombril S.A.	Higiene	828	Cragnitti & Partners	100	Italia
Avon Cosméticos Ltda.	Higiene	822	Avon Product Inc.	100	Estados Unidos
Equip e Sist de Telecom EQUITEL	Electrónica	809	Siemens AG	82	Alemania
Novartis Biociências	Química	774	Novartis	100	Suiza
Electrolux do Brasil S.A	Electrónica	743	Electrolux AB	100	Suecia
Coinbra S.A.	Alimentos	739	Dreyfus & C.	48	Francia
McDonalds	Comercio	719	Mc Donalds	100	Estados Unidos
Companhia de Eletricidade do Estado de Rio Janeiro (CERJ)	Electricidad	701	Endesa España; Chilectra, Enersis; Eletricidade de Portugal	70	España / Chile / Portugal
Pirelli Pneus S.A.	Neumáticos	680	Pirelli SpA	80	Italia
Dana do Brasil	Autopartes	665	Dana Equip. Ltd.	80	Estados Unidos
Fleischman Royal Prods. Ltda.	Alimentos	654	Nabisco Inc.	100	Estados Unidos
Dow Química	Química	651	Dow Chemical	100	Estados Unidos
Industria de Pneumaticos Firestone	Neumáticos	639	Bridgestone / Firestone ^b	100	Japón
Philips da Amazônia	Electrónica	630	Philips AG	100	Países Bajos
New Holland Latino Americana	Automotor	615	New Holland NV	100	Países Bajos
Siemens S.A.	Electrónica	590	Siemens AG	82	Alemania
Unisys Brasil Ltda.	Computación	583	Unisys Corporation	100	Estados Unidos
Du Pont do Brasil S.A.	Química	576	Du Pont de Nemours and Co.	100	Estados Unidos
Bayer do Brasil S.A.	Química	574	Bayer AG	100	Alemania
Spal Ind Brasileira de Bebidas S.A	Bebidas	565	Panamerican Beverages	...	México / Panamá
Pirelli Cabos S.A.	Electrónica	557	Pirelli SpA.	86	Italia
Rhodia	Química	539	Rhodia	100	Francia
Kodak Brasileira Ltda.	Fotografía	538	Eastman Kodak Co.	100	Estados Unidos
Asea Brown Boveri Ltda., ABB	Maquinarias	534	Asea Brown Boveri Ltda, ABB	100	Suiza
Volvo do Brasil	Automotor	534	Volvo AAB	82	Suecia
Caterpillar Brasil S.A..	Maquinarias	530	Caterpillar Tractor Co.	100	Estados Unidos
Glencore Imp. e Exportadora	Comercio	504	Glencore Holding	100	Suiza
BS Continental S.A	Electrónica	500	Bosch-Siemens Haueceräte Gm	100	Alemania
Philip Morris Marketing S.A.	Tabaco	499	Philip Morris Companies Inc.	100	Estados Unidos

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de *Exame*, "As 500 maiores empresas de Brasil: melhores e maiores", São Paulo, julio de 1998; *Gazeta mercantil*, "Balanço anual, 1998"; año 22, N° 22, São Paulo, junio de 1998; *América economía*, 1995, 1996, 1997 y 1998; y *Major Companies of Latin America and the Caribbean, 1998*, Londres, Graham & Whiteside, 1998.

^a El 33% restante está en poder de la empresa estadounidense Hanna Mining.

^b En 1988, la firma japonesa Bridgestone adquirió Firestone Tire & Rubber Company —la segunda mayor empresa manufacturera de neumáticos de Estados Unidos— en 2 600 millones de dólares.

En 1997, 85 de las 100 mayores empresas extranjeras con actividades en Brasil se concentraban en la industria manufacturera, generando un 77% de las ventas totales de este grupo. Cerca de un tercio de los ingresos de las 100 mayores empresas transnacionales provenía de la industria automotriz, seguida de los subsectores de alimentos, bebidas y tabaco (17%), químico (13%) y de electrónica (12%). A las empresas europeas correspondió más de la mitad de las ventas de las 100 mayores, mientras que las estadounidenses aportaron un 37%. Sin embargo, a pesar de la masiva concurrencia de empresas transnacionales hacia la economía brasileña, las 5 primeras son responsables del 27% de las ventas de las 100 mayores y las 20 más importantes de casi el 60% del total de este grupo.

B. UNA INTERPRETACIÓN DEL EXTRAORDINARIO CRECIMIENTO DE LOS RECIENTES FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN BRASIL

La explicación del extraordinario crecimiento de la afluencia de IED hacia Brasil registrado en los últimos años se basa esencialmente en dos elementos diferentes, pero relacionados entre sí.

En primer lugar, la reacción de las empresas transnacionales con una prolongada presencia en Brasil, frente al renovado contexto económico. En 1995, como se vio anteriormente, gran parte del acervo de IED estaba concentrado en el sector manufacturero (55%), donde las empresas transnacionales dominan en los sectores tecnológicamente más sofisticados. Hasta mediados de la presente década, en un escenario nacional de gran inestabilidad macroeconómica, estas empresas defendieron su participación de mercado principalmente con la *racionalización* de sus operaciones locales —sin grandes inversiones—, lo que provocó un incremento de su rezago en relación con la frontera del desarrollo tecnológico. Con la aplicación del exitoso programa de estabilización y la progresiva apertura y liberalización de la economía, las empresas transnacionales presentes en Brasil tuvieron que reevaluar sus estrategias corporativas en el país y su relación con sus redes globales de producción integrada. Así, mientras algunas se *retiraron*, otras se vieron forzadas a *reestructurarse*, realizando fuertes inversiones para defender su participación de mercado. Las nuevas inversiones estuvieron destinadas a apoyar dos estrategias muy diferentes:

- La reestructuración y modernización de sus instalaciones existentes o la construcción de nuevas plantas modernas, como ocurre con las montadoras de automóviles. En varias industrias, esta estrategia de reestructuración y modernización se ha difundido al ámbito del Mercosur.
- Una enérgica estrategia de adquisiciones de activos de empresas locales, a fin de fortalecer y extender su presencia en el mercado brasileño, concentrándose en su línea principal de actividad. En general, durante los últimos años las empresas extranjeras se han diversificado menos y han utilizado las adquisiciones para eliminar o desalentar a su competencia, apostando a las potencialidades del mercado brasileño y del Mercosur.

En segundo lugar, cabe mencionar la reacción de los inversionistas extranjeros no establecidos en Brasil frente a las nuevas oportunidades que se abrieron con la desregulación de la economía. La masiva llegada de nuevos entrantes es especialmente significativa en los servicios, actividades en las que a menudo se imponían fuertes restricciones a la presencia de la IED. De este modo, los servicios desplazaron a las manufacturas como principal destino de la IED, concentrando el 57% del acervo a finales de 1997 (véase el cuadro II.3). Las nuevas oportunidades no sólo atrajeron a las grandes empresas transnacionales sino también a algunas de tamaño reducido —incluso en sus mercados de origen— que daban en Brasil los primeros pasos de su proceso de internacionalización. La estrategia básica adoptada por estos nuevos inversionistas fue la compra de activos existentes, a través de dos mecanismos principales:

- La privatización de activos estatales, ámbito en que los inversionistas extranjeros han dominado la compra de empresas en el sector eléctrico y de las telecomunicaciones. Asimismo, la modernización de las instalaciones compradas ha significado importantes ingresos de IED en forma de nuevos activos.
- La adquisición de empresas locales afectadas por la nueva situación competitiva de la economía brasileña, proceso que ha sido especialmente intenso en el sector financiero.

En esta visión estilizada destacan dos elementos nuevos de la experiencia reciente de Brasil: una parte significativa de los flujos de IED son *transferencias de propiedad*, y existe una fuerte concentración en *actividades no transables*. Los efectos sobre la economía brasileña son inciertos y despiertan fuertes debates:

- Por un lado, la masiva concurrencia de inversionistas extranjeros —a través de la compra de activos existentes— podría traer efectos positivos en términos de modernización y mejoramiento de los servicios, con el consecuente impacto favorable sobre la competitividad sistémica del país. Asimismo, los nuevos patrones de competencia podrían estimular a las empresas transnacionales del sector manufacturero a integrar más activamente a Brasil en sus redes internacionales de producción. Finalmente, las grandes dimensiones del mercado interno (potenciado con el Mercosur) y las mejores perspectivas económicas deberían seguir atrayendo a los inversionistas internacionales hacia el país.
- Por el otro, los ingentes ingresos de IED que ha registrado la economía brasileña parecen tener características coyunturales más que reflejar una firme tendencia de largo plazo, en especial si se tiene en cuenta que el programa de privatizaciones se iría agotando en los próximos años. Además, la preferencia por los servicios acentuaría el sesgo anti-exportador —característico del proceso de industrialización brasileño—, lo que podría plantear mayores dificultades de balance de pagos en el futuro.

1. El renovado contexto económico y la reacción de las empresas transnacionales presentes en Brasil

A partir de 1994, las subsidiarias de las empresas transnacionales que iniciaron sus actividades en el marco del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones tuvieron que adaptarse muy rápidamente al nuevo escenario resultante de la aplicación del programa de estabilización (Plan Real) y la implementación de reformas estructurales (liberalización y apertura).

La estabilización de la economía ha sido muy importante. En Brasil se ha visto como una condición necesaria, pero no suficiente, para la reactivación de los flujos de IED. En el caso de las reformas estructurales, la apertura comercial afectó los patrones de competencia del mercado interno y, por lo tanto, las estrategias de las empresas transnacionales en el país y los flujos de IED. El impacto de la liberalización comercial sobre la industria manufacturera brasileña fue particularmente significativo, en especial con respecto a las importaciones,⁵ favoreciendo la competitividad del mercado local. Asimismo, tomando en cuenta el débil crecimiento de la demanda interna, llama la atención que los mercados externos se han constituido en una alternativa poco significativa para el conjunto de la industria manufacturera brasileña. Así, en lo referente a la IED, la liberalización comercial tiene un impacto que no siempre está desprovisto de ambivalencias.

- La reducción de las barreras comerciales no representa un incentivo para la IED, en la medida en que las empresas transnacionales pierden la protección del mercado interno. Además, con la competencia internacional las subsidiarias de empresas transnacionales pueden verse obligadas a concentrarse en sus actividades esenciales (*core activities*), combinando una mayor especialización e importación de insumos con posibles procesos de desinversión y cierre de empresas. En este sentido, se eliminan los atractivos márgenes de ganancia relacionados con la protección arancelaria y, por ende, las empresas transnacionales pueden tener más interés en explorar el mercado brasileño por medio de formas alternativas de internacionalización de la producción, como las exportaciones y las relaciones contractuales.
- Por otro lado, la apertura comercial permite mayores posibilidades de incrementar la productividad y la eficiencia. La importación de bienes de capital tecnológicamente más avanzados a menores precios, así como la búsqueda de insumos en mercados externos, permiten el aumento de la productividad y la eficiencia y, por lo tanto, un aumento de los márgenes de ganancia. Además, la apertura comercial reduce los altos márgenes brutos de ganancia (con baja eficiencia) del mercado interno, impulsando a las subsidiarias de empresas transnacionales a mejorar sus patrones de desempeño considerando la competencia internacional. Así, estas empresas están obligadas a realizar inversiones en la adquisición de nuevas instalaciones o en la modernización de las unidades productivas existentes. La liberalización comercial también puede estimular estrategias oligopólicas,

⁵ A partir de 1993 se produjo un gran crecimiento de las compras externas, como resultado de tres fenómenos simultáneos: la reducción de las barreras arancelarias, el crecimiento del producto y la apreciación cambiaria.

en el sentido de que se exige que las empresas transnacionales hagan inversiones en el Brasil para evitar la entrada de nuevos competidores en este mercado. Igualmente, la liberalización comercial puede estimular la IED como una forma de internacionalización de la producción, en una fase posterior al auge del comercio exterior. En cualquiera de los casos mencionados, existe un estímulo a la entrada de IED para financiar la *reestructuración* de la producción, la expansión de las empresas extranjeras ya establecidas que invierten en el país o el ingreso de nuevos inversionistas.

Por lo tanto, la liberalización comercial ha tenido un impacto importante sobre la economía brasileña y, principalmente, sobre el sector manufacturero. *A priori*, difícilmente se puede establecer el sentido exacto en que este proceso afectó a los flujos de IED en el país en el período reciente. La mayor competencia internacional puede provocar tanto la reducción de la IED (por ejemplo, la *racionalización* y el *retiro* de empresas), como el aumento de los flujos de IED (modernización, *reestructuración* y nuevas unidades de producción). Una investigación reciente ha permitido aclarar un poco mejor la forma en que la liberalización comercial ha afectado a los ingresos de IED en el caso de Brasil. Para el conjunto de las 28 empresas consultadas —que otorgaban un puntaje de entre 1 (nada importante) y 10 (muy importante)—, la apertura comercial y el ingreso de nuevos competidores recibieron nota 6.6 como determinantes de la IED (Laplane y Sarti, 1997b, cuadros II.10 y II.11).

A lo largo de los años noventa, la evolución de la industria brasileña tiene una dimensión real, que trasciende el tema de la liberalización comercial y se relaciona con el desempeño de las utilidades, la inversión, el empleo, la productividad y las estrategias empresariales. Durante la presente década, el proceso de ajuste del sector industrial brasileño pasó por tres fases distintas, que repercutieron en las estrategias de las empresas transnacionales⁶ (véase el cuadro II.6).

El período 1990-1992 estuvo marcado por una profunda recesión y la productividad acusó un crecimiento modesto, en un contexto de estrategias defensivas de ajuste (*racionalización*). Las exportaciones no se incrementaron en términos absolutos, pero se registró un aumento del coeficiente de exportación (exportación/producción), considerando la contracción de la demanda interna. Por el lado de las importaciones, la recesión fue de tal magnitud que, a pesar del proceso de liberalización comercial, no hubo aumento de las compras externas. Así, el proceso de apertura de la industria brasileña se inició en un contexto de profunda recesión, que comenzó a reducir el elevado superávit comercial del país.

A su vez, la recesión ahuyentó a los inversionistas internacionales, cuyo interés principal había sido el crecimiento del mercado interno. En este período, mientras las empresas transnacionales seguían una estrategia de retroceso gradual, se evidenciaba una fragilidad de los grupos privados nacionales y se iniciaba el proceso de privatización de empresas estatales que operaban en el sector industrial. Esta primera fase de las privatizaciones (1992-1994) no tuvo mayor impacto en lo que se refiere a los flujos de IED. Durante este período, el ajuste, tanto de

⁶ A diferencia de muchas investigaciones recientes, en esta sección el proceso de reestructuración de la industria brasileña se divide en tres períodos y no en dos (1990-1993 y 1994-1997). Como las tendencias generales no deben alterarse significativamente en 1998, es probable que las características señaladas para el período 1995-1997 se extiendan para el presente año, lo que demuestra que existe un asentamiento de trazos evolutivos dominantes en los dos últimos años.

empresas transnacionales instaladas en el país en empresas y grupos locales, fue fundamentalmente de naturaleza defensiva, asentado en la *racionalización* de los costos.

Cuadro II.6
REESTRUCTURACIÓN DE LA INDUSTRIA BRASILEÑA

	1990-1992	1993-1994	1995-1998
Producción	Recesión profunda (-4.7%)	Reactivación del crecimiento impulsado por la demanda (7.8%)	Tendencia a la desaceleración (2%)
Inversión	Contracción significativa: reducción de la capacidad instalada	Recuperación, aunque a niveles y tasas moderadas	Bajas tasas de inversión, sin tendencia de aumento
Rentabilidad	Tasas negativas	Recuperación	Tasas reducidas
Empleo	Disminución acentuada	Disminución reducida	Tendencia a la disminución
Productividad	Crecimiento modesto (2.6%)	Crecimiento excepcional (9.7%)	Mantenimiento de un crecimiento elevado (8.5%)
Exportación	Aumento relativo (exportaciones/producción); estancamiento del valor absoluto	Aumento relativo (exportaciones/producción) y aumento del valor absoluto (8.2%)	Tendencia de aumento relativo (exportaciones/producción) y desaceleración del crecimiento del valor absoluto (6.3%)
Importación	Crecimiento relativo (importaciones/producción); estancamiento del valor absoluto	Crecimiento excepcional del valor relativo (importaciones/producción) y del valor absoluto	Crecimiento elevado del valor relativo (importaciones/producción) y del valor absoluto
Saldo comercial	Señales de una tendencia a la disminución del saldo positivo	Se mantiene la tendencia de disminución	Inicio de una tendencia de aumento del saldo negativo
Inversión extranjera directa	Disminución de la importancia relativa (IED/FBCF ^a) y disminución del valor absoluto	Participación relativa reducida (IED/FBCF) y valores absolutos reducidos	Aumento significativo de la importancia relativa (IED/FBCF) y de los valores absolutos; aumento de fusiones y adquisiciones; mayor presencia de la IED en la privatización de activos estatales
Estrategias empresariales	Ajuste defensivo y de mantenimiento; racionalización de costos; algunas se retiraron del mercado	<i>Racionalización</i> e inicio de la <i>reestructuración</i> y modernización: reposición de equipos; nuevas tecnologías de producción; nuevas técnicas de gestión	Mantenimiento del proceso de <i>reestructuración</i> y modernización. Nuevos entrantes a los sectores de servicios, como resultado de la desregulación de la economía
Estructura del poder económico	Fragilización de los grupos privados nacionales; privatización de las principales empresas industriales estatales	Significativa reestructuración de los grupos privados nacionales y de las subsidiarias de empresas transnacionales; proceso de concentración económica	Aumento de la concentración económica y de la presencia de inversionistas extranjeros

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

^a Formación bruta de capital fijo.

El período 1993-1994 estuvo marcado por el crecimiento extraordinario de la producción, inducido por la expansión de la demanda, en el contexto del programa de estabilización. Hubo una ligera recuperación de las inversiones productivas. Sin embargo, el contexto hiperinflacionario provocó riesgos e incertidumbre, que inhibieron un retorno más significativo de las inversiones.

En este período, el aumento del valor absoluto de las exportaciones y del coeficiente de exportación reflejó condiciones más favorables por el lado de la oferta, así como en el crecimiento del comercio internacional (en particular en el ámbito del Mercosur). En cuanto a las importaciones, hubo un incremento excepcional del valor absoluto y del coeficiente de importación en el sector industrial, teniendo presente el avance simultáneo del proceso de liberalización, el crecimiento del producto y la valorización cambiaria. La tendencia a la caída del saldo comercial se mantuvo en este período. Las empresas transnacionales continuaron con inversiones reducidas en el país, prácticamente insignificantes, tanto en términos de balanza de pagos como de formación bruta de capital fijo.

La productividad presentó un crecimiento excepcional, en el contexto de cambios organizacionales y tecnológicos en la industria (Salm, Sabóia y Carvalho, 1997). La estrategia de ajuste de los grupos privados y extranjeros se asentó en la *reestructuración* y modernización basada en la reposición de equipamientos por medio del aumento de la importación de bienes de capital, nuevas tecnologías de producción y modernas técnicas de administración.

En el período 1995-1997 (como también en 1998), en un contexto de crecimiento modesto y bajos niveles de inversión en activos fijos y en tecnología, la productividad ha presentado un crecimiento elevado como resultado del avance del proceso de *reestructuración* y modernización. Se produce una desaceleración del crecimiento del valor de las exportaciones de manufacturas y se mantiene la trayectoria de crecimiento del coeficiente de exportación de la industria. El bajo dinamismo de la demanda interna es la variable clave en este proceso, en tanto que el mercado externo funciona como "válvula de escape". El avance del Mercosur provocó una nueva división regional del trabajo, que significó un incremento del coeficiente de exportación industrial. Este último argumento puede aplicarse en el caso del aumento del valor de las importaciones y del coeficiente de importación.⁷ De este modo se ha iniciado una tendencia hacia el aumento del saldo negativo del balance comercial del país.

Se registró un aumento significativo de la importancia relativa de la IED, tanto en lo que se refiere a la formación bruta de capital fijo como a los flujos en la cuenta de capitales del balance de pagos. Además, se advierte un progresivo aumento de la presencia de empresas transnacionales en la industria brasileña. Con todo, se ha mantenido el actual proceso de *reestructuración* y modernización que aún está asociado a bajos niveles agregados de inversión en activos fijos y tecnología.

En resumen, durante toda la década de 1980 y la primera mitad de la siguiente, las empresas transnacionales se mantuvieron resistentes al mercado brasileño (Gonçalves, 1997). La estrategia predominante en este largo período fue de retroceso gradual, con excepción de las inversiones basadas en la conversión de la deuda externa. A partir de 1994, las empresas transnacionales enfrentaron un renovado entorno competitivo que las obligó a reevaluar sus estrategias corporativas en Brasil. Algunas se *retiraron*, otras *racionalizaron* sus operaciones y

⁷ Así, el hecho de que el proceso de liberalización comercial no haya avanzado en este período (incluso existen señales de cierto retroceso) indica que la valorización cambiaria observada es, probablemente, el factor de mayor importancia en la evolución de las importaciones brasileñas.

las restantes *reestructuraron y modernizaron* sus instalaciones, anunciando ambiciosos planes de inversión.

Con la profundización de las reformas económicas, se incrementó la oferta de activos. En mercados más abiertos, muchos propietarios de empresas locales se vieron obligados a vender, al no poder contar con la tecnología y el capital necesario para competir (Calderón y Vodusek, 1998). En este escenario, muchas empresas extranjeras aprovecharon la oportunidad para defender y expandir su presencia en el mercado brasileño. Asimismo, varios nuevos entrantes han utilizado las adquisiciones de empresas locales para iniciar sus actividades en Brasil.

Desde 1994 existe un fuerte movimiento de fusiones y adquisiciones que involucra a empresas extranjeras. Entre 1992 y 1997 se concretaron casi 600 de estas operaciones, y en más de la mitad las empresas transnacionales tuvieron una participación significativa. En el caso de Brasil, la mayor parte de las fusiones y adquisiciones se concentraron en el sector manufacturero, donde las empresas extranjeras realizaron 179 de estas operaciones (las nacionales concretaron 195).

Según algunas estimaciones, cerca de un tercio de los recientes flujos de IED corresponden a fusiones y adquisiciones (FIPE, 1998). Un estudio reciente de KPMG⁸ destaca que, de las 600 operaciones de este tipo en Brasil, un 61% de los recursos involucrados correspondieron a compradores extranjeros, principalmente estadounidenses. El mayor número de estas transferencias de activos se realizó en el sector manufacturero (59%), destacando los subsectores de alimentos y bebidas (22%), autopartes (14%), química y petroquímica (14%), metal-mecánica (13%), electrónica (12%) y farmacéutica (8%) (véase el cuadro II.7).

Algunas informaciones preliminares para el primer semestre de 1998 muestran la realización de 217 fusiones, en las cuales las empresas transnacionales estaban involucradas en el 71% de los casos (*Gazeta mercantil*, 21 de julio de 1998). Así, se confirma la tendencia del sólido avance de las fusiones y adquisiciones, como también el gran peso relativo de las empresas transnacionales en este proceso. Asimismo, la evidencia muestra que, en el 80% de los casos de participación de empresas transnacionales en adquisiciones, éstas obtienen una posición de control en la empresa comprada.

⁸ KPMG es la mayor empresa a nivel mundial de consultoría y contabilidad. Fue fundada en 1987 como resultado de la fusión de la empresa estadounidense Peat Marwick International y la holandesa KMG.

Cuadro II.7
**ALGUNAS EMPRESAS MANUFACTURERAS BRASILEÑAS ADQUIRIDAS POR
 INVERSIONISTAS EXTRANJEROS, 1994-1998**

Empresa/Sector	Comprador	País	Monto	Año
Alimentos				
Adria Prod. Alimentícios	Quaker Oats	Estados Unidos	...	1994
Laticínios Avaré	Nabisco	Estados Unidos	...	1995
Lacta	Philip Morris	Estados Unidos	170	1996
CEVAL-Alimentos (100%)	Bunge & Born	Argentina	1 200	1997
Kibon SA	Unilever	Países Bajos	930	1997
Molinos de Soya - Sadia	Archer-Daniels-Mid.	Estados Unidos	165	1997
Agroceres	Monsanto do Brasil	Estados Unidos	...	1997
Ind. Alim. Carlos de Brito	Bombril-Cirio	Italia/Luxemburgo	...	1998
Textil				
Celbrás	Rhodia	Francia	...	1994
Petroquímica, química y farmacia				
Petroquímica União	Union Carbide	Estados Unidos	...	1994
Petroquímica Bahia	Dow Chemical	Estados Unidos	...	1995
Tintas Coral	Imperial Chemical Industries (ICI)	Reino Unido	390	1996
Kenko do Brasil	Kimberly-Clark	Estados Unidos	...	1996
Lab. Carlo Erba	G.D. Searle & Co.	Estados Unidos	...	1997
Kolynos	Colgate-Palmolive	Estados Unidos	1 000	1997
Phytoervas	Bristol-Myers Squibb	Estados Unidos	...	1998
Minería y metales				
Caemi Mineração e Metal.	Mitsui & Co.	Japón	264	1997
Cimentos Serrana	Cimpo-Cimentos	Portugal	380	1997
CST/Acesita	Usinor	Francia	...	1998
Electrónica				
Continental 2001	Bosch/Siemens	Alemania	...	1994
Refrigeração Paraná	Electrolux	Suecia	...	1996
Cia. Eletrônica Celma	General Electric	Estados Unidos	...	1996
Dako	General Electric	Estados Unidos	...	1996
Brasmotor (33%)	Whirlpool	Estados Unidos	217	1997
Arno (41%)	Groupe SEB	Francia	153	1997
Ficap (67%)	Madeco	Chile	121	1997
Maquinaria				
Iochpe Maxion	AGCO Corp	Estados Unidos	260	1996
Autopartes				
Metal Leve	Mahle/Cofap ^a	Alemania/Italia	80	1996
Cofap (70%) ^a	Magneti Marelli	Italia	130	1997
Freios Varga	Grupo Lucas	Reino Unido	...	1997

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en *América economía*, varios números y *Carta Capital*, 8 de julio de 1998, p. 33.

^a Un 30% de Cofap está en poder de la empresa alemana Mahle.

Según datos recientes sobre oportunidades, intenciones y decisiones de inversión en el Brasil en el período 1995-2003, se advierte que la industria manufacturera representa menos del 30% del volumen esperado de inversiones (MICT, 1996). Existe una significativa concentración en el subsector químico; alimentos, bebidas y tabaco; automotor; metalúrgica básica; equipos eléctricos, y equipos mecánicos no eléctricos. Estas seis ramas industriales captan el 79% del total de las inversiones previstas por las empresas transnacionales presentes en la industria brasileña para el período 1997-2000 (Laplane y Sarti, 1998, cuadro I.8). Este resultado realmente no sorprende, ya que estos subsectores representaron 77% del acervo de IED en Brasil, según el censo de capitales extranjeros de 1995 (Banco Central do Brasil, 1998a).

Asimismo, destacan las cuantiosas nuevas inversiones que podrían concretarse en los próximos años, tanto oportunidades enunciadas como decisiones ya adoptadas. En este sentido, la identificación de oportunidades de inversión involucra a 8.4% del total de los proyectos, las intenciones de proyectos de inversión se refieren a 38.6%, en tanto que los proyectos en fase de implementación ascienden al 42.6% del total de las inversiones registradas (Laplane y Sarti, 1998, p. 16). Esto significa que parte importante de las inversiones anunciadas pueden no llevarse a cabo, sin pasar de las dos etapas iniciales, de identificación de oportunidades y de intención de invertir.

Para el período 1996-1999, según una reciente investigación en una muestra de 730 empresas industriales, las inversiones en la industria manufacturera brasileña alcanzarían los 22 800 millones de dólares (CNI/CEPAL, 1997, p. 17). De este total, 36% estaba en fase de ejecución definida e inicio de obras y/o adquisición de equipamiento, y 20% estaba en ejecución definida e inicio programado entre enero de 1997 y diciembre de 1999. El restante 44% de las inversiones estaban divididas de la siguiente forma: en fase de análisis económico-financiero o en busca de financiamiento (19%); proyectos aprobados, pero con inicio indefinido debido a la incertidumbre en la economía nacional y/o internacional (9%); y oportunidad identificada, en fase de estudio preliminar (16%). De este modo, cerca de la mitad de las inversiones previstas están en la fase preliminar de intención e identificación de oportunidades. Así, es posible que una parte importante de estas inversiones no llegue a realizarse, considerando los cambios en la coyuntura nacional y/o internacional (véase el recuadro II.2).

El caso de la industria automotriz ilustra claramente la influencia que ejercieron los nuevos patrones de competencia en la extraordinaria reactivación de los flujos de IED en Brasil. Hasta 1990, las importaciones de automóviles eran prácticamente inexistentes en el país. El volumen de importación de vehículos de uso particular o de uso mixto creció de 18 000 a 141 000 unidades entre 1991 y 1993, y llegó a 244 000 unidades en 1995 (Morandi, 1997, cuadro A.5). Esto significó que las principales montadoras ya instaladas en el país (Fiat, Volkswagen, Ford y General Motors) tuvieron que hacer inversiones destinadas a adquirir nuevas instalaciones y ampliar y modernizar las existentes, como respuesta al efecto pro competitivo de las importaciones. Por otro lado, las empresas que comenzaban a exportar al Brasil en los años noventa (por ejemplo, Honda, Renault y Peugeot) se vieron estimuladas a realizar inversiones para adquirir ventajas de localización vinculadas a la mayor proximidad con los consumidores brasileños (véanse el recuadro II.2 y para mayores detalles el capítulo IV).

Recuadro II.2

BRASIL: ¿CENTRO DE INTERÉS PARA LAS PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES DEL SUBSECTOR AUTOMOTOR?

En la actualidad seis empresas transnacionales ensamblan vehículos para pasajeros en Brasil: Fiat, Ford, General Motors, Volkswagen, Toyota y recientemente Honda. Además de estas compañías han anunciado su intención de realizar proyectos de inversión: Kia-Motors, BMW, Hyundai, PSA (Peugeot y Citroën), Renault, Audi (Volkswagen), Daimler Benz, Chrysler, Mitsubishi, Suzuki y Subaru. De estos nuevos entrantes, destacan los proyectos de Renault (1 000 millones de dólares), Audi (3 500 millones^a) y Daimler Benz (1 100 millones).

Para el año 2000, en la medida que todas estas empresas concretaran sus proyectos de inversión, Brasil tendría 14 empresas (aproximadamente 20 marcas diferentes) produciendo automóviles de pasajeros, camionetas, jeeps y utilitarios deportivos, lo que representaría el mayor número de productores actuando en un único mercado en todo el mundo, superando inclusive a Estados Unidos.^b Todo esto sin incluir las inversiones en la producción de vehículos comerciales pesados^c —básicamente camiones y autobuses— de Skoda (Volkswagen) e Iveco (Fiat), que también han anunciado nuevos proyectos. De este modo, para los próximos tres o cuatro años se estima que las inversiones en la producción de vehículos para pasajeros estarían entre los 16 000 y los 20 000 millones de dólares —inclusive considerando los efectos de la presente crisis mundial. Así, la capacidad de producción de vehículos podría llegar a los 3 millones de unidades.

Pese a que, con estas estimaciones, Brasil se constituiría en uno de los principales productores de vehículos del mundo, también es cierto que muchas de las empresas que han manifestado interés en invertir en el país lo harán a una pequeña escala, aprovechando algunos “nichos” del mercado nacional —o inclusive del Mercosur. Lo más probable es que la producción brasileña seguirá estando concentrada en los cuatro grandes (Volkswagen, Fiat, General Motors y Ford), los cuales dosificarán sus inversiones de acuerdo con la evolución del mercado internacional, la política nacional y sobre todo el mercado interno (véase el capítulo IV). De hecho, los efectos de la presente crisis internacional se han sentido con fuerza en Brasil, y en particular en la industria automotriz. En el primer semestre de 1998, el mercado automotor brasileño se redujo un 20%, lo que ha significado que, por ejemplo, Fiat haya efectuado cuatro cierres temporales en sus fábricas del Mercosur. Asimismo, General Motors, Ford y Volkswagen anunciaron vacaciones colectivas en varias de sus plantas, como una manera de enfrentar la disminución de la demanda.^d

^a Esta cifra representa el total de las inversiones previstas por Volkswagen en el período 1998-2000 para la fabricación de automóviles Audi, la modernización de la planta de São Bernardo y la producción de nuevos modelos.

^b M. F. Laplane y F. Sarti, “Novo ciclo de investimentos e especialização productiva no Brasil”, Rio de Janeiro, X Forum Nacional, 1998.

^c En Brasil producen camiones y autobuses las empresas Ford, General Motors, Daimler Benz, Scania, Volkswagen y Volvo. En el caso de la maquinaria agrícola y de movimiento de tierra están presentes caterpillar, Fiat, New Holland y SLC-John Deere.

^d Andreas Adriano y Lilian Satomi, “Marcha atrás”, *América economía*, Santiago de Chile, 22 de octubre de 1998.

Asimismo, frente a la explosión de inversiones (y anuncios) en el subsector automotor, se ha verificado una fuerte reestructuración en la industria de autopartes. Así, las empresas transnacionales más importantes del área iniciaron una enérgica penetración en el mercado brasileño. Esta estrategia se ha basado en la adquisición de empresas locales, las cuales se vieron enfrentadas a graves dificultades como consecuencia del proceso de apertura comercial (véase el recuadro II.3).

Recuadro II.3

LA INDUSTRIA DE AUTOPARTES EN EL MERCOSUR: EL CASO DE DANA

Brasil se perfila como uno de los mercados potenciales más importantes para la industria automotriz y se estima que para el año 2000 existirán unas 17 plantas de montajes de vehículos (14 empresas y 20 marcas) y cohabitarán más empresas transnacionales diferentes que en ningún otro país del mundo (véase el recuadro II.2). Para la industria de autopartes (en su gran mayoría en manos de empresas locales), la apertura comercial vinculada a la incorporación de prácticas de aprovisionamiento global por parte de las ensambladoras instaladas en Brasil llevó a las empresas a enfrentar graves dificultades para mantener la actualización tecnológica y la calidad de sus productos al producirse una abrupta caída de los márgenes de ganancia.^a Este panorama ofreció grandes oportunidades a las compañías internacionales de autopartes, que podían acceder a este atractivo mercado mediante la adquisición de empresas locales.

Fue el caso de la empresa estadounidense DANA —cuarto productor mundial de autopartes, tras las también estadounidenses Delphi Automotive Systems y Visteon Automotive Systems y la alemana Robert Bosch—, que a través de una pujante estrategia de adquisiciones ha establecido una red de 27 filiales en los países del Mercosur, 17 de ellas en Brasil, 8 en Argentina y 2 en Uruguay. Desde 1994, DANA ha comprado ocho empresas de autopartes en el ámbito del Mercosur, las últimas de las cuales fueron Nakata S.A. (fabricante de suspensiones y amortiguadores) y Echlin, Inc. (autopartes para el mercado de repuestos) en 1998.

Todo este proceso se ha dado como resultado de las grandes transformaciones que ha sufrido la industria automotriz en los últimos años (véase el capítulo IV). La tendencia apunta a que las empresas de autopartes entreguen sistemas completos a las ensambladoras, lo que las obliga a participar más activamente en las etapas de diseño e ingeniería de los nuevos vehículos. En este contexto, DANA ha suscrito un acuerdo con Chrysler Corp. para proveerla del chasis completo de la camioneta Dakota que fabrica en su planta de Paraná, Brasil.^b

Gracias a las fuertes inversiones realizadas en América Latina, la región ha pasado a ser clave para esta empresa estadounidense. En los últimos ocho años, DANA ha triplicado sus ventas, pasando de 350 millones de dólares en 1990 a unos 1 000 millones en 1997 (665 millones en Brasil). En la actualidad, luego de esta activa estrategia de adquisiciones para posicionarse en el Mercosur, DANA está intentando consolidar sus operaciones, concentrándose en la fabricación de piezas para motores y transmisiones. Incluso ha liquidado algunas de sus operaciones menos importantes, como las empresas que producían engranajes, cilindros hidráulicos y piezas para camiones.

^a Ruy de Quadros Carvalho y Roberto Bernardes, "Cambiando con la economía: la dinámica de empresas líderes en Brasil", *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*, Wilson Peres (coord.), México, D.F., Siglo Veintiuno Editores, 1998.

^b Lilian Rumi Satomi, "Como un tractor", *América economía*, Santiago de Chile, 4 de junio de 1998.

2. La desregulación y las privatizaciones: nuevas oportunidades para los inversionistas extranjeros

A lo largo de los años noventa en la economía brasileña se han ido eliminando gradualmente las numerosas restricciones a la IED. Los cambios producidos en la legislación básica durante el período 1991-1993 tenían por objeto crear mejores condiciones para la salida de capital extranjero, principalmente en lo que se refiere a las restricciones a las remesas de utilidades y pagos de regalías (*royalties*) (Canuto, 1993; Barros, 1993). El término de la Ley de Informática en 1994, que establecía fuertes impedimentos a la entrada de capital extranjero en este sector, también fue otro hito importante del proceso de apertura. Asimismo, se redujeron y eliminaron

muchos de los incentivos otorgados por el Gobierno para el estímulo de actividades manufactureras.

La revisión constitucional, principalmente en 1995, eliminó restricciones sectoriales para la entrada de capital extranjero en la economía brasileña. Se inició un movimiento tendiente a flexibilizar el monopolio estatal del petróleo.⁹ Las restricciones en los sectores de servicios y actividades extractivas también han sido gradualmente eliminadas, más notablemente en el caso del subsector financiero (bancos y aseguradoras) y de navegación y cabotaje. En el subsector de telecomunicaciones se autorizó la participación de empresas extranjeras en el control de las empresas privatizadas. Se abandonó el esquema de reciprocidad que anteriormente existía en el caso de los bancos y se anunció la privatización de los bancos estatales con participación mayoritaria (*Gazeta mercantil*, 17 de julio de 1998). Asimismo, se está estudiando aumentar de 20% a 49% el límite de la participación de inversionistas extranjeros en el capital de las empresas de aviación (*Gazeta mercantil*, 20 de julio de 1998).

El proceso de apertura hacia el capital extranjero no puede separarse del fuerte proceso de liberalización financiera. La desregulación financiera aplicada en Brasil a lo largo de los años noventa puede haber creado condiciones más favorables para las empresas transnacionales instaladas en el país. En este sentido, las menores restricciones en cuanto al uso de recursos del sistema financiero internacional y de la propia casa matriz han hecho más atractivas las operaciones de las empresas extranjeras en la economía brasileña.

Los cambios en el marco regulatorio, sobre todo la desreglamentación, la apertura de sectores al capital extranjero y la liberalización financiera, han sido factores claves para la entrada de IED en la economía brasileña en los últimos años. Este fenómeno se aplica fundamentalmente al sector de los servicios, en la medida en que existían pocas restricciones a la IED en los sectores primario y manufacturero. El 94% de la inversión acumulada en servicios se ha concentrado en electricidad y gas, finanzas y seguros, telecomunicaciones y comercio (véase el cuadro II.3).

Sin lugar a dudas, dentro de los servicios, el mayor foco de atracción de IED en el Brasil ha sido el sector de infraestructura. En este caso, el proceso de privatización de empresas estatales ha sido el principal mecanismo de la entrada de IED en la economía brasileña en los últimos años. Entre 1991 y julio de 1998 se produjeron privatizaciones de empresas públicas pertenecientes al Gobierno Federal y los gobiernos estaduais, incluyendo concesiones de telefonía celular y las empresas federales de telecomunicaciones del sistema Telebrás (véase el cuadro II.8). Los inversionistas extranjeros ingresaron alrededor de 27 164 millones de dólares, es decir, más del 41% del total de lo recaudado por el programa. El principal país de origen de las inversiones fue Estados Unidos (15%), seguido por España (12%) y Portugal (7%). Estos tres países participaron con 33% del total de las privatizaciones y con 80% del total de las inversiones externas en este proceso.

⁹ En este sentido, se espera una mayor flexibilización de estas actividades, ya sea por medio de asociaciones entre la empresa estatal Petróleo Brasileiro (Petrobrás) y empresas transnacionales, o por la actuación directa e independiente de grandes empresas petrolíferas internacionales.

Cuadro II.8
**PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA PRIVATIZACIÓN
 DE EMPRESAS PÚBLICAS EN BRASIL, POR ORIGEN, 1991-1998^a**
 (En millones de dólares y porcentajes)

País	Nivel federal		Nivel estatal		Telecomunicaciones ^b		Total	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Valor	%
Estados Unidos	1 630.2	8.9	4 311.0	20.7	3 638.9	13.7	9 580.1	14.6
España	1.2	0.0	2 806.7	13.5	5 047.0	19.0	7 854.9	11.9
Portugal	0.5	0.0	176.0	0.8	4 227.0	15.9	4 403.5	6.7
Italia	-	-	-	-	1 220.3	4.6	1 220.3	1.9
Chile	-	-	1 006.1	4.8	-	-	1 006.1	1.5
Canadá	21.0	0.1	-	-	641.6	2.4	662.6	1.0
Suecia	-	-	-	-	599.3	2.3	599.3	0.9
Francia	479.1	2.6	90.0	0.4	-	-	569.1	0.9
Rep. de Corea	-	-	-	-	265.4	1.0	265.4	0.4
Japón	8.1	0.0	-	-	257.0	1.0	265.1	0.4
Argentina	-	-	148.2	0.7	-	-	148.2	0.2
Alemania	75.4	0.4	-	-	-	-	75.4	0.1
Países Bajos	5.1	0.0	-	-	-	-	5.1	0.0
Reino Unido	2.4	0.0	-	-	-	-	2.4	0.0
Uruguay	0.1	0.0	-	-	-	-	0.1	0.0
Otros	156.6	0.9	350.0	1.7	-	-	506.6	0.8
Part. Extranjera	2 379.7	12.9	8 888.0	42.7	15 896.5	59.9	27 164.2	41.3
Total	18 411.0	100.0	20 833.0	100.0	26 520.0	100.0	65 764.0	100.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), *Privatization in Brazil: 1991-1998*, Rio de Janeiro, Secretaria Geral de Apoio a Desestatização, 31 de julio de 1998.

^a Datos de 1991 hasta julio de 1998. ^b Telefonía celular y sistema Telebrás.

La participación extranjera ha sido particularmente elevada en el caso de las telecomunicaciones. En este subsector, a la IED correspondió el 60% del total de las empresas privatizadas. Además, la participación extranjera también fue significativa en el caso de las empresas públicas estaduais, con 43% del total de los activos transferidos. En el caso de la privatización de las empresas públicas federales, la participación de empresas extranjeras fue de 13% del total privatizado.

El total recaudado por la venta de las empresas públicas estaduais fue de 20 833 millones de dólares. En dichas operaciones los inversionistas extranjeros participaron en más de la mitad de las privatizaciones, por las cuales pagaron unos 8 888 millones de dólares. Aunque en varias de estas empresas los inversionistas extranjeros han entrado como accionistas minoritarios, es muy probable que ejerzan algún control, considerando que raramente las participaciones fueron inferiores al 20%. En el caso de las concesiones para las empresas de telecomunicaciones (banda B de telefonía celular y el sistema Telebrás), que significó un ingreso de 26 520 millones de dólares, los inversionistas extranjeros tienen una participación significativa en todas las

empresas correspondientes, salvo los casos de Tele Norte Leste y Tele Centro Oeste Celular (véanse los cuadros II.9 y II.10).

Cuadro II.9
**PARTICIPACIÓN EXTRANJERA EN LA PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS
 PÚBLICAS EN BRASIL, 1996-1998 ^a**
(En millones de dólares)

Empresa privatizada (porcentaje vendido)	Rama de actividad	Fecha de la venta	Monto de la venta	Inversionista extranjero, país de origen y participación
Empresas federales				
Light Serviços de Eletricidade SA (51%)	Distribución y generación de electricidad	05/96	2 508	AES Corporation (Estados Unidos, 27%); Houston Industries Energy (Estados Unidos, 22%) y Électricité de France (22%)
Cia. Vale do Rio Doce (42%)	Minería	05/97	3 132	Sweet River Investments (Estados Unidos, 9%)
Empresas estaduais				
Cia. de Eletricidade do Estado do Rio de Janeiro (CERJ) (70%)	Distribución de electricidad	11/96	588	Eletricidade de Portugal (30%); Enersis (Chile, 30.6%); Endesa España (10%); Chilectra (Chile, 29.4%)
Cia. de Eletricidade do Estado da Bahia (COELBA) (66%)	Distribución de electricidad	07/97	1 598	Iberdrola (España, 39%)
Centrais Elétricas Cachoeira Dourada SA (CDSA) (93%)	Generación de electricidad	09/97	714	Endesa (Chile, 60%) Edegel (Perú, 20%)
Cia. Centro-Oeste de Distribuição de Energia Elétrica (91%)	Distribución de electricidad	10/97	1 372	AES Corporation (Estados Unidos, 100%)
Cia. Norte Nordeste de Distribuição de Energia Elétrica (91%)	Distribución de electricidad	10/97	1 486	Community Energy Alternatives, CEA (Estados Unidos, 33.3%)
Cia. Energética do Rio Grande do Norte (COSERN) (78%)	Distribución de electricidad	12/97	607	Iberdrola (España, 12.2%)
Cia. Energética do Ceará (COELCE) (83%)	Distribución de electricidad	04/98	868	Enersis (Chile, 41.4%) Endesa- España (41.4%)
Eletropaulo Metropolitana de Eletricidade S/A (75%)	Distribución de electricidad	04/98	1 777	AES Corporation (Estados Unidos); Houston Industries Energy (Estados Unidos) y Électricité de France
Cia Estadual de Gás do Rio de Janeiro (CEG) (56%)	Distribución de gas	07/97	430	Enron International (Estados Unidos, 45%); Gas Natural (España, 34%); Iberdrola (España, 17%), y Pluspetrol (Argentina, 4%)
Riogás S/A (75%)	Distribución de gas	07/97	146	Gas Natural (España, 60%) Enron International (Estados Unidos, 20%); Iberdrola (España, 20%)

Cuadro II.9 (concl.)

Empresa privatizada (porcentaje vendido)	Rama de actividad	Fecha de la venta	Monto de la venta	Inversionista extranjero, país de origen y participación
Cia do Metropolitano do Rio de Janeiro - Metrô (100%)	Transporte urbano	12/97	262	Cometrans (Argentina, 50%)
Centrais Elétricas de Minas Gerais (CEMIG) (33%)	Distribución y generación de electricidad	05/97	1 053	Southern Electric (Estados Unidos, 40%); AES Corporation (Estados Unidos, 50%)
Elektro Eletricidade e Serviços SA (47%)	Distribución de energía eléctrica	07/98	1 273	Enron International (Estados Unidos, 100%)
Cia. Riograndense de Telecomunicações (CRT) (85%) ^b	Telefonía	12/96 07/98	1 018	Telefónica de España (77%)
Centrais Geradoras do Sul do Brasil (GERASUL)	Generación de energía eléctrica	09/98	808	Tractebel (Bélgica, 42%)
Empresa Bandeirante de Energía (EBE)	Distribución de energía eléctrica	09/98	860	Eletricidade de Portugal (EDP)
Telecomunicaciones^c				
Concesión Área 1 (São Paulo)	Telefonía móvil	07/97	2 450	Bellsouth (Estados Unidos, 44%)
Concesión Área 2 (São Paulo interior)	Telefonía móvil	08/97	1 220	Telia (Suecia, 49%)
Concesión Área 3 (Rio de Janeiro y Espírito Santo)	Telefonía móvil	03/98	1 330	Korea Mobile (República de Corea, 20%)
Concesión Área 4 (Minas Gerais)	Telefonía móvil	04/98	457	Stet (Italia, 43%)
Concesión Área 5 (Paraná y Santa Catarina)	Telefonía móvil	04/98	680	Motorola (Estados Unidos, 22%); Global Telecom Nissho Iwai (Japón, 10%); DDI (Japón, 29%)
Concesión Área 6 (Rio Grande do Sul)	Telefonía móvil	04/98	347	Bell Canada (20%); Telesystem (Canadá, 20%)
Concesión Área 7 (Norte y Centro-Oeste)	Telefonía móvil	06/97	314	Bell Canada (20%); Telesystem (Canadá, 20%); Citibank (Estados Unidos, 9%)
Concesión Área 9 (Bahía y Sergipe)	Telefonía móvil	07/97	232	Stet (Italia, 43%)
Concesión Área 10 (Nordeste)	Telefonía móvil	08/97	512	Bellsouth (Estados Unidos, 44%)

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), *Privatization in Brazil: 1991-1998*, Rio de Janeiro, Secretaria Geral de Apoio a Desestatização, 31 de julio de 1998.

^a De 1996 a julio de 1998.

^b En diciembre de 1996 se vendió un 35% de CRT, posteriormente en julio de 1998 se privatizó otro 50% del capital en poder del Estado brasileño. Telefónica de España quedó con cerca del 77% de la propiedad de la CRT.

^c El detalle de la privatización del sistema Telebrás figura en el cuadro II.10.

En los últimos años se advierte una notoria presencia de empresas chilenas y españolas, así como algunas estadounidenses (AES Corp. y Community Energy Alternatives (CEA)), en la privatización del sector eléctrico (véanse los recuadros II.4 y III.2). En la distribución de gas destaca la empresa estadounidense Enron (véase el recuadro III.3). Las concesiones de telefonía móvil estuvieron dominadas por Bellsouth de los Estados Unidos, Stet-Telecom de Italia y la Bell de Canadá. En la reciente privatización del sistema Telebrás las empresas españolas resultaron las más activas (véase el recuadro II.5).

Recuadro II.4

LAS EMPRESAS EXTRANJERAS SE DIVIDEN EL MERCADO BRASILEÑO DE LA ENERGÍA

Tres años después de iniciada la privatización de las distribuidoras de energía eléctrica en Brasil, la gran mayoría está en manos privadas y una cantidad significativa en poder de empresas extranjeras. Algunas compañías estadounidenses (AES Corp. y CEA), españolas (Endesa e Iberdrola) y chilenas (Enersis, Chilectra y Endesa) han comenzado a dominar partes importantes de los mercados nacional y regional de la energía en Brasil. Durante este proceso se ha advertido una cierta tendencia hacia la concentración y regionalización: Iberdrola (España) en la región norte y noreste; AES Corp. y CEA en el sudeste (y su conexión con Argentina), Enersis y Endesa-España en el sur, como parte de su estrategia en el Mercosur y el grupo local Votorantim, Bradesco e Camargo Correa (VBC) en el sur y sudeste. Probablemente, con las privatizaciones pendientes, los inversionistas ya presentes en el mercado intenten consolidar su posición.

- La empresa española Iberdrola participa de la Cia de Eletricidade do Estado da Bahia (COELBA) y la Cia Energética do Rio Grande do Norte (COSERN) y vende energía para 3 millones de clientes.
- La empresa estadounidense AES Corp. (véase el recuadro III.2) controla el 90% de la Cia. Centro-Oeste de Distribuicao de Energia Elétrica (CCODEE), con 800 000 consumidores, posee el 14% de la Cia Energética de Minas Gerais (CEMIG) y participa en la gestión de Light y Eletropaulo (São Paulo) —los mercados más importantes del país, con 7.2 millones de consumidores. Además ha formado una alianza con la también estadounidense CEA, que controla la Cia. Norte Nordeste de Distribuicao de Energia Elétrica (CNNDEE). Con CEA poseen dos empresas distribuidoras en Buenos Aires. Asimismo, está construyendo una planta generadora en Uruguaiana. AES Corp. tiene una estrategia que se extiende hacia el Mercosur.
- Los inversionistas chilenos (Endesa, Chilectra y Enersis) también son protagonistas en el mercado brasileño. Enersis y Chilectra han participado en la compra de la Cia. de Eletricidade do Estado do Rio de Janeiro (CERJ) y la Cia Energética do Ceará (COELCE). Endesa posee el 60% de las Centrais Elétricas Cachoeira Dourada (CDSA). En el caso de COELCE, las empresas chilenas se asociaron con Endesa-España. Así, la reciente alianza estratégica entre Enersis y Endesa-España (véase el recuadro I.8) seguramente significará una mayor presencia —especialmente en el área de la generación— de este nuevo grupo chileno-español en la zona del Mercosur.

Al parecer en el caso brasileño se está dando un modelo de concentración integrada, es decir, la misma empresa controla la distribución y la generación —cuyo proceso de privatización recién está comenzando. La tendencia es que las distribuidoras de energía entren en el segmento de la generación, hasta un cierto límite establecido por la Agencia Nacional de Energía Eléctrica (ANEEL). Participar del área de generación estaría proporcionando a las distribuidoras una ventaja competitiva, ya que no necesitan desembolsar recursos para adquirirlos. Asimismo, se produce el fenómeno contrario, en virtud del cual las empresas cuya especialización es la generación han comenzado a dar sus primeros pasos en el campo de la distribución en el mercado brasileño (AES Corp.).

Recuadro II.5

LA MAYOR SUBASTA DEL MUNDO: LA PRIVATIZACIÓN DE LAS TELECOMUNICACIONES EN BRASIL

El proceso de privatización de empresas públicas en Brasil tuvo un momento histórico el 29 de julio de 1998, cuando se realizó la subasta del sistema Telebrás, que incluía las empresas de telecomunicaciones brasileñas. Telebrás se cuenta entre las 20 compañías más importantes del mundo y es la mayor entre los países emergentes. Actualmente existen 17 millones de líneas fijas en operación, 4 millones de teléfonos celulares y más de 400 000 teléfonos públicos. No obstante, las perspectivas de crecimiento son muy alentadoras, ya que sólo en 1997 más de 13 millones de personas estaban inscritas a la espera de un teléfono convencional. Asimismo, a partir del año 2005, las empresas ganadoras podrán competir en todo el mercado brasileño, en tanto que actualmente sólo están autorizadas a abastecer las regiones correspondientes a sus concesiones.

El Gobierno brasileño recaudó alrededor de 19 000 millones de dólares con la venta de su participación mayoritaria (51.79%) en 12 empresas que cubrían todo el sistema de telefonía fija y móvil de control estatal, recursos que se utilizarán para pagar parte de la abultada deuda pública. El precio mínimo estimado para la subasta era de unos 11 555 millones de dólares, lo que significó un sobreprecio promedio de 63.7%.

El capital extranjero desempeñó un papel destacado en esta subasta, ya que logró comprar participaciones accionarias en 10 empresas, en las que debe ejercer el control (véase el cuadro II.10). Las 10 empresas que pasaron a manos extranjeras representan el 82% del total de los ingresos obtenidos de las ventas de la subasta. Considerando la participación porcentual de cada consorcio, el capital extranjero aportó 12 620 millones de dólares, lo que equivale a cerca del 66.7% del valor total de la venta. Las empresas europeas fueron las que más ganaron, sobre todo Telefónica de España (Telesp, Telesudeste Celular y Tele Leste Celular), Portugal Telecom (Telesp y Telesp Celular) y Stet Telecom Italia (Tele Centro Sul y Tele Nordeste Celular). Asimismo, destaca la estadounidense MCI Communications Corp. que compró Embratel por 2 273 millones de dólares.

El consorcio liderado por Telefónica de España realizó la mayor apuesta en el mercado brasileño, ofreciendo 4 961 millones de dólares por el control de la compañía de telefonía fija del Estado de São Paulo (Telesp), precio que superó en 64% el precio mínimo y en 1 560 millones de dólares la segunda oferta. Telefónica ha realizado una enérgica expansión en América Latina, y el elevado precio pagado por Telesp refleja el alto valor estratégico que esta compañía española otorga al mercado brasileño. De este modo, Telefónica podrá convertirse en un operador mundial en la región y, gracias a su reciente alianza estratégica con MCI, tendrá la posibilidad de acceder a un porcentaje de la red de larga distancia en poder de la empresa estadounidense, dentro de sus planes de crear una red panamericana que una todo el continente con Europa y Estados Unidos (véase el recuadro I.9).

En relación con el subsector minero, la presencia de inversionistas extranjeros en la Cia. Vale do Rio Doce (CVRD) es minoritaria (9%). Sin embargo, cabe señalar que la mayor parte de los recursos usados por los grupos nacionales para comprar la CVRD provino de un banco estadounidense (Nations Bank) con una modesta presencia en el escenario internacional. El control de la CVRD fue adquirido en 3 132 millones de dólares y el Nations Bank montó un crédito puente de 1 200 millones de dólares para la compra de la CVRD a cargo de la Compañía Siderúrgica Nacional (CSN). Según la Dow Jones, los nuevos dueños deberán intentar reducir su deuda vendiendo alguna participación accionaria de CVRD, probablemente a la minera sudafricana Gencor (*América economía*, junio de 1997, p. 28).

Cuadro II.10
BRASIL: PRIVATIZACIÓN DEL SISTEMA TELEBRÁS, JULIO DE 1998 ^a

	Subsector	Precio mínimo	Precio de venta	Sobreprecio (%)	Comprador y participación
Grupo A					
Telesp	Telefonía fija	3 020	4 961	64.3	Telefónica de España (57%); Portugal Telecom (23%); Iberdrola (España, 7%); BBV (España, 7%); y RBS (Brasil, 6%).
Tele Centro Sul (Telemato)	Telefonía fija	1 673	1 776	6.2	Stet-Telecom Italia (19%); Banco Opportunity (Brasil, 19%); fondos de pensiones (Brasil, 62%)
Tele Norte Leste (Telemar)	Telefonía fija	2 917	2 946	1.0	Inversionistas brasileños 100%
Embratel	Telefonía fija interurbana e internacional	1 544	2 273	47.2	MCI Communications Corp (Estados Unidos, 100%)
Grupo B					
Telesp Celular	Telefonía móvil	944	3 078	226.2	Portugal Telecom (100%)
Tele Sudeste Celular	Telefonía móvil	489	1 167	138.6	Telefónica de España (93%) e Iberdrola (España, 7%).
Telemig Celular	Telefonía móvil	197	648	228.7	Telesystem (Canadá, 48%); Banco Opportunity (Brasil, 21%); otros inversionistas brasileños (31%)
Tele Celular Sul	Telefonía móvil	197	600	204.3	Stet Telecom Italia (50%); Globo y Bradesco (Brasil, 50%).
Grupo C					
Tele Nordeste Celular	Telefonía móvil	193	566	193.3	Stet Telecom Italia (50%); Globo y Bradesco (Brasil, 50%)
Tele Leste Celular	Telefonía móvil	107	368	242.2	Telefónica de España (93%) e Iberdrola (España, 7%)
Tele Centro Oeste Celular	Telefonía móvil	197	377	91.4	Splice (Brasil, 100%)
Tele Norte Celular	Telefonía móvil	77	161	108.9	Telesystem (Canadá, 48%); Banco Opportunity (Brasil, 21%); otros inversionistas brasileños (31%)
Total		11 555	18 921	63.8	

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), *Privatization in Brazil: 1991-1998*, Rio de Janeiro, Secretaria Geral de Apoio a Desestatização, 31 de julio de 1998.

^a El Gobierno brasileño transfirió 51.79% de cada una de las 12 empresas que formaban el sistema Telebrás.

En el caso de la gran mayoría de las empresas extranjeras que lograron el control de los activos privatizados, se ha tratado de nuevos entrantes en la economía brasileña. Algo similar ocurre en el caso de otras firmas que han accedido recientemente al mercado brasileño como resultado de la liberalización de muchos sectores en que los inversionistas extranjeros estaban sujetos a fuertes restricciones. Generalmente han utilizado como estrategia de entrada al mercado la adquisición de empresas locales. Entre 1992 y 1997, en el caso de los servicios, los inversionistas extranjeros participaron en 110 de las 203 operaciones concretadas en estas

actividades. De acuerdo con el estudio de KPMG anteriormente citado, el 33% de las adquisiciones se produjeron en el sector de los servicios, concentrándose en las actividades financieras y de seguros, las telecomunicaciones y los servicios de informática.

Esta tendencia se ha dado con mucha fuerza en el sector financiero, actividad que ha visto incrementar la concentración bancaria como resultado de la entrada de bancos extranjeros (véase el cuadro II.11). En este sentido, cabe destacar la adquisición en 1998 del Banco Excel-Económico a cargo del Banco Bilbao Vizcaya (BBV) de España, por unos 500 millones de dólares, y la del Banco Real a cargo del holandés ABN Amro, estimada en alrededor de 2 000 millones de dólares. El Bamerindus fue adquirido por el Hong Kong Shanghai Bank Corporation (HSBC), el Multiplic por el Lloyds Bank, el Noroeste por el español Santander y el Garantía por el Crédit Suisse.

Cuadro II.11
ALGUNAS EMPRESAS BRASILEÑAS DE SERVICIOS ADQUIRIDAS POR INVERSIONISTAS
EXTRANJEROS, 1994-1998

Empresa / Sector	Comprador	País	Monto	Año
Comercio y supermercados				
Bompreço	Royal Ahold	Países Bajos	...	1996
Cia. Real de Distrib. (50%)	Sonae Distribuição	Portugal	...	1997
Eldorado	Carrefour	Francia	...	1997
Postos Hudson Brasileira	Texaco	Estados Unidos	...	1998
Transporte y comunicaciones				
Gevisa S.A Locomotivas	General Electric	Estados Unidos	...	1997
Com. Navegação Aliança	Cía. Sud. De Vapores	Chile	150	1997
Wireles Ventures of Brazil	Nextel Commun.	Estados Unidos	186	1997
Finanzas				
Banco Com. de São Paulo	Banque Nationale de Paris (BNP)	Francia	...	1996
Bamerindus (100%)	HSBC Holdings	Reino Unido	1 000	1997
Banco Noroeste (50%)	Banco Santander	España	500	1997
Unibanco (50%)	American Intl. Group	Estados Unidos	500	1997
Banco Geral do Comércio (51%)	Banco Santander	España	150	1997
Banco de Fenícia (51%)	American Intl. Group	Estados Unidos	100	1997
Banco Noroeste (50%)	Banco Santander	España	500	1997
Paulista Seguros	Liberty Mutual Group	Estados Unidos	105	1997
Multiplic	Lloyds Bank	Reino Unido	...	1997
Banco Real	ABN Amro	Países Bajos	2 000	1998
Seg. ao Crédito e Inf.(80%)	Equifax	Estados Unidos	198	1998
Banco Excel-Económico (55%)	Banco Bilbao Vizcaya (BBV)	España	500	1998
Banco Garantía	Crédit Suisse	Suiza	675	1998
Banco América do Sul	Sudameris	Francia	...	1998
Otros servicios				
Veja Engenharia Ambiental	Sita	Francia	...	1997

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en *América economía*, varios números y *Carta Capital*, 8 de julio de 1998, p. 33.

En el sector del comercio, particularmente en la distribución de combustibles, las empresas transnacionales como Texaco, Esso y Shell tienen posiciones de importancia y están presentes en Brasil desde hace décadas. Estas empresas han expandido sus inversiones, inclusive a través de adquisiciones, como es el caso de la Texaco, que compró la red de puestos Hudson en la región centro-oeste del país.

Para el período 1996-1999, con relación a las inversiones en infraestructura, los proyectos más representativos se refieren al sistema de telecomunicaciones, las redes de telefonía fija y la telefonía móvil. En gran medida, las inversiones programadas están relacionadas con el proceso de privatización del Gobierno Federal y la activa presencia de empresas extranjeras (CNI/CEPAL, 1997).

3. Tamaño del mercado: el más tradicional de los atractivos de la economía brasileña

En la bibliografía sobre internacionalización de la producción, así como en los estudios empíricos sobre los determinantes de las inversiones directas, el tamaño del mercado aparece como una de las variables más importantes que influyen sobre la IED. En particular Brasil tiene una extraordinaria ventaja local específica en este aspecto.

- En cuanto al tamaño absoluto de la población y de la renta nacional, Brasil es la octava economía del mundo, con un PIB que supera los 800 000 millones de dólares y una renta per cápita superior a los 4 000 dólares anuales.
- La economía brasileña tiene una historia de crecimiento elevado durante todo el siglo XX. Como ya se indicó, en el período 1900-1980 la tasa de crecimiento promedio anual del PIB brasileño fue de 5.7%, mientras que la industria creció a una tasa de alrededor de 7.1%.
- Brasil presenta un extraordinario potencial de crecimiento de su mercado interno, tanto por el bajo nivel de renta y de consumo de una parte significativa de la población, como por la gran concentración de la renta.
- La concreción del Mercosur en 1991 permitió la expansión de las oportunidades de comercio exterior a nivel subregional, incrementándose las exportaciones hacia Argentina, Uruguay y Paraguay. De este esquema regional de tratamiento preferencial en el contexto de una unión aduanera imperfecta pueden resultar ganancias de mercado y de economías de escala.

En los últimos estudios sobre los determinantes de la inversión en Brasil se destaca la importancia del mercado interno. En un estudio reciente se demostró que 76% de las empresas industriales brasileñas consideran las expectativas de venta en el mercado interno como el principal factor determinante de las inversiones (CNI/CEPAL, 1997, p. 31). Por otra parte, cabe mencionar que 43% de las empresas consideran el Mercosur como un factor determinante de las inversiones industriales y el 41% encuentran que las exportaciones fuera del Mercosur son muy importantes para sus decisiones de inversión. De hecho, la mayoría de las empresas opina que el mercado externo ha sido un determinante poco significativo en sus decisiones de inversión. Más aún, en el caso del Mercosur, el 57% de las empresas de la muestra consideraron poco importante

este mercado y 59% de ellas consideraron que los otros mercados externos no tenían gran relevancia para sus decisiones de inversión.

Otra encuesta aún más reciente indica que el crecimiento del mercado interno aparece como el determinante más importante de la IED en Brasil, tanto para las empresas transnacionales ya instaladas en el país como para los nuevos entrantes (Laplane y Sarti, 1997b). La mayor proximidad del cliente surge como la segunda variable local más relevante. De hecho, estos resultados demuestran la importancia del mercado interno brasileño como determinante de las inversiones en general y de la IED en particular.

En cuanto al Mercosur, se acepta el argumento frecuentemente utilizado, en el sentido de que este mercado subregional latinoamericano (Argentina, Paraguay y Uruguay) dejó de ser una variable marginal en las decisiones de las empresas brasileñas, después de la firma del acuerdo de integración regional en 1991 (Bouzas, 1997). En 1997, las exportaciones brasileñas hacia el Mercosur alcanzaron los 9 000 millones de dólares, es decir, el 17% de las exportaciones y cerca del 1.1% del PIB. Así, aunque el Mercosur no tenga un impacto significativo sobre el conjunto de la economía brasileña, este esquema regional genera la oportunidad de la división regional del trabajo y de ganancias de escala, que pueden afectar las decisiones de inversión en sectores o empresas específicas. Este parece ser el caso, por ejemplo, de la industria automotriz (véase el capítulo IV).

En el periodo 1995-1999, solamente en un número limitado de industrias las exportaciones hacia el Mercosur aparecen como un determinante muy importante de las decisiones de inversión (CNI/CEPAL, 1997, p. 31). Al considerar aquellas industrias en las cuales por lo menos la mitad de las empresas atribuyen mucha importancia al Mercosur, existen cinco industrias, en las que se destacan: papeles y cartones; metalurgia; madera y muebles; material de transporte; y productos plásticos. La presencia de empresas transnacionales es particularmente relevante en las dos últimas.

En 1996, en el caso de la industria de material de transporte, el 37% de las empresas de la muestra tenían al Mercosur como un mercado de al menos el 20% de sus exportaciones. Con las nuevas inversiones previstas, la importancia del Mercosur (que absorbe por lo menos 20% de las exportaciones) aumentaría al 44% de las empresas.¹⁰ De hecho, en 1996 el 76% de las exportaciones de automóviles y autopartes de la industria brasileña tuvieron como destino Argentina, en tanto en 1989 dichas exportaciones ascendían sólo al 29% del total (véase el capítulo IV).

En lo que se refiere específicamente al Mercosur como determinante de la IED, según estudios recientes, el principal objetivo de las empresas transnacionales se refiere al aumento de las exportaciones (Laplane y Sarti, 1997b, cuadro II.15, p. 61). Para el conjunto de las empresas

¹⁰ Cabe señalar que en otras industrias donde predominan las empresas transnacionales, el crecimiento relativo del Mercosur no parece ser un resultado generalizable. Por ejemplo, considerando nuevamente la situación en que el Mercosur capta al menos el 20% de las exportaciones de las empresas, en el caso de la industria de material eléctrico y de comunicaciones, esta situación involucró 30.3% de las empresas en 1996, cifra que pasaría a 36.6% en 1999. En el caso de la mecánica, este coeficiente fue de 20.4% en 1996 y sería de 20.9% en 1999. En el caso del caucho, este coeficiente no se alteraría y quedaría en 18.2%. En los productos farmacéuticos habría registrado una caída de 5.3% a 5.0% entre 1996 y 1999.

de la muestra, las otras metas mencionadas son relativamente poco importantes. Estos objetivos y su correspondiente puntuación (que varía de 1, nada importante, a 10, muy importante) son como sigue: especialización y complementariedad productiva (4.4); aumento de las importaciones de insumos (3.2); aumento de las importaciones de bienes finales (3.1); e intercambio tecnológico (1.7).

En este sentido, cabe mencionar la importancia de la expansión del comercio intraindustrial, principalmente en los siguientes sectores: alimentos, bebidas y tabaco; plásticos y caucho; madera y cueros; calzados; equipos mecánicos no eléctricos; equipos y material eléctrico; y material de transporte. Con excepción de maderas y cueros y calzados, en las otras industrias las empresas transnacionales tienen una fuerte presencia tanto en Argentina como en Brasil (Bielschowsky y Stumpo, 1995). En este sentido, es de esperar que este comercio intraindustrial también lo sea intrafirma e involucre a las filiales y subsidiarias de empresas transnacionales en ambos países. Así, el Mercosur se convierte en una oportunidad para la reestructuración productiva de redes de filiales y subsidiarias de empresas transnacionales en el Sur de América Latina y, por lo tanto, cuenta con el beneficio de la expansión del mercado regional y de las ganancias de escala derivadas de la integración regional.

C. CONTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS A LA ECONOMÍA BRASILEÑA

Tal como se mencionó anteriormente, pese a que en los años setenta y ochenta las empresas transnacionales tuvieron una participación relativamente reducida en el conjunto de la economía brasileña —cerca del 10% del acervo de capital—, estas empresas tienen una presencia significativa en varios sectores relevantes, principalmente aquellos de gran uso intensivo de la tecnología.

Los datos recientemente divulgados por el Banco Central en el Censo de Capitales Extranjeros para 1995 confirman estos resultados. Las empresas transnacionales fueron responsables del 10% de la producción en la economía brasileña en 1995 (véase el cuadro II.12). Esta participación es mucho más elevada en industrias como plásticos, caucho, material eléctrico, electrónico y de comunicaciones, material de transporte y alimentos, bebidas y tabaco. En las instituciones financieras los inversionistas internacionales también participaron en una medida significativamente superior al promedio.

La participación de las empresas transnacionales en el conjunto de las 500 mayores empresas privadas y las 50 mayores empresas públicas aumentó de 31% a 33% entre 1990 y 1994, para llegar a 36% en 1997 (véase el cuadro II.13). A principio de los años noventa, correspondía a las empresas transnacionales cerca de un tercio de la producción industrial brasileña, por lo tanto es probable que, dado el fuerte avance de estas empresas a lo largo de la presente década —por medio de fusiones y adquisiciones— su presencia sea aún mayor en la industria manufacturera. El avance del proceso de privatización debe reforzar aún más esta tendencia. De este modo, entre las principales 500, las empresas transnacionales han adquirido una mayor presencia en varias industrias: alimentos, automotriz, comercio al por mayor,

comercio al detalle, informática, electrónica, farmacéutica, minería, plásticos, caucho y servicios públicos (véase el cuadro II.14). Además, parece registrarse una tendencia al crecimiento de esta mayor participación relativa de las empresas transnacionales en la economía brasileña.

Cuadro II.12
PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA
PRODUCCIÓN DE BRASIL, 1995

Sector	Empresas extranjeras ^a (A)	Brasil (B)	(A/B) %
Sector primario	1 386 992	93 481 117	1.5
Agricultura, silvicultura y pesca	377 661	83 299 692	0.5
Minería extractiva	1 009 331	10 181 425	9.9
Industria manufacturera	77 185 668	395 685 039	19.5
Alimentos, bebidas y tabaco	13 580 473	86 528 146	15.7
Textiles	571 871	16 754 572	3.4
Vestuario y calzado	454 859	14 292 255	3.2
Productos de madera y muebles	1 303 291	18 487 232	7.0
Papel, celulosa y gráfica	2 437 598	19 129 181	12.7
Productos químicos	14 128 793	74 930 062	18.9
Productos de caucho y plástico	2 873 209	14 232 810	20.2
Productos minerales no metálicos	2 042 415	14 802 380	13.8
Metalurgia básica	4 833 442	50 696 407	9.5
Maquinaria y equipos	5 931 838	21 866 284	27.1
Material eléctrico, electrónico y comun.	7 084 758	26 969 733	26.3
Material de transporte	21 943 121	36 995 977	59.3
Servicios	18 691 916	483 846 284	3.9
Construcción	551 909	91 348 289	0.6
Comercio	3 678 114	82 121 621	4.5
Servicios de utilidad pública	17	27 771 930	0.0
Transporte	491 560	40 071 847	1.2
Comunicaciones	27 138	10 631 222	0.3
Instituciones financieras	10 462 970	62 255 77	16.8
Otros servicios	3 480 208	169 645 598	2.1
Total	97 264 576	973 012 440	10.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de Banco Central do Brasil, *Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil. Ano-Base 1995*, Brasilia, 1998; y M.H. Zockun, "Capital estrangeiro", São Paulo, Federación de Industrias del Estado de São Paulo (FIESP)/Centro de Industrias del Estado de São Paulo (CIESP), 1998, inédito.

^a Ingreso operacional líquido menos importaciones.

Cuadro II.13
PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL CONJUNTO
DE LAS 500 MAYORES EMPRESAS DE BRASIL, 1990-1997^a

(En porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Empresas extranjeras	31.0	31.0	31.3	35.0	32.0	33.3	34.1	36.3
Empresas nacionales	42.7	42.4	41.7	40.2	44.0	43.6	42.1	40.4
Empresas estatales	26.2	26.6	27.0	24.8	24.0	23.1	23.8	23.3

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de "As 500 Maiores Empresas do Brasil", publicado por revista *Exame*, varios números.

^a Los datos se refieren a las 500 mayores empresas privadas y a las 50 mayores empresas públicas.

Cuadro II.14
**PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL CONJUNTO
 DE LAS 500 MAYORES EMPRESAS DE BRASIL, POR SECTOR, 1990-1997 ^a**
(En participación porcentual en las ventas totales)

Sector	1990	1994	1995	1996	1997
Minería	8	6	7	7	12
Alimentos	35	41	50	42	57
Bebidas	53	55	49	15	15
Confecciones y textiles	nd	nd	nd	9	13
Confecciones	10	8	8	8	nd
Textiles	14	7	12	15	nd
Papel y celulosa	21	16	16	18	18
Química y petroquímica	26	24	22	20	22
Farmacéutico	80	73	63	72	79
Higiene y limpieza	88	91	89	89	87
Plásticos y caucho	60	58	49	49	62
Material de construcción	nd	32	31	29	29
Siderurgia y metalurgia	nd	nd	21	25	24
Mecánica	nd	44	44	46	45
Informática	62	69	78	79	81
Electrónica	34	34	45	43	48
Automotor	92	91	93	93	95
Construcción	0	0	0	0	3
Comercio al por mayor	20	23	25	35	34
Comercio minorista	0	18	23	17	25
Servicios de transporte	2	2	2	4	2
Telecomunicaciones	nd	0	0	0	0
Servicios públicos	0	0	0	3	7

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de "As 500 Maiores Empresas do Brasil", publicado por revista *Exame*, varios números.

^a Los datos se refieren a las 500 mayores empresas privadas y a las 50 mayores empresas públicas.

De tal manera, en el período más reciente parece existir un proceso de mayor presencia de las empresas transnacionales en el sector industrial brasileño, asociado a una gran concentración económica y a la desaceleración de la producción industrial, acompañado de una pronunciada modernización de la estructura industrial. En este sentido, las estrategias empresariales de racionalización y reestructuración pueden estar recibiendo el apoyo de flujos de IED o, en caso contrario, de inversiones en moneda nacional, realizadas por empresas transnacionales ya instaladas en el país.

Históricamente, los flujos de IED han tenido una contribución poco significativa tanto en el PIB como en la inversión total en la economía brasileña.¹¹ En los últimos años (1996-1998) se produjo un cambio significativo. En 1998 se estima que la relación IED/PIB llegue a 2.5% y la relación IED/FBCF sea del orden de 13%. Estos coeficientes son récord históricos en la

¹¹ En el período 1980-1995, la relación IED/PIB nunca superó el 1%, en tanto que la de IED/FBCF fue inferior al 3%.

experiencia brasileña reciente. En gran medida, estos resultados son consecuencia del proceso de privatización, en virtud del cual se recaudó el 28% de los ingresos totales de IED en Brasil en 1996 y 1998 (véase el cuadro II.1). La reciente venta del sistema Telebrás significará que esta participación relativa de la privatización en el total de los flujos de IED debería ser aún mayor a finales de 1998. Aunque el proceso de privatización avance en el período 1999-2000, con los bancos estatales, nuevas concesiones en telecomunicaciones, petróleo (Petrobrás), y otros (inclusive la privatización del Banco do Brasil, el mayor banco de América Latina), es probable que en algún momento en el futuro próximo se manifieste una interrupción de este crecimiento extraordinario de las relaciones entre la IED y el PIB y la IED y la FBCF.

Brasil puede estar repitiendo en el período 1996-1998 (o 1996-1999) la experiencia argentina de inicio de los años noventa, cuando las privatizaciones representaron más de la mitad del ingreso de IED en el país.¹² En este sentido, este crecimiento extraordinario de los flujos de IED en la economía brasileña en el período 1996-1998, antes de caracterizarse como una tendencia sustentable, más bien puede tener características coyunturales. Si bien es cierto que estas transferencias de activos requerirán importantes volúmenes de recursos para su modernización y ampliación, el grueso de los ingresos corresponde a pagos asociados al proceso de privatización, que se agota con el tiempo.

1. Empresas transnacionales y balance de pagos

El tema de una posible insustentabilidad de la actual tendencia de crecimiento extraordinario de los flujos de IED en la economía brasileña lleva al análisis del impacto de las empresas transnacionales sobre el balance de pagos, temática que ha despertado un intenso debate en Brasil. Los datos publicados por el Censo de Capitales Extranjeros del Banco Central para 1995 permiten construir un balance de pagos para las empresas transnacionales presentes en el país.

A pesar de no ser un balance completo, vale la pena analizar las informaciones disponibles que abarcan a 6 322 empresas en las cuales el inversionista extranjero tiene una participación de por lo menos el 10% del capital con poder de voto (véase el cuadro II.15).

- En 1995, el saldo del balance comercial de las empresas fue positivo, de 2 374 millones de dólares, con exportaciones de bienes (fob) que alcanzaron los 21 745 millones de dólares, o sea 40.9% de las exportaciones totales; e importaciones de bienes (fob) de 19 371 millones, es decir el 38.8% de las importaciones totales del país.
- Para el conjunto de la economía brasileña, la contribución negativa de las empresas transnacionales para el déficit de transacciones fue de 22% o, de lo contrario, si descontamos las transferencias unilaterales, la contribución al déficit fue de 28%.¹³

¹² La entrada de IED a través de privatizaciones en la economía argentina fue de 3 100 millones de dólares en 1993 (50% de la IED total) y se redujo a 547 millones de dólares en 1994 (20% del ingreso total) (CEPAL, 1997b, p. 63).

¹³ En el balance de servicios, las empresas transnacionales registraron saldos negativos por concepto de intereses (1 249 millones de dólares) y utilidades y dividendos (2 571 millones de dólares). Además, el valor de las utilidades reinvertidas —que entran con una contribución negativa en la cuenta de servicios y una señal positiva en la

Cuadro II.15
EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL BALANCE DE PAGOS EN BRASIL, 1995

	Empresas transnacionales	Brasil
1. Balance comercial (fob), saldo (2+3)	2 374	-3 352
2. Exportaciones totales	21 745	46 506
Exportaciones intrafirma	9 078	nd
Otras exportaciones	12 667	nd
3. Importaciones totales	-19 371	-49 858
Importaciones intrafirma	-8 529	nd
Otras importaciones	-10 842	nd
4. Balance de servicios, saldo (5+8+9)	-6 337	-18 594
5. Relativo a factores (6+7)	-3 761	-10 748
6. Intereses, saldo	-1 249	-8 158
Intereses pagados intrafirma	-515	nd
Otros pagos de intereses	-1 100	nd
Intereses pagados totales	-1 615	-10 643
Intereses recibidos intrafirma	136	nd
Otros intereses recibidos	230	nd
Intereses recibidos totales	366	2 485
7. Utilidades y dividendos, saldo	-2 512	-2 590
Remesas	-3 183	-3 501
Recibidos ^a	671	911
8. Reinversión ^b	-384	-384
9. Servicios no relativos a factores	-2 192	-7 462
Fletes y seguros, gastos ^c	-1 937	-5 035
Fletes y seguros, ingresos	nd	1 902
Regalías (<i>royalties</i>)	-255	nd
Otros servicios	nd	-4 329
10. Transferencias unilaterales, saldo	nd	3 974
11. Transacciones corrientes (1+4+10)	-3 963	-17 972
12. Cuenta de capital, saldo	4 312	29 359
Inversión extranjera directa, saldo ^b	3 928	3 928
Entrada ^b	5 091	5 091
Salida ^b	-1 163	-1 163
Inversión externa de residentes	nd	-1 559
Inversión de cartera, saldo	nd	2 294
Reinversión ^a	384	384
Financiamientos	nd	2 834
Amortizaciones	nd	-11 023
Préstamos de medio y largo plazo	nd	14 736
Capitales de corto plazo	nd	18 834
Otros capitales	nd	-1 069
13. Errores y omisiones	nd	2 093
Saldo (11+12+13)	349	13 480

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Banco Central do Brasil, *Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil. Ano-Base 1995*, Brasilia, 1998, cuadro I.

^a Se refiere a los valores recibidos por el método de equivalencia patrimonial (652 millones de dólares) y por el método del costo corregido (19 millones de dólares).

^b El valor para las empresas transnacionales es igual al total del balance de pagos del país.

^c Estimado sobre la base del coeficiente promedio cif/fob para las importaciones del país, es decir 10%.

cuenta de capitales— alcanzó a 384 millones de dólares. Los pagos de regalías (*royalties*) fueron de 255 millones de dólares. Considerando la relación media cif/fob para las importaciones brasileñas de 10%, tenemos la estimación de gastos de 1 937 millones de dólares por concepto de fletes y seguros. Sumando estos valores se llega a un saldo negativo de transacciones corrientes de las empresas transnacionales que alcanza los 3 963 millones de dólares en 1995.

- La cuenta del capital del balance de pagos registra un saldo positivo de 4 312 millones de dólares. Los datos divulgados por el Banco Central no proporcionan información sobre captación de recursos externos por parte de subsidiarias y filiales de empresas transnacionales instaladas en Brasil. En este sentido, la cuenta de capital subestima la importancia de las empresas transnacionales en la captación de recursos externos.

A pesar de la deficiencia de los datos, y entendiendo los valores como orden de magnitud, el resultado es que la contribución de las empresas transnacionales al balance de pagos de Brasil fue prácticamente nula, en la medida en que el saldo negativo en la cuenta de transacciones corrientes de 3 963 millones de dólares se financia con el saldo en la cuenta de capitales de 4 312 millones de dólares. En este sentido, existen actividades como la de la zona franca de Manaus que ha resultado muy costosa desde la perspectiva del balance de pagos (véase el recuadro II.6).

En lo que se refiere al balance de pagos, se debe observar que al mismo tiempo en que crecen, de manera extraordinaria, los flujos de entrada de IED, también hay un significativo crecimiento de los flujos de remesas de utilidades y dividendos. Las remesas brutas de ganancias y dividendos aumentaron de 3 841 millones a 6 508 millones de dólares entre 1996 y 1997, es decir un crecimiento de 69.4% (véase el cuadro II.16).

En este sentido, la entrada de IED en el sector de servicios, principalmente a través de concesiones y privatizaciones, debe significar en el futuro un peso aun mayor para las remesas de ganancias y dividendos, sin la contrapartida en la generación del ingreso de divisas extranjeras por medio de las exportaciones. En otras palabras, en lo que se refiere al impacto de IED sobre el balance de pagos de Brasil en el futuro próximo, existen tres hechos dignos de destacar: el extraordinario crecimiento de activos reales de propiedad de no residentes, el agotamiento gradual del proceso de privatización y el hecho de que la gran mayoría de la IED se ha orientado hacia sectores de productos no comercializables internacionalmente (*non-tradables*). En este sentido, es probable que exista un significativo deterioro en la situación del balance de pagos de las empresas transnacionales en la economía brasileña en el futuro próximo.

Recuadro II.6
**ZONA FRANCA DE MANAOS: UNO DE LOS MAYORES PARQUES
INDUSTRIALES DE LA REGIÓN**

Hace 30 años el Gobierno brasileño creó la Zona Franca de Manaus, en virtud de la cual otorgó subsidios a la tierra, además de exenciones tributarias y bajos aranceles para la importación de insumos. Así, unas 500 empresas —en su mayoría fabricantes de productos electrónicos como Toshiba Corp., Samsung Electronics Co., Sony, Philips Electronics NV y Xerox Corp.— han instalado plantas de ensamblaje en esta ciudad amazónica. Con las ventajas de un mercado protegido, los televisores y los equipos de sonido fabricados en Manaus dominaron el mercado brasileño, a pesar de no ser productos de alta calidad. A principio de los años noventa, con el inicio de la apertura comercial, estas ensambladoras tuvieron grandes dificultades para competir con las importaciones, y muchas tuvieron que cerrar.

Frente a esta situación, las autoridades permitieron a las empresas cumplir fácilmente con las normas de contenido local, facilitándoles el acceso a los componentes importados. En 1993 se establecieron nuevas normas para la importación que, en un contexto de expansión de la economía brasileña, contribuyeron al fuerte crecimiento de las actividades industriales en la zona, llegando a registrar ingresos de más de 11 000 millones de dólares en 1997. No obstante, los componentes importados comenzaron a representar proporciones crecientes de los productos terminados, lo que comenzó a afectar de manera significativa el abultado déficit comercial de Brasil, ocasionando grandes dificultades a las autoridades económicas.

En 1997 Brasil registró un déficit comercial de unos 8 000 millones de dólares, de los cuales más de 3 000 millones provenían de la importación de componentes electrónicos a través de Manaus. Por otro lado, las empresas comenzaron a automatizar sus operaciones, lo que ha tenido un fuerte impacto sobre el empleo. En 1997 unas 45 000 personas ocupaban un puesto de trabajo en la Zona Franca, la mitad de la cifra anotada a principios de la década. Asimismo, los 2 400 millones de dólares anuales que el Gobierno otorgaba mediante subsidios a la Zona Franca equivalían a unos 50 000 dólares por cada empleo industrial, es decir, unas 10 veces el salario promedio de estos trabajadores.^a

A mediados de 1997 el Gobierno redujo drásticamente los incentivos, buscando estimular las ventas en mercado externos e incrementar la propensión exportadora de las actividades industriales de Manaus. No obstante, amparándose en la Constitución de 1988, el Estado de Amazonas —que recibe el 40% de sus ingresos fiscales del parque industrial— logró revertir temporalmente la suspensión de los subsidios.

Las perspectivas de reconversión hacia la exportación son inciertas para la gran mayoría de las empresas con actividades en la Zona Franca de Manaus. En el caso de la planta de ensamblaje de televisores de la firma japonesa Sony, los componentes más importantes producidos en el país son el armazón del aparato y el tablero que sostiene los chips de los semiconductores. Los chips, al igual que los demás componentes de mayor valor, son importados. Así, el producto terminado se vende en cerca de 300 dólares, precio que no resulta competitivo en el mercado internacional. Sin embargo, hay casos de éxito en materia de exportación, como por ejemplo Honda Motors, que exporta motocicletas producidas casi totalmente en Manaus; Coca Cola, que exporta concentrado, y Gillette, que vende en los mercados externos hojas de afeitar fabricadas en la zona.

Habida cuenta de la actual situación internacional y su fuerte impacto sobre Brasil, la experiencia de Manaus se ha visto seriamente cuestionada. Dados los enormes costos, en términos de subsidios y divisas para importaciones, su continuidad se ha puesto en duda.

^a *The Wall Street Journal Americas*, “Zona Franca de Manaus: especie en vías de extinción?”, *El Mercurio*, Santiago de Chile, 13 de julio de 1998.

Cuadro II.16
BRASIL: REMESAS DE UTILIDADES Y DIVIDENDOS, 1996-1997
(En millones de dólares y porcentajes)

	1996		1997		Variación porcentual 97/96
	Monto	%	Monto	%	
Dividendos y bonificaciones	1 154	30.1	1 819	28.0	57.6
Acciones de compañías no subsidiarias	376	9.8	365	5.6	-2.9
Acciones de compañías brasileñas	340	8.9	355	5.5	4.4
Acciones de compañías extranjeras	36	0.9	9	0.2	-75.0
Anexos 1A4 (Res.1289)	778	20.3	1 454	22.4	86.9
Dividendos	655	17.1	1 065	16.4	62.6
Bonificaciones en dinero	0	-	0	-	-
Ganancias de capital	123	3.2	389	6.0	216.3
De inversiones en bolsa	7	0.2	78	1.2	1014,3
De otras inversiones	78	2.0	280	4.3	259.0
Utilidades, dividendos y bonificaciones	33	0.9	30	0.5	-9.1
Utilidades de subsidiarias y filiales	2 687	70.0	4 688	72.0	74.5
Utilidades de instituciones no financieras	95	2.5	88	1.4	-7,4
Utilidades de instituciones financieras	51	1.3	52	0.8	2.0
Utilidades de subsidiarias y filiales	1 866	48.6	3 016	46.3	61.6
Intereses sobre capital propio	675	17.6	1 533	23.6	127.1
Total general	3 841	100.0	6 508	100.0	69.4

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Banco Central del Brasil y la Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (SOBEET).

2. Empresas transnacionales y exportaciones

Como se mencionó anteriormente, a las empresas transnacionales corresponde cerca del 40% de las exportaciones brasileñas. No obstante, estas compañías tienen una propensión a exportar (exportación/ventas totales) relativamente baja, en la medida en que el mercado interno es su principal foco de atracción. En el caso de las manufacturas, la propensión media a exportar de las empresas transnacionales disminuyó de 11.3% a 10% entre 1995 y 1996 (véase el cuadro II.17). Aun así, existe una gran diferencia entre distintas actividades industriales, ya que las exportaciones correspondientes parecen ser más elevadas en los sectores caracterizados por la mayor intensidad en el uso de recursos naturales, que es el factor de producción de mayor abundancia relativa en la economía brasileña. Los más destacados son la siderurgia, los minerales metálicos y el papel y la celulosa. También están las empresas de material de transporte (vehículos de pasajeros, tractores, autopartes), que tienen una propensión a exportar significativamente mayor que el promedio, lo que resulta de la división regional del trabajo producida por la reestructuración de las empresas transnacionales en el Mercosur.

Cuadro II.17
**BRASIL: EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EXPORTACIÓN DE
 MANUFACTURAS, 1995-1996**
 (En millones de dólares y porcentajes)

	No. de empresas	Exportaciones				Exportaciones/Ventas (%)	
		1995		1996		1995	1996
		Monto	%	Monto	%		
Alimentos	33	1 310	7.7	1 317	7.8	7.1	5.2
Bebidas y tabaco	17	1 079	6.3	1 190	7.1	8.5	9.7
Textil	18	226	1.3	214	1.3	10.8	12.5
Papel y celulosa	6	1 264	7.4	883	5.3	32.7	29.2
Químico	42	710	4.1	738	4.4	6.7	6.3
Farmacéutico	21	167	1.0	180	1.1	3.1	2.9
Petroquímica	17	442	2.6	377	2.2	9.0	8.0
Neumáticos	4	482	6.0	511	3.0	8.6	20.1
Metalurgia	22	1 803	10.5	1 559	9.3	23.3	22.0
Elaboración de minerales	4	266	1.6	273	1.6	51.4	60.6
Siderurgia	12	1 788	10.5	1 689	10.1	21.5	20.9
Maquinaria	35	923	5.4	867	5.2	18.0	16.9
Material eléctrico	7	93	0.6	72	0.4	4.7	3.3
Electrónica	19	348	2.0	441	2.5	8.5	8.3
Informática - computadores	9	220	1.3	313	1.9	5.6	7.8
Material fotográfico	10	264	1.5	212	1.3	32.2	21.7
Material de transporte (tractores)	4	348	2.0	390	2.3	26.9	36.7
Vehículos automotores	14	2 456	14.4	2 782	16.6	8.6	8.7
Auto partes	35	1 266	7.4	1 222	7.3	18.7	19.3
Total	412	17 099	100.0	16 794	100.0	11.3	10.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de Ministerio da Indústria, do Comercio e do Turismo (MICT), *Oportunidades, Intenções e Desisões de Investimento no Brasil, 1995-2003*, Brasília, 1996; Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), *Balança Comercial Brasileira*, Brasília, Ministerio da Indústria, do Comercio e do Turismo (MICT), varios números y Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Económica (SOBEET), *Carta da SOBEET*, São Paulo, varios números.

Este es un fenómeno que se está dando con mucha fuerza en la industria automotriz, en particular entre Brasil y Argentina, como resultado de un mecanismo de comercio compensado entre ambos países (véase el capítulo IV). Los flujos comerciales (exportaciones más importaciones) crecieron de 478 millones a más de 4 550 millones de dólares entre 1991 y 1997. En este último año, los flujos comerciales entre Argentina y Brasil representaron el 92% del valor total para el Mercosur (véase el cuadro II.18).

Cuadro II.18
BRASIL: LAS 30 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES EXPORTADORAS, 1994-1997
 (En millones de dólares)

Empresa	Subsector	Principal mercado de destino	1994	1995	1996	1997
Ford Indústria e Comércio	Automotores	Argentina	382	406	849	1 000
Fiat Automóveis S.A.	Automotores	Argentina, U. Europea	625	444	330	928
General Motors do Brasil	Automotores	Argentina, E. Unidos	271	266	612	725
Volkswagen do Brasil S.A.	Automotores	Argentina	593	714	556	563
Coinbra S.A.	Comercio	...	188	162	150	549
Souza Cruz Trading S.A.	Tabaco	...	215	287	425	410
Glencore	Comercio	195	504
Cargill Agrícola	Alimentos	195	386
Santistas Alimentos	Alimentos	277	382
Caterpillar Brasil S.A.	Maquinaria	Argentina	239	239	224	338
Philip Morris Marketing S.A.	Tabaco	...	215	228	314	324
Universal Leaf	Tabaco	224	317
Mercedes Benz do Brasil	Automotores	Argentina	481	401	249	315
Robert Bosch	Autopartes	Alemania, E. Unidos	217	258	266	289
Alcoa Aluminio S.A.	Aluminio	...	293	324	253	266
Billiton Metais (Shell Brasil)	Aluminio	271	265
Goodyear do Brasil Ltda.	Neumáticos	Estados Unidos	195	207	212	249
Starexport Trading SA	Autopartes	185	236
Bayer SA	Química	Unión Europea	193	200
Shell Brasil SA	Petróleo	Estados Unidos	162	196
Velrome/Ishibras	Autopartes	182
Kodak Brasileira Com. e Ind.	Material fotográfico	...	108	89	161	...
Copaf	Autopartes	...	109	136	143	...
IBM Brasil	Computación	...	81	87	136	...
Pirelli Pneus S.A.	Neumáticos	...	109	122	132	...
Nestlé Ind. e Com. Ltda.	Alimentos	...	77	143	123	...
Compaq Computer Brasil	Computación	59	117	175
Scania do Brasil	Automotores	Argentina	115	127	112	161
Champion Papel e Celulose	Papel y celulosa	...	93	173	110	...
Basf Brasileira SA	Química	...	33	65	107	...
Philips do Brasil Ltda.	Electrónica	...	99	90	103	...

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de M.F. Laplane y F. Sarti, "O investimento direto estrangeiro no Brasil nos anos 90: determinantes e estratégias", Campinas, Universidad Estadual de Campinas (UNICAMP), julio de 1997; y *América economía*, 16 de julio de 1998.

En los últimos años el proceso de integración regional ha provocado un aumento del comercio intrafirma, así como del coeficiente de exportación e importación dentro del Mercosur (Laplane y Sarti, 1998, cuadro 2.12). En este sentido, hay segmentos en los cuales Brasil tiene ventajas comparativas que han experimentado aumentos del coeficiente de exportación y saldos comerciales positivos cada vez más elevados. Entretanto, la liberalización comercial a lo largo de los años noventa ha agravado el déficit en la mayor parte de los sectores, de tal forma que ha

umentado el saldo comercial negativo de las empresas transnacionales presentes en la economía brasileña (Laplane y Sarti, 1998, cuadro 2.9).

D. CONCLUSIONES

Históricamente, la economía brasileña ha presentado un alto grado de internacionalización de la producción. El tamaño del mercado interno, efectivo y potencial, es sin duda el determinante más importante de la IED en el Brasil. Muchos sectores tecnológicamente dinámicos acusan una presencia importante de empresas extranjeras que, en conjunto, perciben aproximadamente el 10% del acervo de capital y de la producción. No obstante, los flujos de IED rara vez tuvieron un impacto notable sobre la formación bruta de capital fijo y sobre el PIB. En este sentido, la acumulación de capital de las empresas transnacionales en el Brasil depende en gran medida de las ganancias retenidas en el país, es decir, de la capacidad de autofinanciamiento de las subsidiarias y filiales.

A partir de 1995, acompañando el crecimiento de los flujos globales de IED, se registró un aumento extraordinario en las entradas de IED en la economía brasileña. Estas inversiones se han vinculado sobre todo con los procesos de concesión de servicios públicos y de privatización de empresas estatales. Asimismo, a través de un intenso proceso de fusiones y adquisiciones de empresas privadas nacionales, se ha observado una tendencia al aumento de la presencia de empresas transnacionales en la economía brasileña.

Los cambios producidos en Brasil a lo largo de los años noventa, especialmente los relacionados con la liberalización comercial, financiera y cambiaria, fueron importantes determinantes de los procesos de reestructuración productiva que involucraron a las subsidiarias y filiales de empresas transnacionales presentes en el país. La significativa alteración en los patrones de competencia provocó cambios en las estrategias de las empresas, inclusive como respuesta a la creación del Mercosur. Las empresas transnacionales, básicamente en la industria automotriz, se benefician de este esquema de integración regional con la Argentina, ya que permite ganancias de escala (véase el capítulo IV).

A pesar del éxito del programa de estabilización, la economía brasileña continúa marcada por fuertes desequilibrios macroeconómicos, como apreciables déficit del sector público y del balance de pagos. Por otro lado, el control de la inflación se ha sustentado en políticas recesivas. En este sentido, difícilmente se puede argumentar que los cambios acaecidos en la esfera macroeconómica hayan sido determinantes decisivos en la atracción de IED hacia Brasil a partir de 1995.

Como determinante fundamental de la IED en Brasil en los últimos años, cabe destacar los cambios ocurridos en el cuadro regulatorio y, principalmente, las concesiones de servicios públicos y la privatización de empresas públicas federales y estatales. De hecho, a partir de 1995 una cuota creciente del ingreso de IED al país ha correspondido a las privatizaciones. Estas inversiones en bienes no transables han generado mayor interés en el análisis del impacto de las empresas transnacionales sobre el balance de pagos de Brasil, cuyo déficit en las cuentas de transacciones corrientes ha aumentado en los últimos años. En este sentido, permanece la duda

respecto de en qué medida los flujos de IED vinculados a las privatizaciones exigirán una creciente captación de recursos externos para el servicio del capital extranjero productivo (en forma de remesas de ganancias). Este tema es particularmente grave habida cuenta de que los recursos provenientes de la privatización tienden a disminuir con el tiempo, es decir, con el agotamiento de los procesos de concesión y venta de empresas públicas en los más diversos sectores de servicios.

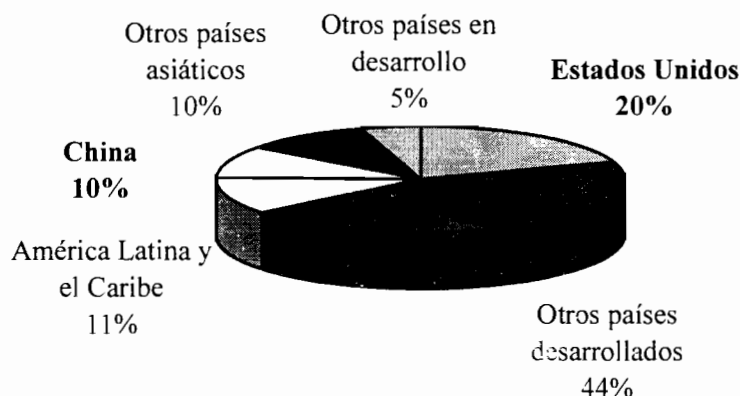
Un análisis de los ingresos de capitales en 1997, sobre todo en los meses finales, indica que el impacto de la crisis asiática sobre los flujos de IED ha sido menos notorio que sobre las demás modalidades de inversión extranjera, dado que éstas representan decisiones de más largo plazo y, por lo visto, están en gran parte vinculadas al proceso de privatización. Según datos preliminares, los flujos de IED para los primeros nueve meses de 1998 llegarían a 18 000 millones de dólares, esperándose unos 24 000 millones de dólares para el presente año (Banco Central do Brasil, 1998b). Especialmente en relación con las inversiones en la industria manufacturera, por ahora será difícil evaluar los impactos de la crisis; las decisiones de postergar o redimensionar los actuales proyectos de inversión dependerán en gran medida de las previsiones de comportamiento de la demanda interna en los próximos años.

III. ESTADOS UNIDOS: INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

A. ESTADOS UNIDOS: PRINCIPAL GENERADOR Y RECEPTOR DE INVERSIONES EN EL MUNDO

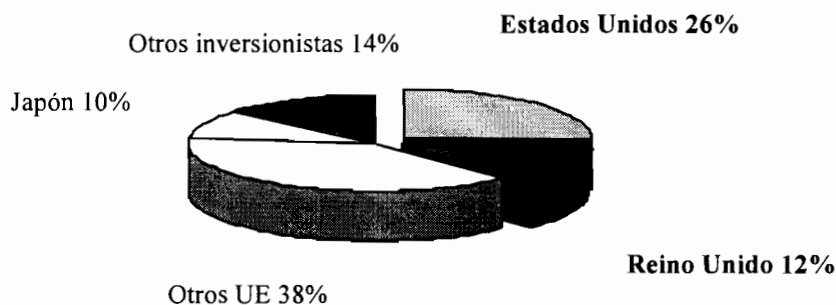
El actual auge de los flujos de inversión extranjera directa (IED), a pesar de que en muchas economías se han registrado niveles sin precedentes, es atribuible en gran parte a sólo dos países, Estados Unidos y China. Entre 1990 y 1997, ambas economías percibieron cerca de un tercio de los ingresos totales de IED (*inflows*) (véase el gráfico III.1). A su vez, Estados Unidos y el Reino Unido han encabezado el incremento de los egresos de IED (*outflows*), por haberse originado allí casi 40% de estos flujos durante el mismo período (véase el gráfico III.2). De esta manera, Estados Unidos se ha convertido en el más importante inversionista y principal receptor de IED a nivel mundial.

Gráfico III.1
ESTADOS UNIDOS: PARTICIPACIÓN EN LOS INGRESOS TOTALES DE
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990-1997
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Gráfico III.2
**ESTADOS UNIDOS: PARTICIPACIÓN EN LOS EGRESOS TOTALES DE INVERSIÓN
 EXTRANJERA DIRECTA, 1990-1997**
 (En porcentajes)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional (FMI).

En la presente década ha aumentado la importancia de los aportes de capital en los flujos totales de IED, especialmente como consecuencia del papel desempeñado por las fusiones y adquisiciones. Durante los últimos seis años, el incremento de estas operaciones ha sido notable y en 1997 alcanzaron el monto récord de 341 653 millones de dólares —incluidas algunas transacciones de participaciones minoritarias, clasificadas como inversiones de cartera. Si sólo se consideran aquellas transacciones en las que se obtiene una participación mayoritaria, dicha cifra disminuye a 236 216 millones de dólares, que equivale a 60% de los flujos totales de IED (UNCTAD, 1998, p. 19). La mayoría de estas operaciones se han realizado entre compañías de países desarrollados, y las más activas han sido las empresas transnacionales estadounidenses y del Reino Unido. En 1997 les correspondió un 33% del valor de las compras de participaciones mayoritarias y un 46% del de las ventas.

A partir de mediados de los años ochenta, las fusiones y adquisiciones comenzaron a adquirir mayor importancia y fueron desplazando a las nuevas inversiones (*greenfield investment*) como mecanismo de entrada a los mercados externos. En el caso de Estados Unidos, entre 1990 y 1994, las nuevas inversiones representaban 55% de las inversiones directas en el exterior, en comparación con 62% durante el período 1951-1960 (Mataloni y Fahim-Nader, 1996; Gurham, Davidson y Suri, 1977). También en la IED ingresada a la economía estadounidense se ha incrementado el porcentaje correspondiente a adquisiciones, en especial a partir de 1991.

En la economía internacional, la importancia de las empresas estadounidenses es enorme. De hecho, los flujos tradicionales de IED han sido complementados con un creciente número de acuerdos transfronterizos¹ entre empresas de diferentes países. Durante el período 1990-1995, en estos nuevos acuerdos internacionales dominaron las empresas de los países miembros de la Tríada: participaron las de la Unión Europea (UE) en un 40%, las de Japón en un 38% y las estadounidenses en un 80% (UNCTAD, 1997).

A lo largo de la década de 1980, el ambiente de la innovación tecnológica experimentó drásticos cambios y su comportamiento, que era razonablemente predecible y estable, se volvió más dinámico y variable. En esto influyeron múltiples factores. En muchas ramas de la industria, las empresas individuales tuvieron que realizar grandes esfuerzos en términos de inversiones de capital e investigación y desarrollo para mantener su competitividad. Las empresas debieron enfrentar, como nunca antes, la necesidad de emprender proyectos competitivos con uso intensivo de capital, y de tener que elegir entre ellos. Se reconoció que había factores intangibles, como el conocimiento (*know-how*) y la capacidad innovadora, que eran cruciales para incrementar la eficiencia en el desarrollo de nuevos productos. Además, la competencia entre las empresas se fue globalizando progresivamente, a medida que los mercados y los sistemas de producción internacionales se integraban regional o mundialmente.

En un comienzo, estos factores impulsaron a las empresas a recurrir a fusiones y adquisiciones como una manera de crear la masa crítica de recursos que necesitaban para continuar siendo competitivas. Sin embargo, este mecanismo no proporcionaba la flexibilidad suficiente para responder a los cambios en los patrones de demanda y a la disminución del ciclo de vida de los productos, inducida por la rápida innovación tecnológica y su corto período de desarrollo, así como por el uso de técnicas de producción flexibles.

De este modo, las alianzas estratégicas han permitido acceder a tecnologías complementarias, reducir costos y riesgos, y crear sinergias y efectos derivados (*spillovers*). En industrias de tecnología avanzada, el establecimiento de tales alianzas incluye típicamente importantes sinergias tecnológicas, rápida innovación, acceso a recursos tangibles e intangibles y disminuciones de costos y riesgos vinculados a la investigación y desarrollo (UNCTAD, 1997). A las empresas de países en desarrollo, estas alianzas estratégicas les ofrecen una oportunidad de fortalecer sus capacidades tecnológicas y avanzar más rápidamente hacia productos con mayor valor agregado.

La mayoría de las alianzas estratégicas transfronterizas (sin participación accionaria) se establecen entre empresas de países desarrollados. En 1995, 86% de los acuerdos de este tipo que se conocen contaba, como mínimo, con la participación de una empresa de los Estados Unidos, 42%, con la de una firma perteneciente a algún país de la UE, y 31%, con la de una empresa japonesa (UNCTAD, 1997).

De este modo, la producción internacional —la localización de actividades con valor agregado en un país extranjero bajo la autoridad de una empresa transnacional— incluye un paquete integrado por capital, tecnologías, habilidades, prácticas administrativas, vínculos

¹ Estos acuerdos incluyen uso de licencias, subcontratación, franquicias, comercialización, investigación y desarrollo, exploración y establecimientos de actividades conjuntas (UNCTAD, 1997).

comerciales y otros, que la empresa transnacional controla cuando produce en el exterior. Con los elementos disponibles, resulta muy complejo cuantificar las reales dimensiones de este fenómeno. Es así que las cifras sobre los flujos de IED comúnmente utilizadas como medida de las inversiones directas de las empresas transnacionales en el extranjero adolecen de problemas estadísticos y de valoración.² No obstante, esa información es la mejor de que se dispone.

De acuerdo con las cifras elaboradas por la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, la inversión estadounidense en el exterior ha crecido muchísimo en los últimos años, paralelamente al auge de la IED a nivel mundial. Los flujos de IED de origen estadounidense pasaron de un promedio anual cercano a 15 000 millones durante los años ochenta a más de 67 000 millones en el período 1990-1997, y en los últimos tres años superaron los 93 000 millones de dólares. Más de 60% de las inversiones directas de las empresas de Estados Unidos se ha concentrado en Europa Occidental —principalmente en el Reino Unido, Alemania y los Países Bajos— y en Canadá. Entre las regiones en desarrollo, la de América Latina y el Caribe ha recibido más de 20% de los flujos totales provenientes de Estados Unidos, el doble de la proporción captada por los países asiáticos —básicamente China, Singapur y Hong Kong.³

En términos de inversión acumulada (acervo), la de origen estadounidense ha registrado cambios interesantes. En 1982, 66% se concentraba en Europa Occidental —sobre todo en el Reino Unido—, Canadá y Japón. Desde el punto de vista sectorial, se dirigía preferentemente a las actividades manufactureras (40%) —productos químicos, maquinaria industrial y equipos y material de transporte— y a la industria petrolera. En 1990, el mayor porcentaje (69%) del acervo de inversión directa de ese origen se encontraba en los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (véase el gráfico III.3). La participación de los servicios en la inversión estadounidense acumulada en el exterior alcanzó a 48%, ocupando un lugar especialmente importante las actividades financieras —tales como compañías de seguros, bancos y bienes inmuebles— y comerciales. Las manufacturas mantuvieron su peso relativo, y las inversiones se han concentrado en maquinaria y equipos industriales en Europa, productos químicos en Canadá y Europa, y equipo de transporte en Europa y América Latina.

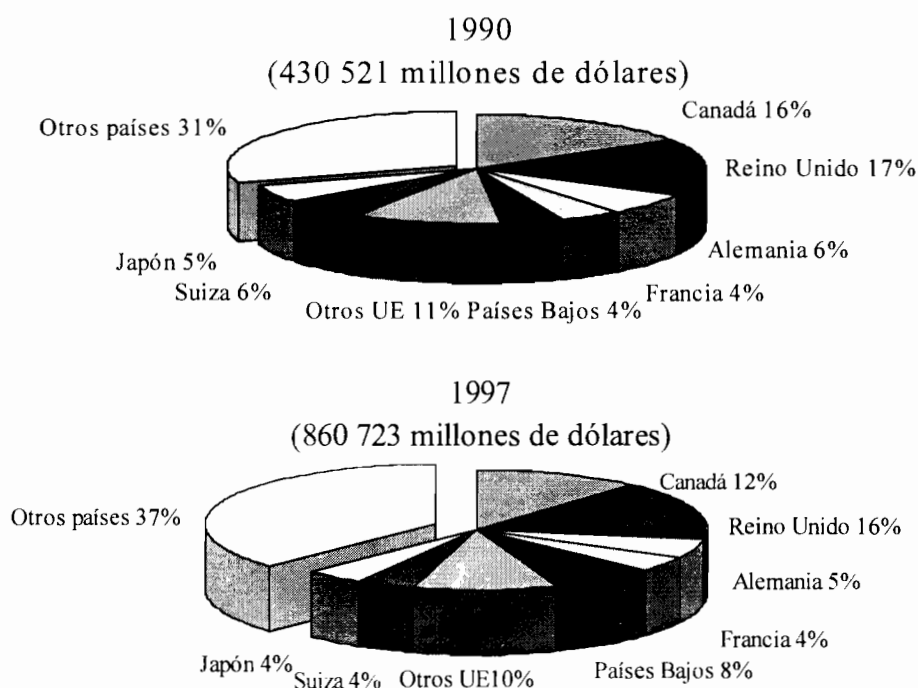
Durante la década de 1990 el acervo de inversión directa estadounidense en el exterior prácticamente se duplicó hasta alcanzar a 860 723 millones de dólares en 1997. Esto pone en evidencia la fuerza del fenómeno de la IED y los requerimientos que los procesos de globalización y de desarrollo tecnológico imponen a las empresas transnacionales. A pesar de

² Estas estadísticas no reflejan la real magnitud de la inversión en subsidiarias en el extranjero. En particular, y a modo de ejemplo, sólo incluyen los fondos relacionados con la empresa transnacional (casa matriz y afiliadas extranjeras) y no consideran los recursos provenientes de fuera de ésta. Si se tiene en cuenta que las empresas transnacionales tienen múltiples fuentes de financiamiento, el monto de los recursos externos usados en proyectos de inversión directa suele ser significativo.

³ En las cifras más detalladas del Departamento de Comercio de los Estados Unidos se consideran sólo las filiales con capital mayoritario de empresas estadounidenses, lo que determina que se subestime la presencia de las empresas transnacionales de ese país en Asia. En esa región, las inversiones estadounidenses han incluido modalidades de participación minoritaria en el capital y asociaciones no accionarias de otros tipos, mientras que en América Latina lo habitual ha sido que dichas inversiones asumieran la forma de subsidiarias o filiales con participación mayoritaria.

que estos recursos siguieron concentrándose en Europa Occidental —básicamente en el Reino Unido y los Países Bajos⁴— y Canadá, la importancia de las economías en desarrollo como destino de las inversiones procedentes de Estados Unidos se incrementó de manera significativa (véase el gráfico III.3). Las firmas estadounidenses aumentaron sus inversiones en algunos mercados emergentes, especialmente de América Latina y Asia en desarrollo. Entre 1982 y 1997, la participación de América Latina y el Caribe en el total de la IED estadounidense se elevó de 13% a 20%, mientras que la de Asia en desarrollo pasó de 6% a 9%. Para algunos países en desarrollo esto ha significado una más plena incorporación a los sistemas de producción integrados de las principales empresas transnacionales.

Gráfico III.3
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL ACERVO DE INVERSIÓN
ESTADOUNIDENSE EN EL EXTERIOR, 1990-1997
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

⁴ En los últimos años, una parte importante de las inversiones estadounidenses en el Reino Unido y los Países Bajos se efectuaron en “empresas *holdings*” clasificadas bajo las categorías de finanzas (excepto instituciones de depósito), seguros y bienes raíces. Esto reflejaría una fuerte reinversión de utilidades de las firmas afiliadas retenidas por las “empresas *holdings*”. Las nuevas inversiones realizadas en estas últimas, en el caso de los Países Bajos, se dirigieron principalmente a operaciones en Asia, en el de las sociedades británicas, a empresas localizadas en varias regiones del mundo (Bargas, 1998). Éste es otro elemento que distorsiona la calidad de la información sobre inversiones directas.

B. ESTADOS UNIDOS Y AMÉRICA LATINA: UNA NUEVA RELACIÓN EN MATERIA DE INVERSIONES

Tradicionalmente, Estados Unidos ha sido el principal inversionista extranjero en América Latina y el Caribe. Desde la Segunda Guerra Mundial, su acervo de inversión directa ha estado concentrado en el sector manufacturero —particularmente en alimentos, productos químicos, maquinaria y equipos— y en la explotación de recursos naturales, sobre todo en minería e hidrocarburos.

En los años cincuenta y sesenta, las subsidiarias de estas empresas estadounidenses en la región atendieron a las necesidades de sustitución de importaciones de las economías locales, o bien, en menor medida, exportaron recursos naturales. Aun cuando es cierto que las empresas transnacionales estadounidenses generaron una proporción creciente de las exportaciones manufactureras de América Latina, en general su propensión a exportar ha sido baja debido a la preferencia por los mercados internos —generalmente más rentables— y a la ineficiencia relativa de sus operaciones locales (Mortimore, 1993). Después de las nacionalizaciones de empresas mineras y petroleras de los años sesenta y setenta se produjo un cambio en la perspectiva de las empresas estadounidenses presentes en estos sectores. En el actual contexto del proceso de globalización y del desafío que éste plantea a la orientación de las industrias manufactureras, el comportamiento de las empresas estadounidenses en la región se ha modificado sustancialmente.

Estas empresas dominaron una proporción muy importante del sector manufacturero latinoamericano, especialmente en las industrias tecnológicamente más complejas (como productos químicos y maquinaria).⁵ Así, crearon réplicas en miniatura de las fábricas que tenían en Estados Unidos de modo de ensamblar sus productos en forma local —básicamente con componentes importados— y venderlos en esos mercados protegidos. Las restricciones comerciales obligaban a establecer una filial en cada mercado, por lo que el intercambio comercial entre ellas era escaso. Dada la baja eficiencia de sus operaciones, no alcanzaban las economías de escala mínimas —sin mencionar su lejanía de la frontera tecnológica de la casa matriz— y, por consiguiente, no lograron estimular de manera significativa la competitividad de las economías receptoras, en especial desde una perspectiva exportadora (Jenkins, 1990; Blomström, 1990).

En la década de 1980, coincidiendo con la crisis de la deuda externa, la transformación de las industrias sustitutivas de importaciones en industrias de exportación se convirtió en el gran desafío para las empresas transnacionales estadounidenses que operaban en la región. Estas empresas enfrentaron básicamente tres opciones: *retirarse*, *racionalizar* sus actividades mediante la reducción de costos y defender a la vez su participación de mercado, o *reestructurar* sus operaciones con una fuerte inversión y redefinir el propósito de la subsidiaria de modo que desempeñara un papel relevante en la red internacional de producción integrada de la empresa matriz.

⁵ En la mayoría de los casos, las autoridades latinoamericanas estimularon la inserción de las empresas transnacionales en los sectores más sofisticados, convencidas de que aportarían la tecnología necesaria; también exigieron a muchas de ellas que se asociaran con empresas nacionales en algunas industrias determinadas (autopartes, petroquímica, equipos de computación y otras).

Los cambios ocurridos se reflejaban en la nueva situación de las empresas estadounidenses presentes en América Latina y el Caribe en los años noventa. Como a partir de las estadísticas oficiales es difícil apreciar la real magnitud de estas transformaciones, para su mejor interpretación es útil combinarlas con algunos antecedentes adicionales surgidos de estudios analíticos recientes. El examen de las nuevas estrategias corporativas observables en la región ayuda a entender más cabalmente este fenómeno. Así, a continuación se describen las dos estrategias básicas de inversión de las empresas transnacionales estadounidenses en América Latina durante los años noventa:

- La búsqueda de eficiencia para mejorar su competitividad en su propio mercado interno frente a competidores de terceros países —especialmente asiáticos. La base de esta estrategia ha sido la construcción de nuevas plantas (*greenfield investment*) en el sector manufacturero, principalmente en las industrias automotriz, electrónica y de prendas de vestir.
- El acceso a nuevos mercados en los sectores de servicios, para así acceder a mercados locales con alto potencial de crecimiento y consolidarse como agentes globales en actividades altamente competitivas y crecientemente concentradas. Esta estrategia se ha basado en la adquisición de empresas existentes, en muchos casos en el contexto de procesos de privatización, con miras a abastecer mercados nacionales.

Sin embargo, aún se mantienen algunas de las estrategias tradicionales de las firmas estadounidenses en la región. Así, en el nuevo marco de la política económica latinoamericana, han demostrado un renovado interés en desarrollar proyectos de extracción minera y participar en concesiones para la exploración y explotación de reservas petrolíferas y de gas natural. Tampoco han abandonado totalmente la producción de bienes para los mercados locales, en particular en las economías de mayor tamaño (Argentina, Brasil y México).

1. La inversión extranjera directa estadounidense en América Latina y el Caribe en los años noventa

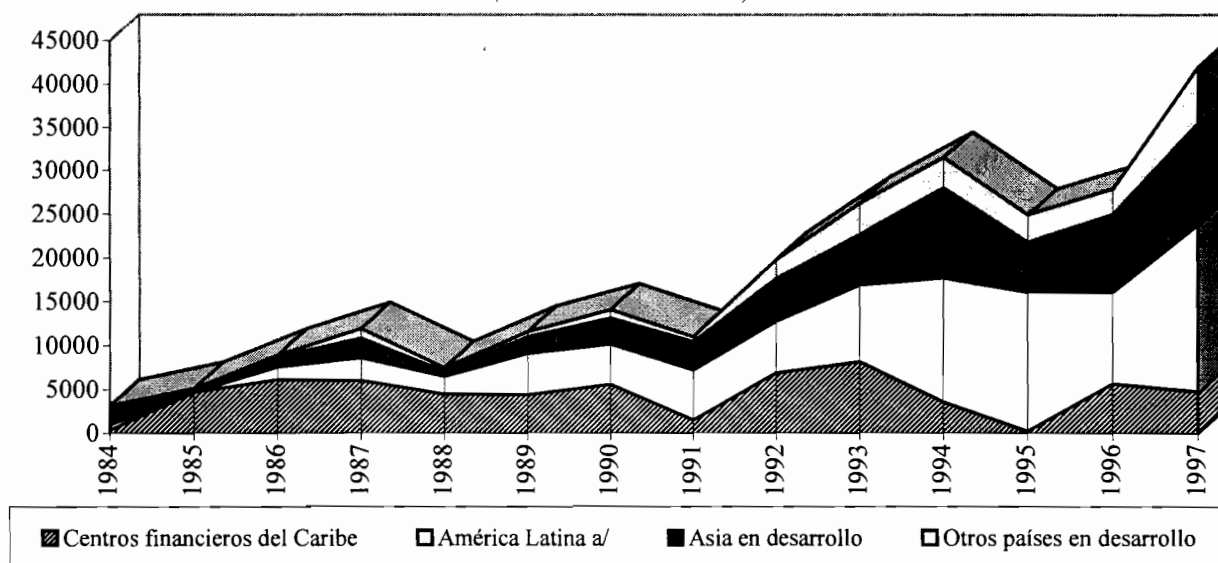
Las estadísticas publicadas por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos⁶ sobre las inversiones directas de ese país en el exterior, aunque abundantes, presentan algunas dificultades para el análisis sectorial y geográfico (Stekler y Stevens, 1991 y 1995). Una de las principales es la canalización de la IED a través de centros financieros, lo que determina que no se pueda deducir claramente su destino final. Con el propósito de complementar esta información y superar sus limitaciones, a continuación se combinarán los datos sobre inversiones directas con otros sobre las operaciones de las filiales con capital mayoritario de empresas transnacionales estadounidenses.⁷

⁶ Las cifras sobre inversión directa en el exterior se publican en el *Survey of Current Business* del Departamento de Comercio de los Estados Unidos entre junio y octubre de cada año.

⁷ Estos antecedentes se pueden encontrar en el *Benchmark Survey: US Direct Investment Abroad*, publicación del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. En el presente informe se analizarán los

El problema vinculado a los centros financieros afecta especialmente a las estadísticas correspondientes a América Latina y el Caribe. En 1997, más de 43% del acervo de inversión estadounidense en la región estaba localizado en centros financieros, especialmente en Bermuda, Antillas Neerlandesas y otras islas del Caribe y Panamá. A pesar de que en los flujos de los últimos años su importancia relativa ha disminuido, su presencia seguirá siendo una fuente de grandes distorsiones (véase el gráfico III.4).

Gráfico III.4
ESTADOS UNIDOS: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA HACIA
PAÍSES EN DESARROLLO, 1984-1997
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

^a No incluye los centros financieros del Caribe.

De todos modos, y considerando estas limitaciones, las cifras ponen en evidencia la creciente importancia que América Latina y el Caribe ha adquirido para los inversionistas estadounidenses. Entre 1990 y 1997, 43% de los flujos de IED de ese origen con destino a los países en desarrollo se dirigieron a América Latina —sin incluir los centros financieros—, proporción ampliamente superior a la captada por Asia en desarrollo, que fue de poco más de 27% (véase el gráfico III.4). En igual período, las inversiones directas estadounidenses en la región —excluidos los centros financieros— aumentaron de 4 232 millones de dólares al récord histórico de 17 825 millones. Así, los flujos anuales promedio del período 1990-1997 superaron en más de 8 500 millones de dólares a los correspondientes a la década anterior (véase el cuadro

resultados de las encuestas realizadas a las empresas transnacionales de ese país en 1977, 1982, 1989 y 1994, así como los resultados preliminares de la encuesta anual (y de menor cobertura) correspondiente a 1995.

III.1). Por consiguiente, el acervo de IED estadounidense en América Latina casi se ha duplicado en la presente década, lo que refleja un cambio radical de la orientación y la magnitud de las inversiones de ese origen en la región.

Cuadro III.1
ESTADOS UNIDOS: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS Y CENTROS FINANCIEROS
(En millones de dólares)

	1980-1989 ^a	1990-1997 ^a	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Argentina	123	958	379	367	558	1 079	1 455	2 048	3 ^b	1 774
Brasil	663	3 467	876	890	2 054	3 263	3 338	6 954	3 812	6 545
Chile	106	759	520	174	106	198	1 875	1 291	1 066	842
Colombia	-116	180	77	33	406	4	336	164	131	292
México	357	3 021	1 926	2 321	1 320	2 516	4 457	2 983	2 713	5 933
Perú	26	209	-83	-44	-3	-8	283	334	702	494
Venezuela	27	723	177	1 245	692	555	1 021	654	703	735
América Latina^c	1 474	10 048	4 232	5 411	5 473	8 560	13 611	15 350	9 924	17 825
Centros financieros ^d	1 329	5 026	5 909	1 783	7 278	8 335	4 099	690	6 157	5 959
América Latina y el Caribe	2 803	15 074	10 141	7 194	12 751	16 895	17 710	16 040	16 081	23 784

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

^a Promedios anuales.

^b Según la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, los 3 millones de dólares registrados en Argentina son atribuibles a que muchas filiales de empresas transnacionales estadounidenses cancelaron pasivos que mantenían con la casa matriz. lo que se reflejó en importantes montos de deuda intrafirma. Asimismo, una parte de los flujos de capital fue negativa, como resultado de la venta o liquidación de activos de las filiales.

^c No incluye centros financieros.

^d Se consideran centros financieros a las Antillas Neerlandesas, Bahamas, Barbados, Bermuda y otras islas del Caribe y Panamá.

Los cambios experimentados por el acervo de IED pueden visualizarse más claramente si se analizan las operaciones de las filiales con capital mayoritario de empresas transnacionales estadounidenses. A pesar de que los países en desarrollo han desempeñado un papel relativamente secundario en las actividades globales de dichas empresas, históricamente la región de América Latina y el Caribe ha sido la más importante (véase el cuadro III.2). En 1977 el valor de las ventas de su red latinoamericana fue casi cuatro veces mayor que el registrado en Asia en desarrollo, y representó 11% de las ventas totales de las subsidiarias estadounidenses a nivel mundial. En el caso de las manufacturas, correspondió a la región 16% de las ventas locales y sólo 4% de las exportaciones. Entre 1982 y 1989 la marginalidad de las filiales latinoamericanas se acrecentó y llegaron a representar 9% de las ventas totales. No obstante, se produjo un cambio en la naturaleza de sus operaciones, en el sentido de que se acentuó su orientación exportadora. En 1989 destinaban un 22% de sus ventas totales a los mercados externos (12% de 1982), principalmente hacia Estados Unidos. En 1989, 10% de las exportaciones realizadas por filiales con capital mayoritario de empresas transnacionales estadounidenses y destinadas a ese país

provenían de América Latina. Pese a los cambios emprendidos, las filiales latinoamericanas de las empresas transnacionales de Estados Unidos no llegaron a constituir una red de abastecimiento ni una importante plataforma de exportación (Mortimore, 1993).

Cuadro III.2
**VENTAS TOTALES DE LAS FILIALES CON CAPITAL MAYORITARIO DE EMPRESAS
 TRANSNACIONALES ESTADOUNIDENSES, A NIVEL DE AMÉRICA LATINA
 Y EL CARIBE, ASIA EN DESARROLLO Y EL MUNDO, 1977-1995**
 (En millones de dólares y porcentajes)

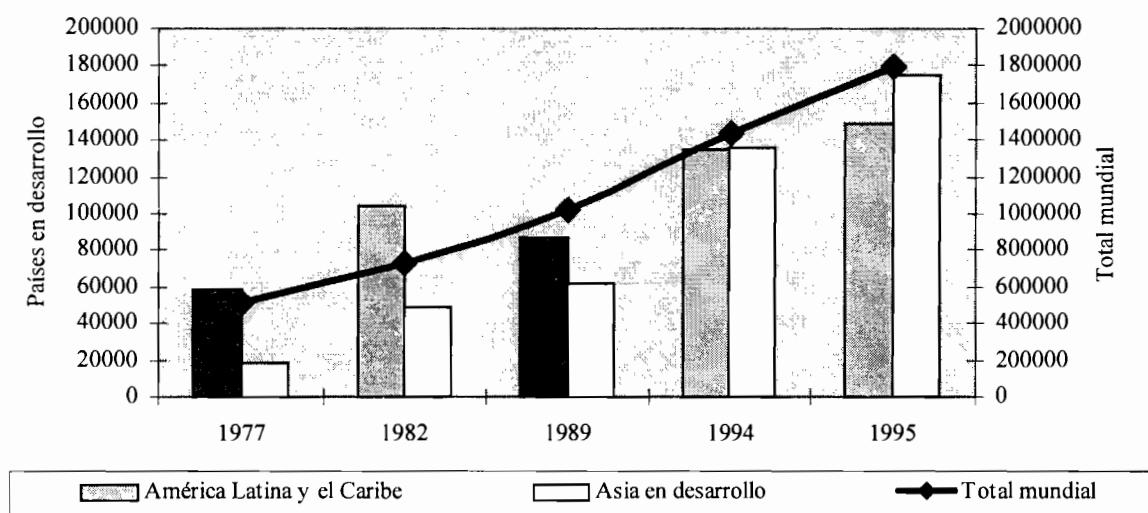
	1977		1982		1989		1994		1995	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
América Latina y el Caribe										
Manufacturas	24 217	100	39 506	100	48 239	100	76 288	100	82 861	100
Ventas locales	21 876	90	34 814	88	37 626	78	57 595	75	61 116	74
Exportaciones	2 341	10	4 692	12	10 613	22	18 692	25	21 745	26
— a Estados Unidos	874	4	1 855	5	6 700	14	12 857	17	13 795	17
— a otros países	1 467	6	2 837	7	3 913	8	5 835	8	7 950	10
Total	58 208	100	103 857	100	87 014	100	134 808	100	149 193	100
Ventas locales	36 786	63	61 919	60	56 072	64	91 832	68	99 705	67
Exportaciones	21 421	37	41 939	40	30 941	36	42 976	32	49 488	33
— a Estados Unidos	11 091	19	16 432	16	18 460	21	24 905	18	27 059	18
— a otros países	10 330	18	25 507	25	12 481	14	18 071	13	22 429	15
Asia en desarrollo										
Manufacturas	5 125	100	9 933	100	25 008	100	54 782	100	72 893	100
Ventas locales	2 204	43	a	...	8 913	36	23 436	43	35 534	49
Exportaciones	2 921	57	16 095	64	31 346	57	37 359	51
— a Estados Unidos	a	...	a	...	9 698	39	16 527	30	a	...
— a otros países	a	...	1 894	19	6 397	25	14 819	27	a	...
Total	18 720	100	48 903	100	62 322	100	136 237	100	175 142	100
Ventas locales	7 312	39	20 198	41	30 548	49	75 393	55	99 167	57
Exportaciones	11 409	61	28 705	59	31 774	51	60 845	45	75 976	43
— a Estados Unidos	6 449	34	11 030	23	15 102	24	22 723	17	29 029	17
— a otros países	4 960	27	17 675	36	16 672	27	38 122	28	46 947	26
Total mundial										
Manufacturas	194 200	100	271 099	100	509 308	100	697 553	100	834 653	100
Ventas locales	134 427	69	179 267	66	316 632	62	413 873	59	485 881	58
Exportaciones	59 773	31	91 834	34	192 676	38	283 681	41	348 772	42
— a Estados Unidos	17 601	9	26 244	10	70 456	14	97 323	14	112 526	13
— a otros países	42 172	22	65 588	24	122 220	24	186 358	27	236 246	29
Total	507 019	100	730 235	100	1 019 966	100	1 435 901	100	1 794 089	100
Ventas locales	313 307	62	477 961	65	690 528	68	963 779	67	1 214 096	68
Exportaciones	197 111	38	252 274	35	329 438	32	472 122	33	579 993	32
— a Estados Unidos	93 573	18	76 780	11	114 719	11	147 345	10	167 689	9
— a otros países	100 138	20	175 494	24	214 719	21	324 777	23	412 304	23

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, U.S. *Direct Investment Abroad*, Washington, D.C., Oficina de Análisis Económicos, 1981, 1985, 1992, 1997 y 1998.

^a Información no suministrada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos para no revelar datos de una empresa individual.

Mientras América Latina perdía importancia en las operaciones de las empresas transnacionales de los Estados Unidos, la de las filiales asiáticas se incrementaba. Entre 1977 y 1989 sus ventas totales casi se quintuplicaron, en especial las exportaciones manufactureras al mercado estadounidense (véanse el gráfico III.5 y el cuadro III.2), hasta llegar a representar cerca de la mitad del aporte de las operaciones latinoamericanas en el sector de las manufacturas. Así, aunque las actividades de las filiales en la región mantuvieron su importancia desde el punto de vista de las ventas totales, perdieron peso en la estructura productiva global de las empresas transnacionales de los Estados Unidos. Por otra parte, las filiales asiáticas comenzaron a adquirir mayor relevancia, sobre todo en materia de exportaciones, básicamente al mercado estadounidense. Los países asiáticos fueron convirtiéndose en centros de abastecimiento para las empresas transnacionales de los Estados Unidos (Mortimore, 1993).

Gráfico III.5
**VENTAS TOTALES DE LAS FILIALES CON CAPITAL MAYORITARIO DE EMPRESAS
 TRANSNACIONALES ESTADOUNIDENSES EN AMÉRICA LATINA
 Y ASIA EN DESARROLLO, 1977-1995**
 (En millones de dólares)



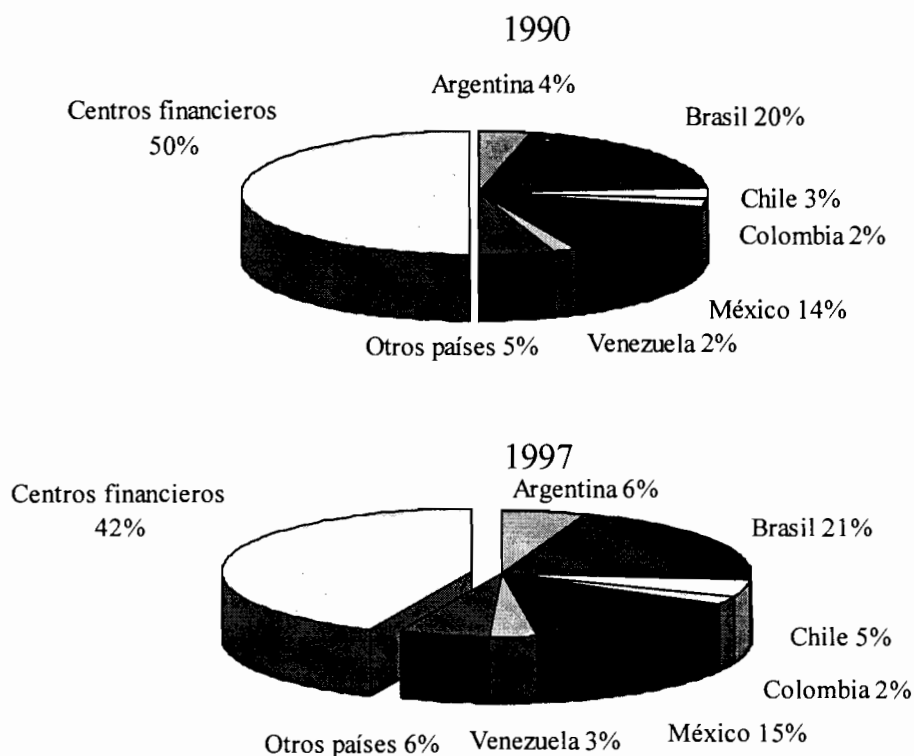
Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, U.S. *Direct Investment Abroad*, Washington, D.C., Oficina de Análisis Económicos, 1981, 1985, 1992, 1997 y 1998.

A mediados de los años noventa, las ventas totales de las filiales con capital mayoritario de empresas transnacionales estadounidenses en América Latina y el Caribe y en Asia en desarrollo alcanzaron magnitudes similares. No obstante, ambas regiones siempre han estado en la periferia de las operaciones de las empresas transnacionales de Estados Unidos, representando cerca del 10% de sus ventas mundiales (véase el gráfico III.5). Por otra parte, el volumen de las exportaciones de las filiales asiáticas casi duplica el de las subsidiarias latinoamericanas. Para las primeras, más de 50% de sus ventas totales correspondía a exportaciones, proporción que para las segundas era de sólo un tercio. En el caso de las de América Latina, el mercado de los

Estados Unidos era cada vez más importante, debido principalmente a las operaciones de ensamblaje en México y la Cuenca del Caribe, mientras que las filiales asiáticas tenían un comercio exterior más diversificado (véase el cuadro III.2).

En la presente década, a pesar de la mayor diversificación geográfica de los flujos y el menor peso relativo de los centros financieros, 90% de las inversiones estadounidenses en América Latina —excluidos los centros financieros— se distribuía entre cinco países, concentrándose en Brasil y México (véanse el cuadro III.1 y el gráfico III.6). De los tres restantes, el más destacado es Chile, donde entre 1994 y 1997 ingresaron más de 1 265 millones de dólares anuales de inversión procedente de Estados Unidos.

Gráfico III.6
ACERVO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ESTADOUNIDENSE EN
AMÉRICA LATINA, 1990-1997
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Por otra parte, parece que la supremacía de las manufacturas como destino de los flujos de IED estadounidense se ha ido debilitando. En 1990, 57.6% de la IED estadounidense acumulada en América Latina —excluidos los centros financieros— correspondía al sector manufacturero; en 1997 esa proporción había caído a 48.4%. Se supone que esos cambios serían el resultado de la transformación sufrida por las subsidiarias de las empresas transnacionales estadounidenses en la región, que las ha llevado a concentrar sus operaciones manufactureras en las economías más grandes y a aprovechar nuevas oportunidades en áreas recientemente liberalizadas, en particular de servicios.

Al combinar la información sobre la IED con la referida a las operaciones de las filiales con capital mayoritario de empresas transnacionales de los Estados Unidos, surgen algunos resultados un tanto diferentes (véase el cuadro III.3). En primer lugar, el peso relativo de las manufacturas como destino de la inversión parece no haber disminuido durante la década de 1990, sino que se ha concentrado en actividades orientadas a satisfacer los mercados locales (alimentos y productos químicos) y en ramas tecnológicamente más sofisticadas (equipos eléctricos y material de transporte), cuyas exportaciones han registrado un vigoroso crecimiento. En segundo lugar, las cifras revelan una importante expansión del acervo de IED en los subsectores menos competitivos a nivel internacional (alimentos y productos químicos), en tanto que en los de equipos eléctricos y material de transporte su incremento no corresponde al gran esfuerzo por reorientarse hacia los mercados externos realizado por las empresas del ramo.

Estas aparentes contradicciones pueden explicarse con algunos antecedentes adicionales. Por una parte, el gran incremento del acervo de inversiones directas estadounidenses en los subsectores de alimentos y productos químicos sería atribuible al auge de las fusiones y adquisiciones observado en Argentina, Brasil y México durante los últimos tres años. Por la otra, el nivel relativamente bajo de las inversiones en las industrias de equipos eléctricos y material de transporte podría ser consecuencia de su canalización a través de centros financieros. De hecho, en 1997 un 50% de la IED estadounidense acumulada se ubica en actividades financieras —diferentes de la banca de depósitos— (véase el cuadro III.3), y de esa proporción un 83% se concentra en los centros financieros. Si bien es cierto que sólo una parte de esos recursos se dirige posteriormente a América Latina, y de ellos una fracción a las industrias señaladas, sin duda los montos que finalmente reciben deberían ser cuantiosos.

Por lo tanto, estas inconsistencias estadísticas sugieren que la importancia del sector manufacturero latinoamericano para las empresas transnacionales estadounidenses, en lugar de experimentar la caída que se deduce de los datos sectoriales oficiales, se acrecentó. Esto lo revela el hecho de que una parte significativa de las inversiones en este sector se habrían efectuado indirectamente, a través de filiales no manufactureras en centros financieros.

Cuadro III.3
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: OPERACIONES DE LAS FILIALES CON CAPITAL
 MAYORITARIO DE EMPRESAS TRANSNACIONALES ESTADOUNIDENSES,
 1989-1997 ^a**
 (En millones de dólares y porcentajes)

	Acervo IED				Ventas totales				Exportaciones			
	1990		1997		1989		1995		1989		1995	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Total	71 413	100	172 481	100	87 014	100	149 193	100	30 941	100	49 488	100
Petróleo	4 196	6	9 462	6	17 586	20	24 431	16	6 824	22	9 134	19
Manufac- turas	23 655	33	47 495	28	48 239	55	82 861	56	10 613	34	21 745	44
Alimentos	2 985	4	10 892	6	7 100	8	14 950	10	969	3	1 903	4
Productos químicos	4 954	7	11 161	7	9 661	11	17 026	11	b		1 668	3
Equipos y maquinaria	3 101	4	1 995	1	5 848	7	4 320	3	1 650	5	1 655	3
Equipos eléctricos	1 551	2	3 157	2	3 568	4	5 893	4	1 542	5	3 487	7
Material de transporte	3 646	5	6 593	4	9 886	11	20 142	14	3 252	11	7 444	15
Comercio	2 816	4	8 358	5	6 459	7	16 670	11	2 692	9	6 397	13
Servicios financieros	36 448	51	86 342	50	9 478	11	10 767	7	7 815	25	6 464	13
Otros servicios	967	1	5 424	3	1 594	2	4 623	3	411	1	889	2
Otros sectores ^c	3 331	5	15 400	8	3 658	4	9 841	7	2 586	8	4 859	9

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, U.S. *Direct Investment Abroad*, Washington, D.C., Oficina de Análisis Económicos, 1992 y 1997; y *Survey of Current Business*, varios números.

^a Incluye centros financieros.

^b Información no suministrada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos para no revelar datos de una empresa individual.

^c Incluye agricultura, silvicultura y pesca, minería, construcción, transporte, comunicaciones, electricidad, gas y servicios sanitarios.

La explicación precedente se refuerza al analizar en mayor detalle las características de las operaciones de las filiales de las empresas transnacionales de los Estados Unidos en la región. De hecho, se ha producido una transformación de la base industrial de origen estadounidense en América Latina, en el sentido de que las actividades sustitutivas de importaciones dieron paso a una creciente orientación hacia el exterior. A principios de los años ochenta, alrededor de 90% de las ventas totales se realizaban en los mercados internos, proporción que había descendido a cerca de 75% en 1995. Sin embargo, este proceso no se ha extendido a todas las actividades manufactureras, sino que ha sido encabezado por unas pocas industrias, básicamente las de equipo eléctrico y de material de transporte (véase el cuadro III.4). De hecho, en estos dos

subsectores se ha observado una fuerte reorientación hacia los mercados externos, principalmente en el caso de las filiales mexicanas (Mortimore, 1995; 1998a y 1998b). Como ya se había dicho, las operaciones en los rubros de alimentos y productos químicos, a pesar de recibir importantes ingresos de IED, siguieron dedicándose básicamente a abastecer mercados locales (véase el recuadro III.1).

Cuadro III.4
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VENTAS TOTALES DE LAS FILIALES CON
 CAPITAL MAYORITARIO DE EMPRESAS TRANSNACIONALES
 ESTADOUNIDENSES, 1977-1995**
(En millones de dólares y porcentajes)

	1977		1982		1989		1994		1995	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Total	24 217	100	39 506	100	48 239	100	76 288	100	82 861	100
manufacturas										
Ventas locales	21 876	90	34 814	88	37 626	78	57 595	75	61 116	74
Exportaciones	2 341	10	4 692	12	10 613	22	18 692	25	21 745	26
— a Estados Unidos	874	4	1 855	5	6 700	14	12 857	17	13 795	17
— a otros países	1 467	6	2 837	7	3 913	8	5 835	8	7 950	10
Alimentos	3 870	100	6 717	100	7 100	100	14 311	100	14 950	100
Ventas locales	3 389	88	6 015	90	6 131	86	12 611	88	13 047	87
Exportaciones	481	12	702	10	969	14	1 699	12	1 903	13
— a Estados Unidos	103	3	80	1	424	6	677	5	679	5
— a otros países	378	10	622	9	545	8	1 022	7	1 224	8
Productos químicos	5 278	100	9 096	100	9 661	100	15 904	100	17 026	100
Ventas locales	4 986	94	8 078	89	8 919	92	14 713	93	15 358	90
Exportaciones	292	6	1 018	11	a	...	1 191	7	1 668	10
— a Estados Unidos	55	1	400	4	a	...	375	2	631	4
— a otros países	237	4	618	7	a	...	816	5	1 037	6
Maquinaria eléctrica	1 991	100	2 674	100	3 568	100	4 815	100	5 893	100
Ventas locales	1 649	83	2 065	77	2 026	57	2 244	47	2 406	41
Exportaciones	341	17	608	23	1 542	43	2 571	53	3 487	59
— a Estados Unidos	260	13	507	19	1 373	38	2 336	49	2 666	45
— a otros países	81	4	101	4	169	5	235	5	821	14
Equipo de transporte	5 249	100	7 558	100	9 886	100	19 464	100	20 142	100
Ventas locales	4 867	93	6 887	91	6 634	67	12 028	62	12 697	63
Exportaciones	a	...	671	9	3 252	33	7 436	38	7 444	37
— a Estados Unidos	a	...	432	6	2 839	29	6 870	35	6 516	32
— a otros países	a	...	239	3	413	4	566	3	928	5
Todos los sectores	58 208	100	103 857	100	87 014	100	134 808	100	149 193	100
Ventas locales	36 786	63	61 919	60	56 072	64	91 832	68	99 705	67
Exportaciones	21 421	37	41 939	40	30 941	36	42 976	32	49 488	33
— a Estados Unidos	11 091	19	16 432	16	18 460	21	24 905	18	27 059	18
— a otros países	10 330	18	25 507	25	12 481	14	18 071	13	22 429	15

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, U.S. *Direct Investment Abroad*, Washington, D.C., Oficina de Análisis Económicos, 1981, 1985, 1992, 1997 y 1998.

^a Información no proporcionada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos para no revelar datos de una empresa individual.

Recuadro III.1

AMÉRICA LATINA: CAMPO DE BATALLA DE LAS BEBIDAS COLA

Con una estrategia basada en inversiones, variedad de productos, asistencia técnica y coordinación de sistemas de embotellamiento, la empresa Coca Cola se ha propuesto duplicar sus ventas en América Latina antes del año 2002.^a Asimismo, y como elemento destacado de esta estrategia, figura la unificación de la producción y la distribución en un menor número de embotelladoras de mayor tamaño.

OPERACIONES DE LA COCA COLA EN AMÉRICA LATINA

País y número de embotelladoras	Ventas regionales (%)	Crecimiento de las ventas (%)	Participación de mercado local (%)	Inversiones (millones de dólares)	Período
México (19)	39	11	67	1 000	1995-1997
Brasil (24)	24	2	52	2 000	1995-1999
Argentina (7)	8	13	62	1 000	1996-2000
Venezuela (1)	6
Colombia (1)	5	5	58
Chile (3)	5	13	72
Otros	13

Fuente: CEPAL, sobre la base de información publicada en *Gazeta mercantil latino-americana*, 24 al 30 de agosto de 1998.

Así, esta empresa transnacional estadounidense, con sede en Atlanta, se ha convertido en promotora y participante de un activo proceso de fusiones y adquisiciones de las empresas que embotellan sus productos. Este proceso concentrador se está dando en toda América Latina, y en él comienzan a destacarse cuatro empresas:

- La principal embotelladora de Coca Cola en la región es la empresa panameño-mexicana Panamerican Beverages Inc. (PANAMCO), que aporta 6% de las ventas mundiales de dicha empresa transnacional. En los últimos años, PANAMCO ha comprado concesiones en São Paulo, algunos estados mexicanos y Costa Rica, Colombia, Venezuela y Nicaragua.
- La empresa Fomento Económico Mexicano (FEMSA) —cuyo accionista mayoritario es la Coca Cola— ha comprado una embotelladora en Argentina y está centrando su interés en América Central.
- La compañía Embotelladora Andina de Chile (de la cual Coca Cola posee un 11%) tiene operaciones en Rio de Janeiro y en algunas provincias de Argentina, como Córdoba, Mendoza y Rosario.
- La Polar, también chilena, tiene actividades en Argentina y desea entrar en Brasil.

Esta estrategia tendiente a una mayor concentración y consolidación de las operaciones regionales de la Coca Cola surgió en respuesta a la pérdida de participación de mercado, como en el caso de Brasil, donde disminuyó de 57% a 51% entre 1992 y 1997. En parte, este retroceso tuvo su origen en una enérgica ofensiva de su principal competidor a nivel mundial, la PepsiCo.

En Argentina, donde existían 15 embotelladoras, la aplicación del proceso de consolidación redundó en una gran mejoría del desempeño y el número de concesionarios se redujo a la mitad. Andina, FEMSA y Polar se reparten la mayor parte del mercado. Así, la participación de la Coca Cola ha tenido un significativo aumento en los últimos años, hasta llegar a 62% en 1997. En el caso de Brasil, este proceso está recién comenzando y se espera que de los 24 concesionarios actuales queden cinco o seis en el año 2002.^b

Recuadro III.1 (concl.)

En México existen 19 concesionarios, pero el proceso de consolidación no ha funcionado según los deseos de la Coca Cola. Los resultados han sido buenos —el número de embotelladoras se mantiene— y la participación de mercado ha crecido de 54% a 67% entre 1993 y 1997. En los demás mercados se han ido cumpliendo las orientaciones estratégicas de la casa matriz en Atlanta. En Chile hay tres concesionarios y en Venezuela y Colombia solamente uno.

Por su parte, el gran competidor de la Coca Cola a nivel internacional ha tenido graves dificultades en América Latina durante los últimos años. A mediados de la presente década la PepsiCo inició una ambiciosa estrategia de expansión, para disputarle la supremacía a la Coca Cola, que le llevaba una ventaja de tres a uno en las ventas en la región. El resultado de esta iniciativa fue una generalizada crisis financiera de las embotelladoras de la PepsiCo en América Latina.

La más golpeada fue la empresa Buenos Aires Embotelladora S.A. (BAESA), de Argentina, que en 1995 era la mayor de su tipo fuera de los Estados Unidos. A principios de 1996, BAESA suspendió los pagos a sus acreedores, su capital contable pasó a ser negativo y se encontró en inminente peligro de quiebra; en ese momento, la PepsiCo tomó el control de compañía. El plan de saneamiento puesto en práctica implicó traspasar el control operativo de su operación en Chile a la Compañía Cervecerías Unidas (CCU), y la que funcionaba en Brasil a la Companhia Cervejaria Brahma, así como vender su filial en Costa Rica. También en México y Venezuela se enfrentaron graves dificultades. Así, la nueva estrategia de la PepsiCo ya no es disputarle el liderazgo a la Coca Cola, sino volver rentables sus operaciones en la región. Para lograrlo ha transferido el embotellado de sus productos a compañías cerveceras con experiencia en el negocio de las bebidas y que cuentan con amplias redes de distribución.^c

^a *Gazeta mercantil latino-americana*, "Coca-Cola quer dobrar suas vendas na região até ano 2002", año 3, N° 123, Rio de Janeiro, 24 a 30 de agosto de 1998.

^b Gisele Regatão, "Los chicos van a desaparecer del mapa", *América economía*, Santiago de Chile, noviembre de 1997.

^c Raúl Ferro, "El reto de la Pepsi", *América economía*, Santiago de Chile, diciembre de 1997.

Profundizando un poco más, el comportamiento de las filiales con capital mayoritario de empresas transnacionales estadounidenses ha variado sustancialmente en los diferentes mercados regionales. En las tres economías de mayores dimensiones (Argentina, Brasil y México), las inversiones procedentes de Estados Unidos se han concentrado en el sector manufacturero, mientras que en las medianas y pequeñas han privilegiado las actividades extractivas (minería en Chile e hidrocarburos en Venezuela) y de servicios, principalmente en el sector financiero (véase el cuadro III.5).

En los casos de Argentina y Brasil, las empresas han buscado aprovechar las ventajas de mercados internos de grandes dimensiones y con altos niveles de protección. En los últimos años, han reforzado su estrategia para beneficiarse de los avances de las iniciativas de integración regional, en particular el Mercado Común del Sur (Mercosur). En ambos países el sector manufacturero ha tenido una muy baja propensión exportadora, con la excepción de la industria automotriz, que ha sido favorecida por los acuerdos bilaterales de comercio compensado entre Argentina y Brasil (Mortimore, 1998a; 1998c y 1997a) (véase el cuadro III.6).

Cuadro III.5
**ACERVO DE LA INVERSIÓN ESTADOUNIDENSE EN LAS PRINCIPALES
 ECONOMÍAS RECEPTORAS DE AMÉRICA LATINA, 1990-1997**
 (En millones de dólares)

	Argentina		Brasil		Chile		México		Venezuela	
	1990	1997	1990	1997	1990	1997	1990	1997	1990	1997
Total	2 531	9 766	14 384	35 727	1 896	7 767	10 313	25 395	1 087	5 176
Petróleo	471	1 427	507	1 769	a	a	a	109	113	1 232
Manufacturas	1 336	4 017	11 494	22 584	226	743	7 784	15 119	674	1 833
Alimentos	334	1 014	1 030	3 412	19	141	1 119	5 025	68	375
Prod. químicos	367	1 563	1 766	4 867	132	385	1 703	3 157	223	258
Equipos y maquinaria	a	24	2 243	1 340	1	2	532	a	a	36
Equipos eléctricos	27	a	731	1 936	a	a	676	803	42	89
Material de transporte	49	345	1 669	3 603	a	a	1 762	1 920	89	474
Comercio	150	506	157	656	163	437	551	862	179	294
Banca	337	1 181	513	1 489	360	639	a	510	a	a
Otros servicios financieros	168	1 337	1 433	4 711	873	2 480	619	4 079	a	59
Otros servicios	43	711	118	1 602	a	218	291	924	23	87
Otros sectores b	26	588	163	2 915	125	a	963	3 792	13	a

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

- ^a Información no suministrada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos para no revelar datos de una empresa individual.
- ^b Incluye agricultura, silvicultura y pesca, minería, construcción, transporte, comunicaciones, electricidad, gas y servicios sanitarios.

Cuadro III.6
**ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO: VENTAS TOTALES DE LAS FILIALES CON CAPITAL
 MAYORITARIO DE EMPRESAS TRANSNACIONALES
 ESTADOUNIDENSES, 1977-1995**
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1977		1982		1989		1994		1995	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Argentina										
Total manufacturas	2 466	100	3 223	100	2 717	100	7 182	100	7 432	100
Ventas locales	2 276	92	a	...	1 960	72	6 084	85	6 048	81
Exportaciones	a	757	28	1 098	15	1 383	19
— a Estados Unidos	a	...	152	5	102	4	62	1	52	1
— a otros países	a	...	a	...	655	24	1 036	14	1 331	18
Maquinaria eléctrica	87	100	160	100	45	100	137	100	266	100
Ventas locales	82	94	157	98	42	93	134	98	255	96
Exportaciones	5	6	3	2	3	7	3	2	11	4
— a Estados Unidos	(*)	...	2	1	(*)	...	(*)	...	a	...
— a otros países	5	6	(*)	...	3	7	3	2	a	...

	1977		1982		1989		1994		1995	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Equipo de transporte	762	100	a	100	47	100	166	100	365	100
Ventas locales	721	95	a	...	a	...	129	78	147	40
Exportaciones	41	5	37	22	218	60
— a Estados Unidos	a	...	2	...	a	...	a	...	a	...
— a otros países	a	...	1	...	2	4	a	...	a	...
Todos los sectores	3 615	100	5 104	100	4 057	100	11 545	100	12 244	100
Ventas locales	3 059	85	4 232	83	3 000	74	10 086	87	10 387	85
Exportaciones	555	15	871	17	1 057	26	1 459	13	1 857	15
— a Estados Unidos	24	1	172	3	149	4	157	2	88	1
— a otros países	531	14	699	14	907	22	1 302	11	1 769	14
Brasil										
Total manufacturas	11 218	100	17 038	100	24 330	100	25 445	100	30 065	100
Ventas locales	10 224	91	14 932	88	20 338	84	21 726	85	25 667	85
Exportaciones	995	9	2 105	12	3 992	16	3 719	15	4 398	15
— a Estados Unidos	261	2	473	3	2 132	9	1 812	7	1 910	6
— a otros países	734	7	1 632	9	1 860	7	1 907	8	2 488	9
Maquinaria eléctrica	1 091	100	1 168	100	2 022	100	1 107	100	1 269	100
Ventas locales	922	85	966	83	1 401	69	648	59	785	62
Exportaciones	169	15	202	17	620	31	459	41	484	38
— a Estados Unidos	a	...	160	14	572	28	a	...	a	...
— a otros países	a	...	42	3	48	3	a	...	a	...
Equipo de transporte	2 145	100	2 879	100	3 838	100	5 441	100	5 964	100
Ventas locales	1 947	91	a	...	3 377	88	4 976	91	5 399	91
Exportaciones	199	9	461	12	465	9	565	9
— a Estados Unidos	57	3	a	...	a	...	155	3	185	3
— a otros países	142	6	215	7	a	...	310	6	380	6
Todos los sectores	16 630	100	26 045	100	30 588	100	33 232	100	40 005	100
Ventas locales	15 447	93	23 720	91	26 507	87	29 238	88	35 323	88
Exportaciones	1 184	7	2 325	9	4 082	13	3 994	12	4 682	12
— a Estados Unidos	299	2	518	2	2 181	7	1 929	6	2 014	5
— a otros países	885	5	1 807	7	1 901	6	2 065	6	2 668	7
México										
Total manufacturas	4 679	100	9 438	100	14 246	100	30 873	100	29 001	100
Ventas locales	4 191	90	8 414	89	9 450	66	20 033	65	17 534	60
Exportaciones	489	10	1 023	11	4 796	34	10 840	35	11 468	40
— a Estados Unidos	305	7	716	8	4 115	29	9 966	32	10 387	36
— a otros países	184	3	307	3	681	5	874	3	1 081	4
Maquinaria eléctrica	459	100	919	100	1 244	100	3 266	100	3 356	100
Ventas locales	358	78	615	67	371	30	a	...	1 162	35
Exportaciones	101	22	304	33	873	70	2 195	65
— a Estados Unidos	77	17	278	30	796	64	1 863	57	2 115	63
— a otros países	24	5	26	3	77	6	a	...	80	2
Equipo de transporte	1 002	100	2 323	100	5 570	100	11 962	100	11 498	100
Ventas locales	864	86	1 984	85	a	...	a	...	5 035	44
Exportaciones	138	14	6 464	56
— a Estados Unidos	126	13	a	...	2 548	46	a	...	6 316	55
— a otros países	12	1	a	...	a	...	a	...	148	1
Todos los sectores	5 860	100	11 269	100	16 437	100	39 421	100	35 879	100
Ventas locales	5 276	90	10 110	90	11 189	68	27 022	69	22 846	64
Exportaciones	584	10	1 158	10	5 247	32	12 398	31	13 034	36
— a Estados Unidos	324	6	774	7	4 365	27	11 197	28	11 411	32
— a otros países	260	4	384	3	882	5	1 201	3	1 623	4

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información del Departamento de Comercio de los Estados Unidos *U.S. Investment Abroad*, Washington, D.C., Oficina de Análisis Económicos, 1981, 1985, 1992, 1997 y 1998.

a Información no proporcionada por el Departamento de Comercio para no revelar datos de una empresa individual.

b Monto inferior a 500 000 dólares.

Por otra parte, en México se aprecia una reestructuración bastante generalizada de las operaciones de las filiales de empresas transnacionales estadounidenses. A pesar de que sus comienzos fueron similares a los de Argentina y Brasil, a finales de los años ochenta dichas empresas transnacionales, con el propósito de mejorar su competitividad internacional —sobre todo en su propio mercado—, transformaron sus filiales mexicanas en plataformas de exportación (Calderón, Mortimore y Peres, 1996; Mortimore, 1998b). De este modo, la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) vino a ratificar políticamente un proceso que las empresas estadounidenses ya habían emprendido algunos años atrás. De hecho, 40% de las ventas de las filiales manufactureras mexicanas corresponde a exportaciones, básicamente hacia el mercado de los Estados Unidos (véase el cuadro III.6). Estos cambios fueron más marcados en las industrias de maquinaria eléctrica y material de transporte. La información por sectores proporcionada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos no aclara la situación de las filiales estadounidenses en la industria del vestuario, que es muy similar a la de las dos antes mencionadas.

Al revisar la información sobre las empresas transnacionales de los Estados Unidos en América Latina se comprueba que éstas se concentran marcadamente en unos pocos países y ramas industriales, en particular la automotriz, que genera más de 25% de las ventas de las firmas estadounidenses, correspondiéndole a una sola empresa (General Motors Co.) poco menos de la mitad de las registradas en este subsector (véase el cuadro III.7). Alrededor de 90% de las ventas regionales se concentra en Argentina (18%), Brasil (33%) y México (38%), principalmente en actividades manufactureras. En el resto de las economías se destacan las operaciones vinculadas a la explotación y procesamiento de recursos naturales y algunas de servicios.

A pesar de que la información presentada respecto de los cambios experimentados por las filiales de empresas transnacionales estadounidenses en América Latina es bastante contundente, aún quedan algunos aspectos que las estadísticas no reflejan en su totalidad.

- La fuerte “*maquilización*” de algunas actividades manufactureras, principalmente en las ramas electrónica y del vestuario. En los últimos años, estas industrias han tenido un fuerte desarrollo en México (Carrillo y Mortimore, 1998) y algunos países de la Cuenca del Caribe (Mortimore, Duthoo y Guerrero, 1995; Mortimore y Zamora, 1998; Vicens, Martínez y Mortimore, 1998), gracias al aprovechamiento de ventajas tales como bajos salarios y preferencias arancelarias, tanto en los países de localización como en Estados Unidos, principal mercado de destino (Mortimore y Peres, 1998a y 1998b).
- La reciente presencia de empresas estadounidenses en el sector de servicios como resultado de los programas de privatización implementados en varios países de América Latina. Se destacan las grandes inversiones en telecomunicaciones (principalmente telefonía celular) y energía eléctrica.

Cuadro III.7
**LAS PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES ESTADOUNIDENSES EN ALGUNOS
 PAÍSES DE AMÉRICA LATINA, SEGÚN EL NIVEL DE VENTAS, 1997**
 (En millones de dólares)

Empresa	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	México	Total ^a
Automotriz	2 811	10 803	833	525	19 074	35 143
General Motors Corp.	774	5 730	833	525	7 126	15 381
Ford Motors Co.	1 866	3 759	4 871	11 200
Chrysler	171	6 501	6 672
Otros	...	1 314	576	1 890
Alimentos, Bebidas y Tabaco	9 751	9 905	241	1 215	9 130	30 880
Coca Cola Corp.	1 989	1 495	...	936	4 191	8 659
PepsiCo.	1 059	2 601	3 106	6 766
Philip Morris Co.	3 446	1 478	4 924
Cargill Incorp.	1 687	1 791	241	64	...	3 947
Otros	1 570	2 540	...	215	1 833	6 584
Electrónica	928	7 448	...	82	8 528	17 208
IBM Co.	580	2 321	...	82	2 798	5 899
Whirlpool	...	1 545	1 545
General Electric	3 048	3 141
Xerox Corp.	143	1 760	468	2 382
Hewlett Packard	205	423	1 553	2 181
Unisys Corp.	...	583	583
Motorola	361	361
Otros	...	816	300	1 116
Productos Químicos	1 566	4 289	390	68	3 069	9 751
Avon Products Inc.	311	822	355	1 558
Procter & Gamble	1 200	1 449
Du Pont Co.	339	576	510	1 425
Colgate Palmolive	122	...	390	...	700	1 212
Otros	794	2 891	...	68	304	4 107
Otras Manufacturas	358	3 692	314	215	3 610	8 264
Kodak	...	538	1 606	2 144
Goodyear Tire & Rubber Co.	151	852	138	215	...	1 431
Kimberly Clark	1 278	1 278
Aluminum Co. of America	...	1 073	1 073
Otros	207	1 229	176	...	726	2 338
Petróleo y Minas	2 951	6 153	3 153	1 940	1 382	17 332
Exxon Corp.	1 818	3 009	946	1 103	...	6 876
Texaco Inc.	...	3 144	786	3 930
Asarco Inc.	1 293	1 293
Mobil oil Corp.	1 165	...	89	1 273
Otros	1 133	...	256	837	...	3 960
Servicios	6 679	2 972	...	684	5 391	18 090
Wall Mart Stores	400	4 081	4 481
GTE Corp.	252	2 400
AES Corp.	...	1 803	1 803
Otros	6 027	1 169	...	684	1 210	9 406
TOTAL	25 043	45 262	+ 931	4 729	50 184	136 667

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada en *América económica, Expansión* (México), *Exame* (Brasil), *Estrategia* (Chile), *Mercado* (Argentina), *Dinero* (Colombia) y otras publicaciones financieras.

^a Incluye información para Perú y Venezuela

Por lo tanto, para comprender mejor la evolución de las estrategias corporativas de las empresas transnacionales estadounidenses en los últimos años, a continuación se analizan más detalladamente algunos sectores que han concentrado el interés de estos inversionistas.

C. PRINCIPALES FOCOS DE ATRACCIÓN DE LOS INVERSIONISTAS ESTADOUNIDENSES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

La interpretación de los datos sobre la IED estadounidense en el sector manufacturero que se presenta a continuación concuerda mucho más con los resultados de numerosos trabajos de investigación realizados en América Latina y el Caribe. Éstos sugieren que la orientación de la IED de ese origen en la región es mucho más clara si se analizan actividades industriales específicas que si sólo se consideran las estadísticas agregadas (Mortimore, 1998d). Algunos ejemplos de actividades representativas son la producción en México de automóviles para el mercado estadounidense y las operaciones de ensamblaje (maquiladoras) en México y la Cuenca del Caribe. En lo que respecta a las áreas de servicios, es interesante revisar las adquisiciones realizadas por empresas de Estados Unidos en varios países de la región. Esta línea de investigación también permite comprender mejor cómo se han adaptado las estrategias de las empresas transnacionales al proceso de globalización, lo que a su vez posibilita un análisis más cabal de sus operaciones en América Latina y el Caribe.

1. La producción de automóviles en América Latina: incremento de la competitividad en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y acceso al Mercosur⁸

En 1993, tres de los seis principales fabricantes mundiales de automóviles eran las empresas estadounidenses General Motors, Ford y Chrysler, que ensamblaban una parte sustancial de sus vehículos de pasajeros fuera de Estados Unidos (48%, 59% y 46% de su producción, respectivamente) (Vickery, 1996). De esa proporción, una parte importante se producía en América Latina: 8% en el caso de General Motors, 9% en el de Ford y 17.5% en el de Chrysler.

En 1997, los sistemas de producción de General Motors, Ford y Chrysler en América Latina ocupaban los lugares primero, tercero y quinto en la lista de las mayores empresas transnacionales de la región según el volumen de sus ventas, que combinadas equivalían a 20% del total registrado por las 50 mayores empresas extranjeras presentes en América Latina y el Caribe. Actualmente, la industria automotriz es, en términos cuantitativos, el principal foco de actividad de las empresas transnacionales en la región, correspondiéndole 11 de las 25 empresas extranjeras más importantes desde el punto de vista de sus ventas (véase el cuadro III.8).

⁸ Para mayores detalles, véase el capítulo IV.

Cuadro III.8
**PRINCIPALES SUBSIDIARIAS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES AUTOMOTRICES
 EN AMÉRICA LATINA, 1997**
(En millones de dólares y porcentajes)

Posición empresas Todas ET		Subsidiaria (país)	Origen	Ventas	Exportaciones	Exportaciones/ ventas
7	1	General Motors (México)	Estados Unidos	7 126	5 548	78
9	2	Volkswagen (Brasil)	Alemania	6 531	563	9
10	3	Chrysler (México)	Estados Unidos	6 501	4 862	75
12	4	Fiat (Brasil)	Italia	5 824	928	16
14	6	General Motors (Brasil)	Estados Unidos	5 730	725	13
18	8	Ford (México)	Estados Unidos	4 871	3 014	62
25	9	Ford (Brasil)	Estados Unidos	3 759	1 000	27
29	10	Volkswagen (México)	Alemania	3 423	2 600	76
41	15	Mercedes Benz (Brasil)	Alemania	2 852	316	11
64	22	Nissan (México)	Japón	2 153	1 257	58
75	25	Ford (Argentina)	Estados Unidos	1 866	748	40

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada en *América economía, Expansión* (México), *Exame* (Brasil), *Estrategia* (Chile), *Mercado* (Argentina), *Dinero* (Colombia) y otras publicaciones financieras.

A pesar de que estas empresas se encuentran en la región desde hace tiempo, la industria automotriz latinoamericana ha experimentado una importante renovación en los últimos años, proceso en el que la IED estadounidense, canalizada a través de General Motors, Ford y Chrysler, ha desempeñado un importante papel (véase el cuadro III.9). A principios de los años ochenta, la producción de vehículos alcanzaba a 1 165 100 unidades en Brasil, el doble del número registrado en México (490 000 unidades) y éste, a su vez, aproximadamente duplicaba el producido en Argentina (281 800 unidades). Además, el porcentaje destinado a los mercados externos era bajo. En 1981 se exportaba 14% de la producción brasileña, 4% de la mexicana, y 1% de la Argentina, lo que demuestra la concentración de estas empresas en el mercado interno.

Como consecuencia de la crisis de la deuda externa en América Latina, las industrias nacionales del automóvil experimentaron serias dificultades y les llevó una década recuperar sus niveles de producción. A lo largo de ese período, la industria automotriz mexicana desarrolló una marcada orientación exportadora y, en los últimos años, también ha tendido a incrementarse la proporción que las de Argentina y Brasil destinan al exterior. Esto indica que en esos países las industrias de automóviles recogen algunos de los aspectos fundamentales de las nuevas estrategias corporativas de las empresas transnacionales estadounidenses.

Cuadro III.9
**ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO: PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS,
 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, 1980-1997**
 (En miles de unidades)

	Promedio anual		1980	1990	1995	1996	1997
	1980-1989	1990-1997					
Argentina							
Producción total	171	287	282	100	285	313	446
Exportaciones	2	58	4	1	53	109	208
Importaciones	-	299	-	-	101	167	331
Brasil							
Producción total	959	1 429	1 165	914	1 629	1 814	2 067
Exportaciones	222	302	157	187	263	306	412
Importaciones	-	161	-	3	369	224	303
México							
Producción total	445	1 069	490	821	931	1 211	1 338
Exportaciones	77	599	18	277	779	971	984
Importaciones	-	40	-	-	28	89	137

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por las asociaciones nacionales de productores de automóviles: ADEFA (Argentina), ANFAVEA (Brasil) y AMIA (México).

(-) = Prácticamente cero.

En los años noventa, los nuevos contextos nacionales e internacionales supusieron una completa revolución para las industrias automotrices latinoamericanas. En 1997, las cifras de producción habían superado con creces las registradas en 1980, multiplicándose por 2.7 en México, 1.8 en Brasil y 1.6 en Argentina. Sin embargo, no sólo a nivel de la producción agregada se han podido observar cambios. También el valor de las exportaciones se había multiplicado con respecto al de 1980 (en México por 55, en Argentina por 52 y en Brasil, que fue la excepción, casi se triplicó). Las importaciones, por su parte, también adquirieron importancia en el mercado nacional al alcanzar a 58% de la oferta en Argentina, 38% en México y 16% en Brasil, evolución que refleja el mayor nivel de competencia en esos mercados.

Las cuantiosas inversiones en modernización y para aumentar la productividad en los principales mercados fueron, asimismo, manifestaciones evidentes de las nuevas estrategias empresariales. Lo más novedoso de estas inversiones es que no se destinaron, como era tradicional, a los mercados nacionales, sino que también tenían el objetivo de atender a mercados regionales específicos. Así, las industrias fueron modernizadas y transformadas aprovechando las normas sectoriales del TLC y el Mercosur, lo que facilitó la puesta en práctica de nuevas estrategias corporativas. De esta manera, los procesos de integración han desempeñado un papel relevante en la reestructuración de las empresas, que han pasado a ser globales.

2. Ensamblaje de manufacturas en México y la Cuenca del Caribe⁹

Durante los últimos años, otras empresas manufactureras estadounidenses han enfrentado desafíos similares a los que las empresas japonesas planteaban a sus similares en el propio mercado de Estados Unidos (véase el capítulo IV). Durante el período 1980-1995, los productores de los países de Asia en desarrollo incrementaron su participación en el mercado estadounidense de 15% a 25% (sólo en China ese aumento fue de 0.5% a 6%). Las ramas más afectadas por la penetración asiática fueron las de maquinaria y equipo electrónicos, vestuario y calzado, juguetes y artículos deportivos, así como otras de menor nivel tecnológico. En respuesta, las empresas estadounidenses asignaron prioridad a la creación de plantas de ensamblaje en México y la Cuenca del Caribe.

Estas empresas utilizaron como instrumento lo que podría denominarse “zonas de procesamiento de exportaciones fundadas en salarios bajos y acceso preferencial al mercado estadounidense”, esquema al que incorporaron a México y países de la Cuenca del Caribe —como República Dominicana y Costa Rica— en grados y formas diferentes. En el caso de México, las principales actividades se vinculaban a los subsectores de maquinaria eléctrica y equipos electrónicos, equipos para distribución de electricidad y de telecomunicaciones, así como aparatos electrónicos para la fabricación de circuitos y maquinaria eléctrica. En 1995, provenía de estas industrias cerca de 20% de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos, mientras que las confecciones representaban 4%.

En cambio, en la República Dominicana el vestuario constituía casi la mitad de las exportaciones a Estados Unidos, lo que denota un considerable aumento en comparación con 10% de 1980. El resto de las exportaciones dominicanas correspondía a instrumentos médicos, aparatos eléctricos para la fabricación de circuitos y joyería. En Costa Rica, el vestuario también representaba la mayoría (36%) de sus intercambios con Estados Unidos (alrededor de 9% en 1980). De este modo, las empresas estadounidenses utilizaron, en distintas medidas y sectores, firmas subsidiarias en México y la Cuenca del Caribe para suministrar equipo eléctrico y electrónico básico y vestuario a su propio mercado. Para esto contaron con los siguientes instrumentos que les facilitaban un acceso especial al mercado estadounidense:

- La regla HTS 9802 sobre aranceles, que permite a las empresas radicadas en Estados Unidos exportar componentes originarios de ese país para su ensamblaje en el exterior y luego retornarlas pagando sólo el arancel correspondiente al valor agregado fuera del país (básicamente los salarios, en la mayoría de los casos).
- La Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), en virtud de la cual se otorgó a los países de esa subregión preferencias arancelarias y mayores cuotas para exportar al mercado de Estados Unidos (USITC, 1995).
- Las normas de origen establecidas en el TLC, según las cuales los insumos provenientes de México se consideran de origen norteamericano, lo que confiere al país una ventaja competitiva adicional.

⁹ Sección basada en Calderón, Mortimore y Peres (1996); Mortimore y Peres (1998b); Mortimore, Duthoo y Guerrero (1995); Mortimore y Zamora (1998); Lall y Mortimore (1997); Mortimore (1997b); Gereffi y Bair (1998); OIT (1996); Van Liemt (1994); Vincens, Martínez y Mortimore (1998); Carrillo y Mortimore (1998).

La importancia de la regla HTS 9802 es enorme (véase el cuadro III.10). México fue el país más beneficiado por esta regla en comparación con otras economías en desarrollo, ya que más de la mitad de las importaciones se realizaron bajo este esquema. Los países de la Cuenca del Caribe, como grupo, fueron los segundos beneficiarios, con significativos aumentos de sus cuotas de mercado durante el período 1990-1996. Una gran parte de las exportaciones de México (38% del total de las exportaciones hacia Estados Unidos) y de los países de la Cuenca del Caribe (República Dominicana, 59%; Costa Rica, 35%; Honduras, 55%; Guatemala, 34%; El Salvador, 62%, y Jamaica, 54%) entró a Estados Unidos al amparo de la HTS 9802, mientras que para los países asiáticos el porcentaje fue mucho menor. Así, con este mecanismo las empresas transnacionales estadounidenses obtuvieron claras ventajas competitivas respecto de sus rivales asiáticos.

Cuadro III.10
**ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DESDE ECONOMÍAS EN DESARROLLO,
 UTILIZANDO LA REGLA HTS 9802, 1990 y 1996**
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Economía	1990	1996	Exp. hacia Estados Unidos como porcentaje del total
México	12.8	27.9	37.6
Malasia	1.4	2.4	13.4
República Dominicana	0.7	2.1	58.7
República de Corea	2.2	1.8	7.9
Filipinas	0.6	1.8	22.1
Provincia china de Taiwán	1.0	1.0	3.5
Singapur	1.3	1.0	4.8
China	n.d.	1.2	2.3
Tailandia	0.5	0.8	7.0
Costa Rica	0.3	0.7	35.4
Honduras	n.d.	1.0	54.6
Hong Kong	0.3	0.6	5.9
Guatemala	n.d.	0.6	34.2
El Salvador	n.d.	0.6	62.1
Jamaica	0.2	0.4	53.6
Subtotal	21.3	43.8	-
Todas las demás	1.4	1.4	-
Total	22.7	45.3	12.5

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC), "Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1993-96", *USITC Publication*, N° 3077, Washington, D.C., diciembre de 1997.

Las ventajas de este esquema son más evidentes en el rubro del vestuario (USITC, 1998). Los países asiáticos habían llegado a dominar las compras externas estadounidenses de productos textiles y confecciones. En 1990, el valor de las importaciones de ese origen ascendió a 20 200 millones de dólares, vale decir, 72% del total. No obstante, entre 1990 y 1996 el valor de las confecciones procedentes de México y el Caribe aumentó de 2 700 millones de dólares (10% del total) a 10 300 millones de dólares (22%), mientras que la cuota asiática se redujo a 59% del total. En el mismo período, el incremento de las importaciones de vestuario realizadas al amparo de la regla HTS 9802 fue de 1 400 millones de dólares (6% del total) a 8 900 millones de dólares (19% del total). De ellas, 95% provenía de México y la Cuenca del Caribe.

De esta manera, las empresas estadounidenses utilizaron la regla HTS 9802 para obtener ventajas que les permitieran competir con las empresas asiáticas en su propio mercado mediante inversiones en América Latina y el Caribe. México y los países de la Cuenca del Caribe han facilitado este proceso por la vía de establecer zonas especiales para el procesamiento de exportaciones o programas de fomento de las actividades de maquila (CEPAL, 1998d). En el marco de tales programas los exportadores se benefician al máximo de los bajos costos salariales, a los que se agrega el incentivo adicional de la exención de aranceles de que gozan los productos importados para ensamblar y reexportar, de los impuestos a las exportaciones y los ingresos y de la repatriación de beneficios y capitales. También en términos administrativos han disminuido los costos, al simplificarse los trámites aduaneros en los países en cuestión.

Por su parte, el TLC otorgó a México ventajas de las que no disfrutaban los países de la Cuenca del Caribe. Las empresas instaladas en México se beneficiaron del equivalente de una rebaja arancelaria de seis puntos y muchos de sus productos dejaron de estar sujetos a cuotas de importación (USITC, 1997a). Asimismo, les está permitido contabilizar los insumos mexicanos utilizados en su producción como parte del porcentaje de contenido norteamericano (Canadá, Estados Unidos y México) exigido bajo los acuerdos del TLC. Estas ventajas, sumadas a la fuerte devaluación del peso registrada en 1994-1995, convencieron a muchas empresas estadounidenses de que era conveniente invertir aún más en actividades de maquila y desmontar algunas de sus operaciones integradas en Estados Unidos para instalar plantas locales en México (Gereffi y Bair, 1998). Entre 1994 y 1997 se han invertido alrededor de 4 000 millones de dólares en activos fijos en la industria maquiladora mexicana, monto del cual una parte importante corresponde a IED estadounidense (véase el recuadro I.4) (SECOFI, 1998a).

No obstante, las ventajas que el TLC proporcionó a México también han inducido a otros países a buscar estrategias diferentes, que les permitan competir por inversiones de este tipo en otros segmentos. Así, Costa Rica, que estaba perdiendo sus ventajas comparativas en lo que respecta a salarios bajos, ha intentado desplazarse hacia actividades con requerimientos tecnológicos y de capacitación más complejos. En el período 1997-1998, como consecuencia de esta política, INTEL, productor de procesadores integrados para computadores, está invirtiendo entre 300 y 500 millones de dólares en el país (Spair, 1998; Bustos, 1998a) (véase el recuadro I.1).

La inversión en plantas de ensamblaje en América Latina para enfrentar la competencia asiática en el mercado estadounidense haciendo uso de la regla HTS 9802 es, por lo tanto, otra indicación de la forma en que la IED de ese país en la región está respondiendo a las condiciones

que impone la globalización a sus empresas. En este caso, su solución ha consistido en aprovechar las zonas de procesamiento de exportaciones (ZPE), el acceso especial al mercado estadounidense y el nivel relativamente bajo de los salarios en México y la Cuenca del Caribe con el fin de mejorar su capacidad de competir en su propio mercado.

3. Los servicios y los recursos naturales: la nueva frontera para los inversionistas estadounidenses

En años recientes, un aspecto destacado de la IED de Estados Unidos en América Latina y el Caribe, que también constituye una innovación en respuesta a los cambios en los mercados externos y los contextos nacionales, ha sido la creciente adquisición de empresas, particularmente en el marco de los programas de privatización de activos estatales. En la región, durante los años ochenta que precedieron a la crisis de la deuda, los inversionistas extranjeros estaban prácticamente ausentes de los sectores no manufactureros. Esto se debía a que su participación en los servicios había sido virtualmente prohibida, en tanto que en los sectores minero y de la energía se habían producido muchas nacionalizaciones y expropiaciones en las décadas previas. La ulterior apertura de las economías y la privatización de activos estatales han cambiado completamente tal situación.

De este modo, se ha observado un marcado aumento del número de empresas de Estados Unidos dedicadas a la extracción y exportación de recursos naturales y a los servicios para abastecer mercados locales. La IED estadounidense en los subsectores de la energía y las comunicaciones, en los que algunas empresas de ese país están participando muy activamente, es de particular interés. En la mayoría de los casos, la presencia de inversionistas estadounidenses comenzó con operaciones de menor envergadura, a las que luego siguió un proceso de inversión mucho más considerable. De esta manera, varias empresas estadounidenses han logrado situarse entre las de primera magnitud en los mercados latinoamericanos de la energía y los servicios, que se tornan cada vez más competitivos y han pasado a configurar un escenario más de la competencia global entre las empresas transnacionales. A continuación se presentan algunos ejemplos representativos de la actividad reciente de dichas empresas en esos sectores.

a) Pioneros en los mercados emergentes de la energía en América Latina y el Caribe

Como resultado de la fuerte competencia en sus propios mercados, algunas empresas estadounidenses y europeas han visto en América Latina una interesante opción para expandir sus operaciones. Varias de las primeras, si bien no alcanzan las dimensiones de ciertos inversionistas chilenos (Enersis, Chilectra y Gener) y españoles (Endesa-España e Iberdrola), están invirtiendo decididamente en actividades vinculadas a la energía, sobre todo en la generación y distribución de electricidad.

Argentina y Brasil han concentrado el interés de las firmas estadounidenses, como lo demuestra su activa participación en los programas de privatización de empresas públicas. Las mayores empresas del sector, junto con algunas que empiezan a internacionalizarse,

constituyeron consorcios con inversionistas europeos, chilenos y locales para adjudicarse la propiedad de los activos puestos en venta. A pesar de que la adquisición de empresas ha sido la estrategia predilecta para acceder a los mercados latinoamericanos, también se han realizado fuertes inversiones en nuevas plantas generadoras (véase el cuadro III.11).

Entre 1993 y mediados de 1998, las empresas estadounidenses habrían invertido cerca de 9 500 millones de dólares en activos relacionados con la generación y distribución de electricidad en América Latina. Entre ellas se destaca AES Corporation por su enérgica estrategia de expansión regional (véanse el cuadro III.11 y el recuadro III.2).

El negocio de la energía eléctrica está estrechamente relacionado con el de los hidrocarburos, dado que un número importante de los nuevos proyectos de generación se basan en el uso del gas natural. En este contexto, resalta la estrategia de la empresa estadounidense Enron —que opera en el subsector eléctrico de manera integrada—, cuyas inversiones en la región, especialmente destinadas al mercado brasileño, han sido importantes¹⁰ (véase el recuadro III.3).

En el caso de las empresas eléctricas estadounidenses, interesa destacar el hecho de que muchas de ellas son pequeñas en su propio mercado y su presencia en América Latina es su primera experiencia de internacionalización. Estas nuevas empresas transnacionales han sido pioneras en los mercados latinoamericanos recientemente liberalizados, y han despertado el interés en la región de algunas de las mayores firmas de Estados Unidos. A estas últimas, que han estado preocupadas de defender posiciones en su propio mercado, el éxito de las “empresas pioneras” y la apertura del mercado brasileño las han estimulado a examinar con mayor atención las posibilidades de invertir en América Latina.

En la industria petrolera, las empresas estadounidenses han comenzado a restablecer su presencia en América Latina, aunque sin llegar a los niveles de supremacía previos a las nacionalizaciones de los años sesenta y setenta. En la privatización de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) de Argentina (la mayor operación de este tipo en el subsector) participaron algunas compañías de Estados Unidos, aunque en proporciones menores, mientras que las compañías más importantes de la región, Petróleos Mexicanos (PEMEX) y Petróleos de Venezuela (PDVSA), no han sido privatizadas directamente. Además, en Bolivia y Perú, Amoco y Mobil compraron algunos activos estatales. Sin embargo, las grandes inversiones en esta industria se han concentrado en la exploración y desarrollo de nuevos campos petroleros en Venezuela, donde varias empresas estadounidenses, en asociación con otras locales, han participado en proyectos por más de 2 000 millones de dólares (véase la sección sobre Venezuela en la parte B del capítulo I).

¹⁰ De acuerdo con un estudio realizado por la empresa consultora británica Wood MacKenzie, Brasil es actualmente el único país de América Latina donde existe un déficit entre la demanda de electricidad y la capacidad de generación y, a pesar de que hacia el año 2000 esta última se duplicará, ese aumento apenas alcanzará para equiparar la demanda.

Cuadro III.11
**INVERSIONES DE EMPRESAS ESTADOUNIDENSES EN EL SECTOR
 ELÉCTRICO DE AMÉRICA LATINA**
 (En millones de dólares)

País	Inversión	Monto	Fecha
AES Corporation		6 378	
Argentina	Construcción de la Central Térmica San Nicolás (69% de la propiedad)	200	1993
Argentina	Construcción de dos plantas generadoras en el Río Juramento	40	1995
Argentina	Construcción de AES Paraná (67% de la propiedad) ^a	440	1997
Argentina	Construcción de dos plantas generadoras en Caracoles ^a	250	1997
Argentina	Adquisición de la Empresa de Servicios Eléctricos de Buenos Aires (ESEBA)	565	1997
Argentina	Adquisición de 60% de la Empresa Distribuidora Eléctrica Norte (EDEN) y de la Empresa Distribuidora Eléctrica Sur (EDES)	377	1997
Argentina	Adquisición de 90% de la Empresa Distribuidora Eléctrica La Plata (EDELAP)	350	1998
Brasil	Construcción de planta generadora de Uruguaiana	350	1997
Brasil	Adquisición de 14% de Light Serviços de Eletricida ^b	600	1996
Brasil	Adquisición de 90% de la Cía. Centro-Oeste de Distribuição de Energia Elétrica (CCODEE)	1 372	1997
Brasil	Adquisición de 14% de la Cía. Energética de Minas Gerais (CEMIG)	650	1997
Brasil	A través de Light, compra de Eletropaulo Metropolitana de Eletricidade	250	1998
El Salvador	Adquisición de 80% de la Compañía de Luz Eléctrica de Santa Ana (CLESA)	109	1998
México	Construcción de la planta generadora Mérida III ^a	250	1997
Puerto Rico	Construcción de la planta generadora San Juan ^a	465	1997
Rep. Domin.	Construcción de la planta generadora Las Minas	110	1997
Houston Industries Energy Inc.		996	
Brasil	Adquisición de Light	461	1996
Colombia	Adquisición de 56.7% de Energía del Pacífico (EPSA)	535	1997
Southern Electric		735	
Argentina	Adjudicación de una concesión por 30 años para operar la Hidroeléctrica Alicurá	314	1996
Brasil	Adquisición de 12 % de la Cía. Energética de Minas Gerais (CEMIG)	421	1997
Community Energy Alternatives (CEA)		683	
Argentina	Adquisición de 30% de EDEN y EDES (otro 60% lo posee AES Corp)	188	1997
Brasil	Adquisición de 33% de la Cía. Norte Nordeste de Distribuição de Energia Elétrica (CNNDEE)	495	1997
Dominium Energy		287	
Perú	Adquisición de 60% de la Empresa de Generación Eléctrica Nor Perú (EGENOR)	228	1996
Bolivia	Participación en la capitalización de la Empresa Eléctrica Corani	59	1996
CMS Energy		205	
Argentina	Adquisición de 90% de la Empresa Distribuidora de Electricidad de Entre Ríos	160	1996
Argentina	Compra de la Empresa de Energía Eléctrica y Vapor (EDEVA)	45	1996
Pennsylvania Power & Light		119	
Chile	Adquisición de 25% de la empresa EMEL	119	1997
Energy Initiatives		47	
Bolivia	Capitalización de la Empresa Eléctrica Guarachi	47	1996
Kansas City Power & Light		23	
Argentina	Adquisición de 6% a Pérez Companc (Arg) Central Costanera	23	1997

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por *América economía*, 1996 y 1997, varios números; Fundación Invertir Argentina, *American Investments in Argentina*, Buenos Aires, 1997; Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), *Privatization in Brazil: 1991-1998*, Rio de Janeiro, Oficina Federal de Privatización, abril de 1998; Michael Tangeman, "The Power and the Glory", *Latin Finance*, N° 96, febrero de 1998; Ian McCluskey, "Paz, amor... energía", *América economía*, Santiago de Chile, diciembre de 1997; AES Corp., *1997 Annual Report*, Arlington, 1998 [<http://www.aesc.com>].

^a En construcción.

^b AES coordina la parte de Light correspondiente a generación, mientras que la empresa francesa Électricité de France (EDF) está a cargo de la distribución.

Recuadro III.2
AES CORPORATION: UNA EMPRESA EN EXPANSIÓN EN AMÉRICA LATINA

A 17 años de su fundación, AES Corporation es la mayor empresa independiente de electricidad del mundo, con operaciones en 35 países. En pocos años, este pequeño productor estadounidense de energía, virtualmente desconocido en los círculos empresariales, ha adquirido una dimensión global. Desde 1992, los activos de la compañía se han cuadruplicado y sus utilidades triplicado, hasta llegar a 8 000 millones de dólares y 170 millones respectivamente.^a A mediados de los años noventa, las prioridades internacionales de AES Corporation se desplazaron desde Europa y Asia hacia América Latina. Mediante adquisiciones de empresas y su exitosa participación en los procesos privatizadores, esta firma ha logrado una fuerte posición en el plano regional. A finales de 1997, América Latina aportaba un 20% de las utilidades de la compañía, cifra que podría llegar a 30% una vez que se consoliden sus operaciones en Brasil. Actualmente, AES Corporation distribuye energía eléctrica a cerca de nueve millones de usuarios en la región, y cuenta con capacidad para generar más de 5 300 megawatts (MW) por hora, a los que se agregarán otros 1 314 MW al terminarse las plantas en etapa de construcción.

La primera gran operación de AES en América Latina fue integrar el consorcio que obtuvo 51% de la propiedad de la empresa Light Serviços de Eletricidade SA, cuya red abastece a casi tres millones de consumidores en la ciudad de Rio de Janeiro. En conjunto con la también estadounidense Houston Industries Energy Corp., la francesa Électricité de France SA (EDF) y la brasileña Companhia Siderúrgica Nacional SA (CSN) pagaron 1 700 millones de dólares por dicha empresa, y han invertido unos 450 millones adicionales para mejorar su operación.^b A principios de 1997, AES Corporation desembolsó unos 82 millones de dólares para ampliar a 14% su participación en Light.

En 1997, en su principal área de negocios, AES fue seleccionada para construir y operar una planta generadora en la ciudad brasileña de Uruguaiana. Esta planta venderá electricidad a la Companhia Estadual de Energia Elétrica (CEEE), con la cual suscribió un contrato por 20 años. El gas natural para su operación provendrá de Argentina gracias a una expansión del gasoducto del sistema norte de ese país (véase el recuadro I.6). La actividad comercial comenzará en 1999. Este proyecto energético no es sólo el primero independiente en Brasil, sino también el primero integrado con Argentina. Además, esta empresa ya comenzó a construir una nueva planta termoeléctrica (AES Paraná, con 830 MW de capacidad), adyacente a la Central Térmica San Nicolás, de la que AES es copropietaria.

También en 1997, AES expandió de manera significativa sus operaciones en el área de la distribución, al adquirir cuatro empresas a través de los programas de privatización en Argentina y Brasil. En conjunto con CEA, compró dos empresas distribuidoras (EDEN y EDES) que abastecen a la provincia de Buenos Aires (véase el cuadro III.11). Ambas tienen un contrato con la planta generadora San Nicolás, la cual también pertenece a CEA y AES. Esta última, Houston Industries Energy Inc. —su socio en Light— y la argentina Techint adquirieron posteriormente 90% de EDELAP, otra empresa distribuidora en la misma región. Además, esta vez asociada con The Southern Company, AES se adjudicó 14.4% de CEMIG, que abastece al área contigua a la de Light.

A finales de ese mismo año AES Corporation adquirió 90% de la CCODEE, del Estado de Rio Grande do Sul, por el cual pagó una prima récord de 93% sobre el precio de venta mínimo.^c Ésta, que ha sido su operación más importante, consolidó su presencia en el mercado de distribución de energía de la región. Esta compañía se complementa muy bien con la planta de generación de Uruguaiana y, gracias a su localización estratégica, se convierte en un puente entre Argentina y Brasil, en el marco de su plan para incrementar aún más sus inversiones en ambos países. A diferencia de otras compañías, AES invierte en un conjunto de proyectos y luego hace una adquisición estratégica para unirlos. El proceso de integración subregional (Mercosur) constituye un elemento central de su estrategia de expansión en el Cono Sur. La compra de la distribuidora CCODEE y la construcción de la planta generadora de Uruguaiana en Brasil, así como su posible conexión con las operaciones en Argentina apuntan en esa dirección.

De acuerdo con su estrategia, en 1998 AES ha seguido expandiéndose en América Latina. Tras la compra de EDELAP, esta empresa y sus socios en Light adquirieron 75% de la compañía Eletropaulo Metropolitana, la mayor distribuidora de energía del Brasil, en 1 785 millones de dólares. El consorcio ganador no superó el precio de venta mínimo establecido, lo que refleja las dificultades que ha enfrentado el proceso de privatización en Brasil.

Recuadro III.2 (concl.)

Asimismo, a principios del año se adjudicó 80% de CLESA, una empresa de distribución en El Salvador. Esta operación podría marcar el inicio de una expansión de sus operaciones en América Central.

^a Ian McCluskey, "Paz, amor ... energía", *América economía*, Santiago de Chile, diciembre de 1997.

^b *The Wall Street Journal Americas*, El Mercurio, Santiago de Chile, 27 de abril de 1998.

^c Luego superada por la adquisición de la distribuidora ELEKTRO por parte de la firma estadounidense Enron (véase el recuadro III.3).

Recuadro III.3

ENRON: UNA ESTRATEGIA INTEGRADA SECTORIAL Y GEOGRÁFICAMENTE

Enron ha invertido unos 2 500 millones de dólares en la región. En 1992 comenzó de manera relativamente cautelosa, participando en la privatización de la empresa argentina Transportadora de Gas del Sur (TGS), pero luego consolidó con gran fuerza su posición en el periodo 1996-1998, ya que realizó adquisiciones en Colombia, Bolivia y Brasil. Al enfrentar a importantes competidores estadounidenses (Mobil, CM Energy) y europeos (Repsol de España, Royal Dutch Shell y British Gas), esta compañía demostró que constituye un buen ejemplo de las muy activas estrategias de penetración que han aplicado algunas empresas de Estados Unidos en el mercado latinoamericano.

Enron ha concentrado su estrategia de crecimiento en Brasil, si bien sus activos más importantes se encuentran en los países vecinos (Bolivia y Argentina). En efecto, adquirió el 64% de la distribuidora ELEKTRO, subsidiaria de la Companhia Energética de São Paulo, por 1 286 millones de dólares,^a participa en el gasoducto Bolivia-Brasil,^b controla la distribuidora de gas natural en Rio de Janeiro (Companhia Estadual de Gas, CEG) y Riogás, tiene participaciones en otras siete distribuidoras de gas en Brasil, a través de GASPART, y está construyendo una planta generadora en Cuiabá —con base de gas natural y con capacidad de 480 MW. Asimismo, la empresa está interesada en la compra de la Companhia de Gás de São Paulo (COMGÁS). Al adquirir parte de ELEKTRO, facilitará la venta de la energía generada en las plantas de Enron, además de estar próxima al trayecto del gasoducto Bolivia-Brasil.

En julio de 1998 el Gobierno de Brasil concedió la primera autorización a una empresa para importar gas natural desde Argentina. De este modo, Enron puede comprar 2.8 millones de metros cúbicos diarios de gas natural a Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF),^c es decir, 35% de los 8 millones de metros cúbicos que Brasil recibirá desde Bolivia a inicio de 1999. Enron posee el 25% y es el operador de la red boliviana de transporte de hidrocarburos (TRANSREDES), copropietaria del gasoducto que transportará gas natural de Bolivia a São Paulo. Casi la totalidad de este gas se utilizará para abastecer la planta de Cuiabá, en Mato Grosso.

El caso de Enron es muy interesante, ya que no tiene ninguna planta generadora en la subregión (salvo la que está construyendo en Cuiabá), pero es el operador técnico y propietario del 50% de TGS, el mayor gasoducto de Sudamérica.^d En un principio, el plan de la compañía texana sería comprar energía a los generadores argentinos, a un precio que le rinda una ganancia mínima, pero le permita consolidar su presencia en el mercado eléctrico argentino-brasileño. En caso de que no obtenga la energía de los proveedores argentinos, podría construir su propia planta, ya que tiene a quien venderle la electricidad. No obstante, esta última posibilidad no es muy probable, ya que incrementaría la sobreoferta energética que existe en Argentina.

^a La oferta de Enron fue un 98.9% sobre el precio mínimo, la mayor diferencia registrada en la venta de las empresas eléctricas en Brasil.

^b Actualmente Enron construye, en sociedad con Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), un gasoducto entre Bolivia y Brasil que comenzaría a operar a comienzos de 1999.

^c El contrato de Enron y YPF tiene un valor de 35 millones de dólares anuales, por un plazo de 20 años.

^d TGS abastece a casi el 60% del consumo total de gas de Argentina a través de más de 6 700 kilómetros de gasoductos.

b) Telecomunicaciones: dominio estadounidense en la telefonía celular

En el área de las telecomunicaciones, la competencia dentro de la región se ha intensificado notablemente a medida que se han ido desmontando los tradicionales monopolios estatales. Las empresas estadounidenses, a diferencia de las europeas, no se han mostrado muy activas en la región. Algunos analistas estiman que las grandes firmas de Estados Unidos estarían más interesadas en invertir dentro de su propio país, donde han proliferado los procesos de fusiones para reducir los costos y mejorar la rentabilidad. No obstante, esta tendencia parece comenzar a revertirse (véase el recuadro III.4).

Recuadro III.4

MCI: GANADORA EN LARGA DISTANCIA EN LOS MERCADOS MÁS ATRACTIVOS DE AMÉRICA LATINA

La primera incursión de la empresa estadounidense MCI en América Latina fue en el mercado de larga distancia de México donde, conjuntamente con el Grupo Financiero Banamex, formó Avantel S.A. una de las trece compañías que se reparten este mercado, dominado por la empresa Teléfonos de México (TELMEX) (que ostenta el 70%).

La gran apuesta de esta empresa ha sido su reciente incursión en el mercado brasileño. MCI fue la única empresa estadounidense que compró parte de TELEBRAS, operación en que las europeas fueron las verdaderas ganadoras, como es el caso de Telefónica de España (Telesp, Telesudeste Celular y Tele Leste Celular), Portugal Telecom (Telesp y Telesp Celular) y Telecom Italia (Tele Centro Sul y Tele Nordeste Celular) (véase el recuadro II.5).

Al producirse un virtual empate entre las ofertas de los potenciales compradores, la venta de la empresa de larga distancia (EMBRATEL) tuvo que realizarse a través de nuevas posturas a viva voz. Luego de una fuerte disputa con la empresa Sprint, MCI pagó 2 946 millones de dólares, un 47% por encima del precio mínimo y sólo 8 millones de dólares más que la oferta de su contrincante.

La compra de esta empresa de larga distancia constituye un elemento fundamental de la estrategia mundial de MCI. De hecho, esta empresa norteamericana ha suscrito una alianza estratégica con Telefónica de España (Telefónica Panamericana-MCI, TPAM) para la creación de un sistema integrado de telecomunicaciones entre América Latina, Estados Unidos y Europa.

La primera empresa estadounidense que entró a participar activamente en el subsector de las telecomunicaciones en la región fue GTE Corporation. En noviembre de 1991, en conjunto con AT&T, Telefónica de España y los inversionistas locales Electricidad de Caracas y Banco Mercantil, se adjudicó 40% de la Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV). En la actualidad GTE posee 20% de CANTV y proporciona servicios de telefonía fija —2.5 millones de líneas— en llamadas locales y de larga distancia, así como telefonía celular para 210 000 suscriptores. Además, es propietaria de la Compañía Dominicana de Teléfonos (CODETEL), que ofrece servicios de telefonía local, internacional y celular. Un consorcio liderado por GTE es propietario de la Compañía de Teléfonos del Interior S.A. (CTI), que proporciona servicios de telefonía celular a las regiones norte y sur de Argentina, un área con una población de 22 millones en 23 provincias.

Una de las estrategias más activas ha sido la aplicada por la empresa transnacional estadounidense BellSouth. Desde comienzos de la presente década, mientras Telefónica de España, la italiana Stet Telecom y la francesa France Telecom, entre otras, gastaban miles de millones de dólares en la compra de empresas telefónicas tradicionales, BellSouth ha invertido unos 2 800 millones de dólares —más de la mitad en Brasil— para establecer el negocio de la telefonía celular en nueve países de la región.

A nivel mundial, BellSouth es la cuarta compañía de telecomunicaciones¹¹ —en comunicaciones móviles especialmente— con operaciones en 19 países y la principal proveedora de servicio telefónico básico de Estados Unidos. En América Latina se ha convertido en líder de la telefonía celular y presta servicios en Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela. En la mayoría de los casos, esta compañía ha buscado alianzas con otras empresas (véase el cuadro III.12).

En América Latina, BellSouth ha centrado sus esfuerzos en el mercado de Brasil, uno de los más atractivos del mundo.¹² En julio de 1997, esta empresa encabezó el grupo que ofreció 2 450 millones de dólares y ganó la licitación del servicio de telefonía celular en São Paulo.¹³ Posteriormente, con el mismo consorcio, BellSouth obtuvo en agosto la licencia para prestar ese servicio en los estados de Alagoas, Ceará, Paraíba, Pernambuco, Piauí y Rio Grande do Norte, por la que se pagó algo más de 510 millones de dólares.

Esta estrategia expansionista ha tenido éxito, como lo demuestra el hecho de que en 1996 la división latinoamericana de BellSouth registró un crecimiento de 27%, ventas por 455 millones de dólares y ganancias netas de 60 millones (Zellner, 1997). Sin considerar el mercado brasileño, esta empresa tenía cerca de un millón de clientes en América Latina. Además de Brasil, América Latina ofrece varias otras alternativas a BellSouth. En primer lugar, puede proponerse ingresar a los mercados de telefonía celular de México y Colombia. Además, tiene la posibilidad de salir del segmento de la telefonía móvil. Su primer intento en tal sentido fue en Chile, donde su participación en el mercado de larga distancia no ha tenido mucho éxito.

¹¹ A nivel internacional, BellSouth ofrece servicios de telefonía celular, datos móviles, larga distancia, redes alternas y programas de computación (*software*).

¹² São Paulo, con más de 18 millones de habitantes y sólo 12 líneas por cada 100 personas, constituye uno de los mercados con mayor potencial de crecimiento en el mundo. De hecho, cuando BCP —consorcio encabezado por BellSouth y el grupo local Safra— abrió la inscripción para los primeros 150 000 clientes, recibió más de 1.6 millones de solicitudes, y en menos de un mes contrató a más de 160 000 clientes.

¹³ El Consortium BCP estaba integrado por BellSouth (44%), el grupo financiero Safra (44%), el conglomerado de medios de comunicación O Estado de São Paulo (OESP) (6%) y el proveedor de equipamiento de telecomunicaciones Splice (6%).

Cuadro III.12
PRINCIPALES OPERACIONES DE BELLSOUTH EN AMÉRICA LATINA

País	Empresa	Inicio de actividades
Argentina	Posee 65% de la Compañía de Radiocomunicaciones Móviles S.A. (CRM) que opera una red de telefonía celular en el área metropolitana de Buenos Aires. La denominación comercial del sistema CRM es Movicom.	1989
Brasil	Posee (en conjunto con socios brasileños) las concesiones para operar el servicio de telefonía celular en la ciudad de São Paulo y en los estados del nordeste del país.	1997
Chile	Controla 50% del mercado de telefonía celular. Desde 1995, opera una red de larga distancia nacional e internacional.	1991
Ecuador	Posee 61% de OTECEL, una de las dos compañías que brindan servicio de telefonía celular de cobertura nacional. En la actualidad controla cerca de 35% del mercado, participación que espera incrementar luego de invertir unos 75 millones de dólares en la ampliación de la infraestructura y el mejoramiento del servicio.	1997
Nicaragua	Posee 49% de la Telefonía Celular de Nicaragua (NICATEL) —que actualmente opera bajo el nombre de BellSouth—, la única empresa que presta servicios de telefonía celular. La compañía ha invertido unos 20 millones de dólares para completar la transición del sistema análogo al digital.	1997
Panamá	Obtuvo licencia por 20 años para construir y operar la primera red telefónica celular.	1996
Perú	Posee 59% de Tele2000, empresa de telefonía celular de cobertura nacional. En junio de 1998, Tele2000 obtuvo una concesión por 20 años para operar el servicio de telefonía celular en el interior del país, para lo cual pagó 35 millones de dólares. Asimismo, anunció inversiones por más de 200 millones de dólares para instalar y ofrecer servicios en la zona correspondiente a la nueva concesión.	1997
Uruguay	Posee 46% de Movicom, empresa que presta servicio de telefonía celular a una población de 1.7 millones en Montevideo y la zona costera.	1996
Venezuela	Posee 57% de Telefonía Móvil Celular (TELECEL), empresa que cubre 90% del territorio nacional.	1991

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la compañía BellSouth.

En los próximos años, las oportunidades en el subsector de las telecomunicaciones seguirán aumentando. En octubre de 1999 este mercado se comenzará a abrir en Argentina. Primero, las dos grandes empresas presentes en él podrán competir entre sí, en telefonía local y de larga distancia. Un año después, deberían entrar por lo menos cuatro operadores más. Asimismo, se abrirá un mayor espacio para nuevas empresas de telefonía celular.

A finales de 1997, de acuerdo con un estudio de los consultores Deloitte & Touche, los usuarios de telefonía celular en América Latina habrían alcanzado a 8.3 millones, y a cerca de 31 millones en el 2007 —dos terceras partes de los cuales se concentrarán en Brasil, México y Argentina. Esto explica la gran competencia actual entre los operadores de telefonía celular con vistas a establecer rápidamente una sólida posición de mercado en las principales economías regionales. Pero en este negocio no actúan sólo los operadores, sino también los fabricantes de

equipos; así, la empresa estadounidense Motorola está empeñada en lograr buenos resultados, a costa de sus competidoras más importantes, como la firma sueca Ericsson y la finlandesa Nokia. A finales de 1997, Motorola suscribió un contrato por 350 millones de dólares con Telefónica del Perú, para incorporar nueva tecnología celular.

D. CONCLUSIONES

La región de América Latina y el Caribe ha adquirido una creciente importancia en las estrategias con que las empresas transnacionales de Estados Unidos están haciendo frente a los nuevos desafíos de la globalización. Dadas las distorsiones que las inversiones estadounidenses en centros financieros de la región podrían generar en las estadísticas agregadas, esta realidad, que es posible intuir a partir de las cifras globales, se manifiesta mucho más claramente al analizar algunas operaciones representativas del comportamiento de la IED de ese origen en la región. Un elemento central para comprender mejor este fenómeno ha sido la información proporcionada en los *Benchmark Surveys* del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, así como la obtenida mediante el programa de investigación de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL. Se ha podido observar así que el carácter de las inversiones ha cambiado sustancialmente con respecto a las estrategias tradicionales, de acuerdo con las exigencias y oportunidades vinculadas a los procesos tanto de globalización como de reforma estructural en los países de la región.

En los años noventa, América Latina y el Caribe se ha convertido en la región en desarrollo de mayor interés para los inversionistas estadounidenses, lo que se refleja en que haya llegado a representar 20% de su acervo total de IED (si se excluyen los centros financieros, la participación regional se reduce a 11%). Asimismo, corresponde a la región 8.3% de las ventas totales y 8.5% de las exportaciones de las filiales con capital mayoritario de las empresas transnacionales estadounidenses presentes en América Latina y el Caribe. Con respecto a las manufacturas, las ventas totales y las exportaciones alcanzan a 9.9% y 6.2% del total mundial. Por lo tanto, la región es claramente importante en términos de estrategias empresariales.

Al analizar los flujos de IED en el contexto de estudios de caso de los nuevos focos de actividad económica, se pudo determinar que las empresas estadounidenses se concentran en la industria manufacturera y en los servicios (telecomunicaciones y energía). Así, en el sector manufacturero aprovechan ciertas ventajas (como bajos salarios, proximidad geográfica y acceso privilegiado al mercado estadounidense) para incrementar su capacidad de competencia en su propio mercado y poder enfrentar a las empresas asiáticas. Esto se aprecia muy claramente, por una parte, en el caso de la industria automotriz mexicana en el marco del TLC (véase el capítulo IV) y, por la otra, en las actividades de maquila en la Cuenca del Caribe mediante el mecanismo conocido como regla HTS 9802.

Ford, General Motors y Chrysler lograron competir en mejores condiciones con los vehículos japoneses y coreanos en el mercado estadounidense gracias a la localización de nuevas plantas en México. Efectivamente, estas empresas lograron responder en cierta medida al desafío japonés en su propio mercado por la vía de invertir en esas nuevas plantas —en las que aplicaron modernas tecnologías y prácticas organizativas— con el fin de exportar vehículos competitivos al

mercado estadounidense. De su producción de vehículos de pasajeros en México, alrededor de tres cuartas partes se destinan al mercado de América del Norte. El acuerdo respecto de la industria automotriz contenido en el TLC contempla normas de origen que para el 2004 exigirán un 62.5% de insumos provenientes de Estados Unidos, Canadá o México. En esta forma, el análisis combinado de los tres conjuntos de factores —el desafío japonés en el mercado internacional, las nuevas reglas que rigen la industria en el contexto de la política subregional (TLC) y las renovadas estrategias empresariales de las principales empresas estadounidenses del sector— permiten discernir con mayor nitidez el significado de la IED.

Algo parecido sucede con la industria de ensamblaje de prendas de vestir en la Cuenca del Caribe. Las empresas estadounidenses enfrentaron un especie de “desafío chino” en su propio mercado. Los fabricantes, distribuidores y comercializadores de confecciones más importantes han encontrado en las zonas francas de la Cuenca del Caribe grandes ventajas que les permiten mejorar su competitividad internacional. El mecanismo HTS 9802 facilitaba el ensamblaje de prendas de vestir sobre la base de insumos estadounidenses al cobrar aranceles sólo sobre el valor agregado fuera de Estados Unidos. Así, también en este caso el análisis de tres conjuntos de factores —el desafío chino en el mercado internacional, las nuevas reglas imperantes en las zonas francas de exportación, combinadas con el HTS 9802, y las estrategias reformuladas de las empresas estadounidenses del rubro— define el significado de los flujos de IED.

Los cambios en la situación competitiva de las empresas estadounidenses de servicios son mucho más recientes y aún no se reflejan en las cifras agregadas. Al parecer, el caso de las empresas del subsector de la energía (electricidad y distribución de gas) y el de las de telecomunicaciones tienen varios elementos en común. El alto grado de competencia en el mercado estadounidense, que ha provocado una mayor concentración por la vía de fusiones y adquisiciones de las empresas de primera magnitud, habría obligado a las de medianas y pequeñas dimensiones a expandirse fuera de Estados Unidos en el contexto del proceso de globalización. Las nuevas políticas implementadas en América Latina (desregulación y privatización) ofrecieron buenas oportunidades a “empresas pioneras” estadounidenses en estas áreas. Actualmente, muchas de ellas se encuentran ya en una segunda fase de la IED, lo que significa que disminuyen las adquisiciones y amplían su base generadora. En el campo de las telecomunicaciones, las inversiones iniciales en telefonía celular estarían situando a las empresas estadounidenses en una buena posición para cuando llegue el momento en que los mercados latinoamericanos —sobre todo de telefonía fija local y de larga distancia— se vuelvan más competitivos. Al igual que en los casos anteriores, estas inversiones se pueden entender mejor como el resultado de una combinación de factores relacionados con el mercado internacional, las políticas nacionales y las nuevas estrategias empresariales de estas empresas estadounidenses.

En resumen, durante los años noventa, los flujos de IED de las empresas estadounidenses en América Latina y el Caribe se han concentrado en algunas ramas de actividad económica. Dichas empresas han buscado mejorar su eficiencia en materia de manufacturas, específicamente en el caso de la industria automotriz en México y la de vestuario en la Cuenca del Caribe, así como lograr acceso a los mercados nacionales en el de la generación y distribución de energía (eléctrica y gas natural) y telecomunicaciones.

IV. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ: INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA

A. EL DESAFÍO JAPONÉS A LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL

En el presente siglo la actividad automotriz ha tenido un papel muy relevante —en ocasiones crucial— en el avance de la industrialización de muchos países. Esta importancia radica en el hecho de que tal actividad ha sido pionera en la creación de innovaciones que transformaron radicalmente la organización del proceso de fabricación manufacturera. Tales innovaciones fueron adoptadas en mayor o menor grado por otras actividades y pasaron a transformar la industria manufacturera en su conjunto, incrementando la productividad laboral y el desarrollo industrial de manera extraordinaria.

1. Cambio tecnológico en la industria automotriz

En efecto, dos episodios en la evolución de la actividad automotriz ejercieron notable influencia en el desarrollo industrial y económico. El primero tuvo lugar a principios de siglo cuando se ideó y empezó a utilizar en Estados Unidos la banda movable o línea de ensamblaje de vehículos automotores. Mediante esta innovación, la empresa Ford revolucionó la manufactura de vehículos, acentuando su carácter como proceso de fabricación masivo de productos estandarizados y reduciendo a un mínimo los elementos artesanales que habían persistido y eran propios de anteriores métodos de producción. Las externalidades derivadas de las economías de escala, su impacto en la reducción de los costos unitarios y en el aumento de volúmenes de producción, colocó a la Ford en una posición de vanguardia a nivel mundial (Womack y otros, 1990).

Su sistema de ensamblaje fue adoptado y mejorado por otros fabricantes de automóviles. En particular, la General Motors introdujo innovaciones trascendentes en el área de organización del proceso de trabajo, volviéndolo más funcional para la producción en serie y la división en tareas especializadas repetitivas, fácilmente controlables con pocos supervisores.

La banda movable de ensamble y las modificaciones en la organización del trabajo pasaron a ser la forma predominante en el funcionamiento de la producción automotriz y, de hecho, de las manufacturas en general. Durante los siguientes 50 años, el desarrollo de la industria manufacturera fue impulsado por la necesidad de aumentar las economías de costos a través del incremento de los volúmenes de producción de bienes escasamente diferenciados. La fabricación se dio con creciente especialización y mecanización y con la concentración en pocos

individuos de las decisiones y actividades ligadas al diseño, la gestión organizativa y la supervisión de la calidad.

El segundo episodio importante en el desarrollo de la industria automotriz —y de la industria manufacturera— tuvo un origen diferente. En Japón, después de la Segunda Guerra Mundial la empresa Toyota rediseñó radicalmente la forma de fabricación de vehículos y sus partes. E. Toyoda y T. Ohno propusieron una manera distinta de organizar la fabricación de vehículos, motivada en alguna medida por las diferencias entre Japón y Estados Unidos en cuanto a la estructura del mercado y la dotación de recursos, y que sería posteriormente conocida como “Sistema Toyota” o de “producción ajustada” (*lean production*). Su aporte permitió elevar de manera extraordinaria la productividad en la industria automotriz japonesa y la convirtió en un importante actor en el mercado mundial, restándoles cuotas de mercado a las empresas que hasta ese momento habían sido predominantes y, en consecuencia, obligándolas a redefinir sus estrategias globales de inversión, producción y comercio.

En efecto, con un compromiso con la prevención de defectos, la multiespecialización flexible de la fuerza laboral y la diferenciación del producto, el “Sistema Toyota” fue pieza vital de la estrategia de la industria automotriz japonesa de penetración de los mercados mundiales. Con una gran capacidad de generar valor agregado, reducir los costos y aumentar la calidad, el desafío japonés adquirió aún mayor vigor como consecuencia de las bruscas alzas del precio internacional del petróleo, que se produjeron a mediados de los años setenta. Así, los consumidores de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) comenzaron a apreciar las ventajas del automóvil económico, más eficiente en el uso de energía, es decir del típico producto de la industria automotriz de Japón.

El proceso de fabricación propuesto con arreglo al “Sistema Toyota” se basó, entre otros, en tres elementos básicos.

- La *organización flexible*, que cubre varios aspectos. Por el lado del trabajador, implica que debe impartírsele una capacitación múltiple a fin de que pueda ejecutar diversas tareas tanto en relación con la fabricación como con la supervisión y el control de calidad. Por el lado de los bienes de capital, significa que en la planta se puedan manufacturar de manera rentable lotes de producción de un volumen relativamente bajo y modificar rápidamente varias características del producto final para responder a cambios súbitos de la demanda. Con ello, el “Sistema Toyota” permite satisfacer en mejor forma las exigencias de nichos de mercado diferenciados, adecuando el vehículo en sus detalles de terminación a las necesidades de distintos consumidores. De esta manera, la producción responde a las preferencias de los consumidores, a diferencia del “Sistema Fordista” que estaba basado en el consumo masificado, impuesto al mercado por la necesidad de incrementar las economías de escala.
- El énfasis en la prevención *total de defectos*, como resultado de la tradicional búsqueda de la eliminación de los costos innecesarios. En contraposición con el concepto de control de calidad basado en la detección de errores en la etapa final de fabricación, el “Sistema Toyota” busca erradicar en el origen toda posibilidad de generación de imperfecciones, de períodos de inactividad y de interrupciones en el uso de la capacidad instalada. Gracias a esta concepción disminuyó de manera drástica la

proporción de unidades defectuosas en la producción y se redujeron aún más los costos de operación.

- La *concepción integral del proceso de fabricación*, visto como un compromiso de mediano y largo plazo entre la industria terminal, sus empleados, los proveedores y distribuidores para generar valor agregado a lo largo de toda la cadena productiva. Tal compromiso enfatiza la labor en equipo y una menor jerarquización de la organización. Este esfuerzo colectivo conjuntamente con una comunicación mejor y más fluida entre los participantes, permite detectar y eliminar rápidamente las fuentes potenciales de ineficiencias en todas las fases de producción. Asimismo, permitió establecer relaciones de largo plazo entre productores, proveedores y distribuidores, y bajar enormemente los costos de transacción inherentes a las relaciones comerciales de corto plazo. Estas alianzas incluyen, por ejemplo, programas de compra con horizontes temporales extendidos por varios años y corresponsabilidad en el diseño de piezas, modelos y métodos para mejorar la calidad o reducir los costos.¹

El “Sistema Toyota” fue pronto incorporado por las otras empresas japonesas (y luego coreanas), ayudándolas a reducir los costos y a adaptar más fácilmente su producción a las demandas de distintos consumidores. Cabe mencionar que el sistema de producción japonés ha sido adaptado de muy diferentes maneras tanto en Japón, como en los llamados “implantes” japoneses y en otras empresas (Tetsu, 1994). Con su aplicación y la experiencia acumulada en la producción para el mercado local, las armadoras japonesas consiguieron una ventaja competitiva que las convirtió en importantes agentes en la industria automotriz internacional, dando origen a lo que sería conocido como el desafío japonés (Mortimore, 1998c). Este hecho, como la respuesta de los demás competidores, vino a redefinir la matriz mundial de competencia en esta industria. El primer efecto que se hizo evidente fue la creciente participación de Japón en el comercio internacional de vehículos automotores, para luego verificarse una gran oleada de inversiones extranjeras directas (IED) de las empresas japonesas en diferentes regiones del mundo. Estas inversiones alteraron el mapa existente de localización de la planta productiva automotriz en la medida que las principales empresas constituyeron redes internacionales de producción integradas. Ello permitió la inclusión de ciertos países en vías de desarrollo al núcleo central de productores de vehículos automotores y autopartes.

La relevancia del desafío asiático se refleja en la creciente penetración de las empresas japonesas en el mercado automotor de la OCDE en los últimos 30 años (véase el cuadro IV.1). Al inicio de los años sesenta, la producción de autos japoneses abastecía menos de 1% de las importaciones a la OCDE de vehículos para pasajeros y autopartes, unos años más tarde el porcentaje alcanzaba a casi un 8%, para llegar a cerca del 20% a principio del decenio de 1980.

¹ Al fomentar las relaciones de largo plazo entre proveedores y productores de la industria terminal, se dio mayor espacio e impulso al desarrollo de proveedores y a la subcontratación externa (*outsourcing*) en contraposición con el patrón de integración vertical que desarrollaron las grandes armadoras de vehículos en Estados Unidos. Asimismo, se introdujeron nuevas técnicas de inventario, que se basaban en un acuerdo con los proveedores para el suministro de insumos y materias primas en los momentos precisos y en las proporciones exactas en que serían requeridos en las distintas fases de producción de vehículos. Tal práctica de administración de inventarios pasó a conocerse como producción sincronizada a la demanda (*just in time*).

En 1990 llegaron a representar el 22%, aunque desde entonces se ha advertido cierta retracción, relacionada con la extensión de las redes internacionales de producción de Japón en los principales mercados (América del Norte y Europa occidental).

Cuadro IV.1
PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS AUTOMOTORES,
1963-1996 ^a
(En porcentajes)

Origen: región/país	1963	1971	1980	1990	1996
1. Japón	0.6	7.8	19.3	21.8	16.3
2. América del Norte	23.0	37.5	23.3	18.8	20.7
Canadá	1.6	18.5	8.4	9.2	10.2
Estados Unidos	21.4	19.0	14.9	9.6	10.5
3. Europa occidental	74.6	53.1	51.5	52.6	53.2
Alemania	32.3	22.1	22.9	21.0	19.3
Austria	0.2	0.2	0.8	1.0	1.5
Bélgica/Luxemburgo	3.9	6.1	5.7	5.8	5.4
España	0.1	0.4	1.5	4.0	5.7
Francia	9.6	8.9	10.3	8.7	8.3
Italia	6.1	5.0	4.4	4.1	3.5
Reino Unido	18.4	7.0	3.2	4.1	5.7
Suecia	3.0	2.6	1.8	2.5	2.5
Países Bajos	1.0	0.8	0.9	1.4	1.3
4. Otros	1.8	1.6	5.9	6.8	9.8
Brasil	0.6	0.6	0.4
México	0.0	0.2	0.4	2.2	4.0
República de Corea	0.0	0.0	...	0.9	1.4
Todos los otros ^b	1.8	1.4	4.9	3.1	4.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, calculado sobre la base del programa computacional Análisis de la Competitividad de los Países (CAN) (versiones 1.1 y CAN PLUS) de la CEPAL.

^a Partidas 713, 781 y 784, es decir, motores, vehículos para pasajeros y partes y accesorios de vehículos automotores (autopartes) de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Revisión 2.

^b Países cuya participación en el mercado fue inferior a 1% en el año 1996.

Desde la década de 1980, las cifras de comercio subestiman la importancia del reto asiático en la industria automotriz, ya que los países de la OCDE reaccionaron en forma muy proteccionista al ingreso de un elevado número de vehículos japoneses a sus mercados internos. En este terreno, destacan las llamadas "restricciones voluntarias" a la exportación. En 1981 Estados Unidos acordó que no se podrían importar más de 1.68 millones de unidades de vehículos fabricados en Japón, máximo que se incrementó a 2.3 millones en 1985. Francia, Italia, el Reino Unido y otros países europeos también limitaron la importación de vehículos fabricados en Japón. Sin embargo, con motivo del establecimiento del mercado único, la Unión Europea (UE) y Japón acordaron la eliminación progresiva de las barreras a la importación de vehículos japoneses a partir de 1999. Con la adscripción de la UE a la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cuota máxima actualmente vigente de 1.23 millones se eliminaría en 1999 (Mortimore, 1998c).

El establecimiento de barreras comerciales por la OCDE a la entrada de vehículos producidos en Japón indujo a las empresas asiáticas a realizar fuertes inversiones directas para abrir plantas de ensamblaje en América del Norte y Europa occidental (especialmente en el Reino Unido). Como consecuencia de esta estrategia, la OCDE empezó a consumir no sólo vehículos de marcas japonesas importados, sino aquellos producidos en las plantas de montaje japonesas que operaban en los países integrantes de la OCDE, con arreglo a los llamados “implantes” de Japón en el sector automotor de la OCDE.

En 1987, el 90% de los automóviles producidos en Estados Unidos fueron fabricados por sus tres grandes empresas: General Motors, Ford y Chrysler. Seis años después, esta participación bajaba a 74%, como resultado del establecimiento de armadoras automotrices asiáticas en el mercado norteamericano (Mortimore, 1998c).²

La estrategia de las empresas japonesas en el mercado europeo fue similar a la que utilizaron para penetrar en el mercado de Estados Unidos: primero, a través de exportaciones y luego mediante la producción local. En 1993, las armadoras de origen japonés abastecían el 13.7% de la demanda de automóviles en Alemania, el 4.4% en Francia, el 4.2% en Italia, el 12.7% en el Reino Unido y el 20.3% en Suecia (Vickery, 1996, p. 189).

Además de la respuesta proteccionista al desafío japonés, las empresas automotrices de la OCDE se vieron forzadas a rediseñar sus estrategias competitivas de largo plazo. Así, se comenzó a llevar adelante una reestructuración global de la capacidad de producción de vehículos. Se desmantelaron plantas de ensamblaje de vehículos de las empresas norteamericanas y europeas —dentro y fuera de los países de la OCDE— y, simultáneamente, se emprendió la construcción de nuevas instalaciones. Con estas inversiones se buscaba reubicar la producción de vehículos en regiones de bajo costo laboral, elevada productividad y eficiencia potencial, incorporando algunos elementos del “Sistema Toyota” en sus procesos de fabricación.

A las puertas del siglo XXI, la reestructuración global de la industria automotriz aún no termina, ya que gracias a las inversiones previas y las mejoras de la productividad ha aumentado la capacidad de producción a un nivel que excede en cerca de 33% a la demanda (Mortimore, 1998a). Esta sobreoferta potencial inaugura una fase de intensa competencia, principalmente en cuanto a precios. El impacto ya se siente, seguramente las empresas terminales de menor tamaño serán las más afectadas. Algunas han comenzado a fusionarse entre sí, o con firmas de mayor tamaño, para alcanzar economías de escala y cobertura (*scale and scope*) que les permitan sobrevivir, tales son los casos de BMW y Rover, Daimler-Benz y Chrysler y Rolls Royce y Volkswagen.³ Otras han efectuado importantes inversiones a fin de fortalecer y ampliar su presencia en algunos mercados subregionales. En 1996, quedaron de manifiesto las dificultades de la industria automotriz terminal en Europa, al tener que apoyar indirectamente los gobiernos

² En 1993, las instalaciones de Honda en Estados Unidos produjeron 404 000 automóviles, lo que representó 6.8% del total de vehículos fabricados en dicho país. Entre otras empresas extranjeras le seguían Nissan con una participación de 4.9%, Toyota (3.9%), Mazda (3.7%), NUMMI (coinvertión de Toyota y General Motors, 3.5%), Diamond Star (coinvertión de Chrysler y Mitsubishi, 2.3%) y Subaru Isuzu (0.8%) (Dalton, 1991).

³ Hubo insistentes rumores en torno al interés de la Fiat por adquirir la BMW o alguna otra empresa automotriz de tamaño medio (*The Economist*, 1998, pp. 61 y 62).

de Francia e Italia a sus empresas terminales nacionales, a través de subsidios a los consumidores para inducirlos a anticipar la renovación de sus vehículos (*The Economist*, 1997a, pp. 69 y 70).

2. La competencia en los principales mercados

Como se señaló, el reto asiático profundizó la globalización de la industria automotriz e intensificó la competencia en los principales mercados mundiales a partir del aumento de las importaciones y los flujos de IED para producir localmente. Así, para evaluar la participación de las diferentes empresas automotrices es necesario considerar la nueva situación competitiva en los mercados más importantes.

A comienzo de los años noventa, los mercados automotores de los países industrializados occidentales acusaron una fuerte presencia de marcas extranjeras. En 1993, la tercera parte del total de autos nuevos matriculados en Estados Unidos eran de marca extranjera —29.3% japonesas y el 4.3% restante principalmente europeas. En Francia, la participación de las marcas extranjeras fue de 39.7%. En Alemania e Italia, llegó a ser mayoritaria, con 58% y 55.1% respectivamente. El predominio de las marcas extranjeras en el mercado sueco es aún mayor, con un 73%, y el caso extremo corresponde al Reino Unido donde las marcas nacionales han desaparecido del mercado local de autos nuevos (véase el cuadro IV.2). Cabe subrayar que las armadoras de Estados Unidos todavía son los competidores extranjeros más importantes en estos cinco mercados europeos y que las de Japón tienen una presencia que oscila entre un 4% y un 20%. En cambio, las empresas automotrices europeas en general tienen escasa participación en los mercados de Estados Unidos y Japón. En ese sentido, se mantienen más bien como empresas de carácter regional.

Cuadro IV.2
**COMPETENCIA EN LOS TRES MERCADOS PRINCIPALES DE LA INDUSTRIA
 AUTOMOTRIZ, 1993^a**
 (En porcentajes)

Fabricante de autos	Estados Unidos	Unión Europea					Japón
		Alemania	Francia	Italia	Reino Unido	Suecia	
Nacional	66.4	42.0	60.3	44.9	-	26.6	96.0
Extranjero	33.6	58.0	39.7	55.1	100	73.4	4.0
- Estados Unidos	X	(25.6)	(14.5)	(16.8)	(39.4)	(27.5)	(1.1)
- Europa occidental	(3.2)	(14.0)	(20.1)	(32.8)	(46.0)	(24.7)	(2.8)
- Japón	(29.3)	(13.7)	(4.4)	(4.2)	(12.7)	(20.3)	X
- Otros	(1.1)	(4.7)	(0.7)	(1.3)	(1.9)	(0.9)	(0.1)

Fuente: CEPAL, sobre la base de G. Vickery, "Globalisation in the automotive industry", *Globalisation of Industry: Overview and Sectoral Reports*, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 1996, p. 189.

^a Vehículos nuevos para pasajeros, matriculados según el país de origen del fabricante.

En contraste con lo que ocurre en los mercados de Estados Unidos y Europa occidental, el 96% de las ventas de autos nuevos en el mercado japonés provino de sus armadoras nacionales (véase el cuadro IV.2). Este hecho refleja la enorme dificultad de las empresas extranjeras para penetrar en el mercado japonés a través de importaciones, como resultado de las trabas administrativas y la falta de productos competitivos. Además, las firmas de Estados Unidos y Europa carecen de plantas importantes de ensamblaje de vehículos automotores en territorio japonés (Mortimore, 1998c).

La industria automotriz es una de las más concentradas en el mundo. Así, tres empresas son responsables del 40% de la producción total de vehículos para pasajeros y comerciales y, conjuntamente con otras 14 armadoras, representan casi el 90% (véase el cuadro IV.3). Las tres mayores armadoras de vehículos son General Motors, Ford y Toyota, y deben su predominio a las innovaciones anteriormente mencionadas y a su capacidad de adaptación a los cambios en el mercado.

Cuadro IV.3
LAS PRINCIPALES EMPRESAS AUTOMOTRICES Y SU GRADO DE INTERNACIONALIZACIÓN,
1981 Y 1993-1994

(En millones de unidades y porcentajes)

Rango según producción		Empresas (país de origen)	1994 Producción ^a	1993 Producción ^b		
1994	1981			% en país de origen		% de la prod. fuera del país de origen
				Ventas nacionales	Del cual: exportaciones	
		División 1	19.7			
1	1	General Motors (Estados Unidos)	8.0	52.4	...	47.6
2	2	Ford (Estados Unidos)	6.5	41.2	...	58.9
3	3	Toyota (Japón)	5.2	85.2	(33.3)	14.8
		División 2	20.8			
4	5	VW (Alemania)	3.2	57.2	(21.8)	42.8
5	4	Nissan (Japón)	2.8	68.8	(30.8)	31.2
6	12	Chrysler (Estados Unidos)	2.8	54.3	...	45.7
7	7	Fiat (Italia)	2.4	74.9	(36.4)	25.1
8	8	PSA (Francia)	2.0	81.1	(55.9)	18.9
9	6	Renault (Francia)	1.9	77.0	(44.6)	23.0
10	10	Mitsubishi (Japón)	1.8	83.3	(37.3)	16.7
11	11	Honda (Japón)	1.7	67.0	(34.3)	33.1
12	9	Mazda (Japón)	1.2	79.8	(53.7)	20.2
		División 3	4.9			
13	-	Hyundai (República de Corea)	1.2	98.2	(42.7)	1.9
14	21	BMW/Rover (Alemania)	1.1	100.0	(61.2)	-
15	15	Suzuki (Japón)	1.0	99.4	(43.3)	0.6
16	14	Daimler Benz (Alemania)	0.9	100.0	(56.4)	-
17	-	Kia (República de Corea)	0.7	100.0	...	-
Total		17 Principales	44.4			
Total		Todas las empresas	49.7			

Fuente: CEPAL, sobre la base de G. Vickery, "Globalisation in the automotive industry", *Globalisation of Industry: Overview and Sectoral Reports*, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 1996, pp. 160 y 171.

^a Millones de unidades de vehículos para pasajeros y vehículos comerciales.

^b Sólo vehículos para pasajeros.

En 1993, las redes productivas de General Motors y Ford tenían un perfil más internacional que el de Toyota. De hecho, la mitad de su producción era fabricada en plantas establecidas fuera de Estados Unidos, su país de origen, en contraposición con Toyota cuyo porcentaje elaborado fuera de Japón era de 14.8%. Las empresas estadounidenses tenían plantas de ensamblaje de automóviles en más países que las armadoras asiáticas; lo que reflejaba una estrategia de abastecer a los mercados regionales a través de plantas localizadas en ellos o relativamente cercanas a ellos. Al iniciarse los años noventa, General Motors y Ford contaban con instalaciones en Canadá y México para apoyar a las plantas de Estados Unidos en el abastecimiento del mercado de América del Norte. Asimismo, tenían operaciones en Alemania, España y el Reino Unido para satisfacer la demanda europea; y en Australia y ciertos países de América del Sur para cubrir estos mercados subregionales. En cambio, las principales plantas de Toyota en el extranjero se encontraban únicamente en Australia, Canadá, Estados Unidos, y el Reino Unido.

En segundo lugar en cuanto a importancia se encuentran nueve empresas terminales, cuya participación conjunta equivale al 39% de la producción total de vehículos: Volkswagen de Alemania; Nissan, Mitsubishi, Honda y Mazda de Japón; Chrysler⁴ de Estados Unidos, Fiat de Italia, PSA-Peugeot-Citröen y Renault de Francia. En general, las características de estas empresas incluyen la producción de un significativo porcentaje de vehículos fuera de su país de origen, su tamaño mediano —en términos relativos—, y el hecho de haber sido durante un largo tiempo competidores de relevancia mundial, pero sin haber logrado ascender a los primeros lugares. Algunas, como Chrysler y Renault, han tenido períodos difíciles, que se han resuelto con apoyos gubernamentales o asociaciones con otras empresas.

Este segundo grupo de empresas tiene una estructura productiva menos globalizada que General Motors y Ford, pero más que Toyota. En 1993, en un extremo estaban Chrysler y Volkswagen con aproximadamente 44% de su producción de vehículos generada en el extranjero. En el otro, se encontraban Mitsubishi y PSA con alrededor del 18% de su producción elaborada fuera de sus países de origen. En general, la dispersión internacional de este segundo grupo es más limitada que la del primero, pero muy superior a la del tercer grupo. Volkswagen y Nissan son excepciones relativas, pues tienen plantas en cuatro o cinco países, incluidos algunos de América Latina.

El último grupo está compuesto por empresas terminales de menor tamaño, pero con alguna relevancia en la producción mundial, y comprende a Suzuki de Japón, BMW/Rover y Daimler-Benz de Alemania y Hyundai y Kia de la República de Corea. A diferencia de los otros dos grupos, este último ha logrado su inserción internacional casi exclusivamente a través del comercio exterior y no por inversiones productivas en el extranjero. En todas ellas, más del 98% de su producción de vehículos se realiza en su país de origen. En este grupo cobra presencia, la otra y más reciente expresión del desafío asiático a la industria automotriz: las armadoras de la República de Corea. En efecto, ese es el único país —además de Japón— que en la posguerra logró crear una industria automotriz de capital nacional y con capacidad competitiva

⁴ La clasificación consideró por separado los datos de Chrysler y Daimler-Benz, no obstante su reciente fusión.

internacional. Hyundai y Kia, conjuntamente con Samsung y Daewoo, son empresas coreanas que han logrado insertarse con éxito en el mercado mundial de vehículos, apoyándose en el “Sistema Toyota” y orientando su inserción hacia el nicho del auto pequeño de bajo precio. Con anterioridad a la actual crisis financiera en el sudeste asiático, estas empresas habían proyectado llevar adelante un intenso programa de inversiones a fin de llegar al año 2000 con una capacidad de producción anual de 6 millones de vehículos, prácticamente el triple que en 1996 (2 200 millones), lo que desestabilizaría aún más a la industria.

3. Las ventajas competitivas del “Sistema Toyota” y sus repercusiones

El desafío de Japón (y de la República de Corea) en la lucha por los mercados mundiales sigue vigente y ha retomado fuerza apoyado en su mayor productividad y eficiencia. A finales del decenio de 1980, de acuerdo con algunas cifras disponibles, las armadoras de vehículos japoneses, instaladas en Japón, requerían en promedio 20% menos horas/hombre por vehículo terminado que las plantas japonesas en Estados Unidos; 33% menos que las armadoras de Estados Unidos ahí instaladas; y 50% menos que las plantas de empresas europeas. Asimismo, en las primeras era menor el número de defectos de ensamblaje por millar de vehículos producidos y casi diez veces menor el número de días de almacenamiento por vehículo terminado (J.D. Powers & Associates citado en *The Economist*, 10 de agosto de 1991, p. 63). Más aún, información de mediados de los años noventa sugiere que, aunque las empresas de Estados Unidos han ido reduciendo esa diferencia, todavía no logran desplazar a las japonesas de sus posiciones predominantes en términos de productividad y costo de operación (UADE, 1996).

Investigaciones recientes en decenas de plantas de manufactura de autopartes, como asientos, frenos y sistemas de escapes en Alemania, Canadá, España, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, México y el Reino Unido concluyeron que el desempeño de las plantas japonesas supera en términos de productividad, calidad y manejo de existencias a plantas similares de otros países (Andersen Consulting, 1992 y 1994). La evidencia indica que tal éxito es atribuible en buena medida a las ventajas derivadas del “Sistema Toyota”.

En los últimos años, y a pesar de los problemas del mercado japonés, algunas empresas automotrices asiáticas han comenzado a ejecutar proyectos de inversión para renovar y ampliar su capital fijo y ganar posiciones en los mercados internacionales. De este modo, Toyota proyecta realizar entre 1998 y el año 2000 una inversión total de 13 500 millones de dólares a fin de ampliar su capacidad productiva por sobre las 6 millones de unidades al año y ajustar mejor su oferta vehicular a las características regionales de la demanda (*Business Week*, 1997, p. 104). Sus proyectos de formación de capital en el continente americano se concentran en la instalación o ampliación de plantas de vehículos y motores en Canadá y Estados Unidos. Con ellas, en 1998, su capacidad de producción anual llegará a 1.2 millones de vehículos, es decir, será 1.5 veces la que tenía dos años antes. En Europa, con inversiones en Francia y el Reino Unido, elevará su producción de vehículos por sobre las 400 000 unidades. En Asia, con inversiones en China, Japón y Tailandia, expandirá su red de distribución, fortalecerá su sistema de proveedores y ampliará su planta productiva en la región. Para el año 2000, como resultado de estas

inversiones, Toyota proyecta aumentar su capacidad de producción de vehículos a un volumen superior a 4 millones de unidades en Japón y 600 000 en el resto de Asia.

Cabe subrayar que existen fuertes encadenamientos entre las instalaciones de Toyota en Canadá y Estados Unidos, como en las de Asia, con la producción regional de autopartes. Estas operaciones incluyen el establecimiento de una red regional de más de 500 proveedores de piezas y partes. Además, sus instalaciones productivas rebasan los alcances de las tareas de ensamblaje, ya que incluyen la producción de motores de cuatro y seis cilindros, manufactura de ejes, estampado, fundición y manufactura de carrocerías, así como la producción de ciertas autopartes de plástico. Asimismo, Toyota participa en inversiones directas en compañías de manufactura de metales (*Bodine Aluminium*) o de diseño (*Calty Design Research*). También interviene directamente en la producción de cabezas de pistones y ciertas partes de aluminio. En otras palabras, son elementos significativos de su red internacional de producción integrada.

Las consecuencias de la expansión de Toyota en una industria con una producción total más bien estable son que las empresas más débiles tendrán que ceder frente a su mayor competitividad. Al mismo tiempo las serias iniciativas de Toyota en Asia, Europa y muy especialmente en América del Norte contrastan marcadamente con su virtual ausencia de América Latina. Cabe preguntarse qué pasa con la industria automotriz en América Latina que hace que las tendencias mundiales y las repercusiones del “Sistema Toyota” no se reflejen de la misma manera.

B. EVOLUCIÓN Y SITUACIÓN ACTUAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN AMÉRICA LATINA

La reestructuración global de la industria automotriz provocada por el avance de las empresas de Japón —y en menor medida de la República de Corea— permitió que ciertas economías en desarrollo se insertaran de manera dinámica en las redes internacionales crecientemente integradas de producción de vehículos o autopartes de las armadoras japonesas, particularmente en Asia.

Al mismo tiempo, las empresas no japonesas redefinieron sus estrategias empresariales reconsiderando el papel de algunas economías en desarrollo en sus redes existentes de producción de vehículos como consecuencia del reto asiático de abaratar sus costos de operación, e incrementar su calidad. De este modo, pasaron de ser centros de consumo en los que las inversiones se orientaban a cubrir *in situ* la demanda local, a ser percibidas como posibles centros de producción internacionalmente competitivos. Así, se abrió la posibilidad de que la IED en la industria automotriz de ciertos países en vías de desarrollo dejara de ser un instrumento para penetrar en mercados altamente protegidos por barreras comerciales y se convirtiera en un mecanismo útil para elevar la productividad total de las empresas productoras de vehículos de Estados Unidos y Europa.

Las empresas automotrices de Estados Unidos y Europa procedieron a invertir masivamente en algunas economías en desarrollo para extender sus redes internacionales de producción, construyendo o modernizando las plantas existentes a fin de poder competir con menores costos de operación. Estas inversiones solían tener el atractivo de bajos costos laborales, lo que podía significar —para una producción a más de 100 000 unidades anuales— una reducción de 30% de dichos costos respecto de una planta similar instalada en un país de la OCDE (O'Brien y Karmokolias, 1994). Esas ventajas competitivas podrían incluso aumentar en la medida en que se fortaleciese la red local de suministro de autopartes y piezas, ya que los costos laborales representan sólo un 15% del costo directo del vehículo terminado.

Además de las ventajas en cuanto a costos laborales, los países en desarrollo tienen dos atractivos adicionales para las empresas transnacionales.

- En los años noventa sus mercados tienen un potencial de expansión que rebasa, con mucho, el de las economías de la OCDE.⁵
- Las tendencias recientes a consolidar el llamado “regionalismo abierto” con la conformación de acuerdos entre distintos países para eliminar las barreras al comercio interregional de bienes y servicios.⁶

En efecto, el proceso de globalización de la industria automotriz se ha verificado a través de la IED de las empresas transnacionales en algunas economías en desarrollo, sobre todo en las que ofrecen mercados ampliados y reglas especiales para el sector. A principio del decenio de 1990, las empresas japonesas se concentraron en Asia en desarrollo y las norteamericanas y europeas en América Latina (véase el cuadro IV.4).

A principios de los años noventa, 17 de las plantas automotrices instaladas por empresas japonesas en economías en desarrollo se encontraban en Asia en desarrollo, especialmente en los países integrantes de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN): cinco en Indonesia, dos en Malasia y cinco en Tailandia. En ese entonces la planta de Nissan en México era la única perteneciente a armadoras japonesas o coreanas en América Latina. No obstante, Honda ha efectuado recientemente inversiones en México para el ensamble de vehículos destinado básicamente a abastecer el mercado interno. Asimismo, Toyota está instalando nuevas

⁵ En los países de la OCDE, el mercado de vehículos nuevos es impulsado básicamente por motivos de reposición, dados sus elevados índices de saturación de la demanda vehicular por familia y el estancamiento del crecimiento demográfico. En cambio, en las economías en vías de desarrollo, ambos elementos apuntan a un elevado crecimiento potencial de la demanda de vehículos. La demanda interna, *per capita*, está lejos del punto de saturación y su población se expande con mayor velocidad. De este modo, Asia en desarrollo y América Latina, ofrecen grandes oportunidades.

⁶ Disposiciones similares están vigentes, por ejemplo, en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) entre Brunei, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Viet Nam; en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) entre Canadá, Estados Unidos y México; y en el Mercado Común del Sur (Mercosur) entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Entre sus ventajas, estos acuerdos dan acceso privilegiado al mercado regional a mercancías que satisfagan ciertos requisitos de contenido regional en su producción. La industria automotriz goza de reglas especiales en estos tres esquemas de integración regional (Mortimore, 1998c y 1998a; Sercovich, 1998).

plantas —relativamente pequeñas— en Argentina y Brasil de modo de aprovechar las ventajas del Mercosur.

Por otro lado, las empresas de Estados Unidos y Europa han ubicado en América Latina 16 de sus 26 plantas en economías en vías de desarrollo: cinco en Argentina, cuatro en Brasil, cuatro en México y tres en Venezuela. Cabe subrayar que el rápido proceso de inversión en la industria automotriz en algunos países durante los últimos años podría significar una subestimación de la presencia de las empresas transnacionales en la región. No obstante, la pauta general de concentración regional de las inversiones directas de las montadoras se ha mantenido. Es interesante observar que solamente en Turquía coexisten plantas de Toyota, General Motors y Ford (véase el cuadro IV.4). Actualmente, esta situación estaría ocurriendo en Argentina y Brasil con la concreción de las inversiones de Toyota.

Cuadro IV.4
PRINCIPALES PLANTAS EN PAÍSES EN DESARROLLO DE LAS MAYORES EMPRESAS AUTOMOTRICES, PRINCIPIOS DE LOS AÑOS NOVENTA

	Japón (17 plantas)						Estados Unidos (15)			Europa occidental (11 plantas)			
	Toyota	Nissan	Honda	Mazda	Mitsub	Suzuki	GM	Ford	Chrysler	VW	Fiat	Renault	PSA
Asia en desarrollo													
China (4)							X		X	X			X
Indonesia (5)	X		X	X	X	X							
Malasia (2)	X				X								
Provincia china de Taiwán (2)		X						X					
República de Corea (4)				X	X		X	X					
Tailandia (5)	X	X	X	X	X								
América Latina													
Argentina (5)								X		X	X	X	X
Brasil (4)							X	X		X	X		
México (5)		X					X	X	X				
Venezuela (3)							X	X			X		
Otros													
Turquía (4)	X						X	X				X	
Total (43)	4	3	2	3	4	1	6	7	2	4	3	2	2

Fuente: CEPAL, sobre la base de P. O'Brien y Yannis Karmokolias, "Radical Reform in the Automotive Industry. Policies in Emerging Markets", Discussion paper, N° 21, Washington, D.C., Corporación Financiera Internacional/Banco Mundial, 1994, gráfico 2, p. 14.

De hecho, en la presente década, la reestructuración global de la industria automotriz sumada a la tendencia a la formación de bloques comerciales regionales —que aplican ciertas medidas de política regional o subregional sobre el sector— ha dado un enorme dinamismo a la actividad automotriz de ciertos países latinoamericanos. En algunos casos se han instalado modernas plantas con amplia capacidad de producción y que tienen una presencia ya reconocida en el mercado internacional de vehículos y motores. Tales inversiones han significado que la industria automotriz —a través de las filiales de empresas transnacionales fabricantes de

vehículos y motores— desempeñe actualmente un papel preponderante en la escena económica latinoamericana. Entre las veinte mayores subsidiarias de empresas extranjeras en la región, nueve pertenecen al sector automotor. De las diez mayores subsidiarias de empresas extranjeras en América Latina, cinco son automotrices: General Motors (México, Brasil), Volkswagen (Brasil), Chrysler (México) y Fiat (Brasil). En 1997, las ventas totales de sus filiales en la región alcanzaron más de 63 400 millones de dólares (véase el cuadro IV.5).⁷

Cuadro IV.5
**AMÉRICA LATINA: MAYORES FILIALES DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DEL SUBSECTOR
 AUTOMOTOR, POR VENTAS, 1997**
 (En millones de dólares)

Empresa	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	México	Venezuela	Total ^a
Estados Unidos	2 811	9 489	833	525	18 498	1 097	33 253
General Motors	774	5 730	833	525	7 126	393	15 381
Ford	1 866	3 759	4 871	704	11 200
Chrysler	171	6 501	...	6 672
Europa occidental	6 672	16 169	3 423	183	26 447
Volkswagen (Alemania)	1 348	6 531	3 423	...	11 302
Fiat (Italia)	3 181	5 824	183	9 188
Mercedes Benz (Alemania)	619	2 852	3 471
Renault (Francia)	1 264	1 264
Saab (Suecia)	260	962	1 222
Japón ^a	265	282	649	...	2 153	230	3 734
Nissan ^a	187	...	2 153	...	2 397
Toyota ^a	265	282	462	230	1 337
Total	9 748	25 940	1 482	525	24 074	1 510	63 434

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada por *América economía, Expansión* (México), *Exame* (Brasil), *Estrategia* (Chile), *Mercado* (Argentina), *Dinero* (Colombia), otras publicaciones financieras y consultas directas a las empresas.

^a Incluye las operaciones de Nissan y Toyota en Perú.

En términos generales, el desarrollo de la actividad automotriz en América Latina siguió la misma pauta histórica que guió su proceso de industrialización. Así, es posible distinguir tres etapas en el desarrollo de la industria automotriz en la región. La primera, llamada de ensamblaje, comenzó poco después del auge inicial de dicha actividad en los Estados Unidos a principios de siglo y concluyó en los años cincuenta. Se caracterizó por la instalación de empresas que ensamblaban vehículos automotores mediante el sistema de montaje CKD (*Completely-knocked-down*) que utilizaba material completamente desmontado importado de los países industrializados. En esta fase, los automóviles ensamblados en América Latina tenían

⁷ En América Latina, la importancia del sector automotor es enorme, ya que es responsable del 10% de las exportaciones totales de bienes y servicios de la región. De hecho, las mayores empresas automotrices en la región —todas ellas de propiedad extranjera— aportaron el 36% de los ingresos generados por las 50 mayores empresas de capital foráneo. Las actividades que siguieron en importancia fueron petróleo (11.3%) y la producción de alimentos (10.3%).

pocas diferencias con respecto a los fabricados en los países industrializados. No obstante, diferían enormemente en cuanto a la complejidad de sus procesos de manufactura y al grado de integración o encadenamiento con el resto de la industria local. Al ser simples actividades de ensamblaje, se constituían en enclaves cuyas repercusiones en otras actividades económicas locales eran mínimas. En cambio, en los países industrializados constituían polos de dinamismo para la producción local de insumos, componentes y autopartes.

La segunda fase duró hasta fines de los años setenta o principios del decenio de 1980 y marcó la búsqueda de un mejor resultado del proceso de industrialización mediante una política nacional más ambiciosa para el sector automotor. Se caracterizó por el cambio cualitativo de la actividad automotriz, que dejó de ser una tarea de ensamblaje para convertirse en una de verdadera transformación, lo que estaba en concordancia con la estrategia de sustitución de importaciones adoptada en América Latina. Un elemento distintivo de esta etapa fue el uso de instrumentos y medidas de política —industrial y comercial— orientadas a estimular la instalación de plantas para la manufactura de vehículos con alto contenido local (que alcanzó casi 90% en los casos de Argentina y Brasil, y 60% en el caso de México).⁸ El objetivo de estas actividades era satisfacer las necesidades del mercado interno, por lo que su equipo y productividad estaban muy distantes de los patrones y pautas internacionales. Así, la región comenzó a tener una industria automotriz significativa en términos de producción y empleo, pero cada vez menos competitiva internacionalmente y con enormes limitaciones para generar divisas.

En esas condiciones, la inversión necesaria para modernizar la planta industrial automotriz no se realizó y la capacidad productiva quedó estancada y tecnológicamente atrasada, lo que le impidió acceder a los mercados externos y, aún más importante, no se logró un volumen de producción suficiente para alcanzar eficientes economías mínimas de escala. En este contexto, la industria vivía un dilema en que por un lado estaban los gobiernos interesados en contener el impacto negativo de balance de pagos del sector y, por lo tanto, buscaban limitar las importaciones de partes y componentes y mejorar el desempeño exportador de las firmas automotrices y, por el otro, las empresas extranjeras, que estaban satisfechas de abastecer al mercado nacional en esas condiciones, pero que se manifestaban incapaces de exportar “por decreto” utilizando componentes nacionales (Jenkins, 1977; Bennett y Sharpe, 1985; y Newfarmer, 1985).

De este modo, la industria automotriz en la región dejó de ser un simple proceso de ensamblaje, creando empleos y capacidades empresariales en la manufactura de autopartes. No

⁸ Las autoridades económicas de la época buscaban promover el desarrollo local de la industria automotriz —y de hecho de otras actividades manufactureras— a través de la imposición de elevados aranceles nominales a la importación, de cuotas máximas y requisitos de permisos previos. En varios países de la región, la importación de piezas claves —como por ejemplo motores y tren motor— fue prohibida a fin de obligar a las empresas terminales a instalar localmente plantas para su fabricación. Esta estrategia se apoyó en políticas industriales para influir directamente en el proceso de fabricación de vehículos con el fin de reforzar sus encadenamientos con el resto del aparato productivo. Es decir, se buscaba crear una industria nacional de autopartes. Así, se impusieron límites inferiores al grado de integración nacional, se aplicó una política de autorización previa de programas de inversión y fabricación, y se establecieron listas de productos de manufactura nacional obligatoria, e incluso límites máximos al número de líneas y modelos, además de controles sobre los precios de venta al consumidor.

obstante, progresivamente se incrementaron las disparidades de costos, diseño y calidad, es decir, de competitividad entre los vehículos producidos en la región y aquellos fabricados en países industrializados. Algunos de los modelos que proliferaron en esta fase de protección del mercado interno latinoamericano fueron el Volkswagen sedán (más conocido como escarabajo) en México, el Chevette de General Motors en Brasil y el Ford Falcon en Argentina (Mortimore, 1998c).

A comienzos de los años ochenta —al final de esta segunda etapa— la industria automotriz tenía una importante presencia en el aparato productivo de Argentina, Brasil, y México. Desde el punto de vista de la producción de vehículos para pasajeros, la economía brasileña era la más importante, duplicando la de México y más que cuadruplicando la de Argentina (véase el cuadro IV.6). Sin embargo, el comercio exterior de vehículos terminados no tuvo gran importancia. El porcentaje de la producción que se exportaba se acercaba a 20% en Brasil (en un contexto de caída importante del volumen de producción) y en los otros dos casos era casi nulo. Por otra parte, la importación de vehículos terminados estaba prácticamente prohibida. En el resto de la década, el impacto negativo de la crisis de la deuda,⁹ produjo un prolongado deterioro de la industria automotriz en América Latina.

Cuadro IV.6
ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO: PRODUCCIÓN, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS PARA PASAJEROS, 1980-1997
 (En miles de unidades)

Año	Argentina			Brasil			México		
	Producción total	Exportación	Importación	Producción total	Exportación	Importación	Producción total	Exportación	Importación
1980	218.6	3.4	39.7	933.2	115.5	^a	303.1	13.3	^a
1981	139.4	^a	36.4	585.8	157.2	^a	355.5	9.3	^a
1982	106.9	2.2	4.1	672.6	120.3	^a	300.6	14.4	^a
1983	129.0	4.9	0.5	748.4	132.8	^a	207.1	20.8	^a
1984	137.2	3.0	^a	679.4	152.0	^a	244.7	30.4	^a
80-84 ^b	146.2	2.7	16.1	723.9	135.6	^a	282.2	14.0	^a
1985	113.8	^a	0.2	759.1	160.6	^a	297.1	49.9	^a
1986	137.9	0.1	0.7	815.2	138.2	^a	208.5	40.2	^a
1987	158.7	^a	1.1	683.4	279.5	^a	225.6	82.3	^a
1988	135.8	1.0	0.8	782.4	226.4	^a	353.8	145.0	^a
1989	107.6	1.1	0.4	731.0	164.9	^a	438.6	164.9	^a
1990	81.1	0.5	0.8	663.1	120.4	0.1	598.1	252.5	3.8
1991	114.1	4.3	22.6	705.3	127.2	11.1	720.4	341.8	5.2
1992	220.5	15.2	88.5	816.0	243.1	19.8	776.2	347.1	6.0
1993	287.0	22.1	86.9	1 100.3	249.6	52.9	835.3	445.6	3.5
1994	338.4	23.7	135.3	1 248.8	274.8	155.1	856.6	503.6	56.4
1995	226.7	22.8	77.1	1 296.6	189.7	305.6	699.3	596.7	17.0
1996	269.4	90.1	119.9	1 458.6	211.6	167.5	797.7	634.0	31.5
1997	366.1	161.6	117.0	1 680.0	305.1	205.2	854.8	593.1	45.4
95-97 ^b	287.4	91.5	104.5	1 478.4	235.5	226.1	783.9	607.9	31.3

Fuente: CEPAL, sobre la base de información de las asociaciones de productores de Argentina (Asociación de Fábricas de Automotores, ADEFA), Brasil (Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores, ANFAVEA) y México (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, AMIA).

^a Valor cercano a cero. ^b Promedios anuales.

⁹ La crisis de la deuda desalentó la demanda interna debido a la inestabilidad macroeconómica y a los altos precios de los insumos importados para ensamblar vehículos.

La tercera etapa y actual, se asocia al reajuste provocado en la matriz internacional de la industria automotriz como consecuencia del desafío que el sistema de fabricación asiático planteó a las empresas de Estados Unidos y Europa. Este período se ha caracterizado por la reestructuración selectiva de la planta productiva de armado de vehículos en la región, que al estar diseñada para satisfacer los mercados internos, pudo competir exitosamente incluso en los mercados externos, con menores o ningún subsidio estatal. La maquinaria y equipo se modernizaron rápidamente colocando a algunas plantas de vehículos y motores entre las más avanzadas del mundo. En unos pocos países la industria automotriz se mantuvo y creció (Argentina, Brasil y México), mientras que en otros se redujo o directamente desapareció (Chile, Colombia, Perú y Venezuela) (véase el recuadro IV.1).

Recuadro IV.1

EMPRESAS SOBREVIVIENTES DEL PERÍODO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES: GENERAL MOTORS EN CHILE Y VENEZUELA

General Motors ha sido una de las empresas transnacionales del sector automotor que ha utilizado más ampliamente los esquemas proteccionistas latinoamericanos. Actualmente, dicha empresa tiene plantas ensambladoras en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Venezuela.

En Chile, hace unos treinta años, estaban presentes muchas de las principales empresas productoras de vehículos a nivel mundial. Actualmente, sólo sobreviven General Motors y algunas actividades menores de Renault y Peugeot. En su planta de Arica, General Motors se ha ido especializando en un solo modelo (la camioneta *Luv*), habiendo mantenido básicamente los mismos métodos de fabricación desde que se hizo cargo de la empresa en 1974. Es una operación pequeña, ya que las piezas clave, como el motor y el chasis, son importadas del fabricante japonés Isuzu, completamente desmontados y sin soldar (con arreglo al sistema CKD). En Chile se agrega la mano de obra y algunos anexos, como los vidrios y la batería. El contenido local del vehículo es de alrededor de 40%. Con cerca de 500 operarios se producen unas 15 000 unidades anuales.

En Chile el modelo *Luv* de General Motors es el más vendido —tan solo en Tailandia se vende un mayor número— con lo cual esta empresa estadounidense capta para sí cerca del 20% del mercado interno.^a Además, y de manera progresiva, se están exportando algunas unidades a otros países latinoamericanos, principalmente a Argentina y México. En 1997, General Motors vendió en los mercados externos más de 9 000 unidades (360% más que en 1993), lo que significó unos 95 millones de dólares. Durante 1998, dicha empresa espera producir unas 18 500 unidades, lo que constituye todo un récord, de las cuales destinará unas 11 000 a la exportación.

No obstante, la situación no se ve clara para esta filial chilena de General Motors. A pesar de que sus operaciones generan utilidades, se mantiene gracias a los subsidios que recibe del Gobierno (sin ellos le convendría importar la unidad completa desde Japón). En 1997 habría recibido unos 7 millones de dólares en subsidios, es decir unos 500 dólares por unidad vendida en el mercado interno. Los vehículos exportados también reciben subvenciones. Dentro de la política liberal del gobierno chileno, estos subsidios deberían desaparecer a partir del 1° de enero de 1999, cuando se dé término al plazo de vigencia del “Estatuto Automotriz” que rige desde 1985. General Motors está tratando de que se mantenga esta ayuda, pero todo indica que terminará en la fecha prevista. En este panorama General Motors tiene básicamente cuatro opciones:

- Aprovechar la incorporación de Chile al Mercosur, lo que le permitiría exportar a Argentina y Brasil en condiciones preferenciales. Esta alternativa sería viable en la medida que se hagan extensivas al sector automotor las ventajas arancelarias contempladas por el acuerdo de asociación de Chile y Mercosur.
- En el caso de que el gobierno chileno decidiera acogerse a la disposición de la OMC que faculta a sus miembros para otorgar tratamiento tributario favorable a las regiones apartadas o estratégicas, General Motors podría desarrollar un proyecto automotor orientado al Mercosur. En estas condiciones se encuentra la ciudad de Arica, situada en la I Región, que constituye un punto geográfico privilegiado por su cercanía a tres países (Argentina, Bolivia y Perú).

Recuadro IV.1 (concl.)

- Cerrar la planta de Arica, y trasladar las operaciones a Santiago, de manera de bajar costos, ya que el 40% de los insumos físicos vienen de la zona central del país. Ejecutivos de General Motors han manifestado que un posible traslado les permitiría mantenerse competitivos, especialmente en un momento en que la demanda de vehículos en el mercado interno está atravesando por una contracción.^b
- Cerrar su operación productiva en Chile e importar los modelos que demande el mercado local (uno de los más competitivos del mundo). Este tipo de alternativa ya se adoptó en Uruguay y Paraguay.

En Venezuela General Motors tiene una capacidad de producción de unos 76 000 vehículos anuales en su planta de la ciudad de Valencia. En sus instalaciones se fabrican 10 modelos de marca Chevrolet que absorben 25 000 partes y piezas (10 000 más que una planta brasileña). En este país, se ensamblan los vehículos con arreglo al sistema CKD, que incluye casi la totalidad de las partes del automóvil. De este modo, el contenido local alcanza a un 35%, del cual casi un tercio corresponde a mano de obra.

En Venezuela las importaciones de vehículos se gravan con un arancel del 35%, siendo este el principal factor que explica la competitividad de esta planta de General Motors. Por esta razón, los empresarios están pidiendo un plazo razonable para adaptarse a una posible mayor apertura, unilateral o en el marco de esquemas de integración.

En el caso de la planta venezolana, el Mercosur y sus negociaciones con la Comunidad Andina (que comenzaron a principios de julio de 1998) ponen en peligro la continuidad de sus operaciones, básicamente por la fuerte competencia que deberían enfrentar de parte de la industria brasileña, y el bajo contenido local de su producción. Frente a este panorama, lo más probable es que la planta de Valencia de General Motors disminuya el número de modelos. De ser así, los candidatos son la camioneta Blazer, de mucha aceptación en el mercado venezolano (actualmente se producen unas 25 000 unidades al año); y el automóvil mediano Cavalier, que no se fabrica en Brasil.

A diferencia del caso chileno, General Motors no está pensando en cerrar sus operaciones en Venezuela y, de hecho, estaría invirtiendo unos 100 millones de dólares.^c La apuesta de General Motors en Venezuela es que dada la importancia de la industria automotriz, lo más probable es que Brasil apruebe un calendario de desgravación lento.

Estos dos ejemplos ayudan a ilustrar mejor la dirección de la industria automotriz en América Latina, que se concentra en los grandes mercados (Argentina, Brasil y México) o en países que le permitan acceder a mercados aún mayores (México para vender en Estados Unidos). En este contexto, las operaciones menores han tendido a concentrarse en un modelo, de gran aceptación en el mercado nacional (Luv y Blazer) y con alguna posibilidad de exportación en otros mercados latinoamericanos (Luv y Cavalier).

^a Pablo Bachelet, "GM Chile: colgando de un hilo", *América economía*, N° 120, Santiago de Chile, junio de 1997; y "Modelo para desarmar", *América economía*, Santiago de Chile, 2 de julio de 1998.

^b "General Motors evalúa cerrar planta en Arica", *El Mercurio*, Santiago de Chile, 21 de agosto de 1998.

^c Pablo Bachelet, "Modelo para desarmar", *América economía*, Santiago de Chile, 2 de julio de 1998.

Las inversiones de las empresas extranjeras fueron vitales, ya que proporcionaron los recursos financieros necesarios para ampliar y modernizar el capital fijo y los canales de distribución para insertar a la industria automotriz de ciertos países en sus redes internacionales de producción integrada. La competencia entre las empresas japonesas y las americanas y europeas no se dio directamente en los principales mercados de América Latina, ya que todavía existían importantes límites sobre la importación de vehículos terminados y la presencia de las firmas japonesas era débil en la región. Aumentó así, la presencia de las armadoras americanas y europeas en las principales economías de América Latina. A mediados del decenio de 1990, las cuatro principales empresas automotrices con operaciones en América Latina (Ford, General Motors, Volkswagen y Fiat) fueron responsables del 25% de las ventas totales de las firmas extranjeras entre las 500 mayores empresas en la región (Mortimore, 1998e).

Antecedentes recientes muestran claramente que ha aumentado la vocación exportadora de la industria automotriz de las tres grandes economías latinoamericanas (véase el cuadro IV.6). En ellas, el mercado externo ha pasado a absorber una parte importante de la producción local de vehículos para pasajeros. El caso más notable es México, cuya producción dirigida a la exportación superó, en el período 1995-1997, a la colocada en el mercado interno y llegó a duplicarla en 1997. En igual período la orientación externa se ha acentuado en Argentina, que destina casi la tercera parte de su producción a la exportación. En Brasil el fenómeno se ha dado con menor fuerza, los vehículos exportados corresponden a sólo un 16% de su producción.

En esta tercera fase, las armadoras internacionales acentuaron su influencia en la industria automotriz latinoamericana en un contexto en que se había generalizado el cese de la intervención directa de los Estados nacionales en la esfera de la producción y de las políticas industriales. En el caso particular de la industria automotriz, se observaron diferencias en cuanto a matices con respecto a otras actividades económicas, puesto que se mantuvieron algunos acuerdos sectoriales y políticas de protección industrial.¹⁰ Sin embargo, este viraje en la política económica nacional coincidió con un giro de las políticas subregionales orientado, en alguna medida, en la dirección opuesta.

Así, la apertura comercial y la tendencia a colocar al sector privado como eje de acumulación y crecimiento económico se han visto acompañadas de la formación de bloques comerciales subregionales. Éstos otorgan concesiones especiales al intercambio de bienes y servicios elaborados por sus miembros y provocan efectos de creación y desviación del comercio y la inversión. De este modo, la creación de bloques ha incidido en la decisión de ejecutar nuevos proyectos de inversión directa, ya que éstos garantizan el acceso preferencial (selectivo) a ciertos mercados subregionales.

Dentro de la línea del llamado regionalismo abierto, dos experiencias recientes son particularmente importantes para la industria automotriz: el TLC y el Mercosur. Su puesta en marcha ha influido en la evolución del comercio y la inversión en la región. Sus marcos regulatorios contienen medidas especiales para la industria automotriz. Ellas reviven, a nivel subregional, ciertas disposiciones y objetivos que, durante la vigencia de la política de sustitución de importaciones, estaban presentes en las estrategias de desarrollo de la industria automotriz. Así, establecen incentivos y exigencias orientadas a fomentar la integración subregional de la industria y a fortalecer la producción de autopartes. Estas medidas han favorecido a las empresas con plantas de producción y ensamblaje de vehículos establecidas en la subregión. Para entender el impacto de estos bloques comerciales es necesario analizar la evolución de la industria automotriz en México, Argentina y Brasil.

¹⁰ En los casos de Indonesia y Malasia incluso se mantuvieron los programas de apoyo al desarrollo de un vehículo nacional.

1. México: consolidación de una industria automotriz continental dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC)

En los últimos quince años, como resultado del amplio programa de inversiones de las empresas transnacionales, la industria automotriz en México ha llegado a representar un caso muy exitoso de globalización de una actividad manufacturera en los países en desarrollo. La cronología y los elementos destacados de su profunda reestructuración han sido ampliamente analizados (Ruiz Durán, Dussel y Taniura, 1997; Mortimore, 1995; Moreno-Brid, 1994; De María y Campos, 1992; y Bennett y Sharpe, 1985). Desde mediados de los años ochenta, la espectacular ampliación y modernización de la base productiva del sector automotor en México, se debe a la coincidencia de tres factores principales:

- la situación competitiva en el mercado norteamericano;
- la nueva política mexicana sobre la industria; y
- las renovadas estrategias empresariales de General Motors, Ford y Chrysler.

En respuesta al desafío planteado por la presencia asiática en el mercado norteamericano, estas empresas optaron por la reubicación mundial de algunas plantas productivas instalándolas en economías de bajo costo y alta productividad potencial. Con el propósito de competir internacionalmente, las empresas dotaron a estas plantas situadas en México de maquinaria y equipo con tecnología de punta y prácticas de organización japonesas. La instalación de nuevas plantas en el norte de México, reflejó su nueva orientación tendiente a satisfacer las necesidades del mercado norteamericano y también permitió aprovechar las empresas maquiladoras cuyos productos gozaban de importantes exenciones arancelarias en Estados Unidos.

Un factor decisivo en las nuevas estrategias empresariales de las empresas transnacionales fue la política sectorial mexicana. A pesar de que tradicionalmente México había empleado programas o esquemas especiales para estimular el incremento del contenido local en la industria automotriz, gracias al Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz dictado en 1977 se inició una efectiva búsqueda de estrategias para aumentar la competitividad internacional. Desde entonces, esta orientación "hacia afuera" marcó la política mexicana en el sector automotor, pero con una filosofía cambiante en torno a la forma y las áreas de intervención del Estado en la esfera productiva. De hecho, el TLC, suscrito el 1° de enero de 1994, fue la culminación de un largo proceso, reflejado en las cuantiosas inversiones de las mayores empresas transnacionales estadounidenses del sector automotor. En particular se aplicaron medidas específicas para que la transición a una economía abierta permitiera consolidar a la industria automotriz de México como productora internacional con elevado contenido de insumos subregionales. Este proceso sirvió para reforzar la posición competitiva de las tres empresas de Estados Unidos en el mercado de América del Norte.

En esencia las reglas especiales del TLC y sus disposiciones transitorias permitieron a las empresas de Estados Unidos ajustar sus estrategias y reposicionar mejor la planta automotriz

mexicana.¹¹ De este modo, las eximió progresivamente de la aplicación de la rigurosa reglamentación hasta entonces vigente sobre la producción de vehículos automotores en México y el uso obligatorio de insumos nacionales y generación de divisas. Además, les dio mayores ventajas pues presionó a las empresas europeas y japonesas para que elevaran el contenido subregional de su producción —el cual era significativamente inferior al mínimo estipulado. No obstante, los efectos del TLC rebasaban el alcance de la esfera comercial.

Así, su impacto más profundo fue convencer a los inversionistas —internacionales y nacionales— que el Gobierno de Estados Unidos aceptaba incorporar a la economía de México como plataforma manufacturera y de entrada al mercado norteamericano, siempre que las mercancías fuesen elaboradas en la región —es decir que cumplieran ciertos requisitos de contenido regional. En el sector automotor, esta señal tuvo una gran repercusión en las armadoras de origen extrarregional ya establecidas (Volkswagen y Nissan) las cuales realizaron importantes esfuerzos y cuantiosas inversiones para desarrollar su red de proveedores locales a fin de elevar el contenido subregional de su producción de vehículos y cumplir con las condiciones estipuladas para mantener su presencia en México y acceder al mercado norteamericano. Igualmente la BMW, Honda y Daimler Benz —empresas que no estaban presentes en México— tomaron la decisión de abrir nuevas plantas de ensamblaje en el país, básicamente para abastecer al mercado nacional.

En 1997, la industria automotriz de México fabricó 1.3 millones de vehículos de todas clases, triplicando el volumen alcanzado en 1980 y cuadruplicando con creces el de 1986. Entre 1980 y 1997, la participación de la industria automotriz terminal en el producto interno bruto (PIB) manufacturero subió de 3.7% a 5.6% (INEGI, 1997). Incluso si se incluyen las autopartes y los motores, la participación de este último año subiría tres puntos.

La acelerada expansión de la producción ha tenido como directriz las exportaciones. Entre 1980 y 1984, México exportó en promedio 14 000 vehículos para pasajeros, es decir sólo el 5% de la producción dirigida al mercado interno. En contraste, entre 1995 y 1997, exportó un promedio de 607 900 vehículos para pasajeros, superando apreciablemente la producción dirigida al mercado interno (véase el cuadro IV.6). El vuelco al exterior se acentuó en los últimos años.

¹¹ El TLC estableció normas de origen que definen las mercancías que gozarían de exención arancelaria automática en su comercio interregional. Estipula un contenido regional de al menos 62.5% del valor agregado, calculado sobre la base del costo neto. Además, eliminó una serie de disposiciones contenidas en los decretos anteriores sobre la industria automotriz que incidían en el proceso productivo de la industria terminal y limitaban su selección de insumos o líneas de producción y uso de divisas. De hecho, las disposiciones transitorias del TLC para el sector vinieron a liberar gradualmente la importación de vehículos automotores, para las armadoras que registraran un saldo comercial positivo. Se flexibilizaron los requisitos sobre la generación neta de divisas y se programó su eventual eliminación. Además, se redujo la proporción de insumos de contenido nacional obligatorio, permitiendo que se contabilizaran las autopartes fabricadas en las maquiladoras de exportación y se eliminó todo requisito sobre contenido nacional a partir del año 2004. Se dio a las personas morales (empresas) de los países signatarios la posibilidad de tener el control accionario absoluto de las fábricas de autopartes instaladas en México (anteriormente prohibido). A su vez, el Tratado ha dado mayor acceso al mercado de Estados Unidos mediante la reducción de los niveles arancelarios sobre las importaciones de productos automotores de México de un 2.7% en 1993 a un 0.6% en 1997 en el caso de los vehículos terminados y de 1.7% a 0.6% en el de las autopartes.

En términos de valor, el incremento de las exportaciones ha sido igualmente espectacular, pasando de 404 millones a 20 800 millones de dólares entre 1980 y 1997.

La industria automotriz mexicana ha conquistado una parte significativa del mercado de Estados Unidos, el cual es destinatario de cerca del 90% de las exportaciones realizadas por México. En 1996, de acuerdo con el programa computacional CAN PLUS de la CEPAL, México fue responsable del 10.4% de las importaciones de vehículos de pasajeros, del 18.8% de las de vehículos comerciales, del 12.6% de las de motores y del 8.0% de las de autopartes que realizó el mercado estadounidense.

Del mismo modo, la globalización de la industria automotriz mexicana se puede apreciar en las importaciones, que tras haber experimentado un fuerte incremento desde 1986 se estancaron súbitamente en 1995. Entre 1980 y 1994, el valor de las importaciones del sector automotor pasó de 2 300 millones a 11 500 millones de dólares, arrojando un déficit comercial en ambos años superior a mil millones de dólares. En 1995, como en los dos años siguientes, gracias al esfuerzo exportador y a cierta disminución de las importaciones, se registró un superávit comercial en la industria automotriz, resultado no conseguido en muchos años (véase el cuadro IV.7).

Cuadro IV.7
MÉXICO: DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, 1990-1997
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

	1990	1994	1995	1996	1997
Producción (miles de vehículos ^a)	820.5	1 097.4	931.3	1 211.3	1 338.0
- para el mercado nacional	543.7	522.4	152.5	240.4	353.8
- para exportar	276.8	575.0	778.7	970.9	984.4
Empleados (miles de personas)	57.6	49.7	41.8	44.3	44.8
Exportaciones	4.5	10.4	15.3	19.6	20.8
- % a América del Norte ^b	91.2	90.3	94.0	-	-
- % de las importaciones de América del Norte	4.7	7.9	8.6	10.9	-
- como % de las exportaciones de México a América del Norte	15.6	20.8	19.9	21.6	21.8
Importaciones	5.8	11.5	9.5	10.4	13.0
Balance comercial	-1.3	-1.1	5.8	9.2	7.8

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) y del programa computacional Análisis de la Competitividad de los Países (CAN) de la CEPAL.

^a Vehículos de pasajeros, comerciales y otros.

^b Canadá y Estados Unidos.

En buena medida, la penetración de los mercados externos es atribuible al impulso que registraron las exportaciones mexicanas de las tres grandes empresas de Estados Unidos. Igualmente, el mejoramiento de la competitividad internacional de la industria automotriz mexicana tiene su sustentación en la modernización del acervo de capital de las empresas terminales. Este proceso comenzó en la segunda mitad de la década de 1970 y ha continuado con intensidad en los años noventa. Entre 1989 y 1996, según antecedentes de la Secretaría de

Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), las cinco empresas terminales con presencia tradicional en el mercado mexicano —Ford, General Motors, Chrysler, Volkswagen y Nissan— invirtieron unos 8 400 millones de dólares, que sumados a las inversiones de la industria de autopartes superaría los 15 000 millones de dólares (véase el cuadro IV.8). Esta cifra no incluye la inversión de otras empresas terminales que recientemente han instalado fábricas de ensamblaje de vehículos en México: BMW, Honda y Daimler Benz. Estas últimas tres se han dedicado, al menos hasta 1996, exclusivamente a producir para el mercado nacional (Ruiz Durán, Dussel y Taniura, 1997).

Cuadro IV.8
MÉXICO: INVERSIONES DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TERMINALES, 1989-1996
(En millones de dólares)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Chrysler	49	45	52	230	332	392	490	409	1 999
Ford	142	69	167	441	297	124	229	114	1 583
General Motors	131	29	49	87	235	631	888	227	2 277
Nissan	-	76	302	317	242	154	164	89	1 344
Volkswagen	38	91	305	273	100	61	66	251	1 185
Total	360	310	875	1 348	1 217	1 363	1 837	1 090	8 400

Fuente: CEPAL, sobre la base de información de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) de México.

La reestructuración del sector automotor en México y la adopción de técnicas modernas —al estilo del “Sistema Toyota”— en su proceso de fabricación permitieron un incremento de la productividad laboral.¹² Entre 1987 y 1996, el PIB real por persona ocupada en la industria automotriz terminal de México creció 1.5 veces (Ruiz Durán, Dussel y Taniura, 1997). Asimismo, se estima que la producción anual media por empleado en la industria subió de 12.2 a 18.8 vehículos entre 1970 y 1993 (Pichini, 1995).

Desde todo punto de vista, el balance de los últimos 20 años del desarrollo de la industria automotriz mexicana y sus perspectivas actuales son muy favorables. Esta transformación es imputable básicamente a la modificación de la política sectorial aplicada por las autoridades mexicanas para facilitar las estrategias corporativas de las grandes empresas de Estados Unidos. Asimismo, el TLC demuestra la afortunada sincronía de intereses entre las empresas norteamericanas y el Gobierno de México. Las primeras interesadas en crear una plataforma de producción y exportación en México y el segundo buscando fortalecer la industria automotriz del país, de modo de coadyuvar a la reinserción de la economía mexicana en una senda de crecimiento elevado y de integrarla a las redes continentales de producción y exportación.

¹² En México se han adoptado sólo algunos de los elementos del “Sistema Toyota”. En este caso no se aprecian mucho la alta seguridad laboral y los círculos de proveedores característicos de este sistema de producción (Dussel, 1997).

En síntesis, el desenvolvimiento de la industria automotriz mexicana de los años noventa ha estado marcado por el TLC, ya que las negociaciones comenzaron mucho antes que se pusiera efectivamente en vigor. En este sentido, el acuerdo muestra que el establecimiento de reglas especiales para la industria automotriz simplemente ratificó el sentido de las inversiones llevadas a cabo por las principales empresas transnacionales del sector, las cuales reflejaban la confianza de las empresas extranjeras en la trayectoria de la economía mexicana. Así, el TLC —al garantizar un acceso preferencial al mercado norteamericano— entregó una clara señal a las grandes empresas de Estados Unidos, Europa y Asia de que México podría servir como plataforma de penetración de los mercados de la subregión en su conjunto. Un caso ilustrativo de los cambios experimentados por las empresas fabricantes de vehículos en México es el de Ford (véase el recuadro IV.2).

Recuadro IV.2

LA ESTRATEGIA OFENSIVA DE FORD DENTRO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLC)

En la primera mitad del decenio de 1990, entre las empresas terminales que operaban en México, Ford era la más comprometida con la globalización de su planta productiva. Había optado marcadamente por la IED como instrumento de mediano y largo plazo para corregir su pérdida de participación de mercado en los Estados Unidos, como resultado del desafío asiático. Su estrategia empresarial —actualmente conocida como “Ford-2000”— ha buscado acentuar su carácter global. En 1993, más del 50% de la capacidad productiva de Ford se encontraba fuera de Estados Unidos. Esta estrategia se vio reforzada con la participación de dicha compañía en el capital accionario de la empresa japonesa Mazda. No obstante, Ford no descuidó sus operaciones en América del Norte, puesto que el 41% de su capacidad de producción de vehículos seguía ubicada en Estados Unidos, a la que se le sumaba un 9.3% en Canadá y un 4.7% en México.^a

Con el propósito de entender mejor las repercusiones de la estrategia Ford-2000 para México, es necesario repasar algunos antecedentes de su presencia en el país. Esta empresa ingresó a la industria mexicana como ensambladora de vehículos en los años veinte y propiamente como manufacturera en la década de 1960 cuando instaló su planta de autos y camiones en Cuautitlán, Estado de México. Esta inversión fue impulsada por el Decreto sobre la industria automotriz de 1962, que prohibió las importaciones de material completamente desmontado (CKD) para ensamble e impuso la instalación de plantas manufactureras con elevado contenido nacional de insumos. La planta de Cuautitlán, aunque con maquinaria y equipo obsoletos, dio a México una capacidad de producción de 60 000 automóviles de tamaño compacto en cuatro modelos distintos.

En 1983 —con cierto rezago con respecto a Chrysler y General Motors— se inició la orientación “hacia afuera” de Ford, con la instalación de una nueva planta en Chihuahua, cuya capacidad de producción es de 200 000 motores anuales, destinados a los modelos Topaz y Tempo, que se ensamblaban en Estados Unidos. La elevada capacidad de producción y de exportación se logró gracias al alto nivel tecnológico de la planta de Ford en Chihuahua. Algunos analistas consideraron que los motores allí producidos eran capaces de competir exitosamente con cualquier motor fabricado fuera de México por Ford o sus competidores.^b Diez años después, la planta se modernizó y amplió su capacidad en 1.5 veces con el propósito de producir el motor “Z” —en ese entonces, el de mayor contenido tecnológico entre los fabricados por Ford a nivel mundial. Con esta inversión Ford de Chihuahua profundizó su carácter de exportador global, ya que el motor Z abastecería a las plantas de ensamble del modelo Mondeo en todo el mundo y no sólo en Estados Unidos.

A la vez que avanzaba en la producción de motores, Ford realizó importantes inversiones para exportar vehículos terminados desde México. En 1986, instaló en Hermosillo (Sonora) una planta de ensamblaje del modelo Mercury Tracer, que empleaba la tecnología y los métodos de organización de Mazda, para abastecer al mercado norteamericano. En 1990, gracias a una ampliación adicional, su capacidad anual de producción llegó a 160 000 unidades —incluida una línea adicional para los modelos Escort— y alcanzó volúmenes suficientes para aprovechar las economías de escala.

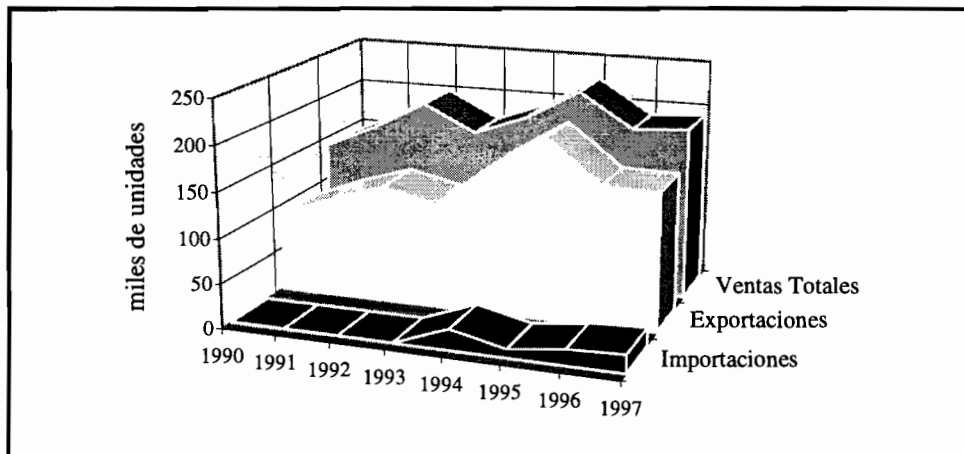
Recuadro IV.2 (cont.)

Desde sus orígenes, la planta de Hermosillo —al igual que la de Chihuahua— fue parte integral de la estrategia global de la empresa para mejorar su competitividad en el mercado norteamericano. De hecho, su maquinaria y diseño fue un ejemplo del avanzado nivel tecnológico a que había llegado esta empresa en la fabricación de automóviles. Fue catalogada como la mejor en cuanto a calidad de Ford en América del Norte y competía exitosamente con plantas de otras empresas terminales en la región. En la comparación de 46 plantas ensambladoras en América del Norte, la planta Ford de Hermosillo estuvo entre las cinco mejor evaluadas.^c Estas nuevas plantas de Ford fueron las primeras fábricas de la industria automotriz mexicana que incursionaron en esquemas flexibles de organización del trabajo, incluidos los llamados círculos de calidad y el manejo de inventarios con arreglo al sistema de producción sincronizado a la demanda. Sus resultados han variado considerablemente entre las distintas plantas, lo que ha motivado que algunos de estos intentos fueran dejados de lado y se volvieran a aplicar las prácticas convencionales.^d

Entre 1997 y 1999, Ford ha proyectado invertir unos 1 000 millones de dólares para robustecer la inserción internacional de sus operaciones en México. Así, la planta en Cuautitlán está en proceso de remodelación a fin de adecuarla a la presente etapa de crecimiento “hacia fuera” e integrarla al circuito exportador del que ha estado siempre ausente. El resto de actividades de Ford en México se concentra ya sea en empresas maquiladoras de exportación, o en la asociación o coinversión con empresas manufactureras de parabrisas, pistones de aluminio y autopartes de plástico.

La reestructuración de la capacidad productiva de Ford en México se tradujo en cambios en la calidad y el tipo de modelo que suministra al mercado. Con anterioridad a 1987, los modelos ensamblados en México se vendían únicamente en el mercado interno. Existía una gran variedad de líneas y modelos, por lo que los volúmenes de producción rara vez superaron las 20 000 unidades anuales, lo cual afectaba su competitividad. En 1987, comenzó la exportación del modelo Tracer y posteriormente del Escort desde la planta de Hermosillo. Entre 1988 y 1992 estos dos modelos registraban exportaciones anuales promedio superiores a las 50 000 unidades. En 1995 se introdujo el modelo Contour para sustituir al Tracer, también dirigido al mercado de exportación. En 1996, como resultado de esta orientación externa, Ford registró ingresos de 2 400 millones de dólares por concepto de exportaciones, sobre un total de 3 900 millones de dólares de ventas totales. Este desempeño sumado a importaciones por valor de 1 900 de millones de dólares le permitieron generar un superávit cercano a los 500 millones de dólares (véase el gráfico que figura a continuación).

FORD (MÉXICO) VENTAS TOTALES, IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE VEHÍCULOS PARA PASAJEROS, 1990-1997



Fuente: CEPAL, sobre la base de información de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA).

Recuadro IV.2 (concl.)

A manera de síntesis, la respuesta de Ford a la pérdida de mercado en Estados Unidos ocasionada por el reto asiático la llevó a situar a México como un elemento importante de su sistema de producción internacional, especializándose en dos vehículos de tamaño compacto y un motor con tecnología de punta, ambos fabricados para la exportación. La metamorfosis de su capacidad productiva se concretó en las plantas altamente competitivas de Chihuahua y Hermosillo, aprovechando en esta última la capacidad de diseño japonesa obtenida mediante su inversión en Mazda. Estas dos plantas marcaron el rumbo de Ford en México, que abandonó su dependencia tradicional del mercado interno y pasó a competir en el mercado internacional con el sofisticado motor "Z" y los modelos Mercury Tracer y Ford Escort o Contour.

El caso de Ford demuestra que la coincidencia de una cambiante situación competitiva en el mercado internacional, una nueva política subregional para la industria automotriz y una renovada estrategia empresarial por parte de una de las empresas más afectadas, puede producir resultados muy favorables para la compañía, el país huésped y el esquema de integración regional.

^a G. Vickery, "Globalisation in the automotive industry", *Globalisation of Industry: Overview and Sectoral Reports*, París, 1996, pp. 160 y 170.

^b H. Shaiken y S. Herzenberg, "Automation and Global Production: Automobile Engine Production in Mexico, the United States and Canada", Monograph series, N° 26, San Diego, Center for United States-Mexican Studies, University of California, 1987.

^c H. Shaiken, *Technology and work organization in Latin American motor vehicle industries (LC/R.1517)*, Santiago de Chile, 1995.

^d J. Carrillo, "Flexible production in the auto sector: the industrial reorganization at Ford-Mexico", *World Development*, vol. 23, N° 1, 1995.

2. Argentina y Brasil: distintas visiones de la industria automotriz dentro del Mercosur

La segunda iniciativa de integración regional de relevancia para la industria automotriz de América Latina, está vinculada al Mercosur, que ha incorporado disposiciones especiales para el fomento de este sector en la subregión. Estas medidas han buscado racionalizar la capacidad productiva de los países miembros, para darle una inserción más dinámica en las redes de producción de las empresas terminales, sobre todo europeas. Con todo, los resultados palidecen con respecto a los de la industria automotriz en México. En esta última, el TLC consolidó su condición de plataforma de producción y exportación de vehículos y motores. En cambio, la industria automotriz en el Mercosur se ha insertado en redes subregionales de producción integrada cuya transición al mercado mundial es incierta. En julio de 1998, Argentina y Brasil no pudieron superar sus diferencias, entre otras, con respecto al arancel externo común para la industria automotriz del Mercosur (*New York Times*, 1998).¹³

Al comparar el volumen de producción de vehículos de pasajeros y el peso relativo de las exportaciones, se puede apreciar nítidamente la diferente inserción global de las industrias automotrices en ambos extremos de América Latina (véase el cuadro IV.5). En efecto, entre 1995 y 1997, las exportaciones conjuntas de Argentina y Brasil sumaron un poco menos de la

¹³ Otras diferencias entre Brasil y Argentina están relacionadas con los incentivos que tendrían los productores brasileños y la forma de calcular el nivel de contenido nacional de autopartes necesario para considerar que un vehículo pertenece a la categoría "Mercosur". Se planteó si debe calcularse binacionalmente, o se fijan cuotas mínimas de este porcentaje para cada país —por ejemplo, establecer que si el contenido regional mínimo es 60%, un 30% como mínimo debe ser argentino.

mitad de las ventas externas de México, las que alcanzaron 676 900 unidades por año. Asimismo, mientras Argentina y Brasil exportaban una proporción menor de la producción de automóviles —32% y 16% respectivamente—, México se acercaba al 80%. Dicho de otro modo, hay claras diferencias con respecto a la dimensión de la competitividad internacional de la industria automotriz mexicana comparada con la del Mercosur, así como significativas desigualdades entre la de Argentina y Brasil.

a) *Brasil: economías de escala para ampliar el mercado interno*

Después de un crecimiento sólido en los años sesenta y setenta —basado en el mercado interno— las empresas brasileñas fabricantes de vehículos fueron duramente golpeadas por la recesión interna de la década de 1980. La situación de inestabilidad perjudicó a las empresas terminales —incluso comprometiendo su supervivencia— y la reestructuración de su capacidad productiva, que le hubiese permitido competir en mercados de países industrializados, demoró varios años en producirse. Por razones de costo y calidad, era muy poco factible un aumento permanente de las exportaciones. En este contexto, se dieron algunas salidas poco convencionales como la fusión de las actividades nacionales de empresas que previamente eran competidoras, con el propósito de aprovechar las economías de escala y reducir los costos de operación. La más notoria experiencia de ese tipo fue la creación de Autolatina, que fusionaba las operaciones de Volkswagen y Ford, la cual se mantuvo en funcionamiento hasta 1995.

En los años noventa, en buena parte favorecido por la estabilidad macroeconómica, se inició el repunte de la industria automotriz brasileña (*Gazeta mercantil*, 1998a; Quadros y otros, 1997; Ferro, 1995; Posthuma, 1995 y 1997). La IED mejoró la competitividad internacional de la industria; no obstante, aún es muy reciente y los cambios han sido menos profundos. Entre 1990 y 1997 la producción de vehículos se duplicó, pasando de 914 500 a 2 067 000 unidades (véase el cuadro IV.9). No obstante, una posible reorientación hacia los mercados externos fue coartada por la apreciación cambiaria¹⁴ y por el hecho que resultaba mucho más rentable vender vehículos en el mercado interno brasileño. Esta expansión se apoyó en forma proporcional en los mercados externos e internos, canalizando hacia las exportaciones cerca del 20% de la producción total de vehículos. Incluso, el mejoramiento de la productividad durante el período —7.7 a 19.8 vehículos por empleado por año— no fue suficiente para aumentar la proporción de vehículos exportados. Pese a que una mayor proporción de las exportaciones brasileñas se dirigía a los países del Mercosur (especialmente a Argentina), la participación de Brasil en las importaciones totales de automóviles del esquema de integración se deterioró. Por consiguiente, con este nivel de ventas externas, fue imposible evitar un cuantioso déficit comercial, dada la trayectoria ascendente de las importaciones que acompañó la reactivación de la actividad interna (véase el cuadro IV.9).

¹⁴ Con la aplicación del programa de estabilización (Plan Real), las autoridades económicas brasileñas utilizaron el tipo de cambio nominal como ancla para controlar las expectativas inflacionarias.

Cuadro IV.9

BRASIL: COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, 1990-1997*(En miles de millones de dólares y porcentajes)*

	1990	1994	1995	1996	1997
Producción (miles de unidades) ^a	914.5	1 581.4	1 629.0	1 813.9	2 067.0
- para el mercado nacional	712.6	1 203.8	1 366.0	1 506.8	1 655.0
- para exportar	187.3	377.6	263.0	305.7	412.0
Empleados (miles de personas)	117.4	107.1	104.6	101.9	106.1
Exportaciones	1.9	2.7	3.0	2.4	4.6
- % a Argentina	2.4	35.1	30.8	42.3	..
- % de las importaciones del Mercosur	17.5	15.6	14.0
- como % de las exportaciones de Brasil al Mercosur	14.3	21.5	20.7
Importaciones	0.7	2.6	4.8	4.9	5.4
Balance comercial	1.2	0.1	-1.9	-2.3	-0.8

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores (ANFAVEA) de Brasil y cálculos del programa computacional Análisis de la Competitividad de los Países (CAN) y el Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI) de la CEPAL.

^a Vehículos para pasajeros, comerciales y otros.

La política industrial brasileña para el subsector automotor estaba basada en dos ejes principales: estimular la recuperación de la producción y promover la modernización del subsector a fin de incrementar su orientación externa y así aliviar los problemas de balance de pagos. Durante los años noventa, el énfasis sobre la política automotriz se desplazó del primero al segundo de esos objetivos. El primer lineamiento se propuso inducir el crecimiento de la industria a través de la demanda interna y puso en marcha el programa del "Auto Popular". El segundo eje se concentró en aminorar el déficit comercial que acompañó al repunte de la actividad automotriz. Las disposiciones específicas para el subsector automotor adoptadas en el marco del Mercosur fueron un elemento central de este segundo eje de la política industrial brasileña.

El programa del "Auto Popular" consistió en una transferencia de ingresos públicos para subsidiar la compra privada de autos nuevos de tamaño reducido. Entre 1990 y 1993 se redujo a la mitad el impuesto a la compra de vehículos nuevos de cilindrada inferior a 1 000 cc (34.5% a 17%). Dicho recorte y los efectos de la concertación social lograda en la Cámara Sectorial repercutieron inmediatamente en una reducción de los precios al consumidor, lo que dio un impulso a las ventas de dichos vehículos en el mercado interno. Entre 1993 y 1997, se cuadruplicaron las ventas internas, pasando de 200 000 a 882 000 unidades, a pesar de que en 1995 el impuesto subió a 23%. Así, la participación de los automóviles pequeños en el mercado interno de los vehículos producidos en Brasil creció de 28% a 64% entre 1993 y 1997 (ANFAVEA, 1997). El auto popular se convirtió en la especialidad del subsector automotor brasileño. No obstante, a pesar que la industria de vehículos para pasajeros registró un importante crecimiento, no cambió —de manera significativa— su orientación hacia los mercados externos.

Durante la presente década, las empresas beneficiadas por esta especialización —Volkswagen, Fiat, Ford y General Motors—, introdujeron nuevos modelos de vehículos compactos fabricados en Brasil. Las ventas en el mercado interno de Volkswagen se centraron en el nuevo Gol, las de Fiat en el Uno y después en el Palio, las de Ford en sus modelos Fiesta y Ka, y las de General Motors en el Corsa. En 1997, tres de estos modelos —Gol, Palio y Corsa— tuvieron ventas anuales superiores a las 150 000 unidades.¹⁵

Paralelamente, a la orientación “hacia adentro” de la industria automotriz brasileña basada en el auto popular, el segundo eje de su política sectorial intentó insertarla de manera más estrecha con las cadenas internacionales de producción y comercio (Ferro, 1995). Así, las autoridades brasileñas firmaron una serie de protocolos con Argentina que posteriormente sirvieron de base para la creación del Mercosur.

- En 1988, el Protocolo sobre la Industria Automotriz (Protocolo 21) del Programa de Integración y Cooperación entre Argentina y Brasil especificó un esquema preciso para la desgravación arancelaria en el comercio binacional de vehículos automotores, basado en cuotas recíprocas sobre el total de vehículos para compensar los desequilibrios en el flujo de divisas.¹⁶
- En 1990, se incorporó el Protocolo 21 en el Acuerdo de Complementación Económica N° 14 firmado entre ambos países. En 1994, fue sustituido por el Mercosur.

Con arreglo a las disposiciones especiales para el sector automotor del Mercosur, el 1 de enero del año 2000 se establecería un mercado común, en el cual el comercio de vehículos terminados entre los países signatarios estará exento de aranceles, siempre que se cumplan la normas de origen que establecen la presencia de al menos 60% de contenido subregional. De lo contrario se les aplicará un arancel común, vigente para todo el comercio de productos automotores originados fuera de la subregión. Finalmente, conviene subrayar la importancia de las disposiciones especiales para la industria automotriz, ya que se impuso el requisito de mantener un balance comercial equilibrado —al interior de la subregión—, y eliminar todo subsidio gubernamental que distorsione los patrones de comercio e inversión.

La inestabilidad macroeconómica de Brasil alteró la apertura comercial en el sector automotor brasileño. En 1995, como respuesta a la crisis de balanza de pagos, los aranceles a la importación de vehículos se elevaron a 70%, a pesar de la vigencia de cuotas extraordinarias para la importación. Esto ocasionó fuertes reacciones de sus socios comerciales en Europa, Japón, la República de Corea e incluso Argentina. Las autoridades brasileñas pusieron en práctica un nuevo esquema de regulación para el sector: el “Régimen para la Industria Automotriz”. Este renovado marco regulatorio estableció una serie de incentivos y restricciones para estimular la

¹⁵ Los otros modelos registraron un volumen de ventas menor: Fiat-Uno 93 000 unidades, Ford Fiesta 79 000 y Ford Ka 48 000.

¹⁶ Entre 1989 y 1994, se contempló un ascenso gradual de las cuotas inicialmente establecidas. Además, el esquema incluyó medidas de política industrial y comercial cuya incidencia y verificación habría de hacerse al nivel de la empresa. Así, se especificaron listas de autopartes comunes y se estipuló que los flujos comerciales entre los países debían estar balanceados al nivel de la empresa.

instalación de nuevas plantas automotrices en el país. Asimismo, facilitó las importaciones de las empresas establecidas en Brasil, en la medida que mejoraran su desempeño exportador.

El Régimen para la Industria Automotriz restableció el calendario previo de desgravación arancelaria, partiendo con 35% en 1995 para luego ir disminuyendo progresivamente hasta llegar a 20% en el año 2000. Dicha baja arancelaria tuvo aplicación condicionada en función de que los importadores tuviesen o no instalaciones productivas en Brasil. Los primeros podían beneficiarse del arancel de 35%, mientras que los otros debían acogerse a uno de 70%. Se estableció una cuota máxima de 50 000 unidades para la importación de vehículos de empresas que carecieran de instalaciones locales en el país. Asimismo, se fijó una cuota mínima de 60% de contenido nacional en la producción de vehículos en Brasil.

La respuesta de las empresas extranjeras a estas medidas ha sido positiva, ya que están realizando fuertes inversiones directas en el subsector automotor brasileño. En efecto, las principales empresas transnacionales han hecho pública su intención de invertir entre 12 000 y 17 000 millones de dólares en la industria automotriz local en los próximos años, con el propósito de elevar la capacidad de producción anual a cerca de 3 millones de vehículos. La mayor parte de estas inversiones está siendo llevada a cabo por las principales empresas con operaciones en Brasil, destacándose General Motors (3 250 millones), Volkswagen (3 000 millones), Ford (2 500 millones) y Fiat (2 500 millones de dólares).¹⁷

b) Argentina: economías de escala a través de exportaciones subregionales

La industria automotriz en Argentina sufrió el agotamiento del modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones, en forma quizás más severa que la de Brasil (véase el cuadro IV.6). A la caída del mercado interno, en el que las ventas se redujeron de 218 600 a 81 100 vehículos para pasajeros entre 1980 y 1990, y a la tradicional dificultad de su industria de competir en los mercados mundiales —antes de 1990 las exportaciones nunca superaron 5 000 vehículos para pasajeros—, se sumaron los efectos de una aguda crisis macroeconómica. De hecho, la reestructuración de la industria automotriz argentina no hubiese sido posible sin el éxito en el combate a la hiperinflación. Paralelamente al mejoramiento del contexto económico, la industria recibió el impulso de una política sectorial diseñada para promover una mayor integración con Brasil: el Régimen de la Industria Automotriz de 1991 (Bolsa de Comercio de Córdoba, 1996; FIEL, 1997; Maceira, 1995; y UADE, 1996).

Estos dos elementos internos —de índole macroeconómica y microeconómica— aunados al factor externo dado por la necesidad de enfrentar el desafío japonés, repercutieron de manera positiva en las empresas terminales europeas y estadounidenses que procedieron a elevar su inversión directa en el sector automotor argentino. De hecho, retornaron algunas de las empresas

¹⁷ Además están los anuncios efectuados por Daimler Benz (980 millones), Scania (300 millones) y Volvo (150 millones de dólares), como los de nuevas empresas que se incorporaron recientemente al mercado: Renault (1 000 millones), Asia Motors (719 millones), PSA (600 millones), Toyota (600 millones), Honda (400 millones), Chrysler (565 millones), Hyundai (286 millones), Audi (250 millones) y BMW (250 millones de dólares) entre otras.

—Fiat, Chrysler, General Motors, Renault y Peugeot—¹⁸ que se habían retirado del mercado argentino durante la prolongada crisis económica.

En 1991, se suscribió el Acuerdo para la Reconversión de la Industria Automotriz, que constituyó un importante estímulo para el sector. En esencia, la nueva política nacional puso en vigor una serie de incentivos comerciales y medidas de política industrial orientadas a promover una mayor inversión de las empresas terminales para modernizar y ampliar la capacidad de producción y de exportación de vehículos.¹⁹ Para la mayoría de las plantas de vehículos existentes en ese entonces en Argentina, las nuevas exigencias obligaban a ejecutar proyectos de inversión para modernizar el equipo productivo y así mejorar su competitividad internacional. De este modo, el comercio exterior se convirtió en un factor importante en la industria automotriz argentina.

Entre 1990 y 1997, la productividad de la industria mejoró notablemente —5.7 a 17.8 autos por empleado—, la producción de toda clase de vehículos se cuadruplicó y el sector se mostró capaz de sobrevivir a los efectos de la crisis financiera mexicana (efecto tequila). Estos resultados fueron posibles gracias a la nueva capacidad exportadora de la industria automotriz argentina, la que se incrementó de 1 100 a 208 200 unidades en este período. En 1997, las exportaciones representaron casi la mitad (46.7%) de la producción total. No obstante, estas ventas externas estaban dirigidas casi exclusivamente al Mercosur y muy particularmente al mercado brasileño (85.5% en 1996). La industria automotriz argentina aumentaba la participación en las importaciones automotrices del Mercosur (de 8.9% a 12.9% entre 1990 y 1995) y las exportaciones de Argentina al Mercosur se especializaban cada vez más en vehículos (de 6% a 18.2% de las exportaciones totales entre 1990 y 1995).

El establecimiento de controles de precios a la venta de vehículos nuevos en el mercado interno constituyó un incentivo adicional al mencionado Acuerdo, ya que buscaba estimular la demanda interna. En 1991, a comienzos de la aplicación del Plan de Convertibilidad, estos controles significaron un recorte de 33% en los precios de los vehículos, lo que estimuló a las empresas terminales a realizar mayores esfuerzos para producir en Argentina.²⁰ Un tiempo después comenzó la exportación, como respuesta más bien a incentivos del régimen automotor, y no tanto a la baja de precios. A las empresas radicadas en el país que exportaran se les permitía importar un volumen equivalente de vehículos con un arancel preferencial. Por lo tanto, la

¹⁸ Las empresas Fiat y Renault se retiraron como accionistas mayoritarios de Sevel y Compañía Interamericana de Automóviles S.A. (CIADEA). En ambos casos conservaron una participación minoritaria en sociedades dirigidas por empresarios locales, las cuales producían vehículos Renault y Fiat bajo licencia.

¹⁹ El Acuerdo estableció incentivos fiscales para las empresas terminales que se habían comprometido efectivamente a llevar adelante proyectos de inversión para reestructurar la planta automotriz del país. Entre estas disposiciones destacaba el arancel de 2% a las importaciones de vehículos que realizaran los productores nacionales —cuando para el resto era diez veces mayor (20%). De hecho, la importación por estos últimos estaba sujeta a restricciones cuantitativas (10% de las ventas internas) y a permisos limitados, otorgados mediante subasta. La cuota mínima al contenido nacional en la producción de vehículos se redujo de 80% a 60%, y se estableció —a nivel de empresa— la obligación de mantener un balance al menos compensado entre importaciones y exportaciones.

²⁰ El porcentaje de la reducción fue el resultado en gran medida de rebajas de impuestos, y en menor medida se puede atribuir al “sacrificio” de las terminales.

exportación era el requisito necesario para producir e importar en condiciones preferenciales en la Argentina.

Cuadro IV.10
ARGENTINA: COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ , 1990-1997
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

	1990	1994	1995	1996	1997
Producción (miles de vehículos ^a)	99.6	408.8	285.4	312.9	445.9
- para el mercado nacional	98.5	370.1	232.7	203.9	237.7
- para exportar	1.1	38.7	52.7	109.0	208.2
Empleados (miles de personas)	17.4	25.7	21.4	22.7	25.0
Exportaciones	0.3	1.0	1.4	1.8	2.8
- % a Brasil	35.0	75.4	90.0	85.5	..
- % de las importaciones del Mercosur	8.9	12.5	12.9
- como % de las exportaciones de Argentina al Mercosur	6.0	18.3	18.2
Importaciones	0.4	3.4	2.4	3.3	4.9
Balance comercial	-0.1	-2.4	-1.0	-1.5	-2.1

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA) de Argentina, varias publicaciones de industrias y cálculos suministrados por el programa computacional Análisis de la Competitividad de los Países (CAN) y el Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI) de la CEPAL.

^a Vehículos para pasajeros, comerciales y otros.

La compensación forzosa del comercio bilateral de productos de la industria automotriz concertados en el Protocolo 21, y luego incorporados al Acuerdo de Complementación Económica N° 14, estimularon a las empresas terminales argentinas a exportar a Brasil. En 1996, gracias a estos acuerdos bilaterales, se vendieron unas 103 000 unidades a Brasil, lo que constituyó casi el 50% del total de las importaciones anuales de automóviles que realiza este país. Tomando en cuenta la magnitud de la participación de Argentina en el mercado brasileño—5 000 a 35 000 unidades entre 1989 a 1994—, el volumen exportado es impresionante.

El éxito exportador de la industria automotriz fue acompañado de un crecimiento aún mayor de las importaciones en el mercado interno. En 1997, éstas llegaron a 4 900 millones de dólares, evidenciándose un déficit comercial creciente, que pasó de 100 millones a 2 100 millones de dólares entre 1990 y 1997. Esta tendencia contrasta con la experiencia de México, país en que la reestructuración de la industria automotriz permitió generar un superávit comercial en los últimos dos años.

Tras la mayor propensión exportadora de la industria automotriz argentina está una fuerte oleada de inversión de las principales empresas terminales de origen extranjero. Entre 1991 y 1995, se anunciaron inversiones por un valor de aproximadamente 2 200 millones de dólares para modernizar la antigua planta de Ford e instalar y poner en marcha nuevas instalaciones General Motors, Volkswagen y Fiat. Dichas inversiones se realizaron con posterioridad a 1995, General Motors comenzó sus operaciones en 1998 y Fiat en 1997. Así, por primera vez, como resultado de este proceso de modernización y acumulación de capital fijo, la industria automotriz tuvo un perfil más competitivo.

De acuerdo con algunas estimaciones, para el período 1995-2000, la IED en la industria automotriz podría llegar a unos 4 000 o 5 000 millones de dólares, destacándose las de empresas con larga presencia en el país, como General Motors (1 100 millones), Ford (1 000 millones), Fiat (645 millones) y Volkswagen (280 millones de dólares)²¹ (Mortimore, 1998a). Estos flujos de IED y el proceso de acumulación de capital fijo asociado a ellos, permitirían elevar la capacidad de producción anual de vehículos a 800 000 unidades, es decir al doble de la demanda interna estimada.

En las páginas anteriores se han examinado los rasgos más importantes de la evolución en los años noventa de la industria automotriz en Argentina y Brasil, los dos miembros del Mercosur con elevada capacidad de producción de vehículos automotores. Como se vio, en estos casos al igual que en el de México, la senda de crecimiento de la industria automotriz y su reestructuración estuvieron dictados por la conducta de la IED de las empresas terminales en el contexto de los esquemas regulatorios —tanto nacionales como subregionales. El caso de Fiat permite entender mejor este fenómeno y subrayar ciertas diferencias en las estrategias seguidas por las empresas transnacionales con respecto a la industria automotriz de Argentina y Brasil (véase el recuadro IV.3).

Recuadro IV.3

LA ESTRATEGIA DEFENSIVA DE FIAT EN ARGENTINA, BRASIL Y EL MERCOSUR

Para la empresa italiana Fiat, como para buena parte de las terminales de tamaño mediano ubicadas en el segundo rango de la competencia mundial, el desafío asiático representa una fuerte amenaza. Con un sistema de producción muy centralizado en su país de origen, y una especialización en el auto pequeño, será muy vulnerable a la competencia de las empresas japonesas y coreanas cuando termine la vigencia en Italia de las actuales restricciones a las importaciones y de la política nacional para promover la renovación del parque automotor. En 1997, Fiat (Italia) alcanzó ventas globales por un total de 50 600 millones de dólares, fuertemente concentradas en Europa occidental. Esta empresa tiene un carácter como productor global geográficamente limitado, a pesar de sus recientes inversiones conjuntas en India y Rusia.

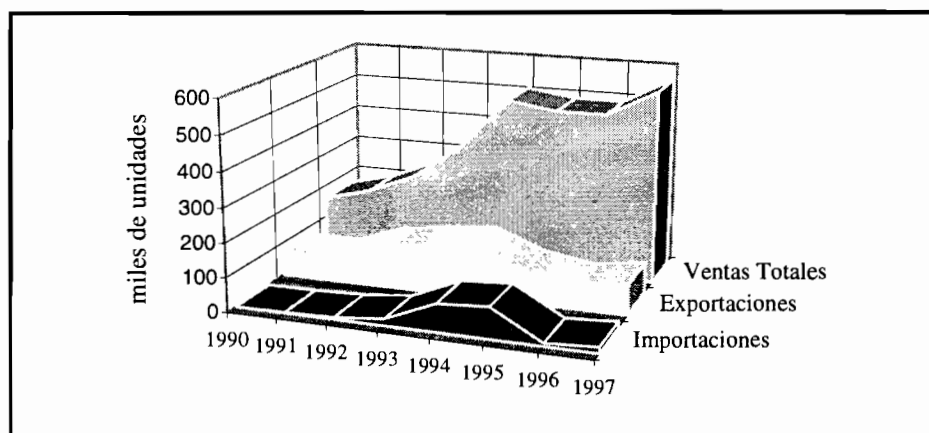
Brasil constituye su principal inversión fuera de Italia y aporta una proporción considerable de las ventas mundiales de la empresa (20% en 1997). También es muy importante para la economía brasileña, ya que actualmente es una de las mayores empresas extranjeras del país (véase el cuadro II.6). El éxito de Fiat en Brasil se debe fundamentalmente a su estrategia de penetración del mercado de autos compactos —cuya participación pasó de 14.6% a 37% entre 1990 y 1997—, que se vio favorecida por la política brasileña del Auto Popular. Estos resultados son consecuencia de cuantiosas inversiones directas para reestructurar y modernizar sus operaciones en Betim, y especializarse en sólo dos modelos —el Uno y el Palio— a fin de aprovechar las economías de escala y, por ende, mejorar su eficiencia y productividad.^a En 1997, la producción de sus plantas en Brasil alcanzó un total de 552 575 vehículos (32.9% de la producción de Brasil) de los cuales 94% fueron autos para pasajeros, que correspondieron en aproximadamente dos terceras partes a modelos compactos —115 000 unidades de Uno y 388 000 unidades de Palio. Con estos dos modelos, logró un volumen medio de producción muy superior al obtenido con anterioridad cuando colocaba seis modelos diferentes en el mercado: Uno, Tempra, Premio, y Elba para el consumo interno y Duna y Spazio, armados mediante el sistema de montaje CKD, para la exportación. Asimismo, el reposicionamiento de Fiat en el mercado brasileño ha significado una revisión del papel relativo de las exportaciones e importaciones de sus vehículos.

²¹ Además, se esperan cuantiosas inversiones de algunos recién llegados (o retornados) como Daewoo (610 millones), Renault (500 millones), Toyota (150 millones), Chrysler (80 millones), Mercedes Benz (80 millones), Scania (15 millones), Iveco-Fiat (8 millones de dólares).

Recuadro IV.3 (cont.)

La especialización de su producción en ambos modelos —de precio económico y amplia demanda interna— estuvo acompañada de una caída en las exportaciones e importaciones de autos terminados. Las operaciones de Fiat (Brasil) se centran en la venta del auto económico en el mercado brasileño y el comercio internacional es poco relevante. Las exportaciones se redujeron de 150 000 a 70 000 unidades entre 1994 y 1996. En el contexto de su fuerte programa de inversiones, se ha registrado un elevado déficit comercial de 2 340 millones de dólares (exportaciones de 330 millones e importaciones de 2 670 millones de dólares, véase el gráfico siguiente).

FIAT (BRASIL): VENTAS TOTALES, IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE VEHÍCULOS PARA PASAJEROS, 1990-1997



Fuente: CEPAL, sobre la base de información de la Asociación Nacional de Fabricantes de vehículos automotores (ANFAVEA) de Brasil.

Después del éxito obtenido con el auto compacto en Brasil, Fiat (Brasil) comenzó a dar mayor importancia al potencial del Mercosur. En 1997, de acuerdo con antecedentes preliminares, con exportaciones mensuales de 7 000 unidades mensuales del nuevo modelo Palio destinado a economías en desarrollo y otra versión del mismo Palio (Weekend) al mercado europeo, el débil esfuerzo exportador de Fiat se estaría corrigiendo.^b Con inversiones anunciadas por 2 100 millones de dólares por ejecutarse en el período 1998-2000, se afianza el compromiso de Fiat por consolidar su liderazgo en el segmento de autos compactos y poner en práctica una nueva estrategia para exportar al Mercosur y otros países.

En 1995, se inició la segunda parte de la estrategia de Fiat en la región, al reiniciar sus actividades productivas en Argentina, después de muchos años de ausencia. En la década de 1980 optó por retirarse y dejar sus instalaciones locales —fusionadas con las de Peugeot— al grupo argentino SEVEL, que se dedicaba al ensamblaje y venta de vehículos Fiat con arreglo a un acuerdo de licencias. Dadas las favorables perspectivas del Mercosur y las disposiciones bilaterales concernientes a la industria automotriz, Fiat reanudó sus operaciones en Argentina, está vez especializándose en autos medianos de modo de complementar sus operaciones con las de Brasil. En 1997, dos años después, su participación en el mercado argentino de vehículos alcanza el 22%.^c Por su parte, el grupo SEVEL continuó con el ensamblaje de automóviles, pero con una presencia cada vez menor en el mercado.

La inversión más importante de Fiat en Argentina ascendió a 600 millones de dólares y se destinó a la instalación de una nueva planta en Córdoba con capacidad para producir 200 000 unidades de un modelo de camioneta de la línea Palio/Siena destinado principalmente al Mercosur. En 1996, Fiat (Argentina) ensambló casi 100 000 vehículos, correspondientes a sus modelos Siena (35 000), Uno (32 000), Duna (15 000), y Palio (13 000). Cabe señalar que Fiat cuenta también con una planta moderna para producir motores.

Recuadro IV.3 (concl.)

En síntesis, la estrategia de Fiat en Brasil y Argentina significó un paso hacia la globalización selectiva de su matriz de producción de vehículos y contó con dos elementos centrales:

- la defensa de su presencia en un mercado (Brasil) muy atractivo en término de ventas actuales (autos económicos); y
- el afianzamiento de su participación en un mercado ampliado de grandes ventas potenciales (Mercosur).

A través de inversiones en ambos países logró modernizar y ampliar su planta de producción de vehículos, incluso sentando la base para un sistema *subregional* de producción integrada. Esto le ha permitido especializar su producción en pocos modelos, aprovechando las economías de escala, y aumentar la eficiencia y la productividad.

El caso de Fiat en el Mercosur demuestra como una empresa de segundo orden trata de defender su participación en el mercado de Brasil y mejorar su capacidad de competir en un mercado ampliado. La estrategia empresarial se adaptó a las políticas cambiantes de Brasil y las distintas visiones estratégicas que se tuvieron con respecto al Mercosur. Esta renovada especialización subregional buscaba aprovechar las oportunidades que abrieron las disposiciones transitorias del sistema regulatorio con el propósito de desarrollar la industria automotriz y robustecer su comercio en la subregión. Este último elemento de la estrategia empresarial todavía está en una etapa inicial y aún no logra arrojar saldos comerciales positivos.

^a "Entrevista con Roberto Vedovato-Grupo Fiat: US\$ 2,1 bilhões em novos investimentos", *SUMA Económica*, julio de 1998.

^b *Ibid.*, p.7.

^c Universidad Argentina de la Empresa (UADE), "La industria automotriz en Argentina. Informe sectorial", N° 7, Buenos Aires, julio de 1998.

C. CONCLUSIONES

La inversión extranjera ha sido —y sigue siendo— motor de la industria automotriz en América Latina. El abrupto ingreso de las empresas japonesas en el mercado mundial de automóviles y el desafío que plantearon para las industrias competidoras, provocó un cambio en las estrategias globales de las empresas de Estados Unidos y Europa, lo que permitió que algunos países de América Latina se integraran en los sistemas incipientes de producción regional o subregional de vehículos y motores. Así, la situación actual de la industria automotriz latinoamericana no es el resultado de flujos de IED de las armadoras japonesas para establecerse en la región, sino de la reacción de las empresas estadounidenses y europeas quienes invirtieron en América Latina para mejorar su competitividad en los mercados externos o mantener su participación en mercados internos de alto potencial de crecimiento y en avanzado proceso de apertura comercial.

Paralelamente a los cambios en el mercado mundial de automóviles, los gobiernos de la región han adoptado reformas radicales en la conducción de las políticas económicas nacionales. Así, el mercado está adquiriendo un papel central en la asignación de recursos, se están eliminando las barreras proteccionistas tradicionales al comercio internacional, se están abandonando las políticas industriales selectivas, suprimiendo los subsidios y eliminando las restricciones a la iniciativa privada, nacional o extranjera. No obstante, se han producido importantes excepciones en el subsector automotor en el contexto de los esquemas de integración.

En la última década, se han establecido esquemas de integración que básicamente crean barreras comunes proteccionistas para promover el comercio dentro del bloque. Estas transacciones comerciales cuentan con normas de origen que favorecen la producción subregional en la medida que sean relativamente competitivas. De este modo, se busca estimular la inversión, la producción y las exportaciones dentro de la subregión.

En América Latina y el Caribe destacan dos iniciativas: el TLC y el Mercosur. Asimismo, ambas incorporaron medidas especiales sobre la industria automotriz, que contemplaban disposiciones legales aplicables incluso en los períodos de transición hacia la plena ejecución de los acuerdos. En esencia, estas medidas transitorias otorgaron un tratamiento preferencial a la producción automotriz subregional. Además, extendieron el período de protección comercial y graduaron o limitaron la eliminación de incentivos y requisitos sobre el contenido regional, la generación de divisas y exportaciones.

En el TLC y el Mercosur participan tres economías de la región en las que la industria automotriz se ha mostrado muy dinámica. En ellas, aunque en distinto grado, la IED ha transformado y reestructurado su capacidad de producción de vehículos colocándolas en mejor posición competitiva, ya sea en los mercados externos o ante las importaciones de vehículos en su propio mercado. Sin embargo, en los años noventa, han sido muy diferentes los avances en la transformación de su capacidad productiva y, con ello, en su forma de inserción en las redes regionales o subregionales de producción integrada de vehículos y motores.

Durante la última década, se reestructuraron efectivamente las industrias automotrices de México, por un lado, y de Argentina y Brasil, por otro. Estas industrias además de aumentar en forma significativa sus niveles de producción, modernizaron y mejoraron su desempeño en términos de productividad y competitividad internacional. No obstante, tienen diferencias que permiten distinguir entre estos casos.

La experiencia mexicana se ha considerado más positiva. Desde el punto de vista de la productividad casi duplicó (33 automóviles por empleado) la registrada en Argentina y Brasil; su competitividad internacional es muy superior, no sólo en cuanto al volumen (20 800 millones de dólares por concepto de exportaciones en 1997) sino también por el hecho de colocar su producción en un mercado más exigente —el más grande del mundo, América del Norte, donde ha duplicando con creces su participación— y por el elevado superávit comercial que ha registrado (7 800 millones de dólares en 1997). No obstante, también es cierto que la industria mexicana —para lograr la reestructuración competitiva— tuvo que bajar sus exigencias relativas al contenido nacional (de 60% a 30% en el caso de los modelos para exportación) y dejar de lado en cierta medida a la industria de autopartes —previamente reservada a empresas nacionales. De este modo, se ha establecido una industria automotriz ágil y competitiva, dedicada a la exportación y capaz de incrementar sus ventas externas cuando se producía una merma de la demanda nacional —como fue el caso después de la crisis del peso en diciembre de 1994. El TLC permitió consolidar los cambios realizados a través de las inversiones directas de las principales empresas transnacionales de la industria, sin mayores conflictos entre los países miembros.

La experiencia de Ford (México) capta muy bien el sentido de la reestructuración competitiva de la industria automotriz mexicana. Para defender su participación en su mercado de origen contra el desafío asiático, Ford hizo fuertes inversiones directas en México para establecer plantas productoras de motores y vehículos para la exportación capaces de competir en el mercado mundial. Asimismo, Ford —gracias a su asociación con Mazda— aplicó en estas plantas, tecnologías y sistemas de organización de categoría mundial, con resultados sorprendentes en términos del incremento de su competitividad en el mercado de América del Norte, incluso frente a las empresas japonesas que allí operaban.

Desde esta misma perspectiva se pueden apreciar mejor algunas de las deficiencias de la industria automotriz del Mercosur. En los casos de Argentina y Brasil —en relación con México—, la productividad (19.5 y 17.8 vehículos por empleado) es sustancialmente menor, así como lo es la competitividad internacional, tanto en cuanto a la dimensión (exportaciones de 4 600 millones y 2 800 millones de dólares en 1997), como a las características de su mercado de destino (Mercosur). En agosto de 1998, una caída de la demanda brasileña produjo la suspensión de las actividades en algunas plantas argentinas, debido a su falta de competitividad para exportar a otros mercados más exigentes (*América economía*, 13 de agosto de 1998, p. 12). Asimismo, ambas industrias arrojan significativos déficit comerciales, como resultado de las escasas exportaciones de vehículos y las fuertes importaciones de autopartes (y vehículos en el caso de Argentina).

Simultáneamente, se ha manifestado una relación conflictiva entre los principales socios del Mercosur —Argentina y Brasil—, debido a la alta dependencia de la industria automotriz respecto del mercado brasileño. Estos inconvenientes se manifiestan cuando Brasil ha restringido las importaciones en épocas de dificultades de balance de pago (1995), desviado IED a través de incentivos, o cuando hay desacuerdo sobre el nivel de protección externa para la industria automotriz del Mercosur (1998). De hecho, ambos países no tienen una visión homogénea en relación con la industria automotriz dentro de este esquema de integración. Brasil, ha puesto el énfasis de su política automotriz en el mercado nacional y en automóviles compactos, mientras que Argentina ha apostado a la consolidación del mercado subregional.

La experiencia de Fiat en Argentina y Brasil es un claro ejemplo de la reestructuración de la industria automotriz en estos países. Fiat posee un sistema internacional de producción bastante limitado, en el cual Brasil figura como su principal inversión fuera de Europa occidental. La estrategia fundamental de Fiat frente al desafío asiático fue defender su participación en el mercado brasileño, para lo cual realizó inversiones a fin de especializarse en dos modelos de auto popular. Una vez consolidada su posición en el segmento principal del mercado interno brasileño, Fiat contempló las oportunidades ofrecidas por el Mercosur. A principio de los años ochenta, Fiat se había retirado de Argentina, funcionando desde entonces con arreglo a un acuerdo de licencia suscrito con la empresa nacional, Sevel. Su posterior retorno a Argentina se explica básicamente en términos de la especialización promovida por el comercio compensado. Así, la experiencia de esta empresa italiana capta las dos visiones de Mercosur encarnadas por Argentina y Brasil.

En este sentido, la influencia de la política nacional ha sido, en algunas ocasiones, más importante que la política subregional y ha afectado fuertemente a las inversiones directas

llevadas a cabo por Fiat. Además, la incertidumbre respecto del acceso a los mercados repercute negativamente en las inversiones dirigidas a plantas para la exportación. En los dos últimos años, las operaciones de Fiat han producido un amplio déficit comercial en Brasil. Así, el ejemplo de Fiat en el Mercosur muestra algunos de los problemas que pueden surgir de la superposición de la situación competitiva en el mercado internacional, la variabilidad de las políticas nacionales y subregionales, y las estrategias empresariales de un competidor de segundo orden.

El análisis de los ejemplos de las industrias automotrices de México dentro del TLC y de Argentina y Brasil dentro del Mercosur, tal como las experiencias particulares de Ford y Fiat, indican que una buena apreciación de la situación competitiva en el mercado internacional de automóviles, combinada con un conocimiento de las estrategias corporativas de los agentes más importantes de la industria, permite una mejor definición de las metas de las políticas nacionales y subregionales de la industria automotriz y una mayor probabilidad de éxito.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, J. (1997), *Reindustrialización y región: el occidente colombiano en el entorno mundial*, Santafé de Bogotá, Centro Regional de Estudios del Tercer Mundo (CRESET)/Corpes de Occidente.
- Adriano, Andreas y Lilian Satomi (1998), "Marcha atrás", *América economía*, Santiago de Chile, 22 de octubre.
- AES Corp. (1998), *1997 Annual Report*, Arlington [http://www.aesc.com].
- Agosín, Manuel (comp.) (1996), *Inversión extranjera directa en América Latina: su contribución al desarrollo*, Santiago de Chile, Banco Interamericano de Desarrollo/Fondo de Cultura Económica.
- Agosín, Manuel y otros (1993), "Los capitales extranjeros en las economías latinoamericanas: el caso de Chile", serie de Documentos de trabajo, N° 146, Washington, D.C., Departamento de Desarrollo Económico y Social, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), mayo.
- América economía* (1998a), "Las 500 mayores empresas de América Latina. Edición 1998-1999", Santiago de Chile, 19 de noviembre.
- _____ (1998b), "Los 200 mayores exportadores de América Latina", Santiago de Chile, 16 de julio.
- _____ (1997), "Las 500 mayores empresas de América Latina. Edición 1997-1998", Santiago de Chile, noviembre.
- _____ (1996), "Negociado y firmado", Santiago de Chile, varios números.
- AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz) (1997), *La industria automotriz en 1997*, México, D.F., diciembre.
- Andersen Consulting (1994), *Worldwide Manufacturing Competitiveness Study. The Second Lean Enterprise Report*, Londres.
- _____ (1992), *Lean Enterprise Benchmarking Project*, Londres.
- ANFAVEA (Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores) (1997), *Statistical Yearbook of the Brazilian Automotive Industry, 1957-1997*, São Paulo, octubre.
- _____ (1995), *Rumo ao futuro: os acordos setoriais automotivos de 1992, 1993 e 1995*, São Paulo.
- Apertura* (1998), "Guía de Mergers & Acquisitions y finanzas corporativas, 1998", edición especial, Buenos Aires, abril.
- Asheshov, Nicholas (1995), *The Peru Inc. Sourcebook, 1995*, Lima.
- Bachelet, Pablo (1998a), "El peligro de estar desconectado", *América economía*, Santiago de Chile, 23 de abril.
- _____ (1998b), "Modelo para desarmar", *América economía*, Santiago de Chile, 2 de julio.
- _____ (1997a), "Eléctricas: espaldas anchas", *América economía*, Santiago de Chile, septiembre.

- _____ (1997b), "GM Chile: colgando de un hilo", *América economía*, N° 120, Santiago de Chile, junio.
- Banco Central de Chile (1998a), "Serie revisada de balanza de pagos, 1989-1997", *Boletín mensual*, N° 841, Santiago de Chile, febrero.
- _____ (1998b), *Informe económico y financiero al 15 de agosto de 1998*, Santiago de Chile, Gerencia de Investigación Económica, agosto.
- Banco Central de Venezuela (1997), "Declaración de fines de año del presidente del BCV", *Comunicado*, Caracas, 26 de diciembre.
- Banco Central do Brasil (1998a), *Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil. Ano-Base 1995*, Brasilia.
- _____ (1998b), *Informações económicas. Nota para a imprensa*, Brasilia, 16 de junio [http://www.bcb.gov.br].
- _____, *Boletim do Banco Central do Brasil*, Brasilia, varios números .
- Banco de México (1998), *Informe anual, 1997*, México, D.F.
- Bargas, Sylvia (1998), "Direct investment positions for 1997. Country and industry detail", *Survey of Current Business*, vol. 78, N° 7, Washington, D.C., Oficina de Análisis Económicos, Departamento de Comercio, julio.
- Barros, O. (1993), "Oportunidades abertas para o Brasil face aos fluxos globais de investimento de risco e de capitais financeiros nos anos 90", *Estudo de competitividade da indústria brasileira*, Campinas, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (MICT)/Fondo para el Financiamiento de Estudios y Proyectos (FINEP)/Programa de Apoyo al Desarrollo Científico y Tecnológico (PADCT).
- Baumann, R. (1993), "Uma avaliação das exportações intra-firma do Brasil: 1980-1990", *Pesquisa e planejamento econômico*, vol. 23, N° 3, diciembre.
- Behrens, Roberto (1992), *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile: 1974-1989. El papel del capital extranjero y la estrategia nacional de desarrollo*, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 86 (LC/G.1678-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.8.
- Bennett, Douglas y Kenneth Sharpe (1985), *Transnational Corporations Versus the State: the Political Economy of the Mexican Auto Industry*, Princeton, Princeton University Press.
- BID/IRELA (Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas) (1998), *Inversión extranjera en América Latina: la perspectiva de los principales inversionistas*, Madrid.
- _____ (1996), *Foreign Direct Investment in Latin America in the 1990s*, Madrid.
- Bielschowsky, R. (1998), "Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do Real: o mini-ciclo de modernizações, 1995-1997", Brasilia, Oficina de la CEPAL en Brasilia, inédito.
- Bielschowsky, R. y G. Stumpo (1995), "Empresas transnacionales manufactureras en cuatro estilos de reestructuración en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil, Chile y México después de la sustitución de importaciones", serie Desarrollo productivo, N° 20 (LC/G.1857), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), mayo.
- Bisang, Roberto (1998), "La estructura y dinámica de los conglomerados económicos en Argentina", *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos: expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*, Wilson Peres (comp.), México, D.F., Siglo Veintiuno Editores.

- Blomström, Magnus (1990), *Transnational Corporations and Manufacturing Exports From Developing Countries* (ST/CTC/101), Nueva York, Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (CET). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.90.II.A.21.
- BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) (1998), *Privatization in Brazil: 1991-1998*, Rio de Janeiro, Oficina Federal de Privatización, abril.
- Bolsa de Comercio de Córdoba (1996), "Análisis sectoriales de la economía argentina: evolución y perspectivas del sector automotriz y autopartista", Serie BCC, N° 6, Córdoba, Instituto de Investigaciones Económico-Financieras y del Mercado de Capitales, 20 de noviembre.
- Bonelli, R. y R.R. Gonçalves (1998), "Para onde vai a estrutura industrial brasileira?", Texto para discussão, N° 540, Rio de Janeiro, Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA).
- Bouzas, R. (1997), "Integración económica e inversión extranjera: la experiencia reciente de Argentina y Brasil", serie Desarrollo productivo, N° 32 (LC/G.1911), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), julio.
- Bowen, Sally y Raymond Collit (1997), "Fiebre petrolera", *Latin Trade*, vol. 5, N° 11, noviembre.
- BPI (Banco de Pagos Internacionales) (1998), *Annual Report*, Basilea.
- Business Latin America* (1998), "The troubled banking system is headed for a long-overdue overhaul", Londres, 13 de abril.
- Business Week* (1998), "Toyota's Okuda on catching up with Ford", 15 de junio.
- _____ (1997), "Toyota's crusade", 7 de abril.
- Bustos, Sergio (1998a), "Costa Rica: paraíso tecnológico", *Latin Trade*, vol. 6, N° 8, agosto.
- _____ (1998b), "¿Prosperará Brasil?", *Latin Trade*, vol. 6, N° 6, junio.
- Calderón, Álvaro (1993), "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), septiembre.
- Calderón, Álvaro y Ziga Vodusek (1998), "La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: un panorama", *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA).
- Calderón, Álvaro, Michael Mortimore y Wilson Peres (1996), "Mexico: foreign investment as a source of international competitiveness", *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, John Dunning y Rajeesh Narula (comps.), Routledge Studies in International Business and the World Economy, N° 3, Londres, Routledge.
- Calderón, Álvaro y Stephany Griffith-Jones (1995), "Los flujos de capital extranjero en la economía chilena. Renovado acceso y nuevos usos", serie Desarrollo productivo, N° 24 (LC/G.1868), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre.
- Cámara de Comercio de Santiago (1998a), *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones de empresas en América Latina. Informe 1998*, Santiago de Chile, Departamento de Estudios, junio.
- _____ (1998b), *Inversión detectada de empresas chilenas en el exterior, 1990-1997*, Santiago de Chile, marzo.
- Canuto, O. (1993), "Investimento direto externo e reestruturação industrial", Texto para discussão, N° 27, Instituto de Economía, Universidad Estadual de Campinas (UNICAMP).

- Carrillo, Jorge (1995), "Flexible production in the auto sector: the industrial reorganization at Ford-Mexico", *World Development*, vol. 23, N° 1, enero.
- Carrillo, Jorge y Michael Mortimore (1998), "Competitividad de la industria de televisores en México", *Revista latino-americana de estudios do trabalho*, año 4, N° 6, São Paulo.
- Castro, Alfredo (1998), "La apertura petrolera en Venezuela: ¿viraje irreversible hacia la privatización?", *Comercio exterior*, vol. 48, N° 3, México, D.F., marzo.
- CEP (Centro de Estudios para la Producción) (1998a), "La inversión extranjera en Argentina durante 1997", *Notas de la economía real*, N° 6, Buenos Aires, abril.
- _____ (1998b), "Inversión directa en la economía argentina", *Síntesis de la economía real*, N° 12, Buenos Aires, marzo.
- _____ (1998c), "Sector energético: gasoductos desde Argentina hacia sus vecinos", *Síntesis de la economía real*, N° 12, Buenos Aires, marzo.
- _____ (1998d), "Inversión en la economía de Chile durante 1998", *Síntesis de la economía real*, N° 18, Buenos Aires, septiembre.
- _____ (1997), *Síntesis de la economía real*, N° 2, Buenos Aires.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1998a), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1997 (LC/G.1985-P)*, Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.97.II.G.14.
- _____ (1998b), *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe. Edición 1997 (LC/G.1987-P)*, Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E/S.98.II.G.1.
- _____ (1998c), *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1997-1998 (LC/G.2032-P)*, Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.98.II.G.2.
- _____ (1998d), *Centroamérica, México y República Dominicana: maquila y transformación productiva (LC/MEX/L.359)*, México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, julio.
- _____ (1998e), *Indicadores económicos (LC/L.1101)*, Santiago de Chile, marzo.
- _____ (1997a), *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1997 (LC/G.1984-P)*, Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.97.II.G.13.
- _____ (1997b), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1996 (LC/G.1958-P)*, Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.97.II.G.7.
- _____ (1996), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1995 (LC/G.1890)*, Santiago de Chile, octubre.
- _____ (1993), *Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 1993: marco legal e información estadística (LC/R.1325)*, Santiago de Chile, diciembre.
- _____ (1983), *Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 31 (E/CEPAL/G.1259), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.83.II.G.28.
- CET (Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales) (1993), *From the Common Market to EC 92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations (ST/CTC/144)*, Nueva York, División de Empresas Transnacionales y Gestión/Departamento de Desarrollo Económico y Social. Publicación de las Naciones Unidas, N° E.93.II.A.2.

- _____ (1988), *Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial: tendencias y perspectivas* (ST/CTC/89), Nueva York, Naciones Unidas. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.88.II.A.7.
- Chudnovsky, Daniel y Andrés López (1998), “La inversión extranjera directa en la Argentina en los años 1990: tendencias determinantes y modalidades”, *Argentina de cara al mundo. 3 aportes para un debate necesario*, Buenos Aires, Centro de Economía Internacional (CEI)/ Secretaría de Relaciones Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, marzo.
- CIBS (Canada’s International Business Strategy) (1998), *Geographic Overview. Latin America and the Caribbean* [<http://dfait-maeci.gc.ca/english/trade/cibs/english/overview/overgla.htm>].
- Cid, Gonzalo, Álvaro Calderón y Michael Mortimore (1998), “Chile: empresas transnacionales, reestructuración industrial y competitividad internacional”, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
- CIE (Comité de Inversiones Extranjeras) (1997), *Informe anual, 1996*, Santiago de Chile.
- _____ (1996), *Chile: inversión extranjera en cifras, 1974-1995*, Santiago de Chile.
- CNI/CEPAL (Confederação Nacional da Indústria/Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1997), *Investimento na indústria brasileira, 1995-1999. Características e determinantes*, Brasilia.
- COINVERTIR (Corporación Invertir) (1998), “Inversión extranjera en Colombia. Informe del primer semestre de 1998”, Santafé de Bogotá, inédito.
- COINVERTIR/CEDE (Corporación Invertir/Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico) (1997), “Economía colombiana, 1997-1998”, Santafé de Bogotá, agosto.
- COINVERTIR/FEDESARROLLO (Corporación Invertir/Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo) (1997), “Colombia: siete años de apertura a la inversión extranjera, 1991-1997”, Santafé de Bogotá, septiembre.
- Colitt, Raymond (1998), “El regreso de Venezuela”, *Latin Trade*, vol. 6, N° 2, febrero.
- COMEX (Ministerio de Comercio Exterior) (1998), *Estrategia Nacional de Atracción de Inversiones*, San José de Costa Rica.
- _____ (1997), *Estrategia Nacional de Atracción de Inversiones*, San José de Costa Rica.
- Comisión Chilena del Cobre (1998a), *Boletín estadístico mensual*, Santiago de Chile, mayo.
- _____ (1998b), *Inversión extranjera en la minería chilena, 1997*, Santiago de Chile, mayo.
- CONITE (Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras) (1998a), *Boletín inversión extranjera*, vol. 3, N° 5, Lima.
- _____ (1998b), *Boletín inversión extranjera*, vol. 3, N° 4, Lima.
- _____ (1997a), “Perú: a la espera de capitales privados”, Santiago de Chile, 16 de junio.
- _____ (1997b), *Boletín inversión extranjera*, vol. 2, N° 12, Lima.
- Dalton, D. (1991), “Foreign Direct Investment in the US Automotive Industry”, Washington, D.C., Departamento de Comercio de los Estados Unidos, agosto.
- De María y Campos, Mauricio (cons.) (1992), *Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas*, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 83 (LC/G.1672-P), Santiago de Chile, agosto.
- De Quadros Carvalho, Ruy y Roberto Bernardes (1998), “Cambiando con la economía: la dinámica de empresas líderes en Brasil”, *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*, Wilson Peres (coord.), México, D.F., Siglo Veintiuno Editores.

- Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1998), *U.S. Direct Investment Abroad: 1994 Benchmark Survey. Final Results*, Washington, D.C., Oficina de Análisis Económicos, mayo.
- _____ (1997), *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and their Foreign Affiliates. Preliminary 1995 Estimates*, Washington, D.C., Oficina de Análisis Económicos, octubre.
- _____ (1992), *U.S. Direct Investment Abroad: 1989 Benchmark Survey. Final Results*, Washington, D.C., Oficina de Análisis Económicos, octubre.
- _____ (1985), *U.S. Direct Investment Abroad: 1982 Benchmark Survey Data. Final Results*, Washington, D.C., Oficina de Análisis Económicos, diciembre.
- _____ (1981), *U.S. Direct Investment Abroad, 1977*, Washington, D.C., Oficina de Análisis Económicos, abril.
- Desormeaux, Jorge (1989), "La inversión extranjera y su rol en el desarrollo de Chile", Documento de trabajo, N° 119, Santiago de Chile, Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile, julio.
- Dunning, John H. (1997), "The European Internal Market Programme and inbound foreign direct investment", *Journal of Common Market Studies*, vol. 35, N° 1, marzo-junio.
- Durán, José Elías (1998), "Los determinantes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: su impacto sobre el comercio y la integración regionales", tesis de grado, Barcelona, Universidad de Barcelona.
- _____ (1997), "El acervo de inversión extranjera directa en los países de América Latina y el Caribe. Consideraciones metodológicas", Santiago de Chile, CEPAL, versión preliminar.
- Dussel Peters, Enrique (1998a), "The impact of the crisis in 1994 on Mexico's foreign direct investment: lessons for Asia?", documento preparado para la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México.
- _____ (1998b), "¿Tienen relevancia los precios en la economía?", artículo que se publicará en la revista *Expansión*, México, D.F., agosto, versión preliminar.
- _____ (1997), *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)/Editorial Jus.
- El Mercurio* (1998a), "Mineras extranjeras: excavando suelo latino", Reportajes del sábado, Santiago de Chile, 11 de julio.
- _____ (1998b), "General Motors evalúa cerrar planta en Arica", Economía y negocios, Santiago de Chile, 21 de agosto.
- Estrategia* (1997a), "Perú: a la espera de capitales privados", Santiago de Chile, 16 de junio.
- _____ (1997b), "Proyectos por 6000 millones de dólares contempla minería peruana", Santiago de Chile, 20 de mayo.
- Exame* (1998), "As 500 maiores empresas do Brasil: melhores e maiores", Rio de Janeiro, julio.
- Expansión* (1998a), "El capital que llegó en 1997: informe especial sobre inversión extranjera", México, D.F., febrero.
- _____ (1998b), "Las 500 empresas más importantes de México", México, D.F., agosto.
- _____ (1997), "Las empresas más importantes de México", México, D.F., agosto.
- _____ (1993), "Informe especial: la industria automotriz", México, D.F., octubre.
- Far Eastern Economic Review* (1997), "Cars: stuck in neutral", 22 de mayo.

- FCC (Federal Communications Commission) (1997), "In the Matter of Telmex/Sprint Communications" (File ITC-97-127), 30 de octubre.
- FDI News* (1995), "Sectoral focus: the Latin American auto industry", vol. 1, N° 1, Washington, D.C., Servicio de Asesoría sobre Inversión Extranjera, diciembre.
- Ferro, José Roberto (1995), International competition and globalization challenging the Brazilian automotive industry (LC/R.1536), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Ferro, Raúl (1997), "El reto de la Pepsi", *América economía*, Santiago de Chile, diciembre.
- Ffrench-Davis, Ricardo y S. Griffith-Jones (comps.) (1995), *Las nuevas corrientes financieras hacia la América Latina: fuentes, efectos y políticas*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- FIAS (Foreign Investment Advisory Service) (1998), "Dominican Republic: a national strategy for the promotion of foreign direct investment", Washington, D.C., febrero.
- FIEL (Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas) (1997), "Automotores. Informe cuatrimestral", Buenos Aires, febrero.
- FIPE (Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas) (1998), "O Brasil e a globalização: oportunidades e desafios", *Revista da indústria*, año 3, N° 74, Universidad de São Paulo, 12 de enero.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (1997a), *Balance of Payments Statistics Yearbook*, Washington, D.C.
- _____ (1997b), *International Capital Markets: Developments, Prospects, and Key Policy Issues*, Washington, D.C.
- _____ (1993), *Manual de balanza de pagos*, quinta edición, Washington, D.C.
- Fórmula XXI* (1997), "Cristiano Ratazzi. Fiat: la producción de 1997 no será menor a 400,000 unidades", enero.
- Fortune* (1997), "The outlook of the big three is getting worse", 23 de junio.
- Fundação Getulio Vargas (1998), "Os maiores bancos do Brasil", *Conjuntura econômica*, vol. 52, Rio de Janeiro, junio.
- Fundación Invertir Argentina (1997), *American Investments in Argentina*, Buenos Aires.
- Garay, Luis Jorge y Arturo Vera (1998), "Naturaleza y evolución reciente de la inversión intrarregional", *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (BID/IRELA).
- Garay, L.J. y otros (1998), *Colombia: estructura industrial e internacionalización, 1967-96*, Santafé de Bogotá, Departamento Nacional de Planeación (DNP).
- Gazeta mercantil* (1998a), "Análise sectorial: la indústria automobilística", vols. 1 y 2, São Paulo, junio.
- _____ (1998b), "Balanço anual, 1998", año 22, N° 22, São Paulo, 30 de junio.
- Gazeta mercantil latino-americana* (1998), "Coca-Cola quer dobrar suas vendas na região até ano 2002", año 3, N° 123, Rio de Janeiro, 24 a 30 de agosto.
- Gereffi, Gary y Jennifer Bair (1998), "U.S. companies eye NAFTA's prize", *Bobbin Magazine*, reportaje especial, vol. 39, N° 7, México, D.F., marzo.
- Gonçalves, R. (1997), "Macroeconomic instability and the strategies of the transnational corporations in Brazil: standstill, retrenchment or divestment?", *Análise econômica*, año 15, marzo.

- _____ (1993), "The military, foreign debt and the transnationals in Brazil", *Research Report*, N° 13, Uppsala, Suecia, Liefve Peace Institute.
- _____ (1992), *Empresas transnacionais e internacionalização*, Rio de Janeiro, Ed. Vozed.
- Gonçalves, R. y otros (1998), *A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira*, Rio de Janeiro, Ed. Campus.
- Griffith-Jones, S. (1996), "Capital flows and investment performance: the case of Peru", Santiago de Chile, Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
- Gurham, Joan P., William H. Davidson y Rajan Suri (1977), *Tracing the Multinational: A Sourcebook on U.S.-based Enterprises*, Cambridge, Massachusetts, Ballinger Publishing Company.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) (1998), *Cuentas nacionales*, México, D.F.
- _____ (1997), *Estadísticas de comercio exterior de México*, México, D.F.
- _____ (1996), *La industria automotriz en México*, México, D.F.
- IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada), *Boletín conjuntural*, varios números.
- Jenkins, Rhys (1990), "Comparing foreign subsidiaries and local firms in LDCs: theoretical issues and empirical evidence", *The Journal of Development Studies*, vol. 26, N° 2, Londres, Frank Cass & Co. Ltd, enero.
- _____ (1977), *Dependent Industrialization in Latin America. The Automotive Industry in Argentina, Chile and Mexico*, Nueva York, Praeger Publishers.
- Kosacoff, Bernardo (1998), "Estrategia empresarial", *Temas para pensar en el sur*, año 1, N° 1, Buenos Aires, mayo-junio.
- Kosacoff, B. y F. Porta (1997), "La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina: tendencias y estrategias recientes", *Estudios de la economía real*, N° 3, Buenos Aires, Centro de Estudios para la Producción (CEP).
- Kulfas, Matías y Eduardo Hecker (1998), "La inversión extranjera en la Argentina de los años 90. Tendencias y perspectivas", *Estudios de la economía real*, N° 10, Buenos Aires, Centro de Estudios para la Producción (CEP).
- Kume, H. (1996), "O Plano Real e as mudanças na estrutura da tarifa aduaneira", *Revista brasileira de comércio exterior*, N° 48.
- Kupfer, D. (1998), "Trajetórias de reestruturação da indústria brasileira após a abertura e a estabilização", tesis de doctorado, Rio de Janeiro, Instituto de Economía, Universidad Federal de Rio de Janeiro.
- Lall, Sanjaya y Michael Mortimore (1997), "The garment industry in the Dominican Republic, Costa Rica and Morocco", documento preparado para el proyecto de investigación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) sobre Reestructuración industrial y competitividad internacional, Ginebra, octubre.
- Laplane, M.F. y F. Sarti (1998), "Novo ciclo de investimentos e especialização produtiva no Brasil", Rio de Janeiro, X Forum Nacional.
- _____ (1997a), "Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90", *Economia e sociedade*, N° 8, Campinas, junio.
- _____ (1997b), "O investimento direto estrangeiro no Brasil nos anos 90: determinantes e estratégias", Campinas, Universidad Estadual de Campinas (UNICAMP), julio.

- Latin American Newsletters* (1998), "Mexico and NAFTA report: Latin American regional reports", febrero.
- Latin American Weekly Report* (1998). "Auto industry delivers vote of confidence in Brazil and Mercosur", N° 5, febrero.
- Latin Finance* (1996), "Mercosur: trade block, or blocking trade", N° 84.
- _____ (1995), "Telecommunications and technology in Latin America 1995", N° 70, Industry Supplement, septiembre.
- Latin Law* (1997), "México: privatization laws. A special report", enero-febrero.
- Latin Trade* (1998a), "Guía de inversión en Perú: tormentas y bonanzas", vol. 6, N° 2, febrero.
- _____ (1998b), "Los 100 mayores bancos de Latinoamérica", vol. 6, N° 7, julio.
- Lin, An-loh (1995), "Trade effects of foreign direct investment: evidence for Taiwan with four ASEAN countries", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 131, N° 4.
- Maceira, Daniel (1995), Reconversión industrial y cambio estratégico en el bloque automotriz argentino, 1980-1993 (LC/R.1501), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Maddison, Agnus (1995), *Explaining the Economic Performance of Nations. Essays in Time and Space*, Aldershot, Edward Elgar.
- Major Companies of Latin America and the Caribbean, 1998* (1998), Londres, Graham & Whiteside.
- Mataloni, Raymond J. y Mahnaz Fahim-Nader (1996), "Operations of U.S. multinational companies: preliminary results from the 1994 Benchmark Survey", *Survey of Current Business*, vol. 76, N° 12, Washington, D.C., diciembre.
- McCluskey, Ian (1998), "Aquí no pasa nada", *América economía*, Santiago de Chile, 8 de octubre.
- _____ (1997), "Paz, amor ... energía", *América economía*, Santiago de Chile, diciembre.
- MICT (Ministerio da Indústria, do Comércio e do Turismo) (1996), *Oportunidades, intenções e decisões de investimento no Brasil, 1995-2003*, Brasilia.
- Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (1998a), *Estimaciones trimestrales del balance de pagos y de activos y pasivos externos, 1997 y primer trimestre de 1998*, Buenos Aires, Secretaría de Política Económica, septiembre.
- _____ (1998b), *Inversión extranjera directa en Argentina. 1992-1997*, Buenos Aires, Secretaría de Política Económica.
- _____ (1998c), "La producción argentina: una transformación con crecimiento", Buenos Aires.
- _____ (1998d), "Las inversiones de empresas argentinas en el exterior" [<http://www.mecon.ar/cep/notas/n°6/nota8.htm>].
- _____ (1996), *Inversión extranjera directa en Argentina. 1992-1995*, Buenos Aires, Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, diciembre.
- Misas, G. (1993), *El papel de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de Colombia: una síntesis*, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 90 (LC/G.1759-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.93.II.G.9.
- Moguillansky, G. (1998), Las inversiones en el sector minero, 1980-2000 (LC/L.1131), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Morandi, L. (1997), "Estimação de riqueza interna tangível e reproduzível: Brasil, 1970-1995", tesis de maestría, Niterói, Facultad de Economía, Universidad Federal Fluminense, inédito.
- Moreira, M.M. y P.G. Correa (1997), "Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo", *Revista de economia política*, vol. 17(2), N° 66, abril-junio.

- Moreno-Brid, Juan Carlos (1994), "La competitividad de la industria automotriz en Mexico", *La industria mexicana en el mercado mundial: elementos para una política industrial*, Fernando Clavijo y José I. Casar (comps.), México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Mortimore, Michael (1998a), "Corporate strategies and regional integration schemes involving developing countries: the NAFTA and Mercosur automobile industries", *Science, Technology and Development*, Glasgow, Universidad de Strathclyde.
- _____ (1998b), "Mexico's TNC-centric industrialization process", *Transnational Corporations and the Global Economy*, Richard Kozul-Wright y Robert Rowthorn (comps.), Londres, Macmillan Press Ltd.
- _____ (1998c), "The Asian challenge to the world automotive industry", *Economía contemporánea*, Rio de Janeiro, Facultad de Economía, Universidad Federal de Rio de Janeiro.
- _____ (1998d), "La inversión norteamericana en América Latina y el Caribe", *Inversión extranjera directa en América Latina: la visión de los principales inversores*, Madrid, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas/Banco Interamericano de Desarrollo (IRELA/BID).
- _____ (1998e), "Getting a lift: boosting Latin America industrialization by way of regional integration schemes for automobiles", artículo preparado para *Transnational Corporations*, Ginebra, en prensa.
- _____ (1997a), "The automotive industry in NAFTA (México), Mercosur (Brazil and Argentina) and ASEAN (Thailand)", documento preparado para el proyecto de investigación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) sobre la Reestructuración industrial y competitividad internacional, Ginebra, octubre.
- _____ (1997b), "When does apparel become a peril? On the nature of industrialization in the Caribbean basin", documento preparado para la conferencia "Producción global, respuestas regionales y empleos a nivel local: desafíos y posibilidades para el sector de la indumentaria en América del Norte", Universidad de Duke, noviembre.
- _____ (1995), "Transforming Sitting Ducks into Flying Geese: the Mexican Automobile", serie Desarrollo productivo, N° 26 (LC/G.1865), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- _____ (1993), "Las transnacionales y la industria en los países en desarrollo", *Revista de la CEPAL*, N° 51 (LC/G.1792-P), Santiago de Chile, diciembre.
- _____ (1991), "Conversión de la deuda externa en capital", *Revista de la CEPAL*, N° 44 (LC/G.1667), Santiago de Chile, agosto.
- _____ (1985), "El papel subsidiario de la inversión extranjera directa en la industrialización: el sector manufacturero colombiano", *Revista de la CEPAL*, N° 25 (LC/G.1338), Santiago de Chile, abril.
- Mortimore, Michael y Wilson Peres (1998a), "Empresas transnacionales e industrialización en economías pequeñas y abiertas: Costa Rica y República Dominicana", *Empresas transnacionales, procesos de reestructuración industrial y políticas económicas en América Latina*, Giovanni Stumpo (comp.), Buenos Aires, Alianza Editorial Argentina, octubre.
- _____ (1998b), "Policy Competition for Foreign Direct Investment in the Caribbean Basin: Costa Rica, The Dominican Republic and Jamaica", serie Desarrollo productivo, N° 49 (LC/G.1991), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), mayo.

- Mortimore, Michael y Ronney Zamora (1998), "La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir en Costa Rica", serie Desarrollo productivo, N° 46 (LC/G.1979), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Mortimore, Michael, Henk Duthoo y José Alfredo Guerrero (1995), "Informe sobre la competitividad internacional de las zonas francas en la República Dominicana", serie Desarrollo productivo, N° 22 (LC/G.1866), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto.
- Nehme, F. (1998), "Building partnerships: the Intel-Costa Rica", Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
- Newfarmer, Richard (comp.) (1985), *Profits, Progress and Poverty: Case Studies of International Industries in Latin America*, Notre Dame, University of Notre Dame Press.
- O'Brien, P. y Yannis Karmokolias (1994), "Radical Reform in the Automotive Industry: Policies in Emerging Markets", Discussion paper, N° 21, Washington, D.C., Corporación Financiera Internacional/Banco Mundial.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (1997), *International Direct Investment Statistics Yearbook*, Washington, D.C.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) (1996), *Mundialización de las industrias del calzado, los textiles y el vestido* (TMFTC/1996), Ginebra.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (1997), *Informe anual, 1997*, vols. 1 y 2, Ginebra.
- _____ (1996), *Trade and Foreign Direct Investment*, Ginebra.
- Peral, D.B. (1998), "Comercio internacional em mercados em concorrência imperfeita: o comércio intra-industrial nas relações Brasil-Argentina", tesis de maestría, Rio de Janeiro, Instituto de Economía, Universidad Federal de Rio de Janeiro, inédito.
- Pichini, M. (1995), *The Motor Industries of South America and Mexico*, Londres, The Economist Intelligence Unit.
- Poole, Claire (1997), "Soros rumbo al sur", *Latin Trade*, vol. 5, N° 11, noviembre.
- Porta, Fernando (1997), *La inversión extranjera directa en la Argentina en los años 90. Factores de atracción y estrategias empresariales*, Buenos Aires, Centro de Investigaciones para la Transformación/Universidad Nacional de Quilmes.
- Posthuma, Anne Caroline (1997), "Liberalización y expansión del complejo automovilístico brasileño", *Comercio exterior*, vol. 47, N° 8, México, D.F., agosto.
- _____ (1995), Restructuring and changing market conditions in the Brazilian auto components industry (LC/R.1484), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Presidencia de la República de Colombia y Universidad del Valle (1998), *Ruptura cultural para el desarrollo: memorias de los coloquios colombianos de cultura de competitividad*, Santiago de Cali.
- Puyana, A. y J. Dargay (1996), *Competitividad del petróleo colombiano: una revisión de los factores externos*, Santafé de Bogotá, Centro Regional de Estudios del Tercer Mundo (CRESET)/Fondo Colombiano de Investigaciones Científicas y Proyectos Especiales (COLCIENCIAS).
- Quadros Carvalho, Ruy y otros (1997), "Apertura comercial y cambio estructural en la industria automotriz brasileña", *Revista de la CEPAL*, N° 63 (LC/G.1986-P), Santiago de Chile, diciembre.
- Ramírez, J.M. y L. Núñez (1998), "Apertura y competitividad de la industria colombiana", *Coyuntura económica*, vol. 28, N° 2, Santafé de Bogotá, junio.

- Regatão, Gisele (1997), "Los chicos van a desaparecer del mapa", *América economía*, Santiago de Chile, noviembre.
- Riveros, Luis y Jaime Vatter (1994), "La inversión extranjera directa en Chile, su contribución al desarrollo: 1987-93", Documento de trabajo, N° 181, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID), julio.
- Roca, S., B. Avolio y L. Simabuko (1998), *Perú: destino de inversiones 1997-1998. Ambiente, sectores, regiones, financiamiento y estrategias*, Lima, Esan ediciones.
- Rodríguez, M. (1996), "Which Mercosur?", *Latin Finance*, N° 84.
- Rodríguez-Clare, Andrés (1996), "Multinationals, linkages, and economic development", *The American Economic Review*, vol. 86, N° 4, septiembre.
- Romero, Carlos A. (1998), "Regulación e inversiones en el sector eléctrico argentino", Buenos Aires, Centro de Estudios Económicos de la Regulación, Instituto de Economía, Universidad Argentina de la Empresa.
- Rozas, Patricio (1992), *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile: 1974-1989. Proyectos de inversión y estrategias de las empresas transnacionales*, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 85 (LC/G.1677-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.7.
- Ruiz Durán, Clemente, Enrique Dussel y Taeko Taniura (1997), "Changes in Industrial Organization of the Mexican Automobile Industry by Economic Liberalization", serie Joint Research Program, N° 120, Tokio, Institute of Developing Economies.
- Rumi Satomi, Lilian (1998), "Como un tractor", *América economía*, Santiago de Chile, 4 de junio.
- Salm, C., J. Sabóia y P.G.M. Carvalho (1997), "Produtividade na indústria brasileira: questões metodológicas e novas evidências empíricas", *Pesquisa e planejamento econômico*, vol. 27, N° 2.
- SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) (1998a), "Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (enero-diciembre de 1997)", México, D.F., abril.
- _____ (1998b), "Ley de Inversión Extranjera de México" [<http://www.secofi.bob.mx/>].
- SELA (Sistema Económico Latinoamericano) (1997), "Financiamiento externo, deuda externa y flujos de capital intrarregional en América Latina y el Caribe" (SP/XXIII/O/Di), Caracas.
- Sercovich, Francisco (1998), "La convergencia hacia mejores prácticas productivas y de políticas: el acuerdo de la OMC sobre medidas de inversión vinculadas al comercio", *Revista de la CEPAL*, N° 64 (LC/G.2022-P), Santiago de Chile, abril.
- SFF (Sociedad de Fomento Fabril) (1998), *Catastro de proyectos de inversión*, Santiago de Chile, Área de Estudios y Desarrollo Industrial, enero.
- Shaiken, Harley (1995), Technology and work organization in Latin American motor vehicle industry strategies (LC/R.1517), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Shaiken, Harley y S. Herzenberg (1987), "Automation and Global Production: Automobile Engine Production in Mexico, the United States and Canada", Monograph Series, N° 26, San Diego, California, Centro de Estudios sobre Estados Unidos y México/Universidad de California.
- South-North Development Monitor-SUNS* (1996), "Trade: Mercosur draws fire from World Bank", N° S3856, Ginebra, 23 de octubre.
- Spair, D. (1998), "Attracting High Technology Investment: Intel's Costa Rican Plant", FIAS Occasional Paper, N° 11, Washington, D.C., Banco Mundial, abril.

- Stallings, Barbara (1998), "Intraregional investment in Latin America: a contribution to regional integration", Santiago de Chile, Universidad de Tsukuba/CEPAL, febrero, inédito.
- _____ (1995), "The new international context of development", *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*, Barbara Stallings (comp.), Cambridge, Cambridge University Press.
- Stekler, Lois E. y Guy V.G. Stevens (1995), "A guide to BEA statistics on U.S. multinational companies", *Survey of Current Business*, Washington, D.C., marzo.
- _____ (1991), "The Adequacy of U.S. Direct Investment Data", International Finance Discussion Papers, N° 401, Washington, D.C., Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, junio.
- Stinson, Douglass (1998), "Regreso al futuro", *Latin Trade*, vol. 6, N° 7, julio.
- SUMA económica (1998), "Entrevista con Roberto Vedovato. Grupo Fiat: US\$ 2,1 bilhões em novos investimentos", julio.
- Tangeman, Michael (1998), "The power and the glory", *Latin Finance*, N° 96, febrero.
- Tanzi, V. (1998), "FMI: déficit fiscal de 6% do PIB é inadmissível", *O globo*, 18 de julio.
- Temas para pensar en el sur* (1998), "Avalancha de inversiones", año 1, N° 1, Buenos Aires, mayo-junio.
- Tetsu, Abo (1994), *The Hybrid Factory*, Oxford, Oxford Press.
- The Economist* (1998), "Fiat goes shopping", 11 de julio.
- _____ (1997a), "Car crash ahead", 10 de mayo.
- _____ (1997b), "Toyota: on the march", 22 de marzo.
- _____ (1997c), "Europe's great car war", 8 de marzo.
- _____ (1996), "A survey of Mercosur: remapping South America", 12 de octubre.
- The New York Times* (1998), "Auto Tariff Pact eludes Argentina and Brazil", 28 de julio.
- The Wall Street Journal Americas* (1998a), "TLC atrae a los inversionistas asiáticos a pesar de la crisis", edición electrónica en español, 14 de agosto [<http://www.wsj.clm/americas/resources/documents/s-spa5.htm>].
- _____ (1998b), "México: falta de electricidad amenaza al sector privado", edición electrónica en español, 4 de agosto [<http://www.wsj.clm/americas/resources/documents/s-spa1.htm>].
- _____ (1998c), "Los apagones oscurecen la privatización en Brasil y ponen en juicio la gestión de los actuales inversionistas", *El Mercurio*, Santiago de Chile, 27 de abril.
- _____ (1998d), "Zona Franca de Manaus: especie en vías de extinción?", *El Mercurio*, Santiago de Chile, 13 de julio.
- Thomson, Stephen y Stephen Wolcock (1993), *Direct Investment and European Integration: Competition Among Firms and Government*, Londres, Royal Institute of International Affairs.
- UADE (Universidad Argentina de la Empresa) (1998), "La industria automotriz en Argentina", *Informe sectorial*, N° 7, Buenos Aires, julio.
- _____ (1996), "La industria automotriz en Argentina", *Informe sectorial*, N° 4, Buenos Aires, septiembre.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1998a), *The Financial Crisis in Asia and Foreign Direct Investment*, Ginebra, febrero.
- _____ (1998b), *World Investment Report, 1998: Trends and Determinants*, Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.98.II.D.E.

- _____ (1997), *World Investment Report, 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.97.II.D.10.
- _____ (1996), *Informe de 1996 sobre las inversiones en el mundo: acuerdos en materia de inversión, comercio y política internacional*, Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.96.II.A.14.
- Urrutia, M. (1996), "Nota editorial. Inversión extranjera en Colombia: un recuento", *Revista del Banco de la República*, vol. 69, N° 829, Santafé de Bogotá, noviembre.
- USITC (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos) (1998), "Annual Statistical Report of U.S. Imports of Textiles and Apparel: 1997", USITC Publication, N° 3102, Washington, D.C.
- _____ (1997a), "The Impact of the North American Free Trade Agreement on the U.S. Economy and Industries: a 3 Year Review", USITC Investigation, N° 332-381, Washington, D.C.
- _____ (1997b), "Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1993-96", USITC Publication, N° 3077, Washington, D.C., diciembre.
- _____ (1995), "Caribbean Basin Economic Recovery Act: Impact on U.S. Industries and Consumers, Tenth Report 1994", USITC Investigation, N° 2927, Washington, D.C.
- Van Liemt, Gijsbert (comp.) (1995), *La reubicación internacional de la industria: causas y consecuencias*, Ginebra, Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- _____ (1994), *La reubicación internacional de la industria: causas y consecuencias*, Ginebra, Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- Ventura Dias, Vivianne (1994), *As empresas brasileiras: internacionalização e ajuste à globalização dos mercados*, Documento de trabajo, N° 33, Brasilia, Oficina de la CEPAL en Brasilia, diciembre.
- Vincens, Lorenzo, Eddy Martínez y Michael Mortimore (1998), "La competitividad internacional de la industria del vestuario de la República Dominicana", serie Desarrollo productivo, N° 45 (LC/G.1973), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), febrero.
- Vickery, Graham (1996), "Globalisation in the automotive industry", *Globalisation of Industry: Overview and Sector Reports*, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Vilas, Oscar (1998), "Crescem os investimentos na Argentina", *Gazeta mercantil latinoamericana*, 20 al 26 de julio.
- Willmore, L. (1987), "Controle estrangeiro e concentração na indústria brasileira", *Pesquisa e planejamento econômico*, vol. 17, N° 1.
- Womack, J. y otros (1990), *La máquina que cambió al mundo*, Nueva York, McGraw Hill.
- Zellner, Mike (1997), "Quién necesita alambres?", *América economía*, Santiago de Chile, julio.
- Zockun, M.H. (1998), "Capital estrangeiro", São Paulo, Federación de Industrias del Estado de São Paulo/Centro de Industrias del Estado de São Paulo (FIESP/CIESP), inédito.

AGRADECIMIENTOS

La Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales agradece al gran número de expertos y oficiales de gobierno que entregaron valiosas contribuciones y comentarios a las secciones nacionales. En Argentina, los señores(as) Daniel Chudnovsky, Florencia Devoto, Marcelo Dinenzon, Eduardo Hecker, Matías Kulfas y Andrés López. En Brasil, los señores(as) Octavio de Barros, Mariano F. Laplane, Antônio Martins, Pedro da Motta Veiga, Fernando Sarti y María Helena Zockun. En Colombia, los señores(as) Jaime Acosta, Luis Jorge Garay, Juan Carlos González y Mariela Tamayo de Lauchuf. En Chile, los señores Guillermo Le Fort, Patricio Leiva, George Lever, Tomás Leyrini Ferrer, Eduardo Moyano y Eduardo Titelman. En México, los señores Fausto Cuevas, Enrique Dussel Peters, Jorge Mattar y Ricardo Zapata. En Perú, los señores José Luis Bonifaz, Carlos Casas, Raúl García Belgrano, Carlos Herrera y Fernando Sánchez-Albavera. En el capítulo sobre las inversiones estadounidenses en América Latina, agradecen los comentarios de Ned Howenstine, Raymond Mataloni y Joseph Ramos. En el capítulo sobre la industria automotriz fueron muy útiles las observaciones de los señores Jorge Carrillo, Fausto Cuevas, Enrique Dussel Peters, Jorge Katz, Mariano F. Laplane, Andrés López, Jorge Mattar, Juan Carlos Moreno, Fernando Sarti y Francisco Sercovich.

Especial mención merecen los miembros del Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista América economía, que suministraron valiosa información sobre las operaciones de las empresas extranjeras en América Latina y el Caribe. En el nombre de su director, señor Rodrigo Berríos, los autores extienden su agradecimiento a todos sus colaboradores. Otra mención especial merecen los señores Karl Sauvant y Masakata Fujita, de la División de la Inversión, el Fomento de la Empresa y la Tecnología de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que proporcionaron datos esenciales para preparar un panorama mundial de los flujos de inversión extranjera directa.



Publicaciones de la CEPAL

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
Casilla 179-D Santiago de Chile

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

Revista de la CEPAL

La Revista se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.

La Revista de la CEPAL se publica en español e inglés tres veces por año.

Los precios de suscripción anual vigentes para 1998 son de US\$ 30 para la versión en español y de US\$ 35 para la versión en inglés. El precio por ejemplar suelto es de US\$ 15 para ambas versiones.

Los precios de suscripción por dos años (1998-1999) son de US\$ 50 para la versión español y de US\$ 60 para la versión inglés.

Revista de la CEPAL, número extraordinario: CEPAL CINCUENTA AÑOS, reflexiones sobre América Latina y el Caribe, 1998, 376 pp.

Panorama Económico de América Latina, 1996, 83 pp.

Economic Panorama of Latin America, 1996, 83 pp.

Síntesis estudio económico de América Latina y el Caribe, 1997-1998, 1998, 34 pp.

Summary Economic Survey of Latin America and the Caribbean 1997-1998, 1998, 34 pp.

Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe, 1997, 64 pp.

Preliminary Overview of Economy of Latin America and the Caribbean, 1997, 60 pp.

Panorama Social de América Latina, 1997, 232 pp.

Social Panorama of Latin America, 1997, 232 pp.

La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, 1997, 196 pp.

Estudio Económico de América Latina y el Caribe

Economic Survey of Latin America and the Caribbean

1994-1995,	348 pp.	1994-1995,	332 pp.
1995-1996,	349 pp.	1995-1996,	335 pp.
1996-1997,	354 pp.	1996-1997,	335 pp.
1997-1998,	386 pp.	1997-1998,	360 pp.

(También hay ejemplares de años anteriores)

Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe / *Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean (bilingüe)*

1989,	770 pp.	1994,	863 pp.
1990,	782 pp.	1995,	865 pp.
1991,	856 pp.	1996,	866 pp.
1992,	868 pp.	1997,	894 pp.
1993,	860 pp.		

(También hay ejemplares de años anteriores)

Libros de la CEPAL

- 1 *Manual de proyectos de desarrollo económico*, 1958, 5ª ed. 1980, 264 pp.
- 1 **Manual on economic development projects**, 1958, 2ª ed. 1972, 242 pp. (Agotado)
- 2 *América Latina en el umbral de los años ochenta*, 1979, 2ª ed. 1980, 203 pp.
- 3 *Agua, desarrollo y medio ambiente en América Latina*, 1980, 443 pp.
- 4 *Los bancos transnacionales y el financiamiento externo de América Latina. La experiencia del Perú*, 1980, 265 pp.
- 4 **Transnational banks and the external finance of Latin America: the experience of Peru**, 1985, 342 pp.
- 5 *La dimensión ambiental en los estilos de desarrollo de América Latina*, por Osvaldo Sunkel, 1981, 2ª ed. 1984, 136 pp.
- 6 *La mujer y el desarrollo: guía para la planificación de programas y proyectos*, 1984, 115 pp.
- 6 **Women and development: guidelines for programme and project planning**, 1982, 3ª ed. 1984, 123 pp.
- 7 *África y América Latina: perspectivas de la cooperación interregional*, 1983, 286 pp.

- 8 *Sobrevivencia campesina en ecosistemas de altura*, vols. I y II, 1983, 720 pp.
- 9 *La mujer en el sector popular urbano. América Latina y el Caribe*, 1984, 349 pp.
- 10 *Avances en la interpretación ambiental del desarrollo agrícola de América Latina*, 1985, 236 pp.
- 11 *El decenio de la mujer en el escenario latinoamericano*, 1986, 216 pp.
- 11 ***The decade for women in Latin America and the Caribbean: background and prospects***, 1988, 215 pp.
- 12 *América Latina: sistema monetario internacional y financiamiento externo*, 1986, 416 pp. (Agotado)
- 12 ***Latin America: international monetary system and external financing***, 1986, 405 pp. (Agotado)
- 13 *Raúl Prebisch: Un aporte al estudio de su pensamiento*, 1987, 146 pp.
- 14 *Cooperativismo latinoamericano: antecedentes y perspectivas*, 1989, 371 pp.
- 15 *CEPAL, 40 años (1948-1988)*, 1988, 85 pp.
- 15 ***ECLAC, 40 Years (1948-1988)***, 1989, 83 pp.
- 16 *América Latina en la economía mundial*, 1988, 321 pp. (Agotado)
- 17 *Gestión para el desarrollo de cuencas de alta montaña en la zona andina*, 1988, 187 pp.
- 18 *Políticas macroeconómicas y brecha externa: América Latina en los años ochenta*, 1989, 201 pp.
- 19 *CEPAL, Bibliografía, 1948-1988*, 1989, 648 pp.
- 20 *Desarrollo agrícola y participación campesina*, 1989, 404 pp.
- 21 *Planificación y gestión del desarrollo en áreas de expansión de la frontera agropecuaria en América Latina*, 1989, 113 pp.
- 22 *Transformación ocupacional y crisis social en América Latina*, 1989, 243 pp. (Agotado)
- 23 *La crisis urbana en América Latina y el Caribe: reflexiones sobre alternativas de solución*, 1990, 197 pp. (Agotado)
- 24 ***The environmental dimension in development planning I***, 1991, 302 pp.
- 25 *Transformación productiva con equidad*, 1990, 3ª ed. 1991, 185 pp.
- 25 ***Changing production patterns with social equity***, 1990, 3ª ed. 1991, 177 pp.
- 26 *América Latina y el Caribe: opciones para reducir el peso de la deuda*, 1990, 118 pp.
- 26 ***Latin America and the Caribbean: options to reduce the debt burden***, 1990, 110 pp.
- 27 *Los grandes cambios y la crisis. Impacto sobre la mujer en América Latina y el Caribe*, 1991, 271 pp.
- 27 ***Major changes and crisis. The impact on women in Latin America and the Caribbean***, 1992, 279 pp.
- 28 ***A collection of documents on economic relations between the United States and Central America, 1906-1956***, 1991, 398 pp.
- 29 *Inventarios y cuentas del patrimonio natural en América Latina y el Caribe*, 1991, 335 pp.
- 30 *Evaluaciones del impacto ambiental en América Latina y el Caribe*, 1991, 232 pp. (Agotado)
- 31 *El desarrollo sustentable: transformación productiva, equidad y medio ambiente*, 1991, 146 pp.
- 31 ***Sustainable development: changing production patterns, social equity and the environment***, 1991, 146 pp.
- 32 *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*, 1993, 254 pp.
- 33 *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad*, 1992, 269 pp.
- 33 ***Education and knowledge: basic pillars of changing production patterns with social equity***, 1993, 257 pp.
- 34 *Ensayos sobre coordinación de políticas macroeconómicas*, 1992, 249 pp.
- 35 *Población, equidad y transformación productiva*, 1993, 2ª ed. 1995, 158 pp.
- 35 ***Population, social equity and changing production patterns***, 1993, 153 pp.
- 36 *Cambios en el perfil de las familias. La experiencia regional*, 1993, 434 pp.
- 37 *Familia y futuro: un programa regional en América Latina y el Caribe*, 1994, 137 pp.
- 37 ***Family and future. A regional programme in Latin America and the Caribbean***, 1995, 123 pp.
- 38 *Imágenes sociales de la modernización y la transformación tecnológica*, 1995, 198 pp.
- 39 *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, 1994, 109 pp.
- 39 ***Open regionalism in Latin America and the Caribbean***, 1994, 103 pp.
- 40 *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, 1995, 314 pp.
- 40 ***Policies to improve linkages with the global economy***, 1995, 308 pp.
- 41 *Las relaciones económicas entre América Latina y la Unión Europea: el papel de los servicios exteriores*, 1996, 300 pp.
- 42 *Fortalecer el desarrollo. Interacciones entre macro y microeconomía*, 1996, 116 pp.
- 42 ***Strengthening development. The interplay of macro- and microeconomics***, 1996, 116 pp.
- 43 *Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe, 1980-1995*, 1996, 120 pp.
- 43 ***The economic experience of the last fifteen years. Latin America and the Caribbean, 1980-1995***, 1996, 120 pp.
- 44 *La brecha de la equidad. América Latina, el Caribe y la cumbre social*, 1997, 218 pp.
- 44 ***The equity gap. Latin America, the Caribbean and the social summit***, 1997, 219 pp.
- 45 *La grieta de las drogas*, 1997, 218 pp.
- 46 *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*, 1998, 180 pp.

SERIES MONOGRÁFICAS

Cuadernos de la C E P A L

- 1 *América Latina: el nuevo escenario regional y mundial / Latin America: the new regional and world setting, (bilingüe)*, 1975, 2ª ed. 1985, 103 pp.
- 2 *Las evoluciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 2ª ed. 1984, 73 pp.
- 2 **Regional appraisals of the international development strategy**, 1975, 2ª ed. 1985, 82 pp.
- 3 *Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina*, 1975, 2ª ed. 1984, 103 pp.
- 4 *Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina*, 1975, 85 pp.
- 5 *Síntesis de la segunda evaluación regional de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 72 pp.
- 6 *Dinero de valor constante. Concepto, problemas y experiencias*, por Jorge Rose, 1975, 2ª ed. 1984, 43 pp.
- 7 *La coyuntura internacional y el sector externo*, 1975, 2ª ed. 1983, 106 pp.
- 8 *La industrialización latinoamericana en los años setenta*, 1975, 2ª ed. 1984, 116 pp.
- 9 *Dos estudios sobre inflación 1972-1974. La inflación en los países centrales. América Latina y la inflación importada*, 1975, 2ª ed. 1984, 57 pp.
- s/n **Canada and the foreign firm**, D. Pollock, 1976, 43 pp.
- 10 *Reactivación del mercado común centroamericano*, 1976, 2ª ed. 1984, 149 pp.
- 11 *Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola*, por Germánico Salgado, 1976, 2ª ed. 1985, 62 pp.
- 12 *Temas del nuevo orden económico internacional*, 1976, 2ª ed. 1984, 85 pp.
- 13 *En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior*, 1977, 2ª ed. 1985, 57 pp.
- 14 *En torno a las ideas de la CEPAL: problemas de la industrialización en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 46 pp.
- 15 *Los recursos hidráulicos de América Latina. Informe regional*, 1977, 2ª ed. 1984, 75 pp.
- 15 **The water resources of Latin America. Regional report**, 1977, 2ª ed. 1985, 79 pp.
- 16 *Desarrollo y cambio social en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 59 pp.
- 17 *Estrategia internacional de desarrollo y establecimiento de un nuevo orden económico internacional*, 1977, 3ª ed. 1984, 61 pp.
- 17 **International development strategy and establishment of a new international economic order**, 1977, 3ª ed. 1985, 59 pp.
- 18 *Raíces históricas de las estructuras distributivas de América Latina*, por A. di Filippo, 1977, 2ª ed. 1983, 64 pp.
- 19 *Dos estudios sobre endeudamiento externo*, por C. Massad y R. Zahler, 1977, 2ª ed. 1986, 66 pp.
- s/n **United States – Latin American trade and financial relations: some policy recommendations**, S. Weintraub, 1977, 44 pp.
- 20 *Tendencias y proyecciones a largo plazo del desarrollo económico de América Latina*, 1978, 3ª ed. 1985, 134 pp.
- 21 *25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales 1950-1975*, 1978, 2ª ed. 1983, 124 pp.
- 22 *Notas sobre la familia como unidad socioeconómica*, por Carlos A. Borsotti, 1978, 2ª ed. 1984, 60 pp.
- 23 *La organización de la información para la evaluación del desarrollo*, por Juan Sourrouille, 1978, 2ª ed. 1984, 61 pp.
- 24 *Contabilidad nacional a precios constantes en América Latina*, 1978, 2ª ed. 1983, 60 pp.
- s/n **Energy in Latin America: The Historical Record**, J. Mullen, 1978, 66 pp.
- 25 *Ecuador: desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera*, 1979, 2ª ed. 1984, 153 pp.
- 26 *Las transformaciones rurales en América Latina: ¿desarrollo social o marginación?*, 1979, 2ª ed. 1984, 160 pp.
- 27 *La dimensión de la pobreza en América Latina*, por Oscar Altimir, 1979, 2ª ed. 1983, 89 pp. (Agotado)
- 28 *Organización institucional para el control y manejo de la deuda externa. El caso chileno*, por Rodolfo Hoffman, 1979, 35 pp.
- 29 *La política monetaria y el ajuste de la balanza de pagos: tres estudios*, 1979, 2ª ed. 1984, 61 pp.
- 29 **Monetary policy and balance of payments adjustment: three studies**, 1979, 60 pp. (Agotado)
- 30 *América Latina: las evaluaciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo en los años setenta*, 1979, 2ª ed. 1982, 237 pp.
- 31 *Educación, imágenes y estilos de desarrollo*, por G. Rama, 1979, 2ª ed. 1982, 72 pp.
- 32 *Movimientos internacionales de capitales*, por R. H. Arriazu, 1979, 2ª ed. 1984, 90 pp.
- 33 *Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina*, por A. E. Calcagno, 1980, 2ª ed. 1982, 114 pp.
- 34 *Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978*, por D. Heymann, 1980, 2ª ed. 1984, 234 pp.
- 35 *Perspectivas de reajuste industrial: la Comunidad Económica Europea y los países en desarrollo*, por B. Evers, G. de Groot y W. Wagenmans, 1980, 2ª ed. 1984, 69 pp.
- 36 *Un análisis sobre la posibilidad de evaluar la solvencia crediticia de los países en desarrollo*, por A. Saieh, 1980, 2ª ed. 1984, 82 pp.
- 37 *Hacia los censos latinoamericanos de los años ochenta*, 1981, 146 pp.
- s/n **The economic relations of Latin America with Europe**, 1980, 2ª ed. 1983, 156 pp.

- 38 *Desarrollo regional argentino: la agricultura*, por J. Martín, 1981, 2ª ed. 1984, 111 pp.
- 39 *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, por C. Filgueira y C. Geneletti, 1981, 2ª ed. 1985, 162 pp.
- 40 *Programa de acción regional para América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1984, 62 pp.
- 40 **Regional programme of action for Latin America in the 1980s**, 1981, 2ª ed. 1984, 57 pp.
- 41 *El desarrollo de América Latina y sus repercusiones en la educación. Alfabetismo y escolaridad básica*, 1982, 246 pp.
- 42 *América Latina y la economía mundial del café*, 1982, 95 pp.
- 43 *El ciclo ganadero y la economía argentina*, 1983, 160 pp.
- 44 *Las encuestas de hogares en América Latina*, 1983, 122 pp.
- 45 *Las cuentas nacionales en América Latina y el Caribe*, 1983, 100 pp.
- 45 **National accounts in Latin America and the Caribbean**, 1983, 97 pp.
- 46 *Demanda de equipos para generación, transmisión y transformación eléctrica en América Latina*, 1983, 193 pp.
- 47 *La economía de América Latina en 1982: evolución general, política cambiaria y renegociación de la deuda externa*, 1984, 104 pp.
- 48 *Políticas de ajuste y renegociación de la deuda externa en América Latina*, 1984, 102 pp.
- 49 *La economía de América Latina y el Caribe en 1983: evolución general, crisis y procesos de ajuste*, 1985, 95 pp.
- 49 **The economy of Latin America and the Caribbean in 1983: main trends, the impact of the crisis and the adjustment processes**, 1985, 93 pp.
- 50 *La CEPAL, encarnación de una esperanza de América Latina*, por Hernán Santa Cruz, 1985, 77 pp.
- 51 *Hacia nuevas modalidades de cooperación económica entre América Latina y el Japón*, 1986, 233 pp.
- 51 **Towards new forms of economic co-operation between Latin America and Japan**, 1987, 245 pp.
- 52 *Los conceptos básicos del transporte marítimo y la situación de la actividad en América Latina*, 1986, 112 pp.
- 52 **Basic concepts of maritime transport and its present status in Latin America and the Caribbean**, 1987, 114 pp.
- 53 *Encuestas de ingresos y gastos. Conceptos y métodos en la experiencia latinoamericana*. 1986, 128 pp.
- 54 *Crisis económica y políticas de ajuste, estabilización y crecimiento*, 1986, 123 pp.
- 54 **The economic crisis: Policies for adjustment, stabilization and growth**, 1986, 125 pp.
- 55 *El desarrollo de América Latina y el Caribe: escollos, requisitos y opciones*, 1987, 184 pp.
- 55 **Latin American and Caribbean development: obstacles, requirements and options**, 1987, 184 pp.
- 56 *Los bancos transnacionales y el endeudamiento externo en la Argentina*, 1987, 112 pp.
- 57 *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia*, 1988, 112 pp.
- 58 *La evolución de la economía de América Latina en 1986*, 1988, 99 pp.
- 58 **The evolution of the Latin American Economy in 1986**, 1988, 95 pp.
- 59 **Protectionism: regional negotiation and defence strategies**, 1988, 261 pp.
- 60 *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" "casillero vacío"*, por F. Fajnzylber, 1989, 2ª ed. 1990, 176 pp.
- 60 **Industrialization in Latin America: from the "Black Box" to the "Empty Box"**, F. Fajnzylber, 1990, 172 pp.
- 61 *Hacia un desarrollo sostenido en América Latina y el Caribe: restricciones y requisitos*, 1989, 94 pp.
- 61 **Towards sustained development in Latin America and the Caribbean: restrictions and requisites**, 1989, 93 pp.
- 62 *La evolución de la economía de América Latina en 1987*, 1989, 87 pp.
- 62 **The evolution of the Latin American economy in 1987**, 1989, 84 pp.
- 63 *Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina*, 1990, 2ª ed. 1991, 172 pp.
- 64 *La industria de transporte regular internacional y la competitividad del comercio exterior de los países de América Latina y el Caribe*, 1989, 132 pp.
- 64 **The international common-carrier transportation industry and the competitiveness of the foreign trade of the countries of Latin America and the Caribbean**, 1989, 116 pp.
- 65 *Cambios estructurales en los puertos y la competitividad del comercio exterior de América Latina y el Caribe*, 1991, 141 pp.
- 65 **Structural Changes in Ports and the Competitiveness of Latin American and Caribbean Foreign Trade**, 1990, 126 pp.
- 66 **The Caribbean: one and divisible**, 1993, 207 pp.
- 67 *La transferencia de recursos externos de América Latina en la posguerra*, 1991, 92 pp.
- 67 **Postwar transfer of resources abroad by Latin America**, 1992, 90 pp.
- 68 *La reestructuración de empresas públicas: el caso de los puertos de América Latina y el Caribe*, 1992, 148 pp.
- 68 **The restructuring of public-sector enterprises: the case of Latin American and Caribbean ports**, 1992, 129 pp.
- 69 *Las finanzas públicas de América Latina en la década de 1980*, 1993, 100 pp.

- 69 *Public Finances in Latin America in the 1980s*, 1993, 96 pp.
- 70 *Canales, cadenas, corredores y competitividad: un enfoque sistémico y su aplicación a seis productos latinoamericanos de exportación*, 1993, 183 pp.
- 71 *Focalización y pobreza*, 1995, 249 pp. (Agotado)
- 72 *Productividad de los pobres rurales y urbanos*, 1995, 318 pp. (Agotado)
- 73 *El gasto social en América Latina: un examen cuantitativo y cualitativo*, 1995, 167 pp.
- 74 *América Latina y el Caribe: dinámica de la población y desarrollo*, 1995, 151 pp.
- 75 *Crecimiento de la población y desarrollo*, 1995, 95 pp.
- 76 *Dinámica de la población y desarrollo económico*, 1997, 116 pp.
- 77 *La reforma laboral y la participación privada en los puertos del sector público*, 1996, 168 pp.
- 77 **Labour reform and private participation in public-sector ports**, 1996, 160 pp.
- 78 *Centroamérica y el TLC: efectos inmediatos e implicaciones futuras*, 1996, 164 pp.
- 79 *Ciudadanía y derechos humanos desde la perspectiva de las políticas públicas*, 1997, 124 pp.
- 80 *Evolución del gasto público social en América Latina: 1980-1995*, 1998, 200 pp.
- 81 *La apertura económica y el desarrollo agrícola en América Latina y el Caribe*, 1997, 136 pp.
- 82 *A dinâmica do Setor Saúde no Brasil*, 1997, 220 pp.
- 84 *El régimen de contratación petrolera de América Latina en la década de los noventa*, 1998, 134 pp.
- 10 *América Latina: balance de pagos, 1950-1984*, 1986, 357 pp.
- 11 *El comercio exterior de bienes de capital en América Latina*, 1986, 288 pp.
- 12 *América Latina: Índices de comercio exterior, 1970-1984*, 1987, 355 pp.
- 13 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas*, 1987, Vol. I, 675 pp; Vol. II, 675 pp.
- 14 *La distribución del ingreso en Colombia. Antecedentes estadísticos y características socioeconómicas de los receptores*, 1988, 156 pp.
- 15 *América Latina y el Caribe: series regionales de cuentas nacionales a precios constantes de 1980*, 1991, 245 pp.
- 16 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración*, 1991, 190 pp.
- 17 *Comercio intrazonal de los países de la Asociación de Integración, según capítulos de la clasificación uniforme para el comercio internacional, revisión 2*, 1992, 299 pp.
- 18 *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL*, 1993, 313 pp.
- 19 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) - Volumen I -Exportaciones*, 1993, 285 pp.
- 19 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) - Volumen II -Importaciones*, 1993, 291 pp.
- 20 *Dirección del comercio exterior de América Latina y el Caribe según principales productos y grupos de productos, 1970-1992*, 1994, 483 pp.
- 21 *Estructura del gasto de consumo de los hogares en América Latina*, 1995, 274 pp.
- 22 *América Latina y el Caribe: dirección del comercio exterior de los principales productos alimenticios y agrícolas según países de destino y procedencia, 1979-1993*, 1995, 224 pp.
- 23 *América Latina y el Caribe: series regionales y oficiales de cuentas nacionales, 1950-1994*, 1996, 130 pp.
- 24 *Chile: comercio exterior según grupos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Rev. 3, y países de destino y procedencia, 1990-1995*, 1996, 480 pp.
- 25 *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL*, 1998, 287 pp.
- 26 *América Latina y el Caribe: series estadísticas sobre comercio de servicios 1980-1997*, 1998, 124 pp.

Cuadernos Estadísticos de la C E P A L

- 1 *América Latina: relación de precios del intercambio*, 1976, 2ª ed. 1984, 66 pp.
- 2 *Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina*, 1976, 2ª ed. 1984, 179 pp.
- 3 *Series históricas del crecimiento de América Latina*, 1978, 2ª ed. 1984, 206 pp.
- 4 *Estadísticas sobre la estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1978, 110 pp. (Agotado, reemplazado por N° 8)
- 5 *El balance de pagos de América Latina, 1950-1977*, 1979, 2ª ed. 1984, 164 pp.
- 6 *Distribución regional del producto interno bruto sectorial en los países de América Latina*, 1981, 2ª ed. 1985, 68 pp.
- 7 *Tablas de insumo-producto en América Latina*, 1983, 383 pp.
- 8 *Estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1984, 146 pp.
- 9 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración y del Mercado Común Centroamericano*, 1985, 546 pp.

Estudios e Informes de la C E P A L

- 1 *Nicaragua: el impacto de la mutación política*, 1981, 2ª ed. 1982, 126 pp.
- 2 *Perú 1968-1977: la política económica en un proceso de cambio global*, 1981, 2ª ed. 1982, 166 pp.
- 3 *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*, 1981, 170 pp. (Agotado, no será reimpreso.)
- 4 *Estilos de desarrollo, modernización y medio ambiente en la agricultura latinoamericana*, 1981, 4ª ed. 1984, 130 pp.
- 5 *El desarrollo de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1982, 153 pp.
- 5 **Latin American development in the 1980s**, 1981, 2ª ed. 1982, 134 pp.
- 6 *Proyecciones del desarrollo latinoamericano en los años ochenta*, 1981, 3ª ed. 1985, 96 pp.
- 6 **Latin American development projections for the 1980s**, 1982, 2ª ed. 1983, 89 pp.
- 7 *Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1982, 180 pp. (Agotado)
- 8 *Integración y cooperación regionales en los años ochenta*, 1982, 2ª ed. 1982, 174 pp.
- 9 *Estrategias de desarrollo sectorial para los años ochenta: industria y agricultura*, 1981, 2ª ed. 1985, 100 pp.
- 10 *Dinámica del subempleo en América Latina. PREALC*, 1981, 2ª ed. 1985, 101 pp.
- 11 *Estilos de desarrollo de la industria manufacturera y medio ambiente en América Latina*, 1982, 2ª ed. 1984, 178 pp.
- 12 *Relaciones económicas de América Latina con los países miembros del "Consejo de Asistencia Mutua Económica"*, 1982, 154 pp.
- 13 *Campesinado y desarrollo agrícola en Bolivia*, 1982, 175 pp.
- 14 *El sector externo: indicadores y análisis de sus fluctuaciones. El caso argentino*, 1982, 2ª ed. 1985, 216 pp.
- 15 *Ingeniería y consultoría en Brasil y el Grupo Andino*, 1982, 320 pp.
- 16 *Cinco estudios sobre la situación de la mujer en América Latina*, 1982, 2ª ed. 1985, 178 pp.
- 16 **Five studies on the situation of women in Latin America**, 1983, 2ª ed. 1984, 188 pp.
- 17 *Cuentas nacionales y producto material en América Latina*, 1982, 129 pp.
- 18 *El financiamiento de las exportaciones en América Latina*, 1983, 212 pp.
- 19 *Medición del empleo y de los ingresos rurales*, 1982, 2ª ed. 1983, 173 pp.
- 19 **Measurement of employment and income in rural areas**, 1983, 184 pp.
- 20 *Efectos macroeconómicos de cambios en las barreras al comercio y al movimiento de capitales: un modelo de simulación*, 1982, 68 pp. (Agotado)
- 21 *La empresa pública en la economía: la experiencia argentina*, 1982, 2ª ed. 1985, 134 pp.
- 22 *Las empresas transnacionales en la economía de Chile, 1974-1980*, 1983, 178 pp.
- 23 *La gestión y la informática en las empresas ferroviarias de América Latina y España*, 1983, 195 pp.
- 24 *Establecimiento de empresas de reparación y mantenimiento de contenedores en América Latina y el Caribe*, 1983, 314 pp.
- 24 **Establishing container repair and maintenance enterprises in Latin America and the Caribbean**, 1983, 236 pp.
- 25 *Agua potable y saneamiento ambiental en América Latina, 1981-1990 / Drinking water supply and sanitation in Latin America, 1981-1990* (bilingüe), 1983, 140 pp.
- 26 *Los bancos transnacionales, el estado y el endeudamiento externo en Bolivia*, 1983, 282 pp.
- 27 *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981*, 1983, 157 pp.
- 28 *Estilos de desarrollo, energía y medio ambiente: un estudio de caso exploratorio*, 1983, 129 pp.
- 29 *Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: cereales y carne*, 1983, 93 pp.
- 30 *Industrialización en Centroamérica, 1960-1980*, 1983, 168 pp.
- 31 *Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*, 1983, 141 pp.
- 32 *La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina*, 1983, 81 pp.
- 33 *La agricultura campesina en sus relaciones con la industria*, 1984, 120 pp.
- 34 *Cooperación económica entre Brasil y el Grupo Andino: el caso de los minerales y metales no ferrosos*, 1983, 148 pp.
- 35 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: la dependencia externa y sus efectos en una economía abierta*, 1984, 201 pp.
- 36 *El capital extranjero en la economía peruana*, 1984, 178 pp.
- 37 *Dos estudios sobre política arancelaria*, 1984, 96 pp.
- 38 *Estabilización y liberalización económica en el Cono Sur*, 1984, 193 pp.
- 39 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: el caso de Haití y el de la República Dominicana*, 1984, 255 pp.
- 40 *La industria siderúrgica latinoamericana: tendencias y potencial*, 1984, 280 pp.
- 41 *La presencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana*, 1984, 77 pp.
- 42 *Precios, salarios y empleo en la Argentina: estadísticas económicas de corto plazo*, 1984, 378 pp.

- 43 *El desarrollo de la seguridad social en América Latina*, 1985, 348 pp.
- 44 **Market structure, firm size and Brazilian exports**, 1985, 104 pp.
- 45 *La planificación del transporte en países de América Latina*, 1985, 247 pp.
- 46 *La crisis en América Latina: su evaluación y perspectivas*, 1985, 119 pp.
- 47 *La juventud en América Latina y el Caribe*, 1985, 181 pp.
- 48 *Desarrollo de los recursos mineros de América Latina*, 1985, 145 pp.
- 48 **Development of the mining resources of Latin America**, 1989, 160 pp.
- 49 *Las relaciones económicas internacionales de América Latina y la cooperación regional*, 1985, 224 pp.
- 50 *América Latina y la economía mundial del algodón*, 1985, 122 pp.
- 51 *Comercio y cooperación entre países de América Latina y países miembros del CAME*, 1985, 90 pp.
- 52 **Trade relations between Brazil and the United States**, 1985, 148 pp. (Agotado)
- 53 *Los recursos hídricos de América Latina y el Caribe y su aprovechamiento*, 1985, 138 pp.
- 53 **The water resources of Latin America and the Caribbean and their utilization**, 1985, 135 pp.
- 54 *La pobreza en América Latina: dimensiones y políticas*, 1985, 155 pp.
- 55 *Políticas de promoción de exportaciones en algunos países de América Latina*, 1985, 207 pp.
- 56 *Las empresas transnacionales en la Argentina*, 1986, 222 pp.
- 57 *El desarrollo frutícola y forestal en Chile y sus derivaciones sociales*, 1986, 227 pp.
- 58 *El cultivo del algodón y la soya en el Paraguay y sus derivaciones sociales*, 1986, 141 pp.
- 59 *Expansión del cultivo de la caña de azúcar y de la ganadería en el nordeste del Brasil: un examen del papel de la política pública y de sus derivaciones económicas y sociales*, 1986, 164 pp.
- 60 *Las empresas transnacionales en el desarrollo colombiano*, 1986, 212 pp.
- 61 *Las empresas transnacionales en la economía del Paraguay*, 1987, 115 pp.
- 62 *Problemas de la industria latinoamericana en la fase crítica*, 1986, 113 pp.
- 63 *Relaciones económicas internacionales y cooperación regional de América Latina y el Caribe*, 1987, 272 pp.
- 63 **International economic relations and regional co-operation in Latin America and the Caribbean**, 1987, 267 pp.
- 64 *Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización*, 1986, 201 pp.
- 65 *La industria farmacéutica y farmoquímica: desarrollo histórico y posibilidades futuras. Argentina, Brasil y México*, 1987, 177 pp.
- 66 *Dos estudios sobre América Latina y el Caribe y la economía internacional*, 1987, 125 pp.
- 67 *Reestructuración de la industria automotriz mundial y perspectivas para América Latina*, 1987, 232 pp.
- 68 *Cooperación latinoamericana en servicios: antecedentes y perspectivas*, 1988, 155 pp.
- 69 *Desarrollo y transformación: estrategia para superar la pobreza*, 1988, 114 pp.
- 69 **Development and change: strategies for vanquishing poverty**, 1988, 114 pp.
- 70 *La evolución económica del Japón y su impacto en América Latina*, 1988, 88 pp.
- 70 **The economic evolution of Japan and its impact on Latin America**, 1990, 79 pp.
- 71 *La gestión de los recursos hídricos en América Latina y el Caribe*, 1989, 256 pp.
- 72 *La evolución del problema de la deuda externa en América Latina y el Caribe*, 1988, 77 pp.
- 72 **The evolution of the external debt problem in Latin America and the Caribbean**, 1988, 69 pp.
- 73 *Agricultura, comercio exterior y cooperación internacional*, 1988, 83 pp.
- 73 **Agriculture, external trade and international co-operation**, 1989, 79 pp.
- 74 *Reestructuración industrial y cambio tecnológico: consecuencias para América Latina*, 1989, 105 pp.
- 75 *El medio ambiente como factor de desarrollo*, 1989, 2ª ed. 1991, 123 pp.
- 76 *El comportamiento de los bancos transnacionales y la crisis internacional de endeudamiento*, 1989, 214 pp.
- 76 **Transnational bank behaviour and the international debt crisis**, 1989, 198 pp.
- 77 *Los recursos hídricos de América Latina y del Caribe: planificación, desastres naturales y contaminación*, 1990, 266 pp.
- 77 **The water resources of Latin America and the Caribbean - Planning hazards and pollution**, 1990, 252 pp.
- 78 *La apertura financiera en Chile y el comportamiento de los bancos transnacionales*, 1990, 132 pp.
- 79 *La industria de bienes de capital en América Latina y el Caribe: su desarrollo en un marco de cooperación regional*, 1991, 235 pp.
- 80 *Impacto ambiental de la contaminación hídrica producida por la Refinería Estatal Esmeraldas: análisis técnico-económico*, 1991, 189 pp.
- 81 *Magnitud de la pobreza en América Latina en los años ochenta*, 1991, 177 pp.
- 82 *América Latina y el Caribe: el manejo de la escasez de agua*, 1991, 148 pp.
- 83 *Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas*, 1992, 191 pp.
- 84 *La transformación de la producción en Chile: cuatro ensayos de interpretación*, 1993, 372 pp.

- 85 *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989). Proyectos de inversión y extrategias de las empresas transnacionales*, 1992, 257 pp.
- 86 *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989). El papel del capital extranjero y la estrategia nacional de desarrollo*, 1992, 163 pp.
- 87 *Análisis de cadenas agroindustriales en Ecuador y Perú*, 1993, 294 pp.
- 88 *El comercio de manufacturas de América Latina. Evolución y estructura 1962-1989*, 1993, 150 pp.
- 89 *El impacto económico y social de las migraciones en Centroamérica*, 1993, 78 pp.
- 90 *El papel de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de Colombia: una síntesis*, 1993, 131 pp.
- 91 *Las empresas transnacionales de una economía en transición: La experiencia argentina en los años ochenta*, 1995, 193 pp.
- 92 *Reestructuración y desarrollo productivo: desafío y potencial para los años noventa*, 1994, 108 pp.
- 93 *Comercio internacional y medio ambiente. La discusión actual*, 1995, 112 pp. (Agotado)
- 94 *Innovación en tecnologías y sistemas de gestión ambientales en empresas líderes latinoamericanas*, 1995, 206 pp.
- 95 *México: la industria maquiladora*, 1996, 237 pp.

Serie INFOPLAN: Temas Especiales del Desarrollo

- 1 *Resúmenes de documentos sobre deuda externa*, 1986, 324 pp.
- 2 *Resúmenes de documentos sobre cooperación entre países en desarrollo*, 1986, 189 pp.
- 3 *Resúmenes de documentos sobre recursos hídricos*, 1987, 290 pp.
- 4 *Resúmenes de documentos sobre planificación y medio ambiente*, 1987, 111 pp.
- 5 *Resúmenes de documentos sobre integración económica en América Latina y el Caribe*, 1987, 273 pp.
- 6 *Resúmenes de documentos sobre cooperación entre países en desarrollo, II parte*, 1988, 146 pp.
- 7 *Documentos sobre privatización con énfasis en América Latina*, 1991, 82 pp.
- 8 *Reseñas de documentos sobre desarrollo ambientalmente sustentable*, 1992, 217 pp. (Agotado)
- 9 *MERCOSUR: resúmenes de documentos*, 1993, 119 pp.
- 10 *Políticas sociales: resúmenes de documentos*, 1995, 95 pp.

- 11 *Modernización del Estado: resúmenes de documentos*, 1995, 73 pp.
- 12 *Gestión de la información: reseñas de documentos*, 1996, 152 pp.
- 13 *Políticas sociales: resúmenes de documentos II*, 1997, 80 pp.

Copublicaciones recientes

En ocasiones la CEPAL, establece convenios para la copublicación de algunos textos de especial interés para empresas editoriales, o para otros organismos internacionales. En el caso de las empresas editoriales, éstas tienen exclusividad para su distribución y comercialización.

Las nuevas corrientes financieras hacia América Latina: Fuentes, efectos y políticas, Ricardo Ffrench-Davis y Stephany Griffith-Jones (comp.), México, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, primera edición, 1995.

Hacia un nuevo modelo de organización mundial. El sector manufacturero argentino en los años noventa. Jorge Katz, Roberto Bisang, Gustavo Burachick editores, CEPAL/IDRC/Alianza Editorial, Buenos Aires, 1996.

América Latina y el Caribe quince años después. De la década perdida a la transformación económica 1980-1995, CEPAL/Fondo de Cultura Económica. Santiago, 1996.

Flujos de Capital e Inversión Productiva. Lecciones para América Latina, Ricardo Ffrench-Davis -Helmut Reisen (compiladores). CEPAL/M. Graw Hill, Santiago, 1997.

Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial. América y El Caribe, CEPAL/Fondo de Cultura Económica. Santiago, 1997.

La Economía Cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. CEPAL/Fondo de Cultura Económica, México, 1997.

La Igualdad de los Modernos: reflexiones acerca de la realización de los derechos económicos, sociales y culturales en América Latina, CEPAL/IIIDH, Costa Rica, 1997.

Estrategias empresariales en tiempos de cambio, Bernardo Kosacoff (editor), CEPAL/Universidad Nacional de Quilmes, Argentina, 1998.

Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos, Wilson Peres (coord.), CEPAL/XXI Siglo veintiuno editores, Buenos Aires, 1998.

Circunventa años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados, dos volúmenes, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, Santiago, 1998.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور النسخ في جميع أنحاء العالم - استلم منها من المكتبة التي تفضلها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何向联合国出版部

联合国出版部在全世界各地的书店和经销商均有发售。向书店函购或写信到纽约或日内瓦的联合国销售处。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à: Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций. Секция по продаже изданий. Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están a la venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas - DC-2-0853
Fax (212)963-3489
E-mail: publications@un.org
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas, Fax (22)917-0027
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución
CEPAL - Casilla 179-D
Fax (562)208-1946
E-mail: publications@eclac.cl
Santiago de Chile

Publications of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) and those of the Latin American and the Caribbean Institute for Economic and Social Planning (ILPES) can be ordered from your local distributor or directly through:

United Nations Publications
Sales Sections, DC-2-0853
Fax (212)963-3489
E-mail: publications@un.org
New York, NY, 10017
USA

United Nations Publications
Sales Sections, Fax (22)917-0027
Palais des Nations
1211 Geneve 10, Switzerland

Distribution Unit
CEPAL - Casilla 179-D
Fax (562)208-1946
E-mail: publications@eclac.cl
Santiago, Chile

C E P A L