

00465



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

LA PRESENCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS ACTUALES PROCESOS DE INTEGRACION LATINOAMERICANOS: CASOS MERCOSUR Y MEXICO.

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRA EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS PRESENTA: MARTHA CORDERO SANCHEZ



ASESORA: DRA. IRMA MANRIQUE CAMPOS

MEXICO, D.F.

296204

2001



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIA

*A quienes con una sonrisa
entregan su amor y nos motivan a
trabajar por un mundo mejor,*

Los pequeños Erick y Omar.

AGRADECIMIENTOS.

Agradezco profundamente a la Dra. Irma Manrique Campos, asesora y amiga, quien a través de sus sabios consejos, ánimos y paciencia hizo posible el llevar a feliz término este trabajo.

Asimismo, agradezco la confianza que la Doctora Manrique y el Maestro Alfredo Córdoba Kuthy han depositado en mí durante tantos años y su impulso para hacerme llegar cada vez más alto.

Deseo expresar mi infinita gratitud a la Universidad Nacional Autónoma de México por su apoyo otorgado a través de una beca de maestría; así como al Instituto de Investigaciones Económicas, quien durante tantos años me ha aguardado. Así mismo es necesario mencionar que la realización de esta Maestría y tesis fueron posibles gracias a una beca otorgada por la Dirección General de Apoyo al Personal Académico (DGPA).

A mis padres Yola y Angel y a mis hermanos, Ana, Mary y Mike les agradezco infinitamente su confianza, amor y esperanza.

A la Maestra Guadalupe Acevedo y al Maestro Raúl Órnelas les agradezco sus valiosos comentarios, pero sobre todo el tiempo que me dedicaron. Así como a todos aquellos que de alguna u otra forma hicieron posible la realización de este trabajo.

*A todos ellos,
Mil y un gracias.*

ÍNDICE

	pág.
Introducción	9
1. Las estrategias de las empresas transnacionales en el nuevo contexto internacional, y el enfoque teórico.	15
1.1 Enfoques teóricos.	16
1.1.1 Teorías sobre la globalización.	16
1.1.2 Teorías sobre la integración.	22
1.2 La empresa transnacional como actor del nuevo escenario Internacional	27
1.2.1 Instrumentos de negociación de las empresas transnacionales.	36
1.2.2 Estrategias empresariales según origen.	39
2. Los procesos de integración y la inversión extranjera directa en América Latina	43
2.1 La integración latinoamericana y su bagaje histórico.	44
2.2 La presencia de las transnacionales en la integración latinoamericana: un recuento de actualidad.	49
2.3 Cambio y ruptura.	53
2.4 Los nuevos proyectos de integración	58
2.4.1 Las políticas internas sobre IED.	59
2.4.2 Acuerdos multilaterales y bilaterales en materia de inversión	62
2.4.3 Los nuevos esquemas de integración y su vinculación con la inversión extranjera directa	69
2.5 Resultados alcanzados en materia de inversión.	80

3. México frente al TLCAN.	91
3.1 Análisis del TLCAN en materia de inversión	97
3.2 Después del TLCAN.	101
3.3 A manera de conclusión.	111
4. El Mercosur y las empresas transnacionales.	113
4.1 Análisis del Mercosur en materia de inversión.	116
4.2 Estrategias y acciones de las principales empresas transnacionales después del Mercosur	121
4.3 A manera de conclusión.	129
Conclusiones Generales	131
Anexo 1. Tratados bilaterales y multilaterales en materia de inversión.	135
Anexo 2. Compre americano: el refrigerador global.	139
Bibliografía.	143

INTRODUCCIÓN

Después de un primer quinquenio de lento crecimiento de la economía mundial en la década de los ochenta, los años 1985-1989 registraron una franca recuperación con tasas anuales de crecimiento de 3.5% a precios constantes. Lo anterior se debió, en primer lugar, a la recuperación de las economías desarrolladas después de la recesión de los primeros años de los ochenta, pero también muchos países en desarrollo mejoraron sus condiciones de crecimiento gracias a que pudieron remontar gradualmente sus principales problemas de servicio de deuda externa.

Como consecuencia de lo anterior un mayor número de países desarrollados comenzó a hacer inversiones en el exterior, sobre todo Japón que aumentó su inversión externa a una tasa promedio de 47% entre 1985 y 1990. Un hecho nuevo es indudablemente que países anteriormente de bajo nivel de desarrollo pasaron a ser exportadores de capital hacia fines de los años ochenta, tal es el caso de la República de Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan.

Los países europeos, por su parte, tuvieron también una importante participación en el incremento de la inversión extranjera directa pero con la particularidad de que ésta se canalizó, en primera instancia, hacia los propios países europeos. Lo anterior se comprende fácilmente si se tiene en cuenta que fue en la segunda mitad de los años ochenta que se decidió el paso al Mercado Único Europeo, seguido posteriormente por otros acuerdos para profundizar aún más la integración del Viejo Continente.

El dinamismo de la inversión extranjera directa queda de manifiesto al compararlo con el de las exportaciones mundiales y la producción mundial. En el período antes mencionado (para mayor precisión desde 1983) las salidas de inversión extranjera directa se incrementaron a razón del 29% por año, tasa sin precedente que es tres veces superior a la del crecimiento de las exportaciones y cuatro veces la del incremento de la producción mundial.

No obstante que lo anterior es muy impresionante, no es el único hecho que llama poderosamente la atención: en primer lugar, Estados Unidos y la Gran Bretaña, que tradicionalmente eran las dos principales fuentes de inversión extranjera directa, han perdido la hegemonía en este aspecto, la cual se comparte hoy en día por lo que se conoce como la Tríada, cuyos integrantes son Estados Unidos, Japón y la Unión Europea.

En segundo lugar, la Tríada no solo es la principal fuente de emisión de capital sino es también el principal destino de la inversión extranjera. Como emisora, la Tríada aporta cuatro quintas partes de la inversión extranjera mundial y como receptora capta, en cifras redondas, un 75% de los recursos.

Esto es por sí solo un cambio histórico, pues en el pasado el flujo de inversiones directas tenía lugar entre los centros financieros mundiales y los países de la periferia.

Dentro de la propia Triada se han operado cambios significativos como resultado de haber aumentado la participación de otras regiones o países como emisores y receptores de inversión extranjera directa. Estados Unidos, que a mediados de los años setenta era el responsable de aproximadamente el 51% de la inversión extranjera total, a comienzos de la década de los noventa su participación como emisor se había reducido a 15%. En contraste, Europa Occidental ha pasado a ser el principal proveedor de capital con un 59% de las emisiones en 1990. Japón, por su parte, aumentó su importancia como fuente de capital al moverse del 6% de participación en 1975 al 21% en 1990.

No obstante lo anterior, los países no desarrollados vienen recibiendo montos crecientes de capital. Si bien en términos relativos su participación en los flujos mundiales de captación es de un 20%, el volumen absoluto de los recursos ha crecido alcanzando un total superior a los 30,000 millones de dólares al inicio de la década de los noventa.

La distribución de estos recursos entre estos países sigue siendo sumamente desigual. Asia recibe casi dos terceras partes de la corriente total de capital y América Latina alrededor de una tercera parte. La desigualdad es aun mayor si en lugar de tomar regiones se individualizan las principales economías receptoras. En tal caso se aprecia que son apenas 10 dichas economías, entre las cuales se cuentan por América Latina a Argentina, Brasil y México.

El protagonista principal de los cambios que vienen ocurriendo en la economía mundial (en los flujos de inversión extranjera directa, de tecnología, servicios, etc.) es sin la menor duda la corporación transnacional. Ello es así en virtud de cierto número de cambios que ha tenido lugar en la economía mundial, los cuales sitúan a las corporaciones transnacionales como factor decisivo en la división internacional del trabajo.

Un cambio importante es la llamada liberalización de las políticas comerciales, que más que liberalizar totalmente provocan un adelgazamiento de las fronteras económicas entre las naciones. Los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay consolidarán esa tendencia. Por su parte, decenas de países en desarrollo han flexibilizado sus políticas comerciales así como sus regímenes de inversión extranjera directa. En el mismo sentido, se han orientado los antiguos países socialistas, sobre todo los centro-europeos.

Otro cambio importante está relacionado con la revolución tecnológica, particularmente en la computación y las comunicaciones, lo cual permite a las corporaciones transnacionales la posibilidad de operar sobre una base global.

En otro orden de cosas cabe señalar que diversas industrias practican cada vez más la

internacionalización de la producción, en la que las operaciones productivas de las empresas transnacionales están en óptima posición para integrar, coordinar y controlar la generación de valor agregado a escala mundial.

Gran importancia tiene también el hecho de que la economía mundial es cada vez más una economía de servicios (que van de las comunicaciones a la prestación de servicios de asesoría) y como una parte importante de estos servicios no son internacionalmente comerciables (es decir, no pueden ser objeto de transacción entre países como ocurre con los bienes), se abre un amplio espacio para el incremento de la inversión extranjera directa; en otras palabras, para las empresas transnacionales que dominan en forma absoluta la tecnología y el mercado de los servicios. Un ejemplo muy reciente se tiene en México con la apertura del mercado de las llamadas telefónicas de larga distancia.

Otro aspecto relevante es la competencia entre las grandes potencias capitalistas por mantener altos niveles de calidad y al mismo tiempo reducción de costos, que hagan competitivos sus productos a nivel mundial. Ejemplo de ello es la lucha entre las empresas automotrices por dominar el mercado mundial a través de fuertes proteccionismos en sus mercados cercanos o de influencia como es el caso de Estados Unidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Por lo que se refiere a América Latina la importancia de la inversión transnacional ha aumentado más todavía debido a factores tanto económicos como políticos: la suscripción de convenios económicos con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, a raíz de la deuda externa; la privatización de empresas públicas, lo que favoreció un significativo incremento de la inversión extranjera directa; la precaria situación de las balanzas de pagos colocó a los países en un grado peligroso de vulnerabilidad externa, lo cual acentuó la importancia de incrementar las exportaciones- en este sentido, América Latina ha puesto sus ojos en las empresas transnacionales para crear un sector exportador importante -; el cambio en las legislaciones de todos o casi todos los países de América Latina otorgan actualmente tratamiento nacional a la inversión extranjera, es decir, el mismo tratamiento que a la inversión nacional, aparte de otras disposiciones que tienen la finalidad de facilitar la captación de recursos externos.

Aunado a lo anterior, se observa una creciente firma de nuevos acuerdos económicos bilaterales y la reestructuración de otros en la región, que responden a los nuevos requerimientos mundiales como la legislación de la Inversión Extranjera. Es por ello que el proyecto a realizar tiene como finalidad analizar el comportamiento de las empresas transnacionales en la nueva regionalización latinoamericana (básicamente de 1990 a 1996), enfocándose al estudio del Mercosur y la regionalización de México con Centroamérica y Norteamérica, al considerar que son regiones donde se concentra la mayor parte de la inversión transnacional y las acciones de cada regionalización responden

a diferentes estrategias y realidades.

Todo lo anterior bajo la hipótesis de que a diferencia del pasado en que las corporaciones transnacionales utilizaron la regionalización de América Latina para la expansión de sus actividades dentro de los mercados protegidos en el marco de la política de sustitución de importaciones, actualmente son el factor principal que reorienta la economía y las políticas hacia el exterior de acuerdo a la conveniencia de los países a los que pertenece, provocando una especialización en las distintas fases y momentos de la producción en los países latinoamericanos; sin dejar por eso de beneficiarse de la ampliación del mercado latinoamericano; por lo que su permanencia y acentuación tendrá como consecuencia la especialización de los países latinoamericanos de acuerdo a sus ventajas comparativas estáticas y a la conveniencia de las empresas transnacionales antes que las necesidades que tiene la región; así como también la pérdida de soberanía de los países latinoamericanos.

Teniendo en cuenta que los cambios tecnológicos y la reestructuración de las estrategias de producción de las grandes empresas transnacionales han propiciado procesos de integración comercial para atraer capital externo hacia América Latina, sin fortalecer los lazos necesarios de unión comercial entre los países de la región, los países son cada vez más vulnerables ante las presiones de la internacionalización del capital, hoy denominada globalización.

Para efectos de probar las hipótesis anteriores el trabajo se divide en cuatro partes. El capítulo uno titulado: *Las estrategias de las empresas transnacionales en el nuevo contexto internacional, y el enfoque teórico*, tiene como finalidad ofrecer el sustento teórico y conceptual sobre las empresas transnacionales, así como analizar las estrategias de estas empresas en relación a sus países de origen- en especial las estadounidenses, europeas y japonesas- y a la inversión extranjera directa.

El segundo capítulo: *Los procesos de integración y la inversión extranjera en América Latina*, ofrece un panorama histórico y teórico de la relación de las empresas transnacionales y la integración latinoamericana desde los años sesenta, pasando por la década de los ochenta- periodo de transición -, hasta llegar a los nuevos esquemas de integración latinoamericanos. En esta última etapa se hace hincapié en el análisis de las nuevas políticas de inversión extranjera en América Latina de cara a la firma de acuerdos bilaterales y multilaterales de inversión, así como con los nuevos acuerdos comerciales, a fin de demostrar que es el interés por atraer mayor inversión extranjera y satisfacer las nuevas necesidades de las empresas transnacionales los que motivan la firma de nuevos acuerdos de integración.

El capítulo tres y cuatro: *México frente al TLCAN* y *El Mercosur y las empresas transnacionales*, respectivamente, tienen el objetivo de analizar con mayor detenimiento los dos proyectos de integración más importantes de la región junto el comportamiento de las principales empresas transnacionales ubicadas en cada región, a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en el caso de México y del Tratado de Asunción, en el Mercosur. A la vez que permiten estudiar las diferencias entre ambos procesos y sus respectivas enseñanzas, principalmente de Brasil y México, principales polos de atracción de inversiones extranjeras

Martha Cordero.

CAPITULO 1

LAS ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL NUEVO CONTEXTO INTERNACIONAL, Y EL ENFOQUE TEÓRICO.

A partir de la crisis económica mundial de los años ochenta, el mundo ha experimentado una serie de cambios cualitativos y cuantitativos que han afectado todo tipo de relaciones entre los Estados. El desarrollo de los conocimientos tecnológicos aplicados a los procesos de producción mundial ha generado un aumento en el comercio internacional y un cambio de comercialización hacia el patrón exportador. Cambios liderados por las Empresas Transnacionales (ETs), que ante la creciente competitividad entre las mismas por desarrollar nuevos y mejores productos, la convergencia de los patrones internacionales de consumo y la reducción de los costes de transportes, han cambiado sus estrategias, sus estructuras organizativas, y han profundizado la integración financiera internacional, haciendo cada vez más complejo el control del capital.

Puesto que un tercio de la producción mundial corresponde a la esfera de las ETs y el 80 por ciento de la Inversión Extranjera Directa (IED)¹ en el mundo proviene de las mismas, el fenómeno de la globalización se ha relacionado irremediamente con este tipo de empresas. Autores como Víctor López han definido a la globalización como "... el proceso de interrelación compleja entre diversos mercados, generalmente por conducto de agentes privados y cuyo objetivo primordial consiste en ensanchar su escala de ganancias por la venta de productos y servicios o el establecimiento directo con las filiales con el fin de reducir costos o el de competir en mercados protegidos."² Pero también organismos internacionales como la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), han señalado que la globalización es "... el proceso mediante el cual una parte mayoritaria y creciente de la riqueza y valor se genera o produce a través de redes privadas interconectadas de producción y abastecimiento."³

Sin embargo, aún cuando la fuerte presencia de las ETs ya existía desde finales del siglo pasado bajo la forma de empresas multinacionales, lo que hace nuevo al proceso de globalización (aparte del avance en los conocimientos tecnológicos), es la competencia dinámica entre las regiones más desarrolladas del mundo en el área económica. Actualmente el mundo se ha dividido en tres

¹ CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1995. Chile, ONU, CEPAL, 1995. Pág. 15.

² Víctor López Villalfane. Globalización y regionalización desigual. México, Siglo XXI, 1997. Pág. 14.

³ Op. Cit. CEPAL. Pág. 16.

grandes áreas lideradas por un país eje: Estados Unidos al frente de la región económica americana; Japón en el sudeste asiático y Alemania en Europa.

Ante tales cambios se hace necesario el uso de teorías concierne a la globalización y a la integración con objeto de ofrecer una mejor explicación de los nuevos cambios mundiales y vislumbrar a *grosso modo* las consecuencias que traerán consigo la interrelación de las ETs con los nuevos escenarios mundiales, en especial en lo concierne a la integración, tema de la presente investigación.

1.1 Enfoques Teóricos

1.1.1 Teorías sobre la globalización

Puesto que las teorías se basan en determinados contextos históricos, las diferentes teorías sobre la globalización, no dejan de ser la excepción. Hablar de las teorías de la globalización implica hablar de los distintos fenómenos que desde finales de la década de los setenta se vienen presentando a nivel internacional. Fenómenos yuxtapuestos, que como un todo conforman la tan llamada globalización.

Uno de ellos es el concierne a la pérdida relativa de la hegemonía estadounidense; relativa en cuanto se refiere, en lo fundamental, al aspecto económico; no así al político o militar, aún cuando la pérdida económica conlleva una relativa pérdida política, sobre todo cuando otros países comienzan a desconfiar en la política fiscal del gobierno estadounidense; el dólar pierde importancia en el contexto de las finanzas internacionales (sin dejar de ser la primera moneda mundial) y otras monedas se vislumbran como alternativas importantes al uso del dólar.

Declive y surgimiento económico que se muestran a partir de los años ochenta. Basta observar el declive que, en términos del Producto Nacional Bruto (PNB), muestra la economía estadounidense; así como el crecimiento que durante los mismos años comenzaron a mostrar los países europeos y especialmente, Japón. (Véase cuadro 1.1)

Aunado a lo anterior se encuentra la implosión de la Unión Soviética y su consiguiente transformación política de los nuevos Estados, producto del mismo desmembramiento. Hecho que pareciera proclamar la victoria del capitalismo sobre el socialismo, pero que al mismo tiempo dejó un vacío ideológico difícil de llenar por Estados Unidos, el que durante varias décadas utilizó la lucha contra el socialismo como elemento de inserción a diversas economías, gastando miles de millones de dólares, y que ante la implosión tendría que buscar nuevas formas de inserción y de

incentivación de su propia economía, desgastada después de tantos años de guerra fría.

Cuadro 1.1
PRODUCTO NACIONAL BRUTO POR PAÍSES, 1950-1990.
(Porcentaje del PNB respecto al PNB mundial)

	1950	1960	1970	1980	1986	1990
Economías Desarrolladas	80.0	83.6	84.5	80.2	78.5	76.9
EU	47.5	44.8	39.3	30.2	31.5	28.8
Europa Occidental	28.0	28.9	31.1	33.8	30.5	31.4
Japón	1.9	3.8	8.1	9.9	11.1	11.7
Otros	5.5	6.1	6.0	6.3	5.8	5.0
Países Subdesarrollados	20.0	16.4	18.5	19.8	21.5	23.1
Países de la OPEP	---	4.1	4.1	7.5	7.8	7.3
Otros	---	12.3	11.4	12.3	13.7	20.8

Fuente: OCDE: Economic Outlook 1986. ONU, Statistical Yearbook, 1991.

Otro aspecto relevante y que marca la mayor parte de los cambios es el avance en la tecnología y los medios de comunicación, que propiciaron un cambio en la forma de organización y producción empresarial; al mismo tiempo que facilitaron la movilización de los capitales mundiales en cuestión de segundos, favoreciendo a la creación de un sistema financiero internacional incontrolable para los Estados, volátil e inestable.

El cambio señalado en la producción y organización empresarial, traería consigo varios aspectos, entre los que se cuentan: una mayor participación de los servicios en las transacciones internacionales, mayor intensidad de conocimientos técnicos en la producción final (principio de la carrera por la más pronta innovación entre las empresas, aspecto esencial en la división de las ganancias); un aumento en la diversificación de las fuentes de aprovisionamiento de tecnologías; un aumento del comercio hacia un patrón exportador y cambios en los principales organismos internacionales, como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), que ante la falta de un consenso general por parte de sus miembros para organizar el mercado internacional y el crecimiento de los servicios fuera de los márgenes del GATT - es decir, ante la ausencia de un marco jurídico para este tipo de bienes -, tuvo que dar paso a la nueva Organización Mundial de Comercio (OMC) en abril de 1994, mediante los acuerdos de Marrakech.⁴

No obstante, a pesar de haber mencionado puramente cambios económicos en el llamado fenómeno de la globalización, éste se expande a todos los ámbitos mundiales, trastoca aspectos

⁴ Hermann Aschentrupp T. "La Organización Mundial de Comercio y los Retos del Intercambio Multilateral", Comercio Exterior, México. Bancomext, vol. 45, núm. 11, noviembre de 1995. Pág. 847.

culturales, políticos, educacionales, etc., que por la finalidad de la investigación no se estudian detalladamente.

En términos teóricos la globalización se ha vislumbrado desde diferentes perspectivas. Una de ellas es la corriente que ha decidido llamarla *Aldea Global* debido a la vertiginosidad en que tanto provincias, naciones y regiones han sido permeadas por el sistema de información, comunicación y fabulación agilizados por la electrónica.⁵ En dicha corriente teórica se antepone el desarrollo comercial como punto de origen de las principales características de la mundialización⁶, estableciendo como núcleo del sistema a la fábrica mundial que "... provoca la desterritorialización y la reterritorialización de las cosas, de las gentes e ideas. Promueve el redimensionamiento de espacios y tiempos."⁷

En dicha corriente se ubican autores como Wallerstein y Braudel quienes trazan la geografía y la historia como base en la primacía de lo económico.

Al respecto Braudel define a la mundialización como "...una triple realidad: ocupa un determinado espacio geográfico; se somete a un polo, a un centro representado por una ciudad dominante (o a dos centros); y todas las economías mundo se dividen en zonas sucesivas."⁸ Que en sentido estricto estaría hablando de la unión de todas las economías bajo la dirección de Estados Unidos (como una ciudad dominante) o quizás una tríada si se añade a Japón y Alemania, o sólo algunos de ellos, así como la división que por sí misma hacen la existencia de tres poderes económicos que se dividen todo el espacio geográfico.

Por su parte Wallerstein afirma que "Un sistema mundial es un sistema social, un sistema que posee límites, estructuras y grupos... sistema en que las fuerzas conflictivas lo mantienen unido; en el que cada imperio-mundo, sistema político y organismo tiene un tiempo de vida. Y es precisamente por la multiplicidad de sus sistemas políticos y sus límites por lo que ha sido capaz de florecer el capitalismo." Pues como diría Armando Kuri la globalización entraña una interdependencia que abarca tanto la competencia como la cooperación entre las grandes potencias, ya que Estados Unidos no puede seguir como el único país hegemónico, ni Japón y Alemania ocupar su lugar, por lo que no

⁵ Octavio Ianni. Teorías de la globalización. México, Siglo XXI, 1996. Pág. 5.

⁶ Término con el que también suele designarse a la globalización.

⁷ Octavio Ianni. Teorías de la... Op. Cit. Pág. 7

⁸ Fernan Braudel. A dinámica do capitalismo, 2da ed, Lisboa, Editorial Teorema 1986. Págs. 85-87. Citado en Octavio Ianni, Op. Cit. Pág. 15.

hay más alternativa que compartir la hegemonía para mantener las bases de la economía global.⁹

En este sistema mundial ningún Estado es totalmente autónomo, sólo que algunos disfrutan de mayor autonomía que otros. En él están presentes también las empresas transnacionales (como nuevo actor preponderante en el desarrollo de la actividad mundial), y aunque Wallestein reconoce su importancia, concede el papel protagónico a la interdependencia de los Estados-nación. Sin embargo, la soberanía del Estado-nación cuando se lleva a sus últimas consecuencias el principio de maximización de la acumulación del capital, la soberanía del Estado-nación no sólo se ve limitada sino socavada, como lo muestra la presente crisis del intervencionismo del sector público desacreditado ante su impotencia para controlar las crisis económicas desatadas a partir de los años setenta con el problema del petróleo, los intercambios comerciales y, más aún, las transacciones financieras.

Como lo señala David Held, la globalización implica la emergencia de un sistema económico global, la expansión de las redes de los vínculos transnacionales y el enorme crecimiento de la organización internacional que se extienden más allá del control de los Estados individualmente y puede limitar el radio de acción de los Estados más poderosos.¹⁰

No obstante hay que señalar la división que existe entre los investigadores respecto a la preponderancia o no del Estado-nación, frente al poder de las empresas, corporaciones y conglomerados transnacionales.

Sin embargo, bajo este esquema, las organizaciones productivas ya no se centran en los países dominantes, sino que expanden sus actividades a los más diversos países convirtiendo al mundo en una *fábrica global*.

Ahora bien, la globalización vista desde la teoría de los sistemas tiene las siguientes características:

- Ve al mundo como un todo con tendencia a la interdependencia negociada;
- A pesar de la ostentación de poder por otros actores siguen privilegiando al Estado-nación como el actor por excelencia mundial;
- Observa una lucha entre el Estado-nación y el Estado libre empresa;
- Ve a los organismos internacionales como elementos suplementarios del sistema mundial,

⁹ Armando Kuri Gaytán. "La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía", Comercio Exterior, México, Bancomext, Vol. 49, núm. 12, diciembre de 1992. Págs. 1169-1170.

¹⁰ David Held. "Democracy: from city-states to a cosmopolitan order?", Political Studies, XI, Special Issue, 1992. Págs. 32-34.

destinado a hacer por los Estados algunas de las cosas que éstos no pueden realizar por sí mismos.

- Observan la reducción de la soberanía en el ámbito mundial.

Todos ellos puntos de vista que difieren y concuerdan con la vertiente teórica anterior, en cuanto a la existencia de una interdependencia negociada vista por la teoría de Wallerstein y Braudel como una constante en el tiempo y en el espacio internacional, en el auge y declive de las potencias con la permanencia del sistema.

Sin embargo, la teoría de los sistemas sólo observa una disminución de la soberanía del Estado-nación a nivel mundial, pero en ningún momento la ve amenazada o quebrantada por las empresas transnacionales, a quienes sólo ve como un actor más dentro del sistema mundial. El Estado-nación sigue siendo el actor por excelencia.

Por su parte, la globalización desde el punto de vista de la teoría de la modernización se traduce en práctica, pragmática, técnica e instrumental, con preponderancia de la occidentalización del mundo. En ella sobresale la información, ya que los medios de comunicación proyectan el poder y el inglés se convierten en la vulgata de la mundialización.¹¹

Desde un punto de vista microeconómico, Charles Oman, en su libro *Globalisation and regionalization. The challenge for developing countries*, antepone como las fuerzas microeconómicas de la globalización a las empresas transnacionales, quienes, dice, promueven la integración de *facto* y la firma de acuerdos regionales de *jure*. Fuerza estimulada por un cambio en la cadena productiva, incluyendo el diseño del producto, la ingeniería, el marketing y la distribución, así como la producción interna o el trabajo organizacional y las relaciones con los distribuidores; dando por resultado la llamada: Producción Flexible.¹²

Ahora bien, puesto que la empresa resulta un actor preponderante en este nuevo escenario internacional, es pertinente detenerse un momento para analizar una de las principales teorías que estudian a la empresa tanto a nivel macro económico como micro económico - por la que se tiene, generalmente, mayor simpatía- la llamada teoría ecléctica, cuyos precursores son Porter, Kogout, Doz, Ghosal, Hamel, Prahalad y Dunning.¹³

Dicha teoría postula que en cualquier parte del tiempo el capital de los fondos extranjeros,

¹¹ Octavio Ianni. Op. Cit. Pág. 81.

¹² Charles Oman. *Globalization and regionalization. The challenge for developing countries*. París, OCDE, 1994. Págs. 11-70.

¹³ John H. Dunning. *The globalization of Bussiness*. London, Routlrdge, 1993. Pp. 467

pertenecientes o controlados por las firmas multinacionales, están determinados por a) la extensión y naturaleza de las posesiones específicas o de las ventajas competitivas de las firmas; b) por la extensión y naturaleza de mercados que ofrecen a las firmas para crear o añadir valores a esas ventajas competitivas; y c) por la extensión de esas ventajas en el mercado, incluyendo aquellas que surgen de la multinacionalidad *per se*.

De manera general, la teoría ecléctica enuncia estos tres determinantes como las ventajas de propiedad, localización e internacionalización (POI), cuya configuración varía de acuerdo al país, naturaleza de la actividad y características de la firma, por lo que la estrategia futura de la firma está relacionada con su propiedad, origen e internacionalización de la misma. De lo que se deduce que si una firma posee una configuración diferente de las ventajas POI, se inclinará por una estrategia diferente que despliegue esas ventajas. Aspecto por el cual se estudian las empresas de origen japonés, estadounidense y europeo de manera independiente en este trabajo.

Como dice John Dunning, aquellas compañías que están adaptadas a distribuir y vender productos estandarizados a bajo costo son más propicias a responder diferente a las integraciones económicas regionales, de aquellas que abastecen productos de alta calidad a nichos de mercado. Las empresas transnacionales que tienen un conocimiento especial de las condiciones en América Latina son más propicias a reaccionar diferente ante las estrategias locales con respecto a los cambios en esas condiciones que las firmas que tienen mayor experiencia en el lejano oriente.¹⁴

La versión del paradigma ecléctico respecto a la producción internacional es la siguiente:

1. Ventajas específicas de propiedad (Origen, O)
 - a) Propiedad tecnológica
 - b) Tamaño de la economía de escala
 - c) Diferencias productivas
 - d) Dotación en factores de producción.
 - e) Acceso a mercados
 - f) Experiencia en multinacionalización.

2. Ventajas específicas de localización (L)
 - a) Diferencia en los precios de los factores de producción.
 - b) Calidad de los factores de producción
 - c) Costos internacionales de transporte y comunicación
 - d) Barreras ideológicas, culturales, de lenguaje, negocios y políticas.
 - e) Sistema gubernamental económico y político.
 - f) Barreras artificiales al comercio de bienes y de servicios.

¹⁴ Ibid. Págs. 95-97.

g) Posibilidad de acuerdos.

3. Ventajas incentivas de internacionalización.

a) Reducción del coste de intercambios.

b) Reducción de los peligros de robo de la propiedad intelectual

c) Reducción de la incertidumbre

d) Evasión de los costos de rompimiento de contratos y litigación.

e) Evasión de los costos de riesgo moral y selección adversa para proteger la reputación de la firma internacional.

f) Control de la oferta y comercialización.

Todos ellos puntos que toman en cuenta las empresas transnacionales para configurar sus estrategias a seguir, dependiendo de los mercados a los cuales se abocan.

1.1.2 Teorías sobre la integración

En este nuevo contexto internacional y reestructuración organizacional empresarial, la integración económica es un punto importante a tratar puesto que constituye una de las nuevas modalidades en que se configura el mercado internacional y nuevos tipos de mercado ampliados ante las nuevas empresas.

Sin embargo, aún cuando parezca que las ideas de integración económica surgieron durante los últimos años, no es así. La semilla de la integración económica comenzó a germinar desde mediados del siglo XX en Europa occidental después de la devastación que la segunda guerra mundial hiciera en esa región, dejando a los países europeos destruidos pero con las lecciones de las dos guerras mundiales. Por tales razones se pensó que lo mejor era una cooperación entre los países europeos a fin de evitar otros conflictos entre los mismos e impulsar el bienestar económico social de su población.

El primer pronunciamiento en pro de la integración europea lo hizo el primer ministro francés, Robert Schuman, en mayo de 1950, cuando lanzó la propuesta para la creación de un mercado común del carbón y el acero. Basados en la teoría de la internacionalización del capital de Adam Smith y David Ricardo se proponían impulsar el libre comercio en ese sector a través de la eliminación de las barreras tarifarias, los controles cuantitativos y las prácticas discriminatorias y restrictivas al igual que enfrentar los efectos derivados de la estructura monopólica que imperaba en el sector.¹⁵

¹⁵ Carlos A. Roza. "Las etapas de la integración europea. De Roma a Maastricht", en Piñón Antillón, Rosa María. (Comp.) De la Comunidad a la Unión Europea (del Acta Unica a Maastricht), México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1994. Pág. 38.

Propuesta que más tarde se convirtió en el Tratado de París del 18 de abril de 1951 (en vigor en julio de 1952) creando la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) integrada por Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo. Países que, en marzo de 1957, firmaron el Tratado de Roma por medio del cual crearon la Comunidad Económica Europea y la Comunidad de la Energía Atómica, a las cuales, con el pasar de los años y de las buenas experiencias, se les unirían el resto de los países europeos occidentales.

De esta manera se inició un proceso económico que serviría de estudio para los teóricos de la época, entre los que se encuentran Jacob Viner (precursor de la teoría de la integración), Lipsey, Lancaster, Meade y Gehrels; razón por la cuál el enfoque de la teoría de la integración es tachada de eurocentrista, perspectiva que más tarde autores como Johnson, Cooper, Massell, Andic, Teitel y, Bela Balassa se encargarían de criticar adaptando la teoría a los países en desarrollo, además de investigar el por qué de las uniones aduaneras, es decir, los motivos que llevan a formarlas.¹⁶

Los supuestos básicos de la integración se fundamentan en la teoría clásica del comercio internacional, la cual dice que el bienestar económico se maximiza mediante el libre comercio, por medio del cual cada país puede hacer una óptima asignación de sus recursos, especializándose en aquello en lo que sus costos comparativos son menores.

En este sentido la conformación de una unión aduanera fomentaría el libre comercio al eliminar las barreras arancelarias entre los miembros de la unión, pero al mismo tiempo propiciaría, también, el proteccionismo de los miembros frente a terceros países. Dando origen a una creación y una desviación de comercio, bajo: el principio de las ventajas comparativas¹⁷ en un mundo desarrollado; con la idea de un mercado atomizado (sin influencia suficiente de los demandantes sobre el nivel de la producción y los precios de las mercancías); con la existencia de mercancías tipificadas; en un mercado sin restricciones para que los compradores y vendedores entraran o salieran del mercado; en perfecta transparencia y donde los factores de producción gozaran de perfecta movilidad.¹⁸

Ideas que si bien ofrecen una explicación general de los pro y contra de la unión aduanera,

¹⁶ S. Andic y Teitel S. Integración económica. México, Fondo de Cultura Económica, 1977. Pp. 692.

¹⁷ El supuesto de las ventajas comparativas es que para una maximización del intercambio comercial, cada país debe dedicarse a producir el bien en el que tiene una mayor ventaja en términos de costos y producción frente a los otros países, de tal suerte que al especializarse cada uno en un determinado bien se reduzcan costos y se maximice el comercio internacional. En este caso el de la unión aduanera.

¹⁸ Alfredo Guerra-Borges, La integración de América Latina y el Caribe. México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1991. Págs. 60-61.

dejaron fuera elementos como: no tomar en cuenta al consumidor, el transporte, las economías de escala, y sobre todo, no ser aplicables a los países en desarrollo por la carencia de los factores de producción, la falta de compra, la existencia de ETs y las condiciones estructurales de concentración de producción e ingreso.

Teniendo como base estas críticas y como fundamento los avances de los primeros teóricos, comenzó a desarrollarse la teoría neoclásica de la unión aduanera, teniendo como principales exponentes a Cooper, Massell, Johnson (en primera instancia) y en un desarrollo posterior a Andic, Dosser y Balassa.

Los primeros dos autores cuestionaron la teoría tradicional argumentando que la optimización de los recursos que planteaban los primeros teóricos como el objetivo principal en una unión aduanera, bien podía alcanzarse implantando una política arancelaria no discriminatoria, por lo que sus estudios se abocaron a encontrar la razón real que lleva a los gobiernos a crear una unión aduanera. En tanto, Johnson se dedicó a buscar el por qué los gobiernos aplican políticas comerciales proteccionistas.¹⁹

En términos generales las conclusiones a las que llega esta nueva vertiente teórica son: a) el objetivo que lleva a crear una unión aduanera es alcanzar el bienestar por medio de un proceso de industrialización donde este presente el principio de equidad que conlleve a la creación y desviación de desarrollo, no así de la desviación y creación de comercio; b) estos principios se erigen sobre un enfoque nacionalista que antepone la industria como un bien público; c) en donde el comercio no es tan importante, incluso puede haber integración con otras formas de vinculación económica; d) deben añadirse en el análisis nuevos elementos como la distribución, sociedad, ingreso, salud, educación, cultura, política nacional; y e) que el costo-beneficio de una integración sería el ahorro de divisas y el desarrollo industrial.

Estos aspectos fueron bien acogidos por los países en desarrollo, como los latinoamericanos, quienes adoptando estas ideas e incluyendo nuevos avances por parte de estudiosos como Raúl Prebisch, aplicaron, desde los años sesenta, éstas y otras ideas en el proceso de integración latinoamericano.

Uno de los mayores precursores de esta teoría ha sido Bela Balassa a quien se debe la resolución del problema epistemológico de la integración. Pues hasta esos momentos (años sesentas), no se sabía a ciencia cierta a que se referían cuando hablaban de integración, cooperación

¹⁹ *Ibid.* Págs. 70-71

o unión aduanera. Bela Balassa apoyado en la experiencia de los países europeos comenzó a definir a la integración como un proceso acompañado de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones (como las barreras arancelarias al comercio) con objeto de contrarrestar la discriminación inherente al incremento alcanzado por la intervención estatal, al mismo tiempo que alcanzar el bienestar económico.²⁰

De acuerdo a Balassa las etapas que llevan a la integración son: a) la *integración comercial*, en la que se libera de restricciones el movimiento de mercancías y que a su vez se divide en zona de libre comercio (eliminación de aranceles y restricciones cuantitativas al intercambio de mercancías), y unión aduanera (se incorpora el levantamiento de una barrera arancelaria común frente a terceros países); b) la *integración de factores*, en la cual se libera el movimiento de los factores de producción y se instituye como una unión económica y c) finalmente, la *integración económica total* donde se unifican las políticas económicas de los Estados y se erige una autoridad supranacional.

A lo anterior hay que añadir la diferencia que Bela Balassa hace de la integración y la cooperación económica. La cooperación son acciones encaminadas a disminuir la discriminación y una vez alcanzadas las metas se pierde, a la vez que los gobiernos interesados no interconectan sus economías ni crean una estructura institucional que los regule.²¹

No obstante, antes de tratar de incorporar estos conceptos a los actuales procesos de integración se debe tomar en cuenta el eurocentrismo de tales planteamientos y las nuevas configuraciones en el escenario internacional que llevan a los Estados a firmar un acuerdo de integración por razones diferentes y bajo esquemas distintos a los planteados.

Con el pasar de los años el concepto de integración ha enfrentado numerosos cambios. Cada gobierno, país y región le han asignado connotaciones distintas dependiendo del contexto en el que se ubican.

Europa Occidental comenzó su proceso de integración por cuestiones de fortalecimiento de sus economías y sociedades ante una devastación total y ante el enfrentamiento de dos potencias, Estados Unidos y la antigua Unión Soviética, quienes la habían excluido del juego internacional dejándola como comodín del escenario internacional.

Los países latinoamericanos comenzaron su proceso de integración ante la incompatibilidad

²⁰ Bela Balassa. *Teoría de la Integración Económica*, México, Unión Tipográfica, Editorial Hispano-Americana, 1964. Págs. 1-7.

²¹ *Ibid.* Pág. 6

de los acuerdos bilaterales celebrados entre los países del cono sur con la filosofía liberal del GATT que fomentaba la liberalización y la *no discriminación* del comercio internacional. Así que, haciendo uso del artículo XXIV del GATT, que permitía la formación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras, América Latina comenzó su proceso de integración en los años sesenta con la formación del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

Al mismo artículo XXIV se acogieron varios países, algunos con el fin de crear una verdadera integración, otros (la mayoría) con el fin de obtener mayores consideraciones proteccionistas en el comercio internacional. Práctica recurrente a mediados de la década de los ochenta y sobre todo a principios de los noventa, debido a los siguientes factores: por una parte el GATT se enfrentó a una serie de problemas en las negociaciones multilaterales que hacía que las partes contratantes perdieran credibilidad y buscarán por su parte nuevas negociaciones; esto hizo que los países se percataran que era más fácil alcanzar convergencias en materia de política económica entre grupos más reducidos y homogéneos; contribuyeron, también, los avances en la integración de la entonces, Comunidad Económica Europea, que el resto de los países observaban.²²

Lo anterior, junto con el declive económico de los Estados Unidos, hizo que para enero de 1995, un total de 98 acuerdos comerciales se hayan notificado bajo el Artículo XXIV del GATT.²³ Acuerdos multilaterales y bilaterales que propician un mayor proteccionismo en medio de la globalización. Acuerdos que en muchas ocasiones escapan a la teoría por la multitud de intereses que los provoca, las formas que adoptan y los actores involucrados (entre ellos las empresas transnacionales con su nueva reestructuración empresarial).

En términos de la teoría de la globalización y regionalización²⁴, se ha tendido a dividir el escenario internacional en tres grandes zonas: la región del sudeste asiático, dominada por Japón; la región europea, integrada por los países participantes de la unión Europea; y la región de América del Norte, conformada por Estados Unidos, Canadá y México (en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN) y su zona de influencia, América Latina. Todas ellas teniendo como

²² Hermann Aschentrupp T. Op. Cit. pág. 849.

²³ WTO, Regionalism and the World Trading System, Geneva, World Trade Organization, 1995. Pág. 16.

²⁴ Entendiéndose como regionalización: "... el proceso a través del cual el comercio y la inversión en el interior de una zona geográfica determinada crecen más rápidamente que el comercio y las inversiones del área con el resto del mundo." Al respecto véase Cristina Rosas González. "Globalización y regionalismo: ¿procesos antagónicos o complementarios?, en Relaciones Internacionales, México, FCPyS, UNAM, No. 71, julio - septiembre de 1996, pág. 28.

actor principal a la empresa transnacional, en algunas ocasiones como promotor y en otras sólo como participante.

1.2 La Empresa Transnacional Como Actor Del Nuevo Escenario Internacional

Tradicionalmente se ha considerado a la Empresa Transnacional (ET) aquella cuyo origen, dirección y propiedad, corresponde a residentes de un país desarrollado de economía de mercado que realiza actividades productivas a escala internacional y que tiene suficiente poder político, financiero y comercial para influir en la dirección de las políticas económicas de los países subdesarrollados²⁵. Descripción que en cierta medida es válida, pero que el tiempo y los constantes cambios a nivel internacional se han encargado de modificar.

De acuerdo con la *Teoría del Poder del Mercado* y la *Teoría de la Internacionalización de los Mercados*²⁶ el origen de la ETN es producto de la naturaleza de las operaciones de la misma por la expansión de su producción y de las imperfecciones del mercado, que la llevan a invertir en otras fronteras con el objeto de economizar recursos y obtener mayores beneficios, siguiendo su propia lógica de maximización de las ganancias dentro del sistema capitalista de producción.

Lógica que ha propiciado la expansión de sus operaciones fuera de sus fronteras nacionales, pero que de acuerdo a sus necesidades y a las características de la época, sus formas de expansión y dominación han cambiado.

Antes de la segunda Guerra Mundial las empresas transnacionales seguían su deseo de dominar las fuentes de suministro de determinadas materias primas y la necesidad de superar las fuertes barreras arancelarias a la importación impuestas por las políticas proteccionistas de numerosos países, lo que propició un mayor número de inversión en países con alto grado de concentración de bienes primarios.

Existía entonces la convicción de que las empresas representaban los intereses de la Nación y que en la medida que la empresa aumentara su dominio a nivel mundial, aumentaba el dominio del Estado. Por ello se apoyó a la empresa, propiciando la unión de varias empresas nacionales con el objeto de disminuir los riesgos y barreras comerciales, y se provocó la diversificación de su

²⁵ Fernando Fajnzylber. *Las empresas transnacionales: expansión y proyección en la industria mexicana*, 1976.

²⁶ Raúl Órmelas. "Las empresas transnacionales como agentes de la dominación capitalista mundial", en Ana Esther Ceceña, et. al. *Producción estratégica y hegemonía mundial*. México, Siglo XXI, 1995. Pág. 398.

producción y concentración a un grado determinado de desarrollo, que por sí mismo condujo al monopolio.²⁷

En las palabras de Robert Reich se puede apreciar el por qué de su desarrollo y del apoyo que les otorgó la nación:

Ni los altos aranceles, que impedían las importaciones extranjeras, ni las exclusivas 'esferas de influencia' en las regiones menos desarrolladas del mundo pudieron resolver el problema de la superproducción. Mientras que los fabricantes competían enérgicamente entre sí en sus mercados internos, sumando capacidad y rebajando los precios, los márgenes ganancia seguían siendo demasiado bajos para que las empresas salieran adelante. Por eso surgió una tercera solución en las últimas décadas del siglo diecinueve; la cual, como las otras dos, determinó la forma en que la gente del siglo veinte llegó a entender el propósito y la organización de la economía nacional. La solución era reducir la competencia interna, integrando la producción dentro de las grandes empresas radicadas en el país. Este fue el propósito concluyente del nacionalismo económico: el bienestar de los ciudadanos debía estar en relación directa con el éxito de la economía nacional, la cual dependía a su vez de sus grandes corporaciones.²⁸

De esta manera en 1867 surgieron los primeros indicios de la empresa transnacional cuando "... la compañía estadounidense de máquinas de coser Singer montó su primera fábrica extranjera en Glasgow,"²⁹ con las mismas características de producción y venta en sus productos en todo el mundo, reguladas desde su casa matriz. Ejemplo que siguieron otras, como Nestlé, empresa suiza que se inició fabricando harina lacteada para niños y para 1905 había ampliado su producción y difusión con Anglo- Swiss Condensed Milk Co.³⁰

En el caso de los Estados Unidos el gran auge de fusiones se dio durante la última década del siglo diecinueve y culminó hasta 1904. "Aproximadamente un tercio de los activos industriales de la nación se fusionaron dentro de las 318 grandes compañías con una capitalización total de 7 300 millones de dólares"³¹. Entre ellas se encontraban las compañías U.S. Steel, American Sugar Refining, American Telephone and Telegraph, American Rubber, United States Rubber, American Woolen, General Electric, General Motors, International Harvest, Standard Oil, entre otras.

Después de la Segunda Guerra Mundial, las mejoras en las redes de comunicación (informática y transporte) facilitaron la implantación, por una misma empresa, de factorías

²⁷ V.I. Lenin. El imperialismo. fase superior del capitalismo. México, Ediciones Quinto Sol, 1920, pág. 13.

²⁸ Robert Reich. El trabajo de las naciones, México, Javier Vergara Editor, 1990. Págs. 42 y 43.

²⁹ Hector Heras León. Las empresas transnacionales norteamericanas, su influencia en la economía internacional, Cuba, Editorial de Ciencias Sociales, 1981. Pág. 22.

³⁰ Antonio Serrano Ramoneda. La empresa: análisis económico. Barcelona, Labor Universitaria, Universidad Autónoma de Barcelona, 1993, pág. 157.

³¹ Op. Cit. Robert Reich, pág. 44.

interrelacionadas en diferentes países, sin dejar de operar bajo una dirección bastante centralizada que condicionaba las operaciones desde un centro único, que generalmente era el país de origen de la empresa transnacional, pero basada en la búsqueda de inversiones en manufactura, lo que desplazaba su interés por el sector primario.

Esta misma distribución global de subsidiarias llevó a que las empresas produjeran y distribuyeran una parte cada vez creciente de volumen total de las mercancías, fomentando la concentración y control de un mayor número de capitales mediante una inmensa red financiera, de comercio e inversión comparable al generado en cualquier país³² y, obviamente les otorgó la capacidad de gestión a nivel global.

Ejemplo de lo anterior es su poder de influencia sobre los países en desarrollo en la implantación y seguimiento de sus políticas de desarrollo y que, al cobijo de su Estado de origen, imponen políticas que benefician los objetivos de la empresa y no del Estado huésped. Como diría Rhys Jenkins: “Desde este punto de vista el capital internacional no solamente controla y manipula la dependencia en el tercer mundo, sino también la estructura y la forma del Estado.”³³

Relación que no duró mucho y que a mediados del siglo daba indicios de decadencia, ya que la misma expansión de su producción y dominio a nivel mundial influyó en una disputa entre el Estado-origen y la ETN. Las razones se encuentran en el mismo entrelazamiento de la propiedad a escala global, pues la multiplicidad de fusiones de empresas de una y otra nacionalidad hacen que el concepto propiedad nacional sea difuso y utilizado sólo en beneficio propio de la empresa por su afán de poder a nivel mundial.

La población comenzó a ver que así como podían ser eficientes, las empresas también podían ser peligrosamente poderosas. Su poder había llegado a tal magnitud que no sólo eran incontrollables para los países menos desarrollados, sino también para los Estados origen. Hechos que llevaron tanto a Woodrow Wilson como a Franklin Delano Roosevelt a emitir declaraciones en contra de las grandes compañías. Durante su campaña presidencial en 1912, Wilson declaró: “Los que controlan el gobierno de los Estados Unidos son los capitalistas e industriales unidos”, y Roosevelt la responsabilizó de la catástrofe económica nacional porque eran ellas quienes fijaban los precios e impedían la competencia.³⁴

Uno de los hechos más trascendentales es que las personas del gobierno han estado

³² Ibid. Pág. 416.

³³ Rhys Jenkins. *Transnational corporations and uneven development*, London, Methuen, 1987, pág. 168.

³⁴ Citado en Op. Cit. Robert Reich, pág. 46.

estrechamente relacionados con las grandes empresas, razón por la cual, las políticas emanadas del Estado tienden a beneficiar los intereses económicos de algunas empresas, a tal grado que se despliegan grandes sumas de dinero e instituciones como la Central Intelligence Agency (CIA) en el caso de los Estados Unidos, para proteger sus intereses en otras naciones. En palabras de Rhys Jenkins, "De este modo, el estado norteamericano actúa a favor del interés global de nuestro capital por los antecedentes comunes entre ejecutivos corporativos y los oficiales de gobierno."³⁵

Un ejemplo de lo anterior, se encuentra en la siguiente cita de Robert Reich:

El ex secretario de Defensa de los Estados Unidos, Charles E. Wilson -presidente de General Motors cuando Eisenhower le propuso el cargo en 1953-, ante la pregunta de un periodista acerca de si sería capaz de tomar una decisión en interés de la nación y contraria a los intereses de General Motors, respondió que no podría hacerlo pero que esa disyuntiva jamás podría plantearse. "No puedo concebirlo porque durante años he pensado que lo que era bueno para nuestra nación lo era también para General Motors y viceversa. Nuestra compañía es demasiado importante contribuye al bienestar de la nación."³⁶

Sin embargo, a pesar de estas y otras declaraciones en contra, lo cierto es que la empresa transnacional responde a un interés nacional en la medida en que las circunstancias de la economía mundial propician la conveniencia de una alianza entre el Estado y la empresa; a la vez que el Estado abandona sus ataques cuando su seguridad está en juego y las empresas lo apoyan por su propia conveniencia.

De otra manera no tendría explicación el gran apoyo que gobiernos como el estadounidense otorga a sus grandes corporaciones mediante la negociación o imposición a otros Estados para aplicar políticas que beneficien sus intereses y seguridad en los casos de disputas. Políticas como el *Trato nacional*, el de *nación más favorecida*, *trato no discriminatorio*, de *no-violación a los acuerdos previos*, *extensión de los acuerdos de liberalización a los servicios*, *flujos de datos y propiedad intelectual*, *derecho a arbitraje internacional*; hasta sistemas que van más allá de la negociación con tal de asegurar un clima de estabilidad apropiado para los negocios norteamericanos en el extranjero.

Cuando se trata de países en desarrollo, la política de Estados Unidos asume un carácter declarativo y destaca los ajustes que los propios países en desarrollo

³⁵ Rhys Jenkins. *Transnational corporations and uneven development*, London, Methuen, 1987. Pág. 167.

³⁶ Op. Cit. Robert Reich. Pág. 55. Cita de, Confirmation Hearings on Charles E. Wilson as Secretary of Defense, informe del Senado de los Estados Unidos, 18 de febrero de 1953.

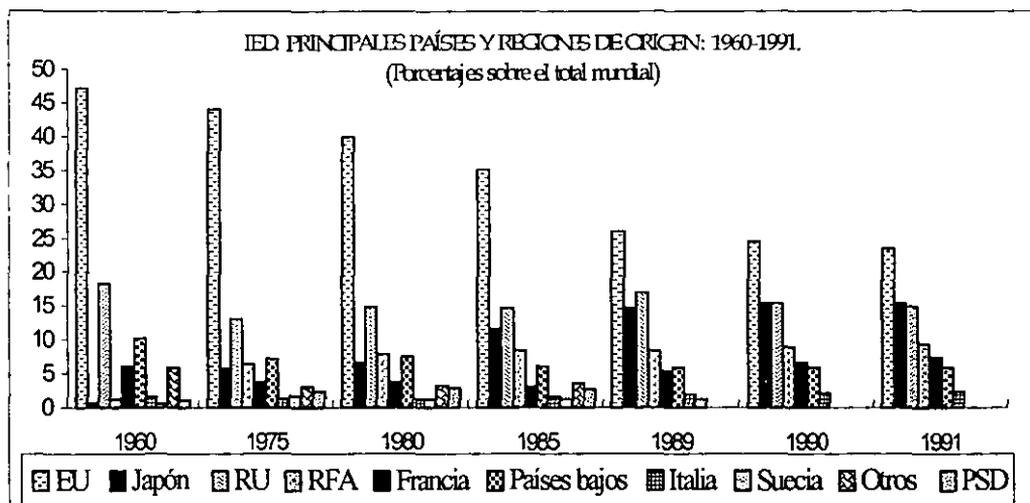
deben hacer para atraer a las inversiones externas.³⁷

Un ejemplo de ello es la IX Conferencia Panamericana de 1948 entre cuyos propósitos más importantes se encontraba el dar facilidades a los inversionistas norteamericanos que desearan explotar los recursos de América Latina; o el gran despliegue que la CIA ha hecho en la región, al mantener, como lo señala Cristina Rosas, 200 colaboradores de ese organismo dentro del gobierno mexicano.³⁸

Así que durante esos años, los factores que incidían en la atracción de inversión extranjera eran aquellos territorios en los que no sólo pudieran beneficiarse de la abundante y barata materia prima, sino de otros factores de la producción como la mano de obra barata (aún cuando no fuera calificada).

Estados Unidos fue el país que mayor inversión realizó después de la segunda guerra mundial: cerca del 50% de la inversión total en 1960, y con 42 empresas dentro de las 50 más importantes, según la Revista *Fortune*. (Ver gráfica 1.1 y cuadro 1.2)

Gráfica 1.1



Fuente: Elaboración propia con datos de Raúl Órnelas. "Las empresas transnacionales como agentes de la dominación capitalista mundial", en Ana Esther Ceceña, et. al. *Producción Estratégica y hegemonía mundial*, México, Siglo XXI, 1995.

³⁷ SELA. América Latina y Estados Unidos: evolución de las relaciones económicas (1984-1985), México, Siglo XXI, SELA, 1986, pág. 187.

³⁸ Cristina Rosas González. México ante los procesos de regionalización en el mundo. México, IIEc, UNAM. 1996. Pág. 13.

Cuadro 1.2

LAS 500 CORPORACIONES MÁS GRANDES DEL MUNDO POR PAÍS, 1956- 1994.				
	Estados Unidos	Europa	Japón	Países en desarrollo
1956	42	8	0	0
1960	42	8	0	0
1965	38	12	0	0
1970	32	14	4	0
1975	23	20	5	2
1980	23	19	5	3
1985	21	18	7	4
1990	16	22	9	3
1991	15	22	10	3
1992	14	21	13	2
1993	15	19	13	3
1994	14	14	22	0

Fuente: BERGENSEN, Albert, y FERNÁNDEZ, Roberto. "Who has the most Fortune 500 firms?", University of California. Gopher: st.colorado.edu/wsystems/journals.

En esos años, la expansión de la inversión estadounidense alrededor del mundo contribuía al despliegue de la hegemonía estadounidense sobre las otras naciones, propiciaba la implantación de un esquema empresarial jerárquico, y centralizado. La orientación de sus inversiones estaba dominado por la monopolización de los recursos naturales y materias primas, por el aprovechamiento de la mano de obra barata, la comercialización en mercados internos y la puesta en práctica de políticas acordes a sus intereses político-empresariales, en países subdesarrollados.

Si bien las estrategias y políticas de las ETN han cambiado dependiendo de las políticas del mercado receptor³⁹, los cambios en la economía mundial a partir de la crisis global de 1982 que redujo los niveles de productividad de las empresas por efectos del consumo y la falta de capitales; junto con el avance tecnológico que coloca al conocimiento como herramienta principal de la productividad y competitividad internacional⁴⁰; provocaron un cambio en la estructura organizativa de la empresa transnacional.

³⁹ Fue el caso de los países asiáticos donde su política de exportación influyó para la estrategia de exportación de las ETN; o en el caso de América Latina donde se acoplaron y beneficiaron de la política sustitutiva de importación, limitándose al mercado nacional.

⁴⁰ Peter Drucker. La sociedad postcapitalista, Colombia, Norma, 1994. Págs. 197-211.

De una estructura de organizacional piramidal centralizada, en donde las subsidiarias o filiales debían acatar las ordenes de la empresa matriz, donde la producción estaba concentrada, los productos eran distribuidos por el centro y por ende las compañías eran consideradas como norteamericanas, alemanas o francesas, así como los productos; se ha pasado a una organización empresarial de *alto valor* como lo denomina Robert Reich, o lo que se ha llamado también, organización plana donde "...el poder y la prosperidad surgen de los grupos que han acumulado los conocimientos más valiosos en la identificación y resolución de problemas...[y]...el nexo entre los distintos puntos estratégicos de la red mundial son las computadoras, los aparatos de fax, los satélites, los monitores de alta resolución y los módems, todos los cuales relacionan a los diseñadores, ingenieros, contratistas, concesionarios y vendedores de todo el mundo."⁴¹

Sobre esta nueva base organizativa, la estrategia de las transnacionales es producir eficientemente en diferentes lugares y armarse de múltiples maneras a fin de satisfacer al consumidor y aprovechar los recursos de cada país receptor (conocimientos, materias primas, recursos financieros, etc.) que signifiquen ventaja y competitividad en la empresa.

En estas redes mundiales, los productos son combinaciones internacionales. Lo que se intercambia entre las naciones es con menos frecuencia el producto terminado que la especialización de resolver problemas (investigación, diseño del producto, fabricación), para identificarlos (marketing, publicidad, encuestas al consumidor), y para coordinar los servicios (financiamiento, búsqueda, contrataciones), así como ciertos servicios y componentes de rutina, todo lo cual se combina para crear valor.⁴²

En este sentido las empresas transnacionales, mundializadas⁴³ o conglomerados internacionales, como se le ha dado en llamar, carecen de una nacionalidad y se amparan sólo bajo la bandera de la nación que más les convenga. Inclusive la Organización de las Naciones Unidas (ONU) ha declarado que cuando el carácter internacional de las empresas se lleva al extremo, las corporaciones se pueden considerar *anacionales, desnacionalizadas, supranacionales o cosmocorporaciones*.⁴⁴

Ejemplo de ello son las palabras de Max Gloor, Director de Nestlé en 1968, cuando se le preguntó de qué nacionalidad consideraba la compañía: "No se nos puede considerar ni como

⁴¹ Op. Cit. Robert Reich. Pág. 115.

⁴² Ibid. Pág. 117.

⁴³ Por su producción repartida en partes por el mundo y que por tanto carece de una nacionalidad específica.

⁴⁴ Op. Cit. Hector Heras León. Pág. 4.

puramente suizos, ni como multinacionales, es decir pertenecientes al mundo en general, si es que tal cosa existe. Somos probablemente, una cosa intermedia, una raza aparte. En una palabra tenemos la ciudadanía particular de Nestlé,⁴⁵ o la declaración de un ejecutivo de IBM respecto a la compañía cuando mencionó que “IBM tiene que interesarse en la competitividad y bienestar de cualquier nación o región que sea una fuente importante de recursos.”⁴⁶

Es por ello que de acuerdo a los objetivos de la nueva empresa transnacional, la Inversión Extranjera Directa (IED) ha manifestado algunos cambios a partir de la última década, tanto en el ámbito de país receptor, país de origen y ramas en las que se concentra dicha inversión, ya que cerca del 80% de la IED en el mundo la realizan ETN.

Cambio que ha aprovechado e incentivado Japón, quien fue el primero en implantar el cambio empresarial, reflejado en el aumento de sus empresas, pues de 0 empresas en 1956 dentro de las 50 más grandes del mundo, en 1994 dominaba con 22. Mientras que Estados Unidos reducía su dominio de 42 a 14 empresas, en los mismos años. (Ver cuadro 1.2).

Con relación a los montos de IED por país de origen, la reducción estadounidense (en monto y número de las ETN), contrasta con el rápido crecimiento de la IED de Alemania y Japón. Obsérvese la gráfica 1, donde se aprecia un aumento constante de inversión japonesa producto de la readecuación de su organización empresarial y de sus políticas de inversión hacia los países asiáticos, primordialmente. Al contrario de la inversión estadounidense, que se ha rezagado a los cambios empresariales respecto de Japón o Alemania; disminuyendo de 47% en 1960 a 23.5% en 1990 en relación a la participación en la inversión total mundial.

Lo paradójico de la inversión es que, contrario a la IED de origen, los mayores países receptores han sido Estados Unidos, en primer lugar, Japón y Alemania, consecutivamente y los países desarrollados (véase gráfica 1.1). Ello debido al mismo cambio en la estrategia empresarial, ya que los factores que actualmente incentivan la IED en un determinado país son:

- a) Recursos Naturales. El capital se instala en el espacio que aloja el recurso por exportar, sin embargo hay que recordar que dentro de sus estrategias se encuentra estimular el desarrollo tecnológico para abatir su dependencia respecto de procesos a productos ligados a la naturaleza.
- b) Fuerza de trabajo. La nueva empresa busca calidad y costos adecuados a los diversos tipos de procesos y no sólo abaratamiento de la misma.

⁴⁵ Op. Cit. Antonio Serra Ramoneda, pág. 180.

⁴⁶ Cita de *Global Strategies vs National Ties*, de L. Uchitelle, New York Times, 26 de marzo de 1990. Pág. D2.

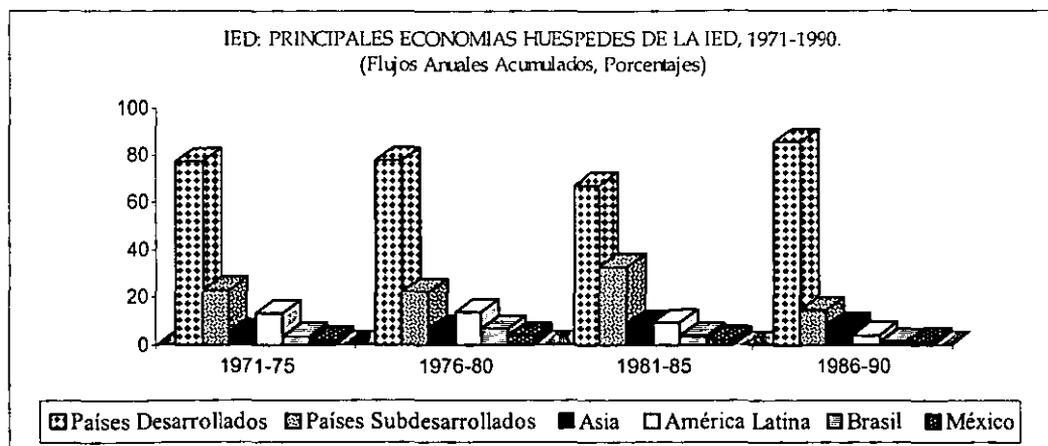
c) Tecnología. Debido a que en la tecnología se encuentra la competencia, el control de las tecnologías es mucho más importante que la reducción de los costos.

d) Mercados. Las nuevas formas de organización productiva demandan penetración de los mercados, tanto la diversificación como la eliminación de tiempos muertos requieren del conocimiento y la cercanía con el mercado consumidor para reaccionar ágilmente.

Basta señalar la definición de la estrategia del presidente de Singapore Technologies, Weng Kok Siew: “Tenemos planes de producir en cualquier nación del mundo donde exista una ventaja: instalar fábricas en Tailandia donde el coste es bajo, en Alemania porque su mercado es importante, hacer investigación y desarrollo en Boston.”⁴⁷

Aspectos que han propiciado reducción de la IED en América Latina, y disminuido su captación de un 13% en el período de 1971 a 1975, a 3.8% de 1986 a 1990. Lo contrario a los países desarrollados que han aumentado su captación de un 77% a un 85% en el mismo período. (Véase gráfica 1.2 y cuadro 1.3).

Gráfica 1.2



Fuente: Fuente: Elaboración propia con datos de Raúl Órnelas. “Las empresas transnacionales como agentes de la dominación capitalista mundial”, en Ana Esther Ceceña, et. Al. *Producción Estratégica y hegemonía mundial*, México, Siglo XXI, 1995.

⁴⁷ Citado en Robert Reich, pág. 134.

1.2.1 Instrumentos de negociación de las empresas

Para enfrentar los nuevos retos de la economía internacional, las transnacionales han instrumentado e intensificado nuevas estrategias de acción. Una de ellas ha sido la multiplicación de sus *alianzas estratégicas*: asociaciones que desarrollan aspectos fundamentales para la disputa por el liderazgo internacional en las diferentes actividades, mediante la unión de capital, beneficios y pérdidas entre dos o más compañías; que aunque comparten el rasgo de tener los mismos objetivos limitados, se diferencian del común de las relaciones de cooperación entre empresas al situarse en la frontera del desarrollo de la industria en cuestión, sea en la apertura de mercados, sea en la innovación de procesos, sea en la vanguardia del proceso técnico.

Alianzas que en su mayoría se han llevado a cabo con el objeto de compartir y complementar tecnología, aun cuando entre sus intereses también figurarán acuerdos *marketing* (para incursionar a un nuevo o más grande mercado); llevar a cabo economías de escala o compartir riesgos.

Dentro de este nuevo tipo de acuerdos destacan los *joint ventures*, los *acuerdos de complementariedad* y los *acuerdos multilaterales*, también llamados *redes empresariales*.

Por *joint venture* o sociedad mixta, se suele entender "... el desarrollo de una actividad empresarial de forma conjunta y *a priori* de manera temporal entre socios que comparten el capital."⁴⁸ Normalmente suele utilizarse indistintamente las *alianzas estratégicas* con los *joint ventures*, sin embargo, hay que tener presente que los últimos son sólo una modalidad más de los diferentes tipos de alianzas.

Los *joint ventures*, por lo general son acuerdos entre compañías a corto plazo y los motivos que los llevan a negociarlos son parecidos a los de las *alianzas*: la transferencia o desarrollo de tecnología; soslayar las barreras arancelarias; aunar esfuerzos ante la competencia; compartir costos y riesgos, y adquirir recursos no disponibles en el mercado.

En los *acuerdos de complementariedad* las compañías buscan explotar las fuerzas competitivas de cada socio y corregir las debilidades respectivas.⁴⁹

Los acuerdos más importantes y más comunes hoy en día son los denominados *acuerdos multilaterales o redes empresariales*, y son el resultado de la negociación de varios acuerdos de

⁴⁸ Eduardo Bueno Campos y Patricio Morcillo Ortega. Fundamentos de economía y organización industrial. Madrid, McGraw-Hill, 1994. Pág. 324.

⁴⁹ Ibid. Pág. 330

diferente tipo con un sinnúmero de empresas para la fabricación de un producto. Este tipo de acuerdos puede tomar la forma de un sol, cuando una empresa es la que concreta acuerdos con otras, sin que las segundas estén entrelazadas; de araña, cuando entre ellas también existen acuerdos, y las complejas, cuando en la fabricación de productos están presentes es sinnúmero de acuerdos interempresariales.

Las redes empresariales revisten diferentes formas; entre las más frecuentes figuran:

Centros de ganancias independientes. Se eliminan las gerencias de nivel medio y se asigna la autoridad para el desarrollo del producto y las ventas a algunos grupos de ingenieros y expertos en marketing (quienes identifican y resuelven problemas) cuyas remuneraciones están en relación con las ganancias de la unidad.

Asociaciones de extensión. Los intermediarios estratégicos de la casa central actúan como capitalistas de riesgo y promotores, alentando las buenas ideas que surgen de los grupos de solución de problemas e identificadores y luego separan los grupos como empresas independientes, en las cuales los intermediarios estratégicos conservan parte de los intereses.

Asociación de absorción. Las buenas ideas vienen de fuera de la empresa, de grupos independientes de solucionadores de problemas e identificadores. Los intermediarios estratégicos de la casa central adquieren las mejores ideas, o forman sociedades con los independientes, y luego producen, distribuyen y comercializan las ideas con su propia marca registrada.

Licenciatarias. Las casas centrales firman contratos con empresas independientes para usar su marca registrada, vender sus fórmulas especiales o bien comercializar. Los intermediarios estratégicos situados en el centro de la red garantizan que ninguna licenciataria puede dañar la imagen de la marca, al ofrecer un producto de calidad deficiente.

Intermediación pura. La más descentralizada. Los intermediarios estratégicos firman contratos con las empresas independientes para identificar los problemas y resolverlos, así como para la producción.⁵⁰

⁵⁰ Op. Cit. Robert Reich. Págs. 97-99.

Algunos autores han definido a estas redes empresariales como *acumulación de nacionalidades*, en el que "... todos los procesos productivos están separados en tres o cuatro países; entre ellos se dividen la administración, el diseño, la tecnología y las ventas. Aspectos que conllevan a una descentralización de las funciones de la empresa ya sean por empresas que pertenecen al grupo o que se funcionan en alianzas, o *joint ventures*, con empresas locales."⁵¹

De ahí que a las empresas se les denomine como empresas mundializadas, supranacionales, anacionales, pero con mayor propiedad, conglomerados internacionales.

Aparte de estas alianzas, también se han desarrollado las *fusiones y adquisiciones* que se orientan a la racionalización de la propiedad y las operaciones dentro de una industria o en industrias relacionadas. A diferencia de las alianzas estratégicas, las empresas se fusionan en una misma compañía, bajo un mismo nombre, mientras que las alianzas sólo sirven para ayudarse a abatir los obstáculos del momento.

A partir de la presente década, las fusiones se han acrecentado debido al aumento de la competencia en términos de mercados, por grandes compañías que absorben recursos productivos y clientes, y por el acelerado proceso del cambio tecnológico que hace que pequeñas empresas con innovación científica se fusionen con empresas grandes en las que pueden desarrollar esa capacidad innovadora.

Para tener una idea de la importancia y complejidad de las nuevas estrategias de las empresas transnacionales basta una mirada a los acuerdos que hasta 1997 había contraído la compañía española Telefónica en el gráfico 1.3. En él se puede observar que las alianzas estratégicas no corresponden necesariamente a un solo sector productivo, ni omite las negociaciones con competidores de un mismo sector (como es el caso de Microsoft y Netscape), y que sus tentáculos de negociación trascienden las fronteras de la nación origen en orden de obtener mayores ventajas frente a sus similares, en cualquier parte del mundo.

En este proceso, Estados Unidos también se ha destacado por la atracción de inversionistas, junto con Francia, con una inversión similar a la que realizan.⁵² Por el contrario, los mayores inversionistas son nuevamente Japón y el Reino Unido, precisamente en los países desarrollados donde encuentran los elementos necesarios y acordes a su nueva organización. (Ver cuadro 1.3)

Por otra parte también existe la *interpenetración del capital*, proceso de imbricación

⁵¹ Op. Cit. Víctor López. Pág. 15

⁵² Op. Cit. Raúl Ómelas. Pág. 471.

productiva o financiera que alcanza a las relaciones de propiedad, pero no implica la absorción total; una empresa intercambia o compra parte del capital de otra, o bien, ambas aportan conjuntamente los recursos necesarios para que la relación de cooperación se establezca.⁵³

Cuadro 1.3

FUSIONES Y ADQUISICIONES DE LOS MAYORES INVERSIONISTAS, 1980-1987			
País origen	Núm. de adquisiciones	Millones de dólares	País Destino
EEUU	1 114	24 450	RU, Canadá, Alemania, Francia y Japón
Francia	398	n.d.	EEUU, Canadá, Alemania, RU, Italia, España.
Alemania	2 289	n.d.	EEUU, España, Francia
Reino Unido	804	804	n.d.
Japón	15 113	n.d.	n.d.

Fuente: Elaboración propia con datos de Raúl Órnelas. "Las empresas transnacionales como agentes de la dominación capitalista mundial", en Ana Esther Ceceña, et. al. *Producción Estratégica y hegemonía mundial*, México, Siglo XXI, 1995.

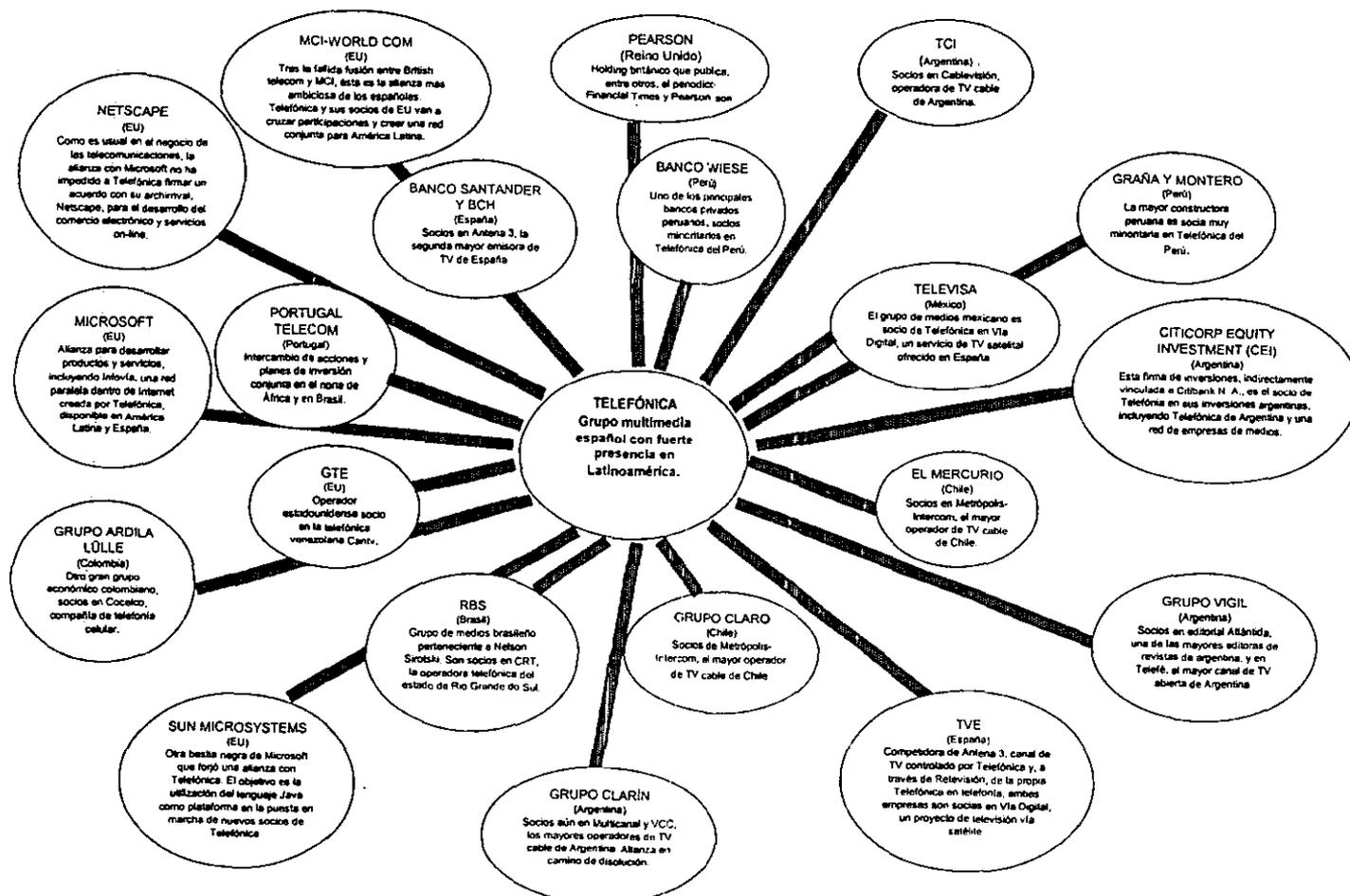
1.2.2 Estrategias empresariales según origen.

La intensificación o utilización de una u otra estrategia varía según el país de origen, que aún cuando se comprobó la anacionalidad de las empresas transnacionales por su propia naturaleza de buscar la ganancia, las empresas o propiamente las inversiones, presentan determinados rasgos según su país de origen.

Por ejemplo, en la estrategia de despliegue japonés se puede observar una mayor relación entre proveedores y compradores. Un fuerte entrelazamiento del capital japonés con los capitales de las regiones huéspedes, a través de los acuerdos de producción conjunta, lo que ha dado origen a la estrategia de despliegue de las ETN japonesas en Asia (donde concentran la mayor parte de su inversión), las cuales se distinguen por sustentarse regionalmente y por desarrollar tres funciones principales: ganar los mercados locales y regionales en los países huéspedes; servir como plataforma de exportación de bienes finales destinados a otros países desarrollados; y proveer de insumos a bajo costo a otras filiales o a la matriz, dentro o fuera de la región.

⁵³ Op. Cit. Raúl Órnelas. Pág. 469 y 470.

Gráfica 1.3
Telefónica: acuerdos empresariales, 1997.



Fuente: Y usted, ¿no es socio de Telefónica?, en *América Economía*, 7 de mayo de 1998, pág. 30 y 31.

Tomando en cuenta los cambios ocurridos a lo largo de la historia de las estrategias de las compañías japonesas, Toru Sunada, Mitiko Kiji y Makoto Chigira, hacen tres clasificaciones del tipo de empresa y estrategia en Japón. La primera clasificación la llaman: *Tipo Sustitutivo de Importaciones*, ubicado entre los años sesenta y setenta cuyo objetivo era evadir las altas tarifas de importación impuestas por los gobiernos regionales. La segunda es el *Tipo I de Mercado Extranjero*, que va de 1970 a principios de los años ochenta, en el cual el objetivo era evitar las fricciones comerciales con Estados Unidos y Europa mediante la producción de un tipo de productos estandarizados, en un sistema de producción masificada, para después exportar a los mercados anteriormente señalados. Por último mencionan *Tipo II de Mercado Extranjero*, resultado del aumento del yen a partir de 1985, en el que el papel de las subsidiarias es expandir la base de la producción para aumentar la demanda doméstica. La característica de esta etapa es que las subsidiarias se enfocan a la producción para el mercado japonés, principalmente.⁵⁴

La importancia de esta división es que en ella se observa la diferencia entre el Tipo Sustitutivo de Importaciones y el Tipo de Mercado Extranjero, en cuanto a que en la primera hay un comercio de partes y bienes enfocados al mercado doméstico del país receptor y por ende, una transferencia de tecnología de las firmas japonesas a las industrias locales. Mientras que el Tipo de Mercado Extranjero las industrias locales no pueden ponerse al día con el nivel de tecnología debido a la complejidad de los componentes electrónicos. De ahí que se importen las partes necesarias desde Japón o de los afiliados japoneses en la región del Sudeste Asiático. Bajo estas circunstancias, la transferencia de tecnología es mínima. Y es precisamente, el tipo de estrategia que sigue en Latinoamérica.

Estados Unidos sigue de cerca la estrategia de Japón, incentivando las fusiones y alianzas estratégicas, invirtiendo en países desarrollados, pero con una actitud de ganancia respaldada por su gobierno y por la multiplicidad de acuerdos sobre la materia.

Europa, por su parte, propone la inversión externa basada en un comercio bilateral recíproco que incentive el desarrollo de los países para mayores inversiones y ganancias, y pugna por la comercialización con áreas económicas integradas, mercados más amplios; en los cuales las alianzas y fusiones son un instrumento necesario para disminuir los riesgos de inversión.

Estrategias que varían según la región y el país al cual se destinen las inversiones de estos tres principales inversionistas y que se apreciarán con mayor claridad en los siguientes capítulos, y

⁵⁴ Toro Sunada, Mitiko Kiji y Makoto Chigira. Japan's Direct Investment in East Asia: Changing Division of Labor and Technology in the Household Electric Appliance Industry., marzo de 1993. Internet.

CAPITULO 2

LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA

Hablar de integración económica en América Latina a partir de la década de los noventa, parece hablar de un nuevo tema. Si bien es cierto que a partir de esa fecha los procesos de integración han tomado nuevos bríos, acordes a la dinámica internacional, la integración - concebida como un proceso mediante el cual dos o más mercados nacionales se unirían para formar un mercado ampliado que les permitiera tener una mayor capacidad de negociación frente a terceros; y al mismo tiempo alcanzar mayores grados de desarrollo mediante actividades industriales más complejas - data de tiempos remotos.

Desde finales de los años cincuenta, en tierras centroamericanas, comenzaron a surgir las primeras ideas de integración. En 1952 Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua constituyeron el Comité de Cooperación Económica para América Latina, institución base y de apoyo para firmar, ocho años más tarde, el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica de Centroamérica. Documento que dio vida al Mercado Común Centroamericano en junio de 1958. Todo ello con el apoyo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

Más tarde, en 1960, los gobiernos de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay y Uruguay, les seguirían los pasos al firmar el Tratado de Montevideo, creando así uno de los proyectos más grandes de Latinoamérica: la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), hoy Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

¿Pero cuáles eran los objetivos de esos países en la década de los sesenta? Los objetivos de esa fase histórica no difieren mucho con los actuales. Como se vio en el capítulo uno, después de la creación del GATT, en 1947, los acuerdos bilaterales firmados entre los países del cono sur eran incompatibles con la filosofía de libre comercio y *no discriminación comercial*. Razón por la cual la firma de acuerdos regionales de integración permitiría a los gobiernos latinoamericanos, partícipes de la ALALC, evadir las represalias del GATT amparándose en su artículo XXIV.

Si bien algunos países¹ han firmado acuerdos económicos con un interés plenamente integracionista², el interés general ha sido adecuarse a las reglas del comercio internacional.

¹ En general los países latinoamericanos más pequeños.

² En el sentido de poder acceder a mercados ampliados y aumentar su capacidad de negociación, a la vez que impulsan su desarrollo económico.

Siguiendo este pensamiento, la integración económica en América Latina puede analizarse en tres fases. La primera abarca de finales de los años cincuenta a finales de los setenta. En ella se firmaron los primeros acuerdos de integración, conocidos también como tradicionales, caracterizados por ser acuerdos multilaterales de amplia cobertura que van desde la negociación de aspectos comerciales y financieros hasta la cooperación industrial; y que vinculados a la política comercial de "desarrollo hacia adentro" imprimieron en la región un dinamismo comercial y una vinculación política de la que anteriormente carecían. Aún cuando respondían a factores externos.

La segunda fase corresponde a la década de los ochenta, período de transición en la historia de la integración, ya que teniendo como marco la crisis de la deuda externa, todos los esquemas de integración entraron en una crisis institucional que los dejó inoperantes

La última fase comienza en los años noventa. Distinguida por el replanteamiento de los acuerdos de integración firmados en los años sesenta, el surgimiento acelerado de acuerdos bilaterales, la firma de nuevos esquemas de integración como el del Mercado Común del Sur (Mercosur) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); y el ajuste de las políticas de apertura económica.

Tres fases que analizadas a la par de las políticas comerciales de las empresas transnacionales parecen coordinar muy bien. Durante la primera fase, la estrategia de las transnacionales era dominar las fuentes de abastecimiento de materias primas y aprovechar la mano de obra, dentro de un tipo de producción *masificada* que buscaba producir para los mercados protegidos internos.

Durante la década de los ochenta, la revolución tecnológica y científica encuentran su mayor apogeo, dando pie a un nuevo tipo de producción de especialización flexible que vendría a revolucionar las estrategias de inserción de las transnacionales, que ahora buscan mercados abiertos y especializados para exportar a todo el mundo, en la última fase.³

¿Coincidencia o acoplamiento? Si es acoplamiento, ¿quién es el que establece las reglas del juego?

2.1 La integración latinoamericana y su bagaje teórico.

Muchos de los pensamientos de integración en América Latina tienen como base la experiencia europea. Pero no por ello deja de tener un toque de originalidad y sobre todo de

³ Aspectos que pueden verse con mayor énfasis en el subinciso 1.2 *La empresa Transnacional como Actor del Nuevo Escenario Internacional*.

adaptación a la situación de la región. Este cuerpo teórico que ha dado vida por más de cuarenta años a los procesos de integración, emanó de la CEPAL. Desde principios de los años cincuenta la Comisión emitió a través de diversos de sus escritos - y en especial de estudios elaborados por su entonces Director Ejecutivo, Raúl Prebisch- una serie de postulados referentes a la industrialización, la integración y el crecimiento orientado hacia fuera.⁴

En dicho cuerpo teórico el desarrollo de la industrialización era uno de los pilares más importantes. Desde los años treinta y hasta la segunda posguerra, la política sustitutiva de importaciones constituyó el instrumento mediante el cual algunos países de la región compensaban los déficit de sus balanzas de pagos y, en la medida de lo posible, superaban mediante producción interna las restricciones a la importación originadas tanto por la insuficiencia de divisas como por la contracción de las exportaciones de los países industriales durante el período de la segunda guerra mundial.

La adopción de esta política no fue en ningún momento (hasta su reformulación por la CEPAL) una herramienta creada para alcanzar el desarrollo, pero su ejecución sirvió como antecedente y ejemplo de lo que era y no era viable. La práctica había demostrado que no era factible su aplicación si no se coordinaba con otras políticas.

En varias ocasiones la CEPAL expresó que la primera política sustitutiva de importaciones lejos de modificar la composición de las exportaciones y de la producción industrial había desalentado el cambio a productos con un mayor grado de elaboración. La comercialización de las mercancías producidas conforme tal política se había encerrado en los mercados nacionales a causa del exacerbado proteccionismo arancelario y de otras restricciones impuestas por los países latinoamericanos, por lo que no era posible el paso a otras fases tecnológicas mediante una industrialización eficiente que hiciera posible la promoción de exportaciones de productos industriales a los centros.⁵

Tomando en cuenta la falta de éxito del proceso sustitutivo de importaciones adoptado años atrás, y haciendo hincapié en las fallas de éste, la CEPAL se inclinaba en llevar a cabo un proceso sustitutivo de importaciones coordinado con otros elementos. En primer lugar, la industrialización no debía circunscribirse a los mercados nacionales, la oferta debía traspasar dichos límites y exportar gradualmente, teniendo como base un estructura exportadora diversificada que hiciera posible la reducción de la vulnerabilidad externa de América Latina.

⁴ José Manuel Salazar. "El resurgimiento de la integración y el legado de Prebisch", Revista de la CEPAL, Chile, núm. 50, agosto de 1993. Pág. 22.

⁵ Ibid. pág. 23

De esta manera la sustitución de importaciones se edificaba como un instrumento para el paso de la producción de bienes primarios a la de bienes intermedios y de capital. Era, precisamente, mediante esta transición a la producción industrial que se absorbería el crecimiento demográfico aumentando al mismo tiempo la productividad y el nivel de vida de la población latinoamericana, para alcanzar, finalmente, el desarrollo.

Ahora bien, la CEPAL tenía muy en cuenta que las condiciones internacionales no eran muy halagadoras como para enfrentarse a ellas individualmente cada país. Los países latinoamericanos no disponían de la capacidad técnica ni de los recursos para competir con los países desarrollados. Ante este obstáculo la CEPAL no veía otra alternativa que impulsar el desarrollo industrial apoyándose en la liberalización del intercambio e incrementando el comercio recíproco entre los países latinoamericanos mediante un proceso de integración.

La integración regional, en las condiciones actuales de las técnicas de producción y de la política económica mundial, aparece como la única solución eficaz para crear nuevos impulsos dinámicos y otra estructura nacional de crecimiento más flexible y productiva que la que brindó el proceso de sustitución.⁶

A partir de entonces, la Comisión fomentó la interacción industria-integración. "La doctrina de la integración significaba la extensión al ámbito multinacional de la tesis según la cual el desarrollo económico es imposible sin la integración,"⁷ y la industrialización imposible sin la integración, pues, "...para producir estos bienes de capital (y) desarrollar todas las industrias de bienes intermedios que requiere para entrar en estas industrias dinámicas tan complejas(...) América Latina necesita un mercado común."⁸

La industrialización necesitaba de la expansión sostenida y sistemática de los mercados y de una protección arancelaria moderada en la región que le otorgara competitividad frente a los centros industrializados reduciendo así la vulnerabilidad exterior de América Latina.

Al ser la integración un proceso de unión de dos o más mercados nacionales para formar uno solo, se buscaba que sus miembros alcanzaran mayores grados de desarrollo mediante actividades conjuntas⁹ que permitieran instalar industrias con economías de escala, las cuales difícilmente podían ser abordables de manera individual por la insuficiencia de sus mercados, además de tener

⁶ CEPAL, *El pensamiento de la CEPAL*, Chile, Universitaria, 1969, pág. 169.

⁷ Miguel Wionczek, *Integración de América Latina: experiencias y perspectivas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979, pág. XVII.

⁸ *Ibid.* pág. XVIII.

⁹ Las actividades conjuntas implicaban la coordinación de los participantes a nivel político y económico.

mayor capacidad para actuar frente a terceros¹⁰; en este caso, frente a los centros industrializados.

Los beneficios que traía consigo la integración serían: la transformación conjunta de las fases productivas; el intercambio recíproco (entre los países participantes en los procesos de integración) de los bienes producidos; la posibilidad de desarrollar las mismas industrias en las fronteras; la creación de una especialización productiva en cada país; y la posibilidad de difundir sus exportaciones al resto del mundo gracias a la experiencia y competitividad que lograran obtener en el mercado regional.

En esta forma en vez de implantar toda suerte de industrias sustitutivas, cada país podrá especializarse en las que juzgue convenientes según sus recursos naturales, las aptitudes de su población y las posibilidades de su propio mercado, y acudirá a importaciones provenientes de los demás a fin de satisfacer otras necesidades de bienes industriales que no hubieran podido satisfacer con base en las importaciones del resto del mundo.¹¹

Tomando en cuenta las condiciones económicas en las que se encontraba América Latina, la CEPAL consideraba que la integración debía ser *limitada, gradual y progresiva*.

La limitación hacía referencia a la utilización del mercado ampliado no para establecer toda clase de actividades productivas sino algunas en particular, sobre todo de carácter industrial, de tal manera que su escala de producción se adecuara al tamaño del mercado y produjera al costo más bajo posible. Con base en ello la CEPAL propuso que se estudiaran y seleccionaran actividades industriales específicas. En pocas palabras, la industrialización debía ser selectiva.¹²

En lo referente a la gradualidad, la Comisión proponía una integración paulatina, de manera que su aplicación no repercutiera violentamente en el ajuste de las economías nacionales a las nuevas condiciones de operar. Contrario al pensamiento del GATT, la CEPAL establecía que el período que dicha integración requiriera no era posible determinarlo a priori.

Aquí debe anticiparse que la integración tendrá que realizarse de una manera gradual para que los países dispongan de un tiempo prudencial que facilite la introducción de los ajustes y reformas necesarias, a medida que se elevan la producción y los ingresos nacionales.¹³

El principio de reciprocidad era el de mayor importancia. Pretendía la distribución

¹⁰ Alfredo Guerra-Borges. *La integración de América Latina y el Caribe*. México, IIEc, UNAM, 1991. pp. 85-100.

¹¹ CEPAL, op. cit., pág. 25.

¹² Guerra-Borges., op. cit., pág. 140.

¹³ CEPAL., op. cit., pág. 185.

equilibrada de los beneficios de la integración económica y, por ende, de su desarrollo industrial; y al mismo tiempo el más utópico al pensar que los países superavitarios ayudarían a resarcir el déficit de otros miembros mediante el aumento de su demanda al país deficitario o mediante el estímulo de inversiones en el mismo.

A estos pensamientos habría que añadir el comportamiento de las empresas transnacionales en el proceso de integración. De acuerdo a los escasos estudios que existen sobre el tema, el comportamiento de las E.T. se podía analizar desde el punto de vista teórico de la desviación o creación del comercio, pero ahora como desviación o creación de inversión.

Teniendo en cuenta que las empresas considerarían los siguientes factores, en sus decisiones de inversión:

- a) Costo de producción comparados con los de las empresas que venden el mismo bien en los demás países que se integran, que puede ser una ventaja comparativa limitada (sólo parte del mercado), o amplia (que puede afectar toda la región);
- b) Costos de transporte (en este punto se supone que no hay diferencia entre un país y otro, sino entre un bien y otro);
- c) Nivel de los aranceles iniciales y finales sobre el bien que se produce;
- d) La naturaleza del mercado nacional donde se produce inicialmente y del mercado común en especial;
- e) Sus costos de producción en el mercado común comparados con los que se tienen en su país de origen o en otro fuera de la región que se integra.
- f) El hecho de que esa empresa tenga o no subsidiarias o firmas hermanas en otros países que forman el mercado común.¹⁴

La empresa transnacional podría adoptar una actitud de competencia frente a su similar establecido en otro país miembro (de acuerdo a los puntos a, b y c); de monopolio teniendo en cuenta la protección que reciba de su propio estado o del país receptor (inciso d y e); o bien de competencia entre filiales de una misma matriz.

En general, las transnacionales adoptarían una u otra actitud dependiendo del tamaño del mercado antes de la integración. Siguiendo las estrategias de las corporaciones de producir para el consumo interno, abogarían por la integración en países pequeños donde la ampliación del mercado

¹⁴ Ernesto Tironi. *Aspectos teóricos del comportamiento de corporaciones transnacionales en un proceso de integración*. Chile, CIEPLAN, Documento No. 48, septiembre de 1975. Pág. 11.

interno les proporcionara las ventajas necesarias; al contrario de mercados grandes donde la unión y apertura de sus economías traería consigo la competencia entre otras empresas protegidas por otros mercados o la competencia contra sus propias hermanas.

2.2 La presencia de las transnacionales en la integración latinoamericana: un recuento de actualidad.

De acuerdo al subinciso anterior, la integración en los años cincuenta se concibió como una iniciativa realizada por y para un conjunto de países, destinada a acelerar su desarrollo económico, al mismo tiempo que superaba los obstáculos que pudieran enfrentar en ciertas fases: léase cambios en la tecnología industrial o falta de poder de negociación individual frente al mundo.

Concebida como una iniciativa, la integración económica se vinculaba a toda una estrategia política de desarrollo en la que el papel de la integración sería facilitar la creación de una base productiva propia en cada uno de los países participantes, al establecer una producción de carácter colectivo, es decir, cada país se especializaría en una actividad determinada para llegar a procesos productivos más complejos.¹⁵

Sin embargo, de los tres grandes procesos de integración formados en la década de los sesenta, sólo el Mercado Común Centroamericano (MCCA, fundado en 1960) y el Grupo Andino (creado en 1969 mediante la firma del Acuerdo de Cartagena), establecieron dentro de sus objetivos llevar a cabo programas que facilitarían la industrialización de la región mediante acciones conjuntas. La ALAC se caracterizó más por su preocupación de agilizar el libre comercio.

Actitud comprensible si se toma en cuenta que tanto los miembros del MCCA (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), y del GRAN (Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela), se distinguían por ser países con mercados pequeños y con muy poca, o casi nula, actividad industrial, que no sólo buscaban ser más fuertes frente al resto del mundo sino frente a los grandes países latinoamericanos.¹⁶ Y que siguiendo la teoría de las corporaciones transnacionales, carecían de la presión de las E.T. en contra de la integración por el beneficio que les daba el acceso a mercados ampliados.

¹⁵ SELA. *Apertura económica e integración regional: mecanismos financieros de apoyo al comercio e inversión en América Latina y el Caribe*, XXI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, San Salvador, El Salvador, 10-13 de octubre de 1995. SP/CL/XXI.0/Di Núm. 9. Pág. 5.

¹⁶ Precisamente la creación del GRAN fue producto de las controversias en el seno de la ALAC, que ante su resistencia de dismantelar la protección arancelaria a sus respectivas actividades, en particular la agricultura, condujeron a la ALALC al estancamiento de las negociaciones a pocos años de iniciado el proceso de creación de la zona de libre comercio.

En materia de política industrial el MCCA llevó a cabo distintos programas, entre los que destacan:

a) El Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, aprobado el 10 de junio de 1958 y adoptado en el artículo XVII del Tratado General. El Convenio buscaba el establecimiento de industrias nuevas que se compusieran de una o más plantas y cuya capacidad mínima requiriera el acceso al mercado centroamericano. Fue, en realidad, el último intento de concretar de alguna manera las ideas de CEPAL sobre un desarrollo industrial con reciprocidad, del que todos y cada uno de los países se beneficiaran mediante la asignación de los correspondientes proyectos. Como se comprende, el Convenio encontró de inmediato la oposición de Estados Unidos y la renuencia del sector privado regional por los elementos de regulación de las inversiones que el instrumento implicaba. Solamente tres industrias se acogieron al Régimen, las tres de origen norteamericano (fabricación de llantas, de sosa cáustica y de insecticidas clorados). El Convenio perdió efectividad y años más tarde fue derogado.

b) El Sistema Especial de Promoción de Actividades Productivas, suscrito el 29 de enero de 1963 y en vigencia a partir del 26 de febrero de 1965, tuvo desde su origen la finalidad de socavar la eficacia del Régimen de Industrias de Integración. La característica esencial del Sistema era la protección anticipada que brindaba para el establecimiento de capacidad productiva, pero dada la rigidez del arancel externo común la fijación de los gravámenes proteccionistas requería de una negociación engorrosa que podía durar tres o más años, por lo cual se acogieron al Sistema solamente 13 actividades industriales y se perdió interés en el mismo.

c) El Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial, suscrito el 31 de julio de 1962 fue, a diferencia de los dos anteriores, el instrumento de política industrial que tuvo una aplicación intensiva. Su meta fue mejorar la estructura de la industria centroamericana mediante una mayor integración vertical y a tal efecto graduaba el monto y el plazo de los incentivos concedidos (exención de impuestos de importación y del impuesto sobre la renta), concediéndose los mayores a las empresas de nueva instalación que produjeran materias primas y bienes de capital o bien productos de consumo y envases si en este último caso los insumos eran de origen centroamericano. En su aplicación el juego de intereses de los inversionistas y los gobiernos desnaturalizaron en gran medida la finalidad del Convenio.¹⁷

En cuanto al Acuerdo de Cartagena, el programa industrial, enmarcado en el artículo 34 del

¹⁷Sobre los medios de fomento industrial utilizados en el Mercado Común ver Alfredo Guerra-Borges, "Obsolescencia de los instrumentos centroamericanos de política industrial", vol. 30, num.1, *Comercio Exterior*, México, Bancomext, 1980, págs. 454-458.

Acuerdo, fue uno de los grandes pilares del esquema. El programa englobaba la localización de las plantas, la programación conjunta de las inversiones a escala subregional, la armonización de las políticas y plazos de vigencia de cada acuerdo signado y el programa de liberalización correspondiente a cada proyecto. A cada país se le debía asignar al menos un proyecto industrial, de manera que los beneficios fueran equitativos y ninguno de los países miembros concentrara la capacidad industrial en perjuicio de los demás, particularmente de los de menor desarrollo.

El Grupo fue mucho más allá de los propósitos del MCCA, no sólo mediante el diseño y ejecución de un sistema de programación industrial propiamente dicho, en que encontraba cabal expresión el viejo ideal de una industrialización selectiva con reciprocidad, sino también porque se tomó en cuenta la influencia de las fuerzas externas, en razón de lo cual los países andinos trataron de regular la inversión extranjera por medio de la Decisión 24¹⁸ sobre el Régimen Común de Tratamiento a Capitales Extranjeros y Sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías. Sin menospreciar la necesidad de contar con financiamiento externo para alcanzar mayores grados de industrialización, la Decisión 24 lo regulaba de tal manera que su participación en la industria andina tuviera una adecuada y creciente participación en el desarrollo industrial, evitando que fuera desplazada por la empresa transnacional. No obstante las cámaras nacionales de industria se opusieron a la Decisión 24 y los gobiernos "no hicieron todo lo que debían hacer para que surtiera a plenitud sus efectos."¹⁹

Para dar mayor participación a los inversionistas andinos también se aprobó la Decisión 46 que establece el Régimen Uniforme de la Empresa Multinacional²⁰, a fin de facilitar la integración de capitales originarios de la región andina. En la práctica la programación industrial no pudo coronarse con el éxito deseado, no obstante el ingente trabajo realizado. Circunstancias internas e internacionales conspiraron contra la programación industrial, particularmente contra los programas petroquímico y automotriz a cargo, justamente, de las empresas transnacionales.

Si se recuerdan las características de la producción empresarial durante esos años: organización jerárquica y centralizada, donde las subsidiarias sólo recibían ordenes y se concretaban a elaborar productos en masa tipificados, destinados a un mercado interno mediante el aprovechamiento de la mano de obra barata y la explotación de los recursos naturales; entonces se puede advertir una perfecta conjunción tanto con las políticas de integración regionales como las

¹⁸ Isidro Parra-Peña, "Dos trabajos sobre el Grupo Andino. De donde viene y hacia donde va", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 30, núm. 5, mayo de 1980, pág. 485.

¹⁹ Guerra-Borges. *La integración de América Latina...*, op. cit., pág. 191.

²⁰ En estos documentos se concebía a la Empresa Multinacional como aquella compuesta por diferentes partes estatales de las naciones latinoamericanas, y no como Transnacional.

instaladas internamente en cada país, siguiendo un modelo sustitutivo de importaciones que más que impulsar la industria nacional protegía a las transnacionales.

Gran parte de los beneficios industriales sólo repercutieron en algunos países. Una vez más los problemas de falta de equidad se presentaron y obstaculizaron la continuidad del proyecto. Al mismo tiempo que la presencia dominante de las transnacionales y su mayor capacidad de adecuación a las condiciones y ventajas del mercado subregional determinaron la integración "...de arriba y desde fuera en vez de procurarle (sic) que debiera ser de abajo y desde dentro."²¹

De los Acuerdos de Complementación Industrial contribuyeron solo en parte a revertir el estancamiento de las negociaciones. Los países miembros utilizaron el mecanismo sólo a partir de la no aplicación de la cláusula de *Nación Más Favorecida* (NMF), salvo los países de menor desarrollo relativo. Se firmaron en total 16 acuerdos de complementación entre 1962 y 1964, en todos los cuales las empresas participantes fueron transnacionales.

...los acuerdos de complementación industrial, más que proveer una creciente complementación y diversificación de las economías de los países miembros, se convirtió, en la práctica, en simples mecanismos de desgravación arancelaria utilizados en la mayoría de los casos por las empresas transnacionales para lograr una mayor racionalización de las producciones y de las ventas de diferentes mercados nacionales que actuaban.²²

Si bien en materia comercial se obtuvieron avances al aumentar de manera paulatina el intercambio comercial, no se debe perder de vista que la mayor parte de ese intercambio correspondía al comercio *no negociado*, es decir, el comercio que no gozaba de trato preferencial. Pero gracias a esos primeros pasos se sentaron las bases para un creciente acercamiento entre los países, se adquirió un mayor conocimiento de los mercados, hubo innumerables reuniones de empresarios y los gobiernos establecieron vínculos que anteriormente no existían.

En resumen, los acuerdos de integración fueron más allá de sus posibilidades, estableciendo sus objetivos "...bajo el supuesto implícito de que el libre comercio implicaba igualdad de oportunidades de inversión para todos los participantes y, por ende, iguales oportunidades de crecimiento."²³ Debido a ello "la creación de una zona de libre comercio constituyó una oportunidad

²¹ Isidro Parra Peña. Catorce años después. Una evaluación del Grupo Andino", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 33, núm. 3, marzo de 1983. Pág. 272.

²² Juan Mario Vacchino. "Momentos claves en la historia de la ALALC-ALADI", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, agosto de 1987. Pág. 30.

²³ SIECA, "El proceso de integración centroamericana: evaluación crítica de algunas experiencias", *Integración Latinoamericana*, Buenos Aires, Argentina, núm. 65, enero-febrero de 1982. Pág. 4.

solo formalmente igual para invertir²⁴ En la práctica fueron las empresas transnacionales, con mayor dominio de la tecnología y mayor capacidad de inversión, las que aprovecharon muy bien las oportunidades abiertas por la integración regional.

2.3. Cambio y ruptura.

Los procesos de integración arribaron a los años ochenta con una crisis orgánica²⁵, que junto con los aconteceres económicos mundiales terminó por mermar aún más los logros alcanzados durante las dos primeras décadas.

El panorama económico de la integración se fue deteriorando tanto por causas políticas internas como por factores externos tales como: las alzas en los precios del petróleo, en 1973 y 1979, y la caída de los precios y de la demanda de los principales productos de exportación (que en su mayoría eran primarios). No obstante, la crisis se manifestó con mayor intensidad a partir de los años ochenta cuando se incurrió en graves déficit en la balanza de pagos, reducción de reservas internacionales, endeudamiento externo, aminoración del crecimiento del PIB, inflación y desempleo.

Para hacer frente a los problemas anteriormente señalados, los países latinoamericanos aplicaron medidas de ajuste externo de corto plazo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y de ajuste estructural con el Banco Mundial (BM), que en la práctica operaron como una condicionalidad cruzada y una condición para renegociar la deuda externa con la banca internacional y los gobiernos acreedores. El FMI y el BM proponían la adopción de modelos de corte neoliberal, que contenían como elementos principales: disminuir el déficit del sector público, mantener una política cambiaria realista, disminuir el proteccionismo, disminuir el número de entidades paraestatales, y pagar la deuda contratada.²⁶, entre otros.

Los países latinoamericanos abandonaron la integración económica y la sustitución de importaciones para dar paso a las condicionalidades del FMI y el BM. Su abandono se reflejó en una apertura externa más o menos acelerada de las economías latinoamericanas, en condiciones del creciente deterioro de los términos de intercambio que fue característico de los años ochenta; las

²⁴ Alfredo Guerra-Borges. "Las experiencias de la integración centroamericana. Algunas reflexiones", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 32, núm. 12, diciembre de 1982, pág. 1327.

²⁵ Se denomina crisis orgánica la disociación entre la realidad y las normas. cfr. Alfredo Guerra-Borges. *La integración de América Latina...*, op. cit., pág. 32-35.

²⁶ Rosa Albina Garavito., et al. *México en la década de los 80's*. México, UAM-A, pág. 134.

exportaciones intraregionales bajaron drásticamente y el poco capital que obtenían los países latinoamericanos se destinaba al pago del servicio de deuda externa. Se calcula que por este concepto se transfirió a la banca internacional en la década pasada un monto aproximado de 503 mil millones de dólares.

En el MCCA los factores internos y externos terminaron erosionando los logros alcanzados. Los países centroamericanos decidieron encarar la caída de los precios y de las exportaciones; y la paralización de las inversiones con medidas unilaterales de corto plazo. Las monedas se devaluaron en repetidas ocasiones, se impusieron diversas restricciones a las importaciones y se abandono el sistema de Compensación de Pagos, terminando todo ello por afectar profundamente el proceso de integración centroamericano.

Con el objeto de reactivarlo se llevaron a cabo varias reuniones y estudios como:

- La emisión de la Resolución N° 1-84 para reestablecer el funcionamiento del Consejo Económico y el Consejo Ejecutivo.
- La propuesta de los ministros centroamericanos, en 1985, ante los organismos regionales para la reactivación del proceso.
- La adopción del Derecho de Importación Centroamericano (1986) como mecanismo complementario y temporal de pagos.

Ninguna de las acciones anteriores surtieron algún efecto positivo de reactivación en el proceso de integración centroamericana. Los conflictos bélicos²⁷ y los problemas económicos internos y externos fueron más allá de lo que las fuerzas centroamericanas podían soportar; así que,

...al no lograrse soluciones de alcance y efectos regionales, los países tuvieron que acudir a soluciones parciales por la vía de los acuerdos bilaterales en los puntos sensibles de su intercambio comercial y los pagos, situación que subsistía al terminar el ciclo de la década de 1980.²⁸

El único avance fue la firma de los Acuerdos de Esquipulas I y II, en 1986 y 1987, que permitieron el restablecimiento de la paz en la subregión.

En el seno del Grupo Andino ocurrieron problemas similares que propiciaron el deterioro del proceso de integración, entre los que se cuentan: los conflictos sociales como el golpe de Estado

²⁷ La guerra interna de Nicaragua desde 1978, el golpe militar en Guatemala y más tarde la guerra interna en El Salvador.

²⁸ Guillermo Noriega Morales. "Breve historia del Mercado Común Centroamericano y su situación y funcionamiento durante la crisis de la década de 1980.", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 179, junio de 1992. Pág. 20.

ocurrido en Bolivia (1980), el incidente fronterizo entre Ecuador y Perú (enero de 1981); problemas entre los Estados Miembros para acatar los mandatos, disminuyendo el grado de confianza en las normas jurídicas y en la voluntad política; el establecimiento del programa industrial, la no aprobación del AEC; que junto con la crisis económica mundial contribuyeron a la reducción del PIB, de la balanza de pagos, desempleo, deuda externa, pérdida de importancia relativa del sector agropecuario, etc.

Sin embargo, la crisis de integración andina ya se venía gestando cuando las normas y los compromisos para la formación de un mercado ampliado se vieron disminuidos. "Todo aquello que parecía un cuerpo sólido se desplomó, demostrando dramáticamente el escaso grado de vinculación económica logrado con los mecanismos previstos en el Acuerdo de Cartagena."²⁹ La crisis de los años ochenta no hizo más que revelar y agudizar los problemas internos que se venían madurando en el Grupo Andino.

Para hacer frente a las dificultades de la época, los Estados Andinos, al igual que el resto de Latinoamérica, abandonaron la estrategia de sustitución de importaciones para adoptar políticas aperturistas fomentadas por el FMI y el BM. El cambio a estrategias disímiles produjo una "crisis de identidad" en el Acuerdo de Cartagena al chocar las políticas acordadas en el Acuerdo con las políticas internas de los países miembros.

La crisis de los ochenta ratificó la disyuntiva entre adaptarse a los cambios en el Sistema Internacional o consolidar su participación en el sistema integrativo, los países andinos optaron por la solución tradicional: la subordinación del orden regional a las condiciones nacionales y la situación internacional...³⁰

Los factores antes mencionados implicaron insuficiencias en los avances del proceso de integración que se manifestaron en tres planos: desactualización conceptual, incumplimiento jurídico y erosión del comercio subregional. Por lo cual se tomó la decisión de reevaluar el proceso e incluso llegar a la reestructuración del mismo. La primera acción fue la firma de un plan de reactivación titulado *Elementos de un plan de acción destinado a reactivar el proceso de integración* (1981), que dio pie a la firma del documento *Evaluación del Programa y examen de la situación actual y perspectivas del proceso de integración subregional* (1982), con la finalidad "...de pasar de la etapa de diagnóstico a la toma de decisiones para la formulación de un nuevo modelo de

²⁹ ACUERDO DE CARTAGENA, "Estado actual de la integración andina: crisis del proceso y sus características, JUN/di 961, 31 de enero de 1985", pág. 3.

³⁰ Juan Mario Vacchino. "Esquemas latinoamericanos de integración: problemas y desarrollo.," *Pensamiento Latinoamericano*, España, núm. 15, enero-junio de 1989, pág. 62.

integración...³¹. El Programa mencionado condujo a la aprobación de un *Plan de Reorientación del Proceso Andino de Integración*, a la Declaración de los Presidentes *Para Nosotros la Patria es América* y, finalmente, a la preparación de las *Bases del Proyecto Modificadorio del Acuerdo*, todo lo cual desembocó en la suscripción del Protocolo Modificadorio del Acuerdo de Cartagena, también llamado Protocolo de Quito, en mayo de 1987.

La suscripción del Protocolo de Quito representa la conclusión de un esfuerzo de cerca de seis años de los gobiernos y los órganos del Acuerdo...para poner un 'muro de contención' al fenómeno de erosión que se registró en los últimos años e iniciar una nueva etapa de rescate y credibilidad y de relanzamiento del esquema de integración subregional.³²

Y vaya que era una nueva etapa y reconceptualización del proyecto, supeditándolo a las políticas internas y a los acontecimientos internacionales. Supeditación que ponía fin a la originalidad del proyecto, dando paso a un proceso flexible, negociable y cambiante.

La reestructuración de la ALALC en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) constituye el hecho más trascendental de los años ochenta, en materia de integración económica.

Durante los primeros diez años de vigencia, el Tratado de Montevideo de 1960 se caracterizó por su exuberante optimismo, que poco a poco se fue perdiendo hasta dejar al Tratado prácticamente inoperante. Las negociaciones entre los países miembros se habían estancado y los hechos no mostraban más que la urgencia de reestructurar el Tratado original.

Como bien puede colegirse, esas metas de liberalización estipuladas en el Tratado original ciertamente pecaron por su excesivo optimismo, que la experiencia señaló como impracticables dentro del espíritu de las voluntades prevalectientes con miras a la integración.³³

Llegada la década de los ochenta, los Estados miembros no vislumbraron otra alternativa que la reformulación de sus objetivos y principios. En 1980 se firmó el Tratado de Montevideo que creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) cuyo principal objetivo a largo plazo es el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un Mercado Común Latinoamericano. No obstante lo anterior, el Tratado de Montevideo de 1980 creó un sistema que estimula el bilateralismo

³¹ Pedro Carmona Estanga. "El protocolo Modificadorio del Acuerdo de Cartagena: negociación y características", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, mayo de 1988, pág. 4.

³² *Ibid.*, pág. 12.

³³ Fernando Gaviria Cadavid. *La integración de los países latinoamericanos y del Caribe*, Santafé de Bogotá, Fondo Latinoamericano de Reservas, 1995. pág. 77.

antes que la multilateralidad.

Para llevar a cabo sus objetivos, el Tratado de Montevideo de 1980 establece en su artículo III los siguientes principios: a) pluralismo, sustentado en la voluntad de los países miembros para promover su integración, por encima de la diversidad en materias política y económica que pudiera existir en la región; b) convergencia, significa la multilateralización progresiva de los acuerdos de alcance parcial; c) flexibilidad, caracterizada por la capacidad para permitir la concertación de acuerdos de alcance parcial convergentes, de tal forma que fortalezcan los vínculos de integración; d) tratamientos diferenciales, establecidos sobre la base de tres categorías de países, tomando en cuenta sus características económico-estructurales; y e) multiplicidad, para posibilitar distintas formas de concertación entre los países miembros, en armonía con los objetivos y funciones de proceso de integración para dinamizar y ampliar los mercados a nivel regional.

Sobre la base de los principios anteriores, el Tratado instituye tres mecanismos: la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), que se acuerda por todos los países y se aplica con referencia al nivel que rija para terceros países. Por lo general la preferencia favorece en mayor medida a los países de menor desarrollo relativo; Acuerdos de Alcance Regional, cuyo contenido es indeterminado pues el tratado lo remite a las materias e instrumentos previstos en el instrumento que se indica enseguida; y por último, los Acuerdos de Alcance Parcial, en cuya celebración participan sólo algunos de los países miembros. Estos acuerdos pueden ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio o adoptar otras modalidades; siempre y cuando estén abiertos a la adhesión de otros países miembros, previa negociación; contengan cláusulas que propicien la convergencia y fomenten la reciprocidad; otorguen tratamientos preferenciales en función de las tres categorías de países según nivel de desarrollo; y tengan un plazo mínimo de un año de duración.

Los acuerdos de alcance parcial han sido los más socorridos, ya que, a diferencia de los acuerdos multilaterales de alcance regional, facilitan la concreción de los intereses de las partes y, en consecuencia, ofrecen una gran gama de posibilidades de negociación.

Con la apertura para negociar bilateralmente la ALADI dejaba atrás la negociación multilateral que constituyó una traba en la ALALC. En el período considerado la integración latinoamericana sufre un cambio al pasar de la concepción de esquemas multilaterales a la adopción de relaciones bilaterales, "...aun cuando declarativamente (la ALADI) es un organismo que busca la integración multilateral. A partir de entonces se da un retroceso en la integración latinoamericana al

pasar de estrategias multilaterales a bilaterales y de la sustitución de importaciones a la adopción de zonas de libre comercio.”³⁴

A lo largo de los años ochenta se firmaron un sin número de acuerdos bilaterales, de los cuales, los más comunes fueron los comerciales, tendientes a promover las transacciones entre los países miembros (artículo 10). Hasta 1988 se habían firmado 24 acuerdos comerciales, cuyas características eran las siguientes: a) se enfatizó en solucionar los problemas de intercambio comercial; b) Brasil fue el país que celebró un mayor número de acuerdos; c) Argentina, Colombia y Perú mostraban un impulso menos intenso; d) Bolivia, Ecuador, Uruguay y Venezuela denotaban un comportamiento casi similar; e) México demuestra un menor interés en reactivar sus compromisos bilaterales con los países de América del Sur; y f) Chile y Paraguay han mantenido cierta moderación.³⁵

2.4 Los nuevos proyectos de integración

Los cambios ocurridos en los años ochenta, repercutieron considerablemente transformando la estructura productiva mundial, en ella los servicios han ido ocupando un papel cada vez más importante en la comercialización; se ha intensificado la competencia basada en conocimientos técnicos, en el aprovisionamiento de tecnología, en la capacidad para adaptar los ciclos de producción en la demanda específica de los bienes y servicios de cada mercado.³⁶

En esta transformación, el reajuste estructural que sufrieron las economías latinoamericanas durante los años ochenta ha sido de vital trascendencia, con la reestructuración del Estado, el control de la inflación, la reducción del gasto público, la privatización y demás medidas acordadas con el FMI y el BM, se preparó el escenario para la mejor función de los nuevos sujetos de las relaciones económicas internacionales: las empresas transnacionales y nacionales.

Las grandes corporaciones de los países desarrollados son los actores dinámicos de la creciente transnacionalización de la economía mundial. El comercio entre matriz y filiales representa una porción alta del comercio internacional: a finales de la década pasada daba cuenta de más de 47% de las exportaciones mundiales y

³⁴ Alan Fairle Reinoso. "Crisis, integración y desarrollo en América Latina, la dinámica del Grupo Andino con el Mercosur en la década de 1980", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, agosto de 1993, pág. 11.

³⁵ Mario Reyes Chavez. "La cooperación bilateral en América Latina y su relación e influencia en la consecución del proceso de integración regional", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 136-137, julio-agosto de 1988, pág. 15.

³⁶ Herman Aschentrupp Toledo. "La Organización Mundial del Comercio en los retos del intercambio multilateral.", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 45, núm. 11, noviembre de 1995. Pág. 847.

de más de la mitad de las importaciones.³⁷

En este nuevo contexto, la integración de la región se vincula con la apertura comercial; la reforma de los sistemas financieros internacionales, las privatizaciones, los programas de conversión de deuda e inversión y el nuevo papel que se le atribuye al sector privado de las economías; e imprime un campo propicio para el cabal desenvolvimiento de la nueva empresa transnacional, cuya estrategia es la exportación, antes que la producción y distribución interna como antaño, por lo que se observa un cambio en pro de las mismas.

2.4.1 Las políticas internas sobre Inversión Extranjera Directa

Siguiendo las líneas estratégicas de las nuevas políticas económicas delineadas por el FMI y el BM, los países latinoamericanos comenzaron a mediados de los años ochenta, y con mayor auge desde los noventa, un proceso de reconversión de políticas sustitutivas de importaciones por políticas de corte neoliberal donde los elementos propulsores serían: la incentivación de las exportaciones, la apertura económica, la reforma de los sistemas financieros internacionales, la privatización de las principales compañías nacionales, los programas de reconversión de deuda en inversión y la atracción de inversiones extranjeras (este último ayudaría a resarcir la deuda profunda en América Latina).

La política sustitutiva de importaciones rápidamente cedió su lugar a la incentivación de exportaciones, donde las transnacionales fueron las primeras en seguir la pauta. Con una nueva organización de producción flexible, la política económica parecía impulsar más la producción y exportación de las transnacionales que la de las propias nacionales, quienes a causa de la protección otorgada por la política sustitutiva de importaciones estaban fuertemente rezagadas en productos secundarios o algunos terciarios de irrisoria calidad.³⁸

En el cuadro 2.1 se puede observar un cambio notable en el principal producto de exportación de los países latinoamericanos; con mayor énfasis en los casos de México y Brasil que pasaron de ser países exportadores de bienes tradicionales para exportar manufacturas (actividades

³⁷ Carlos Vilas. *América Latina en el nuevo orden mundial*, México, Centro de Investigaciones Multidisciplinarias en Humanidades, 1994. Pág. 10.

³⁸ Pero gracias al acercamiento de los empresarios latinoamericanos desde 1960, comenzaban a surgir grupos económicos latinoamericanos que más tarde establecerían alianzas con las transnacionales o incluso competirían con ellas en algunos sectores productivos.

controladas por las empresas transnacionales y países de mayor atracción de IED). En el resto de los países, si bien no se observa un cambio radical, muestran una disminución de sus actividades tradicionales para dar paso a nuevas de mayor innovación tecnológica. A excepción de Colombia y Ecuador.

Cuadro 2.1.
América Latina: principal producto de exportación por país.
(Porcentajes respecto al total exportado)

	1980		1996	
	Sector de mayor exportación	Porcentaje	Sector de mayor exportación	Porcentaje
Argentina	Alimentos	65	Alimentos	52
Bolivia	Minerales	62	Minerales	32
Brasil	Alimentos	46	Manufacturas	54
Chile	Minerales	64	Minerales	46
Colombia	Alimentos	72	Manufacturas*	34
Ecuador	Alimentos	51	Combustibles	63
México	Combustibles	67	Manufacturas	78
Paraguay	Alimentos	48	Alimentos	58
Perú	Minerales	43	Minerales	42
Uruguay	Alimentos	39	Alimentos	47
Venezuela	Combustibles	94	Combustibles	82

* El primer lugar es compartido con los minerales (34%)

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators, 1998, citado en *América Economía*, México, Dow Jones, núm. 135, 18 de junio de 1998. Pág. 17.

Como elemento complementario a la reestructuración productiva, desde mediados de los ochenta se inició una reducción de los niveles arancelarios hasta llegar a un promedio arancelario del 15%. Facilitando así la importación de los insumos necesarios en la producción transnacional a un costo bajo, que permita competir libremente a nivel mundial a las empresas instaladas en la región.

La apertura de los sistemas financieros internacionales era un punto importante a tratar en el momento en que las diversas y cotidianas transacciones entre filiales, o filiales y matrices requerían un sistema expedito y confiable. A la vez que abrió las puertas para el desencadenamiento de los

capitales especulativos hasta el punto de hacerlos incontrolables.

En lo concerniente a la privatización de las principales empresas estatales se debe tener en cuenta que fue uno de los puntos señalados en los que los lineamientos del FMI y del BM, y por ende clave y necesario dentro de la política económica neoliberal. El objetivo era reducir el papel del Estado en la economía, asignándole el papel de simple regulador o administrador, y no participe, de la economía.

Con excepción de Chile, que inició su política de privatización desde 1973 - después del golpe de Estado al gobierno del entonces presidente Salvador Allende por las fuerzas militares comandadas por el general Augusto Pinochet-, el resto de los gobiernos latinoamericanos lo iniciaron a partir de los años noventa. Bajo la retórica de modernizar la economía nacional y al mismo tiempo recaudar los fondos necesarios para el pago de la deuda internacional contraída, en su mayor parte, durante los años ochenta, se privatizó la mayor parte de las empresas estatales más importantes. De las 105 empresas estatales, registradas dentro de las 500 más importantes de América Latina por la Revista *América Economía*, en 1990, se pasó a 58 en 1997.

Gran parte de esas empresas se adquirieron mediante los programas de conversión de deuda, a valores determinados por la recesión.

En la mayoría de los casos no hubo formación bruta de capital, sino un cambio de propiedad de activos. Sin embargo, muchas de estas operaciones dieron lugar a procesos de saneamiento, reorganización y modernización de las empresas, a la incorporación de nuevas tecnologías y conceptos de administración y, en algunos casos, a inversiones complementarias.³⁹

Aunado a los puntos anteriores y como eje del cambio se encontraba la reestructuración de las legislaciones internas en materia de inversión extranjera. En comparación con el trato restrictivo aplicado desde los años cincuenta, los nuevos regímenes de inversión extranjera representan una transformación que, además de ser radical, fue introducida en un período muy breve.

...para estimular y facilitar la actividad privada, los países han ido paulatinamente desmontando la armadura legal que durante decenios erigió al Estado como el principal agente económico. En muchos casos, se ha tratado más de una desregulación que de una liberalización, esto es, la simple derogación de normas antiguas sin sustituirlas por regulaciones adecuadas.⁴⁰

³⁹ CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Informe 1995. Chile. ONU, CEPAL, 1995. Pág. 61.

⁴⁰ Roberto Mayorga. "Regímenes Legales de Inversión Extranjera en las Américas", BID: Citado en SELA. "El trato a las inversiones extranjeras: ¿hacia normas internacionales?", en: *Notas Estratégicas*, No. 24, Julio de 1996. Pág. 1

Este readecuamiento de las normas, hoy llamado desregulación, al parecer ha estado muy bien coordinada en toda la región, tanto en los puntos a tratar como en el tiempo de elaboración e implantación. La mayoría de los países realizó cambios en los regímenes nacionales a principios de los noventa, eliminando los elementos más restrictivos de sus políticas relacionadas al capital extranjero e incrementando sus contenidos promocionales.

A nivel general, las medidas que se implantaron fueron:

- Aplicación del principio de no discriminación entre inversionistas extranjeros y nacionales. (Véase cuadro 2.2)
- Eliminación de los procesos de autorización previa en la mayoría de los regímenes nacionales en casi toda la región a excepción de Colombia y México.
- Reducción paulatina de los sectores reservados al Estado y los inversionistas nacionales. Sólo se mantienen restricciones respecto de la inversión en medios de comunicación de masas, defensa y seguridad nacional, energía atómica, algunos de medios de transporte y, en determinados casos, actividades vinculadas a la minería, los hidrocarburos y el sector financiero.
- Eliminación de la mayor parte de las disposiciones que restringían la remisión inmediata de las utilidades generadas por las inversiones extranjeras, sin límite de monto.

2.4.2 Acuerdos multilaterales y bilaterales en materia de inversión

Como era evidente que el solo cambio en las legislaciones nacionales no sería suficiente para garantizar la seguridad de las inversiones extranjeras en cada país de la región, y sobre todo para lograr atraerlas justo cuando estaba ocurriendo un cambio a nivel internacional, los gobiernos se dieron a la tarea de firmar acuerdos bilaterales y multilaterales en materia de inversión.

La gran mayoría de estos acuerdos fueron negociados a partir de los años noventa. Pero el primer Tratado Bilateral sobre Inversión (TBI) que se tiene registrado data de 1982, y fue firmado entre Estados Unidos y Panamá. (Véase Anexo 1)

Cuadro 2.2

América Latina: Características básicas de las legislaciones nacionales.

Pais	Autorización Previa	Obligación de Registro	Sectores Reservados	Restricción para la Repatriación de Capital	Límite En Las Remesas y Utilidades	Limitación en los Pagos y Regalías a la Matriz	Contratos de Garantía y Estabilidad Normativa
ARGENTINA	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
BOLIVIA	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO
BRASIL	NO	SI	SI	NO	No salvo escasez de divisas	SI	NO
COLOMBIA	Algunos sectores	SI	SI	NO	No salvo escasez de divisas	NO	NO
CHILE	SI	SI	No salvo limitaciones de otras normas	Posible a partir del primer año de ingreso	NO	NO	SI
ECUADOR	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO
MEXICO	Algunos Sectores	SI	SI	NO	NO	NO	NO
PARAGUAY	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
PERU	NO	SI	NO	NO	NO	NO	SI
URUGUAY*	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO
VENEZUELA	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO

* Como en el Régimen Legal General del país permite la entrada de capitales sin ninguna restricción y régimen cambiario es libre, el acogimiento a la Ley es opcional. En tal caso, por tanto, no se requiere ni autorización previa ni registro y no existe restricción alguna para la repatriación de capitales.

Fuente: ALADI. *La inversión extranjera directa en los países de la ALADI y la República Dominicana*. ALADI/SEC/di 902. Sobre las legislaciones Nacionales de los países miembros. Internet.

La finalidad de los tratados es promover las inversiones mediante el otorgamiento del trato nacional y la eliminación de la mayor parte de las restricciones a las remesas del capital y ganancias; al mismo tiempo que permiten el arbitraje internacional como medio de resolver las diferencias que pudieran ocurrir entre el estado anfitrión y los inversionistas extranjeros, apartándose de la tradicional Doctrina Calvo⁴¹ - que excluía a los extranjeros a recurrir a la protección diplomática de su Estado-nación en casos de disputa con el Estado-receptor, aceptando someterse a las legislaciones

⁴¹ OEA, Unidad de Comercio. *Acuerdos sobre inversión en el Hemisferio occidental: un compendio*. SG/TU/WG.INV/DOC. 1 de mayo de 1997. Internet.

nacionales⁴²-, para retroceder en los acuerdos anteriormente alcanzados.

Dentro de un estudio de los TBI destacan siete elementos:

a) **Ambito de aplicación.** Abarca las formas de inversión y la definición que las partes dan sobre los inversionistas. En el primer punto se presentan dos tipos de acuerdos: los que se refieren a las formas de inversión como *todo tipo de activos* y los firmados por Estados Unidos que emplean el calificativo de *cualquier tipo de inversión*.

En la definición de inversionista a pesar de que todos los acuerdos consideran como inversionistas a las personas naturales que son nacionales de una parte, difieren en el criterio para definir la nacionalidad. De nueva cuenta los acuerdos suscritos por Estados Unidos se basan en el lugar de constitución de la compañía.⁴³ En tanto, los restantes se basan en el lugar dónde está instalada la administración o donde tiene asiento la compañía⁴⁴ (que en sí son la mayoría de los acuerdos suscritos).

b) **Cláusulas de Admisión.** Se refiere a la entrada de inversiones e inversionistas de una Parte Contratante, en las que, de nueva cuenta, se observa una diferencia entre los suscritos por Estados Unidos y Canadá que incluyen el *trato nacional* y de *nación más favorecida* como condición tanto para el pre-establecimiento como el post-establecimiento. Los otros tratados bilaterales sólo la aplican en la fase de post-establecimiento.

c) **Cláusulas de Tratamiento.** Cubren tres elementos, los estándares, las excepciones y los requisitos de desempeño. Dentro de los estándares en la mayoría de los tratados se establece conceder un tratamiento no menos favorable que el que se concede a las inversiones de sus propios nacionales o compañías de terceros países.

En materia de excepciones en la mayoría de los TBI se excluyen los privilegios que cualquiera de las dos partes contratantes conceda a los inversionistas de un tercer Estado debido a que son

⁴² Incluso en 1978 la OEA adoptó un código de conducta para las empresas transnacionales basado en dicha Doctrina, en el cual las compañías extranjeras debían: a) someterse a la jurisdicción exclusiva del país huésped; b) no servir como elementos de política exterior de otros países; c) aceptar la soberanía del país huésped sobre los recursos naturales y la actividad económica; y d) no interferir en los asuntos internos del país huésped ni en sus relaciones con los demás países. Al respecto véase: Modesto Seara Vázquez. *Derecho Internacional Público*. México, Porrúa, 1993. Págs. 354-356.

⁴³ Derecho Consuetudinario.

⁴⁴ Derecho Civil.

miembros de, o están asociados con, una zona de libre comercio⁴⁵, una unión aduanera⁴⁶, un mercado común⁴⁷ o un acuerdo regional⁴⁸.

En lo referente a los requisitos de desempeño, en los tratados bilaterales no existe ninguno.

- d) **Cláusulas de Transferencia.** Abarca dos temas: los tipos de pagos; y la convertibilidad, tipos de cambio y momento de la transferencia. En el primero se dispone que el país anfitrión debe garantizar a los inversionistas de la otra parte contratante la transferencia de fondos relacionados con las inversiones. En el segundo tema se estipula que las transferencias deben realizarse a una moneda convertible sin demora. Aunque algunos tratados permiten limitaciones o excepciones a las transferencias. Por ejemplo: los TBI de Brabados-Venezuela, Bolivia-Chile, Bolivia-Ecuador, Chile-Paraguay y Chile-Uruguay que disponen que las transferencias estarán sujetas a las leyes y regulaciones de la parte contratante.
- e) **Expropiación.** Teniendo en cuenta los acontecimientos históricos en esta materia y siguiendo lo generalmente aceptado en derecho internacional, los TBI prohíben la expropiación de inversiones salvo cuando se cumplan ciertas condiciones. En dicho caso se requiere que las expropiaciones se realicen con fines de utilidad pública, de conformidad con el debido proceso legal y mediante pago de una indemnización.
- f) **Solución de Controversias entre las Partes Contratantes.** Todos los tratados bilaterales de inversión disponen que las diferencias entre Estados, referentes a la interpretación o aplicación del tratado, deben ser sometidas, a solicitud de cualquiera de las dos partes, a tribunales *ad-hoc*, y siempre que sea posible sean resueltas amistosamente a través de consultas o canales diplomáticos.
- g) **Solución de Controversias entre una Parte Contratante y un Inversionista.** Este es uno de los puntos más innovadores en los TBI, ya que permite al inversionista presentar sus quejas y

⁴⁵ Por Zona de Libre Comercio se entiende la primera etapa de un proceso de integración donde se eliminan los aranceles y las restricciones cuantitativas al intercambio de mercancías entre los países participantes.

⁴⁶ La Unión Aduanera sería la segunda etapa (teóricamente) del proceso en donde aparte de eliminar los aranceles se levanta una barrera arancelaria común frente a terceros países.

⁴⁷ El Mercado Común es un grado más alto de integración en el que se añade la libre movilidad de los factores de producción.

⁴⁸ Como parte del nuevo contexto internacional el concepto de acuerdo regional surge como contraparte y complemento de la globalización. En el momento en que se abren las fronteras nacionales, los países vecinos pertenecientes a una región geográfica determinada tiende a unirse para hacer frente a esta apertura desmesurada. En este caso se habla de un regionalismo en el momento en que existe una cooperación intergubernamental que abarca aspectos políticos y cuyo objetivo es la cooperación económica. Sobre la diferencia entre regionalismo y regionalización véase: Rosas González, Cristina. "Globalización y regionalismo: ¿procesos antagónicos o complementarios?", en *Relaciones Internacionales*, México, UNAM, FCPyS, núm. 71, julio-septiembre de 1996. Pp. 27-43.

someterse al arbitraje internacional con el Estado receptor sin necesidad de ampararse en su Estado origen y su representación diplomática. Todos los TBI prevén este tipo de arbitraje. No sólo a nivel regional se han firmado este tipo de acuerdos, en general los países latinoamericanos han estado proclives a este tipo de acuerdos con diferentes países alrededor del mundo. (Véase cuadro 2.3)

Cuadro 2.3

América Latina: trama de acuerdos sobre inversión con terceros países, por país, 1997.

PAISES	ARG	BOL	BRA	COL	CHI	ECU	MEX	PAN	PER	URU	VEN
Alemania	X	X		X	X	X		X	X	X	
Armenia	X										
Australia	X								X		
Austria	X							X			
Barbados											X
Bélgica/Lux	X	X			X			X		X	
Benelux								X			
Bulgaria	X										
Canadá	X	X					X			X	
China	X	X			X	X		X	X		
Corea	X							X	X		
Croacia	X				X						
Cuba	X	X		X	X						
Dinamarca	X				X				X		X
EU	X	X				X	X				
Egipto	X										
El Salvador						X					
España	X	X		X	X			X	X	X	X
Filipinas					X						
Finlandia	X				X				X		
Francia	X	X			X	X		X	X		
Hungría	X							X		X	
Indonesia	X										
Israel	X										
Italia	X	X			X				X	X	
Jamaica	X										
Lituania											X
Malasia	X				X				X		
Noruega	X				X				X		
Países Bajos	X	X						X	X	X	X
Polonia	X				X					X	
Portugal	X				X				X		
Reino Unido	X	X		X	X	X		X	X	X	X
Rumania	X				X			X	X	X	
Rep. Checa					X				X		X

Fuente: ALADI. *Inversión extranjera en los países de la ALADI y la República Dominicana*. ALADI/SEC/di 902. 21 de enero de 1997. Internet.

A nivel multilateral los países latinoamericanos han suscrito diversos acuerdos con la Unión Europea (UE) y Estados Unidos.

Algunos de los acuerdos suscritos con la UE son:

- El Programa de Cooperación Empresarial y Fomento de las Inversiones entre la UE y América Latina y el Caribe (AL-INVEST), el cual promueve *joint ventures* y cooperación en materia tecnológica e industrial mediante la constitución de redes.
- El apoyo de las redes de las operaciones de AL-INVEST se complementa, por la parte europea, con la Red de Cooperación Económica (COOPECO).
- También está prevista la extensión a todos los países latinoamericanos de las redes especializadas en la búsqueda de socios potenciales a nivel internacional: la Red de Cooperación Empresarial (Business Cooperation Network, BC-NET) y la Red de Oficinas de Acercamiento de Empresas (Bureau de Rapprochement des Entreprises, BRE).
- Cuenta con un sub-programa de Encuentros Empresariales Europeos Latinoamericanos (AL-INTERPRISE) basado en programas intraeuropeos de promoción de encuentros a nivel sectorial.⁴⁹

Con Estados Unidos se han firmado tres tipos de acuerdos:

- a) El firmado dentro del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) o Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), filial del Banco Mundial. Cuyos objetivos son ofrecer garantías sobre riesgos de inconvertibilidad de moneda, expropiación, resolución de contrato, guerras y disturbios civiles;
- b) Con el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), el cual provee la base legal para la mayoría de los arbitrajes internacionales; y,
- c) Con la Cooperación de Inversiones Privadas en el Exterior (CIPE) u Overseas Private Investment Corporation (OPIC). Agencia estadounidense que sirve para facilitar la participación del capital y tecnología de ese país en las economías de países en desarrollo.

Los países latinoamericanos que han firmado acuerdos con estas tres agencias pueden verse en el cuadro 2.4.

⁴⁹ SELA. *Identificación de oportunidades de nuevas inversiones directas hacia América Latina y el Caribe.*, XXI Reunión del Consejo Latinoamericano, San Salvador, El Salvador, 10 al 13 de julio de 1995, SP/CL/XXI.O/DT Núm. 44.

Analizando los instrumentos de inversión anteriores se puede observar una mayor cooperación con Europa en términos de intercambio tecnológico e incentivación de inversiones europeas en la región. En tanto que con Estados Unidos los acuerdos "...están dirigidos a fortalecer las propias capacidades del país receptor ...a fin de generar en ese país las condiciones favorables para convertirse en polo de atracción de la inversión directa estadounidense."⁵⁰

Cuadro 2.4

Países de América Latina y el Caribe firmantes de Acuerdos Multilaterales sobre Inversiones.			
	OMGI	CIADI	OPIC
Argentina	X	X	X
Bolivia	X		X
Brasil			X
Chile	X	X	X
Colombia	X		X
Ecuador	X	X	X
México			
Paraguay	X	X	X
Perú	X	X	X
Uruguay	X	X	X
Venezuela	X	X	X
Costa Rica		X	X
El Salvador	X	X	X
Guatemala	X		X
Honduras	X	X	X
Nicaragua	X		X
Panamá			X
Belice			X
Rep. Dominicana			X
Trinidad y Tobago			X

Fuente: Alvaro Calderón. *Tendencias recientes de la Inversión Extranjera Directa en América latina y el caribe: elementos de Política y resultados*. Desarrollo Productivo. Núm. 19. CEPAL. Págs. 63 y 64.

Más que a fortalecer el desarrollo de la región, como la UE, la inversión estadounidense está orientada a desarrollar las capacidades internas de los países receptores, particularmente en lo relativo a las reformas institucionales, como la identificación de trabas, la promoción de los mercados financieros, fusiones de capital, privatización, mercados informales fusiones de capital, privatización, mercados informales, procesamientos para la exportación, asistencia técnica, equipamiento, y promoción de las exportaciones, etc. En sí la inversión extranjera (IE)

⁵⁰ *Ibid.* Pág. 17.

estadounidense se encamina a promover sus propios intereses, tal y como se ha vislumbrado en los organismos económicos internacionales.

2.4.3 Los nuevos esquemas de integración y su vinculación con la Inversión Extranjera Directa

A partir de la década pasada América Latina se adecuó con mayor intensidad a los cambios económicos mundiales. Por una parte se requería una apertura que conllevara una mejor inserción internacional, y por la otra, la integración en un bloque económico que le permitiera competir eficientemente y tener acceso a un mercado cuando los otros se encontraban sumamente protegidos.

Desde este punto de vista, se puede enmarcar perfectamente la nueva iniciativa de la CEPAL denominada *Regionalismo abierto en América Latina*, para dinamizar la integración y vincularla con la dinámica global. La CEPAL estipula que una mayor inserción al comercio internacional atraerá capital mediante flujos de comercio, inversión extranjera directa, financiamiento y tecnología. El pilar de esta política lo constituye la estrategia de política exterior tendiente a favorecer al mercado internacional mediante la reestructuración de las políticas macroeconómicas. Su objetivo es hacer más atractivos los mercados latinoamericanos, al mismo tiempo que mediante una política de desarrollo interno se revitalicen y promuevan el perfeccionamiento de los materiales internos: políticas de desarrollo productivo, fomento y difusión de la tecnología, y desarrollo de los recursos humanos.

Se denomina 'regionalismo abierto' al proceso que surge de conciliar... la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general. Lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de integración sean compatibles con las políticas tendientes a elevar la competitividad internacional y que las complementen.⁵¹

Sólo que a diferencia de los primeros procesos de integración donde la unión económica regional era el objetivo prioritario para, posteriormente, vincularse al exterior con una economía exportadora diversificada y competente; en los años noventa el regionalismo abierto se presenta como la "... opción menos mala para enfrentar un entorno externo desfavorable para los países de la

⁵¹ CEPAL. *El regionalismo abierto*, pág. 7.

región, ya que al menos preserva al mercado ampliado de los países adherentes a los compromisos integradores.”⁵²

Otra diferencia en el nuevo proceso de integración son sus actores. Actualmente liderados por las empresas transnacionales a partir de su expansión a nivel global y de la participación cada vez mayor de los empresarios que aceptan y se interesan en una participación activa de este tipo de iniciativas.

La creciente integración de las economías de la región ha conllevado diversos cambios en las estrategias de las empresas transnacionales, que ahora buscan reestructurar y diversificar su presencia en la economía latinoamericana y priorizan las inversiones en actividades vinculadas a los productos de exportación y al desarrollo de los servicios, especialmente en Argentina, Chile, México y Venezuela.⁵³

Tomando en cuenta los argumentos teóricos existentes sobre las ET en un proceso de integración, así como las experiencias acumuladas en la UE, se obtienen los siguientes puntos:

- a) Debido a que la empresa tomará en cuenta la naturaleza del mercado nacional donde se produce inicialmente y del mercado común en especial,⁵⁴ el comercio intraregional le será más atractivo que el extraregional por lo que habrá una afluencia de inversión directa para la producción interna, destinada a mercados ampliados.
- b) La búsqueda de mejores ventajas comparativas frente a sus similares en la región que se integra puede provocar una relocalización y ajuste de las inversiones existentes (creación y desviación de comercio).
- c) Una mayor competencia a causa de la apertura de los mercados puede hacer que aumenten las inversiones en la región al tratar de racionalizar los procesos productivos de las subsidiarias.
- d) El aumento de la demanda a causa de la expansión del mercado incrementaría la inversión al producir un mayor número de mercancías. (Véase cuadro 2.5).
- e) A lo que habría que añadir que la competencia entre similares a causa de la ampliación y competencia de diferentes mercados provocaría la especialización de las subsidiarias o filiales de una misma matriz, de acuerdo al mercado en que se ubican.

⁵² Idem.

⁵³ CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1995*, Chile, CEPAL, pág. 70.

⁵⁴ Punto "d" en la teoría de las transnacionales en los procesos de integración. Ver. Subinciso 2.1. *La integración Latinoamericana y su bagaje teórico*.

Cuadro 2.5
Efectos de la integración económica en las inversiones extranjeras directas

Efectos macroeconómicos de la integración.	Respuesta estratégica de las empresas transnacionales	Efecto neto de la inversión directa extranjera.
El comercio intrarregional es más atractivo que el comercio extrarregional ^{a/}	Reemplazo de exportaciones con inversión directa extranjera (inversiones de sustitución de importaciones defensivas)	Aumento de inversiones de filiales extranjeras ubicadas en la región.
Nueva configuración de ventajas de localización entre miembros de la región.	Ajuste de inversiones existentes en la región para reflejar el libre comercio intrarregional (reorganización de inversiones)	Efectos indeterminados para el conjunto de la región; ganancias en algunos países compensados por pérdidas de otros.
Reducción de costos y aumento de eficiencia	Aumento del valor agregado de actividades dentro de la región; se integra con otras inversiones offshore (inversiones racionalizadas)	Aumento de la inversión directa extranjera como consecuencia de la mayor implantación de empresas transnacionales en la región.
Expansión del mercado, crecimiento de la demanda y progreso técnico.	Incremento de las ventajas del primer inversor para la vía de la inversión directa extranjera (inversión sustitutiva de importaciones ofensiva)	Incremento.

^{a/}Asumiendo que la integración no da origen a tarifas externas más bajas que las existentes previamente entre países individuales y que barreras no tarifarias no obstruyen el crecimiento del comercio intrarregional.

Fuente: Transnational Corporations and Management Division, "The effects of integration on the activities of transnational corporations in the European Community: theory and empirical test", en United Nations Library on Transnational Corporations, *Transnational Corporations and regional economic integration*, edited by Peter Robson, Routledge, London and New York, 1993, pág. 105.

Así que si lo que desea un país es atraer un mayor número de inversión extranjera directa (la creación de inversión y no su opuesto), deberá tomar en cuenta las ventajas que los principales inversionistas (léase ET) buscan en un país. En este sentido, la reactivación y liberación de los mercados internos son tan importantes como el acceso a mercados ampliados. De ahí que uno de los objetivos del resurgimiento y proliferación de los diferentes esquemas de integración económica sea ser un elemento necesario más para la atracción de capitales externos.

Aparte de la multiplicidad de tratados sobre inversión bilaterales y multilaterales, desde los años noventa, se han firmado en la región un sin número de acuerdos bilaterales comerciales, ya

sea como Tratados de Libre Comercio o Acuerdos de Complementación Económica⁵⁵; se han reestructurado los acuerdos tradicionales: ALADI, MCCA y el GRAN; y han surgido nuevos esquemas de integración subregional como, el Mercosur (entre Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay), y el Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela).

Parte de esta nueva incentivación hacia la apertura de los mercados, a través de la firma de acuerdos comerciales bilaterales, ha sido producto del interés estadounidense por crear una Zona de Libre Comercio en las Américas. Ante la incapacidad del GATT "...para regular el comercio internacional con base en los esquemas de multilateralismo clásico, esto es de una participación de cada vez más números de Estados nacionales⁵⁶", y el surgimiento o reforzamiento de bloques regionales comerciales (UE y la Cuenca del Pacífico); Estados Unidos ha puesto de nuevo sus ojos en América Latina, su zona de influencia por naturaleza, con el objeto de competir frente a sus dos grandes rivales: Alemania y Japón.

El 27 de junio de 1990, el entonces presidente estadounidense George Bush, lanzó la llamada *Iniciativa para las Américas*, cuyo objetivo es crear una zona que se extienda desde el puerto de Anchorage, en Alaska, hasta la tierra de Fuego de Chile y Argentina. La iniciativa se sustenta en tres pilares: a) la expansión del comercio mediante un proceso de creación de una zona de libre comercio hemisférica; b) el incremento de la inversión, por medio de la adopción de medidas encaminadas a promover el flujo de capital; y c) el alivio de la deuda externa latinoamericana.⁵⁷

A esta iniciativa le siguió la primera *Cumbre de las Américas*, en diciembre de 1994, donde se acordó completar las negociaciones para una zona de libre comercio en las Américas antes del año 2005, y antes del fin de siglo, registrar un proceso concreto. Los líderes que tomaron parte en la reunión trazaron un plan de acción con 23 iniciativas y sobre 100 pasos de acción, que incluyen el desarrollo y la liberalización de los mercados de capitales, el desarrollo de la infraestructura física y de la información, cooperación en la energía, iniciativas en la salud y educación, fomento a la pequeña y mediana empresa, cooperación tecnológica, prevención de la contaminación y el combate al narcotráfico y a la corrupción. Temas de gran importancia dentro de la agenda estadounidense y elementos necesarios para proteger, ayudar e incentivar la inversión estadounidense en la región.

⁵⁵ Los Acuerdos de Complementación Económica son parte de los mecanismos de integración con los que cuenta la ALADI, comunes antes de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Después de 1994 la mayoría de los tratados firmados son de Libre Comercio, en su afán por adecuarse a las prerrogativas estadounidenses. Acciones impulsadas por México.

⁵⁶ María Cristina Rosas González. "Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa de Estados Unidos y zonas de libre comercio", México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1992, pág. 98. Tesis de Maestría 001-00421-R7-1992.

⁵⁷ Guerra Borges. *La integración en América...*, op. cit., pág. 20-22.

Sin embargo, a pesar de los éxitos en materia de negociación de las materias, la cumbre dejó al aire muchas preguntas clave. No resuelve cómo se puede llegar a una zona de libre comercio dado el desarrollo desnivelado de la región...qué pasará con los múltiples acuerdos existentes... [ni] cuál será el mecanismo para llegar a la gran zona.⁵⁸

En ella también se invitó a Chile a formar parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), acción que hasta el momento no se ha llevado a cabo.

En Abril de 1998, se llevó a cabo la segunda *Cumbre de la Américas*, en Santiago de Chile. En ella se reforzó la iniciativa de completar la zona de libre comercio en el año 2005 - ahora llamada Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)-, a la vez que se abordaron temas como la educación, el narcotráfico, medio ambiente, entre otros.

El TLCAN, firmado entre Canadá, Estados Unidos y México en 1994 (primer paso en la integración hemisférica), ha sido calificado como el parteaguas para la integración latinoamericana ya que no sólo incluye la liberalización de la mayoría de los bienes en un plazo breve, sino que comprende la liberalización del mercado de servicios; brinda protección en materia de inversiones y propiedad intelectual; contiene sistemas altamente desarrollados para la solución de controversias; normas sobre el medio ambiente, normas de origen, y facilita el movimiento de empresarios y profesionales entre los tres países miembros.

La innovación del Tratado ha fomentado la firma de acuerdos similares en la región latinoamericana, bajo la batuta del gobierno mexicano. Acción que facilitaría la adhesión de otros países.

Asimismo, bajo la promesa de adherirse a uno de los bloques más grandes del mundo, con el principal socio comercial de la región: Estados Unidos, los países latinoamericanos han intensificado sus reformas económicas y políticas con el objetivo de ser el próximo en la lista de adhesión al Tratado. Y es que el pertenecer a uno de los bloques regionales más grandes los hace más atractivos ante la inversión extranjera.

Entre estos nuevos tipos de acuerdos está el Tratado de Libre Comercio entre Colombia, México y Venezuela (el Grupo de los Tres), firmado el 13 de junio de 1994 . Entre sus objetivos se encuentran: fortalecer los lazos existentes entre los tres países; profundizar las relaciones económicas entre los miembros; establecer reglas claras y en beneficio mutuo para el intercambio comercial; fomentar las actividades productivas y de inversión; promover el desarrollo y el

⁵⁸ "Riesgo Calculado", *América Economía*, México, Dow Jones, núm. 91, pág. 31.

intercambio tecnológico en aras de incrementar la competitividad de las empresas en los mercados mundiales; lograr un desarrollo sostenible, perfeccionar la zona de libre comercio trilateral para el año 2005, mediante un programa de desgravación total en el caso de Colombia-México y gradual para el caso de Venezuela-Colombia.

Su estructura guarda mucha semejanza con el TLCAN, cubre desde programas de desgravación arancelaria hasta la solución de controversias, pasando por prácticas desleales al comercio internacional, principios generales sobre el comercio y servicios, la entrada temporal de personas de negocios, inversiones y propiedad intelectual⁵⁹; así como con los tiempos previstos para la integración hemisférica.

Los acuerdos bilaterales son otro tipo de acuerdos que se han suscrito bajo la tónica de atracción de inversión y de acomplamiento a la integración hemisférica. Actualmente se han firmado más de 20 Acuerdos de Complementación Económica (ACE), los cuales pueden dividirse en cuatro niveles: a) los de liberalización muy restringida (firmados dentro de la ALADI en la década de los ochenta); b) los sectoriales, con una liberalización o regulación del comercio a nivel sectorial que propicia la concentración de productos y países; c) los limitados a una amplia liberalización del comercio de bienes, fomentados a partir de los noventa y de los que Chile y México son grandes promotores; y d) los que contemplan la liberalización de bienes y servicios.⁶⁰

En su mayoría, los ACE establecidos en el artículo 11 del Tratado de Montevideo de 1980, tienen por objeto promover el máximo aprovechamiento de los factores de producción, estimular la complementación económica, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros.

Las características generales de los ACE son: a) ser una vía simple y rápida para emprender la liberalización comercial; b) facilitan la elección de la contraparte de acuerdo a los criterios políticos o económicos específicos; c) permiten deslindar los productos que son sensibles en cada una de las economías, lo que los convierte en acuerdos "a la medida"; d) permiten avanzar gradualmente en la construcción de una red de convenios de libre comercio; f) generan un polo de interés para atraer la inversión extranjera.⁶¹

En la medida en que algunos países se conviertan en 'ejes' en los que se concentre la mayor parte de los acuerdos bilaterales, también pueden crearse incentivos favorables a la concentración de la inversión de esos países, debido a que tendrán

⁵⁹ CEPAL, *Desarrollo de los procesos...*, op. cit. Pág. 45.

⁶⁰ Juan Alberto Fuentes K. "¿Del bilateralismo...?", en COUFFIGNAL, Georges. Págs. 136 y 137.

⁶¹ Ver: Alferdo Guerra-Borges. "México integración hacia el sur", *Comercio Exterior*, México, vol. 43, núm. 2, febrero de 1996. Pág. 158.

acceso a más mercados y más insumos de menor costo.⁶²

El problema que surge es que ante la proliferación desmedida de acuerdos bilaterales lo único que se obtiene es una "...maraña de acuerdos [que sólo] han propiciado conflictos entre los países que pretendiendo ser el centro de atracción para la inversión extranjera tratan de firmar múltiples acuerdos comerciales con todos los países...[a tal grado que]...la proliferación de tantos acuerdos y pactos ha llevado hasta considerar trofeos los acuerdos firmados."⁶³

Por otra parte, el Mercado Común del Sur (Mercosur), integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, se ha distinguido por su oposición al TLCAN y constituye el proceso de integración más exitoso hasta el momento. Las bases del Proceso se remontan al 29 de julio de 1986 cuando Argentina y Brasil firmaron el *Proyecto de Integración y Cooperación Económica* (PICE), cuyo objetivo inmediato era transformar la rivalidad de las dos naciones en una cooperación económica y política que aumentara el comercio bilateral y modificara la composición del mismo a través de la promoción del comercio industrial.

Después de la firma del *Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo* (para el establecimiento de un mercado común en el 2000), en 1989; y del *Acta de Buenos Aires*, en junio de 1990, (para la formación de un mercado común), en 1991 los gobiernos de Argentina y Brasil invitaron a participar a Paraguay y Uruguay en la realización del Mercado Común Sudamericano, con el objetivo de poder hacer frente a los intereses estadounidenses en la región y mantener la alternativa de un desarrollo a través del fortalecimiento del mercado regional y de su proceso de industrialización.⁶⁴

La instauración del Mercosur se hizo en Asunción, el 26 de marzo de 1991, y entró en vigencia el 29 de noviembre de ese mismo año (homologado como el ACE N° 18, en la ALADI). Los objetivos del Tratado son la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias; el establecimiento de un AEC y la adopción de una política comercial común con relación a terceros; la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados miembros, y el compromiso de armonizar las legislaciones de los Estados Parte en las áreas pertinentes.

Aunque el Mercosur se ha enfrentado a diversos problemas de coordinación política y económica es el proceso de integración más importante en Latinoamérica. Actualmente, el Mercosur

⁶² CEPAL. *El regionalismo abierto...*, op. cit. Pág. 52.

⁶³ Eduardo Porter. "Tratados Enredados", en: *América Economía*. México, Dow Jones, núm. 106, abril de 1996. Pág. 46.

⁶⁴ Mónica Hirst. "El Mercosur y las nuevas circunstancias para la integración", *Revista de la CEPAL*, Chile, núm. 45, abril de 1992. 150-155.

constituye la cuarta zona económica en importancia en el mundo⁶⁵, con una extensión geográfica de casi 12 millones de kilómetros cuadrados (59 por ciento de la región), con una amplia y variada dotación de recursos naturales; una población de 195 millones de habitantes (44 por ciento del total de América Latina); un Producto Interno Bruto de 740 mil millones de dólares (51 por ciento del total de la región); recibe el 48 por ciento de la IED y en él se concentra la mayor parte de las empresas más grandes de América Latina. "Lo que hace que la realización de dicho mercado (a partir de) 1995 sea uno de los proyectos más ambiciosos y de mayor importancia para América Latina, ya que demostraría la viabilidad de una alternativa de desarrollo."⁶⁶

Cerca de este proceso, y como uno de sus polos, se encuentra el GRAN, que después de enfrentar los problemas orgánicos de los ochenta ha iniciado la década de los noventa adecuándose a los cambios de la "nueva integración". Por lo que los objetivos de ir hacia un mercado común, acelerar el desarrollo y disminuir las diferencias entre los países miembros continúan en pie, en forma puramente retórica. Ahora las relaciones son solamente comerciales. El principio de universalidad se cambió por las nóminas de excepciones, negociadas caso por caso y en buena parte bilateralmente. Se introdujo el concepto de exclusión, es decir, un conjunto de países podían negociar acuerdos comerciales no extensibles a los demás países miembros. Se eliminó el principio de nación más favorecida y se cambió la irrevocabilidad del Acuerdo de Cartagena por la negociabilidad en cualquier momento. Por lo mismo, no se fijaban metas ni plazos para alcanzar los objetivos.

En materia de política industrial los mecanismos por sectores y especialización por países se reemplazó por los "programas industriales" negociables individualmente entre dos o más países. El trato a los capitales extranjeros se flexibilizó permitiendo a cada país manejar la inversión como creyera conveniente; lo mismo que la cláusula de salvaguarda.

La integración andina abrió así la década de los noventa multilateralizando la filosofía neoliberal del FMI y del BM. Su preocupación se revertía a la apertura, reducción del Estado y facilidades a la iniciativa privada, dejando de lado lo conseguido; la programación sectorial fue reemplazada por el predominio al mercado.

Haber cifrado las esperanzas de desarrollo en el modelo 'hacia fuera' está llevando..., a aceptar, implícitamente, que la integración se deba adaptar a la apertura mundial, y no al contrario... la subordinación a la apertura implica distorsionarla, reducir su importancia, en suma, desvalorizarla, sin haberle dado la

⁶⁵ *El Financiero*, 3 de enero de 1995, pág. 56

⁶⁶ *Idem*.

oportunidad de mostrar sus potencialidades intrínsecas.⁶⁷

El GRAN ha seguido de cerca los pasos del Mercosur, abogando por su incorporación a este último. En Abril de 1998, antes de la II Cumbre de las Américas, los representantes del Pacto Andino y del Mercosur acordaron crear una zona de libre comercio sudamericana. El acuerdo marco establece que la zona de libre comercio se ponga en marcha a más tardar el 1º de enero del 2000, cinco años antes que el Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA).⁶⁸

En lo que respecta al MCCA se han llevado a cabo reuniones como la VII Cumbre de Antigua, gracias a la cual se aprobó el Plan de Acción Económico en Centro América (PAECA), cuyos objetivos son crear un nuevo marco jurídico, acordar una nueva estructura arancelaria, coordinar la representación comercial centroamericana con el exterior y promover conjuntamente las exportaciones; entre otras.

En diciembre de 1991 se suscribió el *Protocolo de Tegucigalpa* a la *Carta de la Organización de Estados Centroamericanos*, con el que se creó el Sistema de Integración Centro Americana (SICA), cuyo objetivo fundamental es la realización de la integración centroamericana. Entre los propósitos del SICA se mencionan muy diferentes temas: la salud, la erradicación de la pobreza, la consolidación de democracia, etc.,⁶⁹ y algunos otros que no son propiamente materia de integración como la erradicación del narcotráfico y el tráfico de armas, pero que sí pertenecen a la agenda del ALCA.

Aunque oficialmente continua un proceso de integración multilateral, al interior del Tratado se aprecia una tendencia hacia la subagrupación. El Salvador, Guatemala y Honduras han celebrado acuerdos con el fin de acelerar la integración y constituyen el denominado *Triángulo Norte o Triángulo del Norte*. En julio de 1993 Nicaragua se les unió para dar paso a la formación del "Grupo de los Cuatro" o G-4, pero en la práctica fue una decisión sin consecuencias. Lo que opera es el Triángulo Norte.

Costa Rica se ha opuesto a formar parte del Grupo argumentando que su economía se encuentra más consolidada. En cambio, se inclinó por la firma de un Tratado de Libre Comercio con México.

En realidad el MCCA ha continuado con su bases de integración en la teoría, pero en la práctica se ha inclinado por la suscripción de acuerdos bilaterales que le permitan un mayor

⁶⁷ CEPAL. *Desarrollo de los procesos...op. cit.*, pág. 50.

⁶⁸ Pablo Bachelet. "Ahora tú, Sudamérica", en: *América Economía*, México, Dow Jones, 4 de junio de 1998. Pág. 14.

⁶⁹ Gavira Cadavid., op. cit. pág. 62.

acercamiento al ALCA a través de TLCs suscritos con México.

Como parte de este afán por atraer inversiones extranjeras los acuerdos estudiados han incluido disposiciones detalladas sobre la materia que es conveniente analizar conjuntamente, siguiendo la misma mecánica que con los TBI. Dichas disposiciones se encuentran en el TLCAN; el Grupo de los Tres; en la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena sobre el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, firmado en marzo de 1991; en la suscripción del Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección de las Inversiones en el Mercosur, del 17 de enero de 1994, y en el Protocolo de Buenos Aires y Protección de Inversiones de Estados no Partes del Mercosur, firmado el 15 de agosto de 1994. Asimismo se han incluido disposiciones sobre inversiones en los TLC.

Los elementos fundamentales son:

a) **Ambito de aplicación.** Las formas de inversión cubiertas en los Protocolos de Colonia y Buenos Aires, el TLC Costa Rica-México y la mayor parte de los acuerdos bilaterales de inversión se refieren a "todo tipo de activos". En los capítulos de inversiones del TLCAN y el TLC Canadá-Chile tienen un ámbito de aplicación muy amplio. La definición de inversión abarca una amplia lista de activos expresamente vinculados a las actividades de la empresa. En el caso del TLCAN, el Grupo de los Tres y los TLC Bolivia-México, Canadá-Chile y Costa Rica-México excluyen las reclamaciones de pago de una empresa del Estado o préstamos a una empresa del Estado.

Al igual que en los TBI, los acuerdos comerciales y de integración utilizan dos criterios para definir la nacionalidad de una compañía; los que se basan en el lugar de constitución de la misma y los que se basan en el lugar donde está instalada la administración o donde tiene asiento la empresa. Aunque hay algunos acuerdos que utilizan ambos criterios. Los primeros se distinguen por ser acuerdos firmados por Estados Unidos, Canadá y México.

b) **Cláusulas de Admisión.** Referente a la entrada de inversiones e inversionistas. Se aplica tanto en su pre-establecimiento y post-establecimiento el trato nacional y de nación más favorecida en el Protocolo de Colonia; TLCAN; el Grupo de los Tres; los TLC Bolivia-México, Costa Rica-México y Canadá-Chile. Mientras que otros tratados bilaterales lo aplican sólo en la fase de post-establecimiento. Lo que habla de una actitud de mayor apertura a los capitales extranjeros en los acuerdos suscritos por los países de América del Norte, y su efecto se extiende con sus socios. En el caso del Mercosur no se puede hablar de una gran apertura en tanto el Protocolo de Colonia sólo afecta a los socios y no a terceras partes.

c) **Cláusulas de Tratamiento.** Al igual que en los TBI, se exigen los cinco principios: *tratamiento justo y equitativo*; alguna forma de protección; *no discriminación*; *trato nacional* y *cláusula de nación más favorecida*. En el Pacto de Andino se reconoce el trato nacional sujeto a lo dispuesto en las legislaciones nacionales de cada país. De ahí en fuera, en la mayoría de los tratados se establece conceder un tratamiento no menos favorable que el que concede a las inversiones de sus propios nacionales o compañías de terceros estados.

En cuanto a las excepciones el Protocolo de Buenos Aires y los TLC Bolivia-México y Costa Rica-México excluyen los privilegios de cualquiera de las dos partes Contratantes, conceda a inversionistas de un tercer Estado debido a que son miembros de, o están asociados con, una zona de libre comercio, una unión aduanera, un mercado común o un acuerdo regional⁷⁰; así como las preferencias o privilegios resultantes de un acuerdo internacional relacionado plena o principalmente con asuntos tributarios.

A diferencia de los TBI, el Pacto Andino establece normas con relación a la ejecución de contratos sobre licencia de tecnología, asistencia técnica, servicios técnicos, y otros contratos de tecnología bajo la legislación nacional de cada miembro; en un intento de aprovechar la IED de acuerdo a los objetivos establecidos en la base de la constitución del Pacto. De ahí en fuera, los acuerdos no piden ningún requisito de desempeño.

d) **Cláusulas de Transferencias.** En las transferencias se incluyen: rentabilidades (ganancias, intereses, dividendos y otros ingresos en moneda); reembolso de préstamos, y el producto de la liquidación total o parcial de una inversión. Las cuales deberán realizarse (en la mayoría de los tratados), en moneda convertible al tipo de cambio normal aplicable en la fecha de transferencia sin demora.

e) **Expropiación.** Al igual que en los TBI, en el Mercosur, TLCAN; el Grupo de los Tres; y los TLC Bolivia-México, Costa Rica-México y Canadá-Chile; prohíben la expropiación de inversiones, salvo cuando se cumplen ciertas condiciones. Típicamente estos acuerdos requieren que las expropiaciones se realicen con fines de utilidad pública, de conformidad con el debido proceso legal y mediante un pago de indemnización.

⁷⁰ En dicha actitud se vuelve a observar una mayor protección por parte del Mercosur, al establecer dichas excepciones en el Protocolo de Buenos Aires y no en el de Colonia. En el caso de México es notable el gran empeño que pone en proteger el TLCAN y los privilegios concedidos por el mismo.

- f) **Solución de controversias entre las partes contratantes.** En el caso del TLCAN; el Grupo de los Tres; y los TLC Bolivia-México, Costa Rica-México y Canadá-Chile, las controversias son sometidas a los mecanismos de solución de controversias de esos acuerdos que incluyen consultas y, de no resolverse por ese medio, la remisión se hará a un panel. En el Grupo Andino, el Tribunal Andino de Justicia es el órgano competente para este tipo de controversias. El Protocolo de Colonia dispone que la solución de Controversias relativas a su interpretación y aplicación se hará de conformidad con los mecanismos establecidos en el Protocolo de Brasilia del 17 de diciembre de 1991. Cuando las controversias involucran a un tercer Estado, el protocolo de Buenos Aires las remite a un arbitraje *ad hoc*.

En dichas resoluciones se puede notar la Acuerdos y Tratados que cuentan con una base orgánica competente para cada una de las actividades o problemas que surjan como resultado del mismo. En este sentido, los tratados suscritos por los países del norte de América carecen de dicha base, en tanto que los acuerdos sudamericanos contienen una estructura orgánica que los acerca a los objetivos iniciales del proceso de integración: el desarrollo económico, político y social de la región.

Solución de Controversias entre una Parte Contratante y un Inversionista. Como parte del renovado proceso de integración latinoamericano, el Mercosur; el TLCAN; los TLC Bolivia-México, Costa Rica-México y Canadá-Chile; contienen disposiciones separadas referentes a diferencias entre una parte contratante y un inversionista. En todos los tratados se prevé el arbitraje como mecanismo para la solución de este tipo de controversias.

2.5 Resultados alcanzados en materia de Inversión

Los cambios en las estrategias productivas empresariales se han registrado con gran rapidez en la región latinoamericana. Las empresas transnacionales instaladas antes de la década de los noventa han llevado a cabo dos tipos de estrategias, principalmente: a) La reestructuración y modernización de las instalaciones existentes o la construcción de nuevas y modernas plantas; y b) la adquisición de algunos de los activos de empresas locales con el objeto de fortalecer y extender su presencia regional.

Por lo que a pesar de registrarse un fuerte y creciente flujo de IED en la región, se debe de tener en cuenta que gran parte de la misma se debe a la entrada de capitales necesarios para esta reestructuración. Además de la captación de capitales extranjeros por las privatizaciones de las empresas estatales, a partir de 1990, en la mayoría de los países latinoamericanos.

De una captación del 4.4 por ciento del total de la IED mundial en 1990, América Latina recibió el 8.8 por ciento del total en 1995. De esta repartición Asia ha seguido consolidándose como la región de mayor crecimiento en la captación de capitales extranjeros al pasar de 10.9 al 22.5 por ciento del total mundial, en los mismos años. Lo que significa un decrecimiento de los flujos de inversión hacia los países desarrollados de 83.6 a 67.2 por ciento, en el mismo período.⁷¹

En términos monetarios, el 4.4 por ciento de total en América Latina significa el ingreso de 7,297 millones de dólares, en 1990, y 58,500 en 1997. De los cuales el 90 por ciento se dirige a los países de la ALADI, y el 10 por ciento restante a los países pertenecientes de la Cuenca del Caribe.

Como puede observarse en la gráfica 2.1, Brasil ha desplazado considerablemente a México, aumentando su captación de 989 millones de dólares en 1990, a 19,652 en 1997 y se proyecta que para 1998 alcance los 24,000 millones de dólares. Esto significa que Brasil recibe el 30 por ciento, México el 19, Argentina el 10; y Chile, Colombia y Venezuela se disputan la mayoría del resto de la IED hacia América Latina, aún cuando se observa un aumento considerable en Perú.

En esta gráfica también se puede ver la importancia de los procesos de privatización en la entrada de capitales. El ejemplo más notable es Brasil que inició su programa de privatización en 1995, justo el año donde la captación de inversión aumenta de manera considerable; llegando a desplazar a México, Chile y Argentina, países donde se ha notado una constante afluencia de los mismos.

Si se observa ahora la gráfica 2.2 se puede notar la drástica reducción de las empresas estatales en favor de un aumento de las empresas extranjeras y privadas. Pero también se puede deducir que han sido las empresas privadas nacionales las que han registrado el mayor aumento.

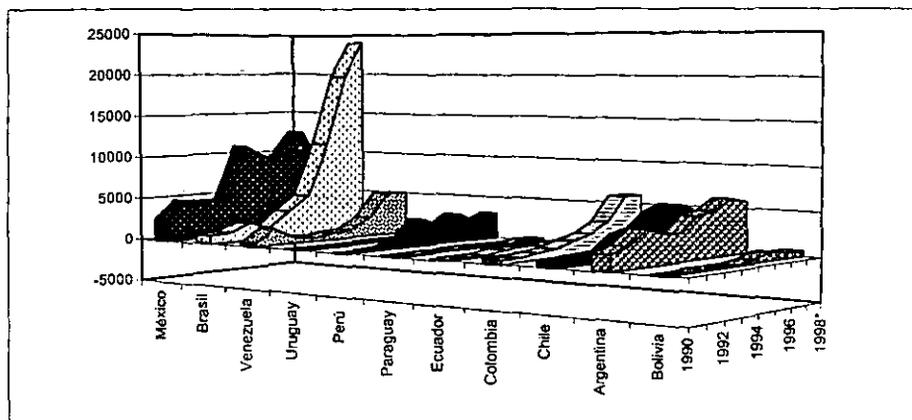
No se puede negar que efectivamente los empresarios latinoamericanos han cobrado fuerza acoplándose a los cambios mundiales, como tampoco se puede negar que las empresas multilatinas más importantes han realizado fusiones y ventas de sus activos, y que dichos activos han sido adquiridos por empresas extranjeras.

Para demostrar lo anterior basta ver los casos de las empresas mexicanas como Grupo Modelo, con el 37 por ciento de sus activos en poder de extranjeros; Hylsamex, con el 82 por ciento

⁷¹ World Investment Report, 1996.

de los mismo en manos de la empresa estadounidense Alfa; Transportación Marítima Mexicana, del que 50 por ciento de la compañía pertenece a la empresa Canadian Pacific Ships; y así se podría continuar con la lista.

Gráfica 2.1.
ALADI: Flujos de IED, 1990-1998.
(Millones de dólares)



* Estimación en 1998.

Fuente: Elaboración propia con datos de: CEPAL, Bases de datos de la Unidad de Investigación y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el FMI o extraída de las balanzas de pagos de cada país.

Además muchas de las empresas privadas nacionales han tenido que vender o acoplarse ante la competencia mundial, en donde se necesitan fuertes entradas de capital para renovarse o morir. Razón por la cual también se observa una reducción de éstas a partir de 1994 y un aumento de las privadas extranjeras. (Ver gráfica 2.2 y cuadro 2.6)

Cemex, una de las mayores empresas mexicanas es un ejemplo. Ante la crisis por la que atravesó, después de 1992 ha comenzado a vincularse con los mercados internacionales y a establecer alianzas con grandes empresas extranjeras no porque quiera, sino porque no tiene otra salida, según sus propias declaraciones.⁷²

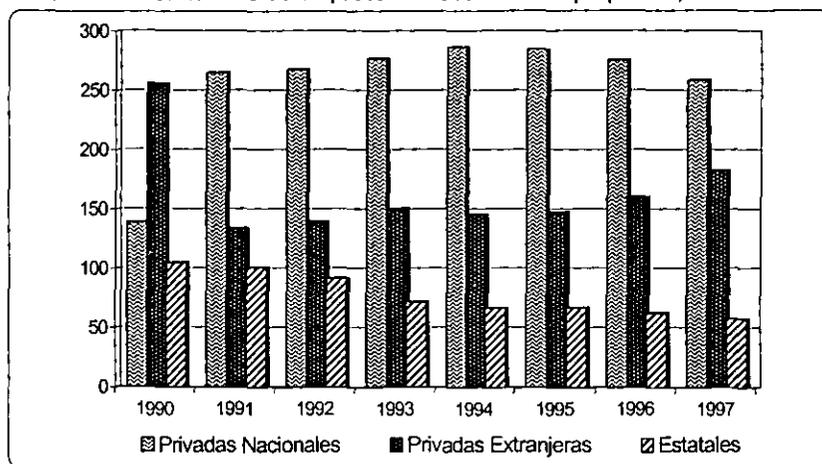
Como también está el ejemplo de Inepar, una de las mayores empresas brasileñas en el ramo de la electricidad y las telecomunicaciones, cuyo dueño Atilano de Oms comentó: "Sabíamos que solos no iríamos a ninguna parte (...) Si no nos asociábamos a grupos fuertes nunca tendríamos fuerza suficiente para aprovechar las mejores oportunidades."⁷³ Ahora es socio de General Electric,

⁷² "Cuestión de Toneladas", en *América Economía*, México, Dow Jones, 19 de noviembre de 1998. Pág. 22.

⁷³ Ian McCluskey, "Un ilustre desconocido", en *América Economía*, México, Dow Jones, 7 de mayo de 1998, pág. 19.

Mas Tec Inc, Siemens, DDI Corp, Motorola, Telecom Itali, entre otros.

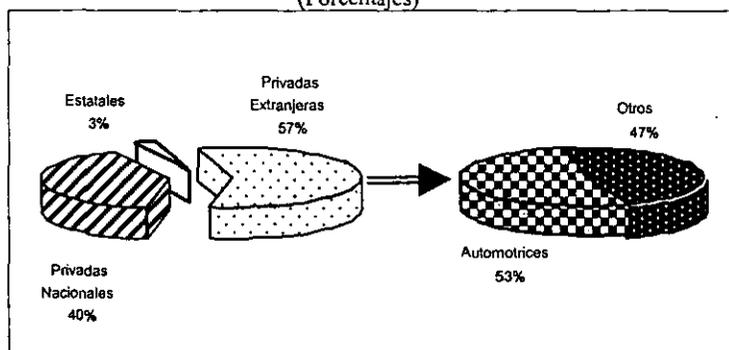
Gráfica 2.2.
América Latina: número de empresas de acuerdo a la propiedad, 1990-1997.



Fuente: Elaboración propia con datos de *América Economía*, varios años.

Y es que basta con ver la participación de las transnacionales en las ventas totales de las 100 mayores empresas industriales latinoamericanas, para darse cuenta del poder que tienen, aún cuando el número de empresas sea menor, relativamente. (Ver gráfica 2.3)

Gráfica 2.3.
América Latina: participación en las ventas de las 100 mayores empresas industriales por propiedad, 1996.
(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de *América Economía*, Edición Anual, 1997.

Cuadro 2.6
América Latina y el Caribe: principales compras de empresas latinoamericanas por inversionistas extranjeros, 1997*
 (Millones de dólares)

Empresa Adquirida	País	Sector	Comprador	Origen	Monto
Soldati-EG3 (100%)	Argentina	Petróleo	Repsol (Astra)	España	400
Pluspetrol Energy (45%)	Argentina	Petróleo	Repsol (Astra)	España	360
Oca-Ocasa (100%)	Argentina	Servicios	The Exxel Group	Estados Unidos	450
Cointel (17%)	Argentina	Telecom.	CEI-Citicorp	Estados Unidos	590
Video able Comunicación, VCC (40%)	Argentina	Telecom.	US West Media Group	Estados Unidos	340
Cointel (14%)	Argentina	Telecom.	Telefónica de España	Estados Unidos	340
Cablevisión (67%)	Argentina	Telecom.	CEI-Citicorp/Telefónica de España	Estados Unidos/España	761
CEVAL-Alimentos (100%)	Brasil	Alimentos	Bunge & Born	Argentina	1200
Kolynos	Brasil	Manufacturas	Colgate-Palmolive	Estados Unidos	1000
Cimentos Serrana y Cisafrá	Brasil	Manufacturas	Cimpo-Cimentos	Portugal	380
Kibon (100%)	Brasil	Manufacturas	Uniliver	RU/P. Bajos	930
Caemi Mineração e Metalurgia (40%)	Brasil	Minería	Mitsui & Co.	Japón	264
Cerrejón Central (50%)	Colombia	Minería	Anglo American Corp.	Sudáfrica	
Enersis (29%)	Chile	Electricidad	Endesa España	España	1179
Los Pelambres (40%)	Chile	Minería	Nippon Mining & Met Co./Mitsubishi materials	Japón	256
Cifra (50%)	México	Comercio	Wall Mart Stores, Inc.	Estados Unidos	1204
Grupo Modelo (19%) b	México	Manufacturas	Anheuser-Busch	Estados Unidos	605
Cigatem (21%)	México	Manufacturas	Phillip Morris Int'l	Estados Unidos	400
Cigarrera La Moderna (50%)	México	Manufacturas	British American Tabacco	Reino Unido	1443
Iusacell (100%)	México	Telecom.	Bell Atlantic	Estados Unidos	1712
Satélites Mexicanos (75%)	México	Telecom.	Loral Space Communications	Estados Unidos	692
PanamSat ^c	México	Telecom.	Hughes Communications	Estados Unidos	668
HIT de Venezuela (50%)	Venezuela	Manufacturas	PANMCO	México/Panamá	1112

a. Transacciones superiores a 250 millones de dólares

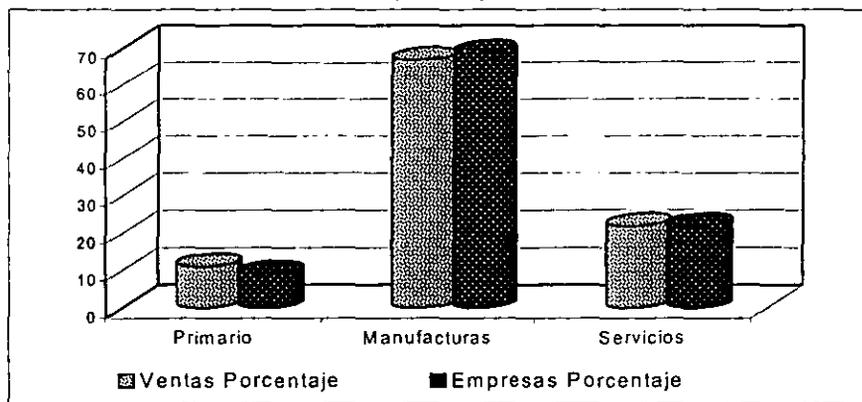
b. Con esta compra de acciones, su participación en la propiedad del Grupo Modelo aumenta a 37%

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.

De estas ventas es notable la presencia de las empresas extranjeras automotrices en la región: General Motors, Volkswagen, Ford Motor Company, Fiat, Chrysler y Nissan Motor. Empresas que siempre se encuentran dentro de los primeros lugares de ventas dentro de las 500 más importantes de América Latina; y en las que debido a la apertura de sus mercados locales: Brasil, México, Argentina, Chile y Venezuela, han comenzado a especializar su producción local, de tal manera que no exista una competencia sino una complementación entre las mismas.

De las empresas dedicadas a las manufacturas, el sector automotor representa el 22 por ciento del número de empresas dedicadas a este ramo, y obtiene el 39 por ciento de las ventas dentro de las manufacturas y el 26.2 por ciento del total. Sólo es antecedida por los alimentos, bebidas y tabaco en número de empresas que abarcan el 33.1 por ciento del total de las empresas dedicadas al sector manufacturero; no así en las ventas ya que solamente obtienen el 28.6 por ciento de las ventas sectoriales y el 19.2 de las totales. (Ver Gráfica 2.4)

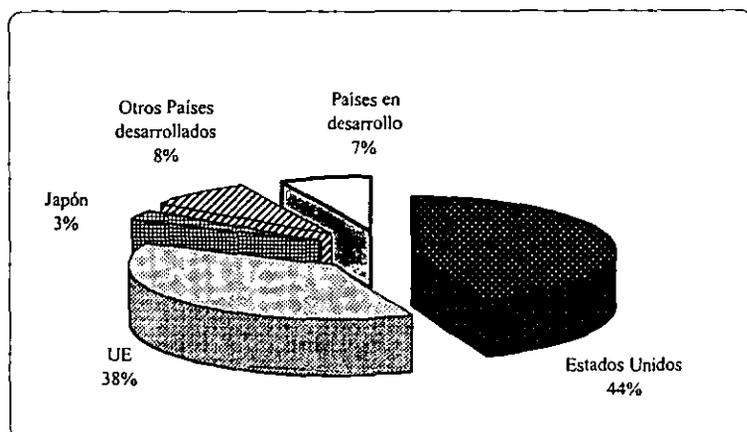
Gráfica 2.4.
América Latina: ventas de las ET por sector productivo, 1997.
(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL, sobre la base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial y de publicaciones financieras, en: CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998*. Santiago de Chile, ONU, diciembre de 1998. LC/G.2042p.

Si se tiene en cuenta lo anterior y además se relaciona con el hecho de que la mayor parte de las empresas manufactureras son de origen estadounidense, se obtiene la explicación del por qué los países latinoamericanos han cambiado sus principales productos de exportación, de bienes primarios a productos manufacturados. (Ver cuadro 2.1 y gráfica 2.5)

Gráfica 2.5
América Latina y el Caribe: Empresas Transnacionales según origen, 1997.
(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1998*. Santiago de Chile, ONU, diciembre de 1998. LC/G.2042p.

Del total de la producción manufacturera por empresas estadounidenses en América Latina, en 1977, el 90 por ciento se destinaba a los mercados locales, en tanto que el 10 por ciento restante se exportaba. Para 1995 los datos habían cambiado al destinar el 74 por ciento a las ventas locales y el 26 por ciento a las exportaciones. Estos datos son aún más reveladores si se tiene en cuenta que General Motors de México destina el 78 por ciento de su producción al mercado externo, Chrysler de México el 75, y Ford Motor Co. el 63 por ciento de las mismas.⁷⁴

Ante el hecho de que cada filial, en el ramo automotriz, se ha ido especializando con el fin de complementar sus producciones de acuerdo a sus mejores ventajas comparativas; destinando gran parte de sus exportaciones a otras filiales de la misma empresa, como comercio intrafirma⁷⁵, se entiende la importancia de la apertura comercial con la baja en los aranceles, el cambio en las legislaciones nacionales y la firma de múltiples acuerdos comerciales donde el objetivo es: integrar, integrar y después... integrar.

Al delinear las futuras estrategias de regionalismo abierto y los mecanismos más adecuados para atraer la inversión extranjera sin generar una pugna contraproducente entre países, lo observado en el sector automotor sugiere que no

⁷⁴ Datos de: CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998*. Santiago de Chile, ONU, diciembre de 1998. LC/G.2042p.

⁷⁵ El comercio entre las filiales de una misma empresa, o entre la matriz, permite la manipulación de los precios sobrevalorando las exportaciones, o asignando precios arbitrarios; además de reducir los costos en la producción siempre y cuando existan aranceles bajos en la importación de los productos.

sólo con la liberalización económica, sino también con los regímenes especiales acordados entre las empresas involucradas y los miembros de un mismo esquema de integración se puede atraer y retener el capital productivo transnacional.⁷⁶

De acuerdo a estudios realizados por Consultoras como *Deloitte & Touche Fantus Connsulting*, la revista *Fortune* y declaraciones de miembros del Banco Real de Brasil. La primera premisa para invertir en un país es que cuente con un mercado nacional amplio; en segundo lugar, que tenga acceso a mercados vecinos, "Hay que escoger países que estén integrados o que usted perciba que se vayan a unir en el mediano o largo plazo."; ⁷⁷ como también que tengan una buena infraestructura de transporte y un marco normativo para los negocios y la infraestructura en general. La mano de obra barata es uno de los factores, pero no está entre los cinco más importantes, ⁷⁸ en su lugar se encuentra la preferencia por instalarse en países donde exista un mayor nivel de educación.

El tema de la educación es de gran importancia desde el momento en que el conocimiento constituye uno de los factores de producción indispensables en el nuevo proceso productivo. Teniendo en cuenta que hoy en día las mejores industrias y las que sobreviven a los cambios constantes, no son las que producen más mercancías, sino las que producen y distribuyen más conocimiento⁷⁹; de ahí que la incentivación de la educación en la región tanto para atraer mayor inversión como para proveer al capital estadounidense es uno de los elementos indispensables en el nuevo proceso productivo.

Ejemplo de ello es que en su discurso de clausura de la II Cumbre de la Américas, el presidente chileno Eduardo Frei señaló:

En esta cumbre hemos resaltado el valor esencial de la educación como el factor decisivo para promover el desarrollo económico, social, político y cultural de nuestros países. Se trata del mecanismo más efectivo para garantizar una verdadera igualdad de oportunidades para las mujeres y los hombres de la América. Se trata de la herramienta que permitirá a cada uno desenvolverse con éxito en las exigentes condiciones científicas, laborales y profesionales del nuevo siglo.⁸⁰

Bajo estas premisas el 31 por ciento de los inversionistas quiere instalarse en Brasil, 30 por ciento en México, 23 por ciento en Argentina, y el 14 por ciento en Chile. Países que cuentan con

⁷⁶ Armando Di Filippo. "Transnacionalización e integración productiva en América Latina", en Revista de la Cepal, nú, 57, diciembre de 1995. Pág. 148.

⁷⁷ Tara Sullivan. "Integrar, integrar y después...integrar", en *América Economía*, México, Dow Jones, 21 de mayo de 1998. Pág. 35.

⁷⁸ "Donde Instalar", en *América Economía*, México, Dow Jones, 27 de agosto de 1998. Pág. 14.

⁷⁹ Peter Druker. *La sociedad postcapitalista*, Colombia, Editorial Norma, 1994, pág. 1999.

⁸⁰ Discurso del S.E. El presidente de la República de Chile, Don Eduardo Frei Ruiz-Tagle, en la clausura de la segunda cumbre de las Américas. Santiago de Chile, 19 de abril de 1998. Internet.

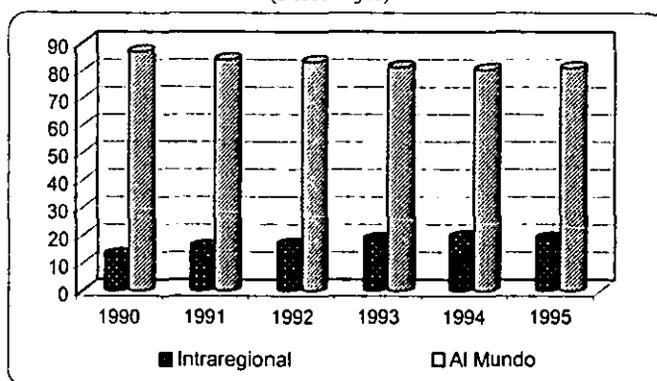
mercados ampliados y proclives a la firma de acuerdos comerciales o inmersos en grandes proyectos de integración: Mercosur y TLCAN.⁸¹

Y es que contrario a lo que se pudiera pensar, estudios realizados por la CEPAL han demostrado la inaplicabilidad de los acuerdos de integración, a pesar de registrarse un aumento en las exportaciones intraregionales al pasar de 13.1 por ciento del total de las exportaciones en 1990, a 19 por ciento en 1995. (Ver Gráfica 2.6) Según estos estudios este auge se debe más a la tendencia mundial a las nuevas regularizaciones y a la liberalización que a cualquier acuerdo de libre comercio.

De los 32 pares de países estudiados en un período de siete años no se encontró una correlación clara entre los distintos tipos de acuerdos regionales y la expansión comercial; y si una clara tendencia de México y el Mercosur para convertirse en ejes de los países satelitales, polarizando la inversión. Provocando así, la tendencia que se veía en un principio: la desviación de inversión a favor de los más grandes.

De ahí que la premisa sea: integrarse a los más grandes para no morir. Por lo que se deduce que más que la tendencia a favorecer un proceso de integración (en los términos señalados al principio del capítulo), lo que se observa es una tendencia hacia la regionalización de la zona, entendida como el proceso mediante el cual el comercio y las inversiones de países de una región determinada crecen más rápido que el comercio de esos países en el resto del mundo.

Gráfica 2.6
América latina: distribución de las exportaciones totales, 1990-1995.
(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de: CEPAL, *Anuario Estadístico*, 1996.

⁸¹ "Donde instalarse", en *América...* op.cit., pág. 14.

De igual forma, la captación de IED en la región se relaciona más con los cambios en la organización empresarial y en la apertura económica de la región, que con la integración de los mercados regionales. Por lo que la firma de acuerdos comerciales no ha sido más que un elemento más de atracción y adecuación a la IED; si se tiene en cuenta que la tendencia a generar nuevos flujos de inversión ha sido producto de la inversión entre los propios países de la región, donde Chile es el principal promotor.⁸²

⁸² SELA, *Identificación de...*, op. cit. Pág. 5.

CAPITULO 3

MÉXICO FRENTE AL TLCAN

La participación de México en los procesos de integración económica latinoamericana se ha caracterizado por su relativo aislamiento. Si bien fue miembro originario de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) junto con Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay, su participación desde entonces se ha concentrado en disputar el liderazgo latinoamericano con Brasil.

Concentrado en un modelo de desarrollo interno, México dejó, durante largo tiempo, la integración del sur en segundo plano y sólo participó en un acuerdo de integración que ya para mediados de los años setenta daba muestras de agotamiento. La ALALC perdió su encanto después de que ya no hubo nada por liberalizar (que las empresas transnacionales aceptaran), y sólo se negociaba lo que no se comercializaba.

Durante esos mismos años, México se concentró en su mercado interno promoviendo una política sustitutiva de importaciones, que alentaba a las ET a producir para el mercado nacional y destinar sólo una pequeña parte de su producción a la exportación. Empresas como General Motors, Ford, IBM, Chrysler, Ericsson, ATT, Motorola, incursionaban al mercado mexicano con la idea de aprovechar las ventajas de la mano de obra barata, de las materias primas y destinar gran parte de su producción al mercado interno.

En la rama computacional, durante los años setenta el gobierno mexicano trató de incentivar la inversión sobre tres propósitos:

- sustituir las importaciones mediante la creación de capacidad productiva interna;
- se trató de fijar la modalidad de coinversión, con capital mexicano en un 51% sobre el total invertido; y,
- se persiguió el objetivo de crear capacidad productiva nacional de los insumos de la industria¹

No obstante, la política no pudo llevarse a cabo debido a la negociación de las ET con el gobierno mexicano para que se les permitiera participar mayoritariamente en la inversión. En 1985 IBM obtuvo la autorización del gobierno para invertir en un 100%. Y lo mismo pasó con la rama automotriz.

¹ Alfredo Guerra-Borges. "Nuevo orden mundial en la Inversión Extranjera y el Comercio: el caso de América Latina", en Alfredo Guerra-Borges (Coord) *Nuevo orden mundial: reto para la inserción de América Latina*, México, IIEc, UNAM, 1994, págs. 205-207.

No fue sino a partir de la crisis de la deuda de los años ochenta que las estrategias de las transnacionales se modificaron drásticamente "...y ante la caída del consumo y venta interna, se adecuaron para incentivar la exportación mediante cambios en su estructura, política, calidad, etc."²

A partir de los años 80's México junto con las ET readecuaron su política de integración, concentrándose en una integración radical hacia el norte, producto de la nacionalidad de la mayoría de las empresas ubicadas en el país, de la cercanía y atracción del mercado. Como lo señalan Bielchowsky y Stumpo, las empresas transnacionales se convirtieron en agentes claves de la integración entre México y Estados Unidos, ampliando y reduciendo el tamaño de las ramas clave y elevando fuertemente el coeficiente de las importaciones y exportaciones.³

En 1982, la crisis de la deuda en América Latina obligó al gobierno mexicano a negociar y firmar las Cartas de Intención con el FMI, que imponían la aplicación de toda una serie de políticas tendientes a liberalizar la economía.

En términos generales los compromisos asumidos fueron los siguientes:

- ⌘ La desincorporación de empresas públicas para ser vendidas al sector privado.
- ⌘ La apertura de la economía mediante un rápido desmantelamiento de la protección arancelaria y no arancelaria.
- ⌘ La apertura a las inversiones extranjeras mediante la aprobación, en primera instancia, de un nuevo reglamento de la ley vigente sobre la materia, y posteriormente la aprobación de una nueva ley.
- ⌘ La adopción de una política orientada a las exportaciones.
- ⌘ Un ajuste estructural del sector público y un estricto control de las finanzas públicas como elemento principal de la política antiinflacionaria.
- ⌘ Una política de precios orientada igualmente a abatir las tasas inflacionarias.
- ⌘ Una política financiera tendiente a ejercer control sobre las tasas de interés bancario y no bancario.
- ⌘ Ajuste del tipo de cambio, y,
- ⌘ Una política de contención salarial.⁴

² Ibid. pág. 208.

³ Michael Bielschowsky, y Giovanni Stumpo. "Empresas Transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México.", *Revista de la CEPAL*, Chile, Núm. 44, abril de 1995. Págs. 139-164.

⁴ Margot Sotomayor Valencia. *México, candidato al cambio estructural en el marco de la transformación global*, México, IIEc, UNAM, 1992, pág. 10.

Durante esos mismos años el gobierno del entonces presidente, Miguel De La Madrid Hurtado, aplicó un primer programa de privatización, acorde con las recomendaciones del FMI, que abarcaba el conjunto de actividades económicas. De 1155 empresas públicas existentes en 1983, sólo quedaban 269 en 1991.⁵ Programa que ha seguido el gobierno del presidente Ernesto Zedillo y que además incluye los servicios portuarios y aeroportuarios, los ferrocarriles y las empresas petroquímicas, aunque en este último caso la venta está sometida todavía a un intenso debate público, y recientemente la energía eléctrica.

La iniciativa de adhesión al GATT en 1985 y el ingreso al mismo unos años más tarde, se justificó como la opción para obtener más espacios para la diversificación de las exportaciones mexicanas, además de que fue un factor importante de impulso para la eliminación de permisos previos y restricciones cuantitativas a la importación y su sustitución por aranceles. Estos últimos se redujeron hasta un nivel promedio de 11 por ciento en 1988. Actualmente existen cinco niveles arancelarios: productos libres de gravación arancelaria, y productos con 5, 10, 15 y 20 por ciento de aranceles. La Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) cuenta con aproximadamente 11,821 fracciones arancelarias, de las cuales 198 están controladas.

Todas estas medidas dismantelaron en forma acelerada, a partir de 1985, el sistema de protección que durante decenios había aislado a los productores mexicanos de la competencia externa, al tiempo que se inició una marcada flexibilización de las condiciones que históricamente habían limitado la inversión extranjera directa.⁶

En 1989 el gobierno mexicano comenzó con las reformas a la Ley de Inversión Extranjera de 1973. En la nueva Ley de Inversión el gobierno permitía la inversión mayoritaria en áreas específicas reservadas hasta entonces al Estado, a condición de satisfacer varios criterios, entre ellos, un tope de 100 millones de dólares a la inversión, plena compensación de las importaciones por exportaciones, ubicación fuera de las zonas urbanas y tecnología apropiada para la nación.⁷

La nueva Ley de Inversiones Extranjeras se promulgó a fines de 1993, y en diciembre de 1996 se le introdujeron modificaciones para hacerla compatible con los recientes cambios relacionados con la privatización de algunos sectores que anteriormente estaban bajo el control

⁵ R. Omelas Bernal. "Capital extranjero y reestructuración en América Latina, en ARANCIBIA CÓRDOVA, Juan., *América Latina en los ochenta: reestructuración y perspectivas*, México, UNAM, IIEc, 1994, pág. 200.

⁶ Ramón Lecuona. "Reforma estructural movimientos de capital y comercio exterior", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 46, núm. 2, febrero de 1996, pág. 87.

⁷ R. Ramírez De La O. "El Tratado de libre comercio desde una perspectiva mexicana", (fotocopias), pág. 91.

estatal. La última modificación se le hizo el 8 de septiembre de 1998, cuando se enmendó el reglamento de dicha Ley (promulgada en 1989), con el fin de agilizar los trámites administrativos que deben efectuar los inversionistas extranjeros.

Como se pudo observar en el cuadro dos del segundo capítulo, México ha cambiado su política de restricción y limitación de capitales, por una política de apertura que permite la repatriación de capitales sin ninguna restricción, no establece ningún límite en los pagos y regalías a la matriz, ni tampoco obliga a la firma de contratos de garantía y estabilidad normativa. Además que se incluyen el *trato de nación más favorecida* y el *trato nacional* a los inversionistas extranjeros. Es decir, se le da plena libertad al inversionista sin ninguna restricción (al unísono de los principios contenidos en el TLCAN). Lo único que permanece es la autorización previa, la obligación de registro y, hasta el momento, se reservan sectores estratégicos al Estado.

Las medidas de liberalización aplicadas a partir de 1988 se inscriben en la nueva política de modernización del Estado. Cuyo objetivo, según la definición dada en el Plan Nacional de Desarrollo (PND), 1988-1994, es crear "... un sector público más eficiente para atender sus obligaciones legales y compromisos populares; [lo que] quiere decir, contar con un aparato productivo más competitivo en el exterior; un sistema claro de reglas económicas que aliente la creatividad productiva y la imaginación emprendedora de cada vez más mexicanos."⁸

Por tanto la tónica ha sido la liberalización de la economía, a través del perfeccionamiento de la apertura comercial, el aliento a la inversión privada y el cumplimiento de los compromisos en inversión pública; tratando de propiciar el desarrollo tecnológico y el fortalecimiento del mercado interno; así como la promoción de las exportaciones.⁹

Más allá de sus objetivos declarados de reactivación de la economía mexicana mediante la aplicación de políticas de apertura económica, estaba el proyectar a la comunidad internacional (principalmente a los inversionistas extranjeros) la imagen de un México moderno con mercados atractivos, accesibles y confiables. Además que fue el primer paso para homologar las políticas internas con las del TLCAN.

Según las propias palabras del entonces titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Jaime Serra Puche,

El primer objetivo consistía en alcanzar las metas macroeconómicas que permitan recobrar la credibilidad hacia el gobierno mexicano para convencer a la

⁸ Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994., *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 39, edición especial, 1989.

⁹ Jaime Serra Puche. "Las relaciones comerciales de México con el mundo", Discurso pronunciado durante la inauguración del Foro Nacional de Consulta sobre las relaciones del Mundo, México, 18 de abril de 1990.

comunidad internacional de que en México estaban puestas las bases democráticas y que dejando atrás el populismo el Estado se encontraba en posibilidades de participar competitivamente en el mercado internacional.¹⁰

Concretamente, las acciones para promover la imagen de un México moderno en el exterior fueron: a) la gestión de una nueva agenda económica, b) el mantenimiento y la promoción de la presencia diplomática en áreas tradicionales, y c) la creación de un lobby publicitario destinado a cambiar la imagen del México antiguo por el moderno.

Ante la noción de un mundo en cambio constante, con tendencia a la apertura y a la regionalización, el gobierno mexicano estipuló la necesidad de acelerar el proceso de apertura y diversificación, con el objeto de adelantarse a los cambios mundiales. Por lo que el titular de la Secofi manifestó: "La nueva coyuntura internacional altera los equilibrios establecidos, modifica las relaciones de poder y abre nuevas posibilidades a los países que tengan la capacidad de adaptarse oportunamente, a esta nueva dinámica." (El subrayado es propio).

Desde entonces el gobierno mexicano ha emprendido una ardua lucha por firmar acuerdos comerciales con distintos países en aras de diversificar su economía, pero sin dejar de tener en cuenta que un mayor número de acuerdos y negociaciones con el exterior otorgará al país una mejor posición negociadora, a la vez que incentiva mayores ingresos por concepto de inversión extranjera. Aún cuando la retórica oficial emita pronunciamiento en pro del desarrollo nacional.

México debe buscar acuerdos comerciales que conlleven beneficios concretos a la población mexicana, que fortalezcan a la industria nacional, en especial a la pequeña y mediana empresa; que propicien un aumento sostenido del salario real y del empleo para ser así, vehículos reales de desarrollo social, sin provocar traumas a la economía.¹¹

Bajo esta tónica el gobierno mexicano intensificó sus relaciones con la Comunidad Europea y la Cuenca del Pacífico, con el propósito de moderar la dependencia respecto de Estados Unidos. Así mismo propició la concreción de acuerdos bilaterales con los países de América Latina. Pero estas acciones no consiguieron una reducción significativa de dicha dependencia. En 1995 el comercio con la región latinoamericana representaba 4.2 por ciento del total de las exportaciones mexicanas y para 1996 se redujo al 3.3 por ciento del mismo. (ver gráficas 3.1 y 3.2)

En este escenario América Latina representaba la posibilidad de México para convertirse en

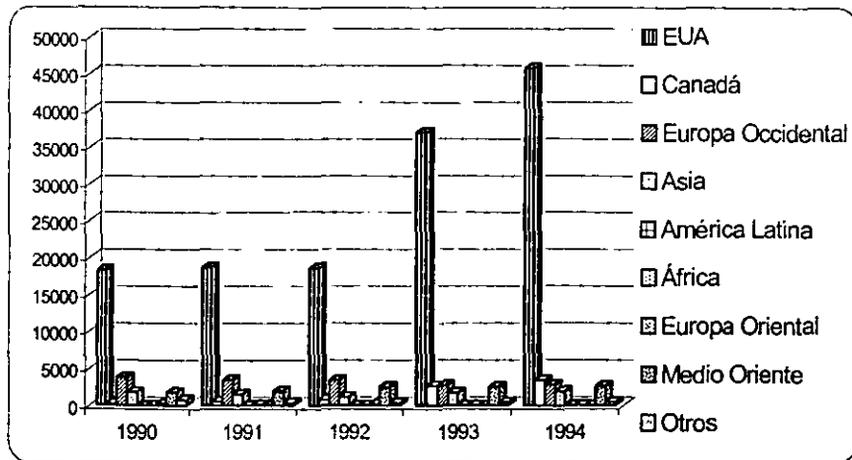
¹⁰ Ibid. Pág. 54.

¹¹ Idem.

el eje de la región y un varicentro para fines de inversión con acceso de libre comercio a Estados Unidos, Canadá y varios mercados latinoamericanos. Como en su momento expresó el antiguo Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Herminio Blanco Mendoza "...esta estrategia incluye la negociación con nuevos países de mecanismos jurídicos similares a los del capítulo de inversión que contiene el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el resto de los acuerdos bilaterales que México tiene en operación. Estos mecanismos propician seguridad y certidumbre legal a los inversionistas extranjeros.¹²

La estrategia es que a la vez que México trata de atraer mayor IED con la firma de varios acuerdos comerciales, también sirve al gobierno estadounidense en sus planes de crear una Area de Libre Comercio de las Américas para el año 2005. La firma de acuerdos comerciales similares al TLCAN propicia que los países firmantes vayan adecuando sus políticas económicas a la vez que extiende y homologa la firma de tratados de libre comercio para que probablemente, en un futuro, la creación del ALCA sea más fácil.

Gráfica 3.1.
México: Exportaciones según destino, 1990-1994.
(millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1995.

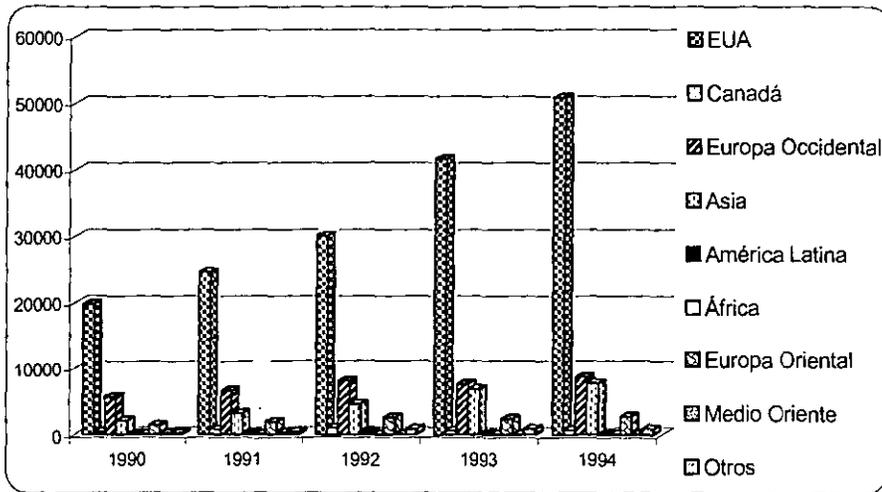
Hasta la fecha México ha firmado acuerdos de integración con Chile (enero de 1992), Colombia y Venezuela, formando el Grupo de los Tres (enero de 1995), Bolivia (enero de 1995), Costa Rica (enero de 1995), y con Nicaragua (julio de 1998) en todos ellos se hace hincapié en

¹² "Plantea Secofi fuerte campaña de promoción", en *El Economista*, 25 de abril de 1995.

materia de inversiones extranjeras, al igual que se concede un capítulo especial al sector automotor - principal producto de exportación mexicana pero de capital 100 por ciento estadounidense.

Ninguno de los acuerdos firmados con los países latinoamericanos ha reportado aportaciones significativas para el comercio o la inversión en México. La mayor parte del comercio internacional continúa en aumento con Estados Unidos. (Ver gráficas 3.1 y 3.2)

Gráfica 3.2.
México: Exportaciones según destino, 1990-1994.
(millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1995.

3.1 Análisis del TLCAN en materia de Inversión.

A pesar de que el gobierno mexicano se propuso una estrategia de incrementar su integración en la economía global y reducir su dependencia hacia la economía estadounidense, como reacción ante la crisis de la deuda de los ochenta - basándose en las reformas macroeconómicas altamente extendidas, de ajuste estructural y liberalización unilateral del comercio, intentando obtener una reciprocidad a nivel multilateral; y haciendo un esfuerzo por atraer mayores flujos de IED japonesa y europea- la estrategia de globalización no pudo llevarse a cabo por tres razones principales:

❖ Los cambios que se estaban produciendo en Europa Oriental se percibieron como posibilidades

que minarían significativamente el aumento de la IED europea en México;

- ❖ La IED que se esperaba de Japón nunca llegó. Japón se inclinó por invertir en su zona natural de influencia: Asia.
- ❖ Y la unión de Canadá y Estados Unidos se veía como una amenaza para la economía mexicana.

13

Así que la estrategia cambió de reducir la dependencia con la economía estadounidense, a acelerar la integración con ella. En marzo de 1990, la administración Bush anunció que los dos gobiernos habían iniciado discusiones preliminares que podrían llevarlos a un acuerdo de libre comercio similar al firmado con Canadá, y en junio de 1991, los tres gobiernos comenzaron la ronda de negociaciones para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El acuerdo concluyó en agosto y se firmó en diciembre de 1992. El Congreso estadounidense lo ratificó en noviembre de 1993, después de un acalorado debate.

Como ya se ha notado en el capítulo anterior y se observará detalladamente en este capítulo, los nuevos principios normativos contenidos en la Ley de Inversiones Extranjera concuerdan perfectamente con los principios impuestos por el gobierno estadounidense en sus relaciones comerciales internacionales y en el TLCAN.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, firmado en 1992 por los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México; y puesto en marcha a partir del 1º de enero de 1994; sigue los mismos principios estadounidenses de apertura enmarcados en el ALCA: expansión del comercio, aumento de la inversión, disminución de la carga de la deuda y fortalecimiento de las políticas de protección ambiental.

El TLCAN procura la formación de una Área de Libre Comercio que incluye la liberalización de los bienes y servicios por medio de la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias en un plazo de 15 años, a más tardar. En él se incluyen temas antes descartados en los acuerdos comerciales como, la propiedad intelectual, la protección al medio ambiente, las normas de origen y la liberalización de los servicios profesionales y los flujos de inversión.

Sobre este último el Tratado elimina barreras importantes a la inversión, otorga garantías básicas a los inversionistas de los tres países y establece un mecanismo para la solución de controversias que pudieran surgir entre tales inversionistas y un país del TLC.

Dentro del ámbito de aplicación para las inversiones entre los miembros, el Tratado define

¹³ Charles. Oman. *Globalisation and regionalization. The challenge for developing countries.*, París, OCDE, 1994. Pág. 69.

ampliamente, en su artículo 1139, como inversión a: una empresa; acciones de una empresa; instrumentos de deuda de una empresa; un préstamo a una empresa; una participación en una empresa, que le permita al propietario participar en los ingresos o en las utilidades de la misma; o una participación que otorgue derecho al propietario para participar del haber social de la empresa en una liquidación; bienes raíces u otra propiedad tangible o intangible; beneficios provenientes de destinar capital u otros recursos para el desarrollo de una actividad económica; o bien, contratos que involucren la presencia de la propiedad de un inversionista en territorio de otra parte.

Y como inversionista a una Parte o una empresa de dicha Parte, que pretenda realizar, realiza o ha realizado una inversión. Con lo que se protegen las inversiones pre y post-establecidas de acuerdo con la firma del Tratado.

En las cláusulas de admisión del Tratado sólo se establece el derecho de las partes de negarse a autorizar el establecimiento de las inversiones. Punto que concuerda con las pocas excepciones que contiene la Ley de Inversión Extranjera Mexicana en los puntos sobre autorización previa y sectores protegidos. Sin embargo se enfatiza que cualquier negación debe hacerse tomando en cuenta los principios de no discriminación contenidos en las Cláusulas de Tratamiento a la Inversión.

Los principios son los mismos que en casi todos los acuerdos analizados en el capítulo dos: *Trato justo y equitativo, Plena protección y seguridad*, de acuerdo con lo estipulado en el derecho internacional (Artículo 1105); un *trato nacional*, que se refiere a un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones (Artículo 1102). Así como la aplicación de la *Cláusula de Nación más Favorecida*, por la que cada una de las Partes otorgará a los inversionistas de otra parte trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier otra Parte o de un país que no sea Parte, en las mismas actividades que el *Trato Nacional* (artículo 1103).

El Tratado no establece ninguna excepción, de lo que se deduce que siendo la más común la exclusión de los privilegios que cualquier Parte contratante conceda a un inversionista de un tercer Estado con el cual está asociado a una zona de libre comercio, este Tratado aplica los principios anteriores en todos los ámbitos; obligando a los miembros a abrir aún más sus fronteras en los casos en que los tratados comerciales firmados con terceros lo permitan.

Dentro de los Requisitos de Desempeño, estipulados dentro del Artículo 1106, se establece que ningún país miembro del Tratado podrá imponer requisitos de desempeño a las inversiones en

su territorio, tales como niveles de exportación; contenido nacional mínimo; trato preferencial a proveedores nacionales; importaciones sujetas a los ingresos por exportaciones; ventas de bienes o servicios en el territorio; transferencia de tecnología; y requisitos de fabricación de productos en una región determinada. Excluyéndose de este punto las compras del sector público, los programas de incentivos a la exportación y las actividades en materia de ayuda internacional.

En lo relativo a las transferencias, el Tratado establece dentro de su artículo 1109 que cada una de las Partes permitirá que todas las transferencias relacionadas con una inversión se hagan libremente y sin demora en divisa de libre uso al tipo de cambio vigente en el mercado a la fecha de la transferencia. Excluyendo este principio en caso de que cualquiera de las Partes observe una quiebra, insolvencia, infracciones penales o en garantía del cumplimiento de los fallos en un procedimiento contencioso, siempre que se haga de manera equitativa, no discriminatoria y de buena fe.

Sobre la Expropiación se decreta que ninguna parte podrá nacionalizar o expropiar, directa o indirectamente una inversión que realicen los empresarios de los países miembros del Tratado, salvo por causas de utilidad pública; siempre que se haga sobre bases no discriminatorias; con apego al principio de legalidad y mediante una indemnización (Artículo 1110).

En caso de expropiación, el inversionista deberá recibir una indemnización equivalente al valor justo del mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de llevarse a cabo la medida expropiatoria, sin demora y completamente liquidable.

De esta manera las Partes contratantes se protegen de experiencias ya aprendidas a lo largo de la historia, en especial por Estados Unidos.

Como se señaló en el Capítulo Dos, la inserción de temas como la solución de controversias ha sido uno de los puntos que ha marcado la peculiaridad de los nuevos Tratados al permitir a los inversionistas la reclamación de cualquier asunto sin la necesidad de realizarse bajo la protección de su Estado-origen.

El TLCAN en su Capítulo XX establece las normas relativas a los arreglos institucionales y procedimientos para la solución de controversias. En él se señala que los inversionistas de los países miembros del Tratado podrán reclamar el pago de daños pecuniarios por violaciones a las disposiciones de ese apartado por parte del país receptor de la inversión, mediante procedimientos de arbitraje entre el inversionista y el Estado, o ejercitar los recursos disponibles ante los tribunales nacionales de ese país.

Por último, en materia de inversión y medio ambiente - tema de gran importancia dentro de la agenda estadounidense- se establece que ningún país deberá reducir sus normas ambientales con

el propósito de atraer inversiones y que los países consultarán sobre el cumplimiento de esas disposiciones.

3.2 Después del TLCAN

Al igual que a nivel regional, las transnacionales instaladas en México siguieron dos tipos de estrategias:

- 1) Teniendo en cuenta que una de las características de la actual competencia mundial es la reducción de los costos, las empresas transnacionales ubicadas en México actuaron en pro de la eficiencia del sistema de producción integrado de sus organizaciones en el mercado de América del Norte. Las principales empresas que siguieron esta estrategia fueron las de los sectores automotriz, electrónico y del vestuario.
- 2) O bien, lograr accesos a los mercados internos con gran potencial de crecimiento. Estrategia que adoptaron los sectores financiero, telecomunicaciones y algunas actividades manufactureras a través de la adquisición de empresas existentes, ya sea por compra de activos a empresas privadas o por compra de empresas nacionales por medio de programas de privatización.

En el caso de las empresas automotrices localizadas en México, su estrategia es exportar para el mercado estadounidense, principalmente. Un ejemplo es la Compañía Ford, cuyos directivos han destacado que el papel de Ford México es abastecer al mercado de Estados Unidos. En 1996, Ford sólo vendió al mercado local el 32 por ciento de los 213 000 vehículos vendidos en el país. Al contrario de Ford de Brasil que se concentra en el mercado interno.¹⁴

Y es que de acuerdo a la nueva reestructuración empresarial, las empresas transnacionales en la rama automotriz han afirmado y comprobado que,

Las etiquetas de los autos vendidos en Estados Unidos tendrán que ser más grandes para que quepan todos los países que participaron en el embalaje del vehículo (...) Suspensiones, encendidos, tableros de instrumentos...todos ellos son contruidos en alguna planta de las Américas, enviados a otra fábrica para ser ensamblados con otras piezas del auto y después enviadas a otro lugar, donde serán vendidos. De hecho, un cuarto de los autos vendidos en EEUU, por automotrices *estadounidenses* (sic), como General Motors Corp. (GM), Ford

¹⁴ Marco Piquini. "Ford sale del bache", en: *América Economía*, México, Dow Jones, agosto de 1997. Pág. 25.

Motor Corp y Chrysler Corp. fueron hechos en otro país, especialmente en Canadá y México.¹⁵

De acuerdo a esta nueva división internacional del trabajo, las compañías automotrices mexicanas, y muchas otras transnacionales y nacionales, tienen una función determinada de acuerdo a las ventajas competitivas de las naciones en las cuales están instaladas. En el caso de México, sus actividades en la rama automotriz se concentran en el ensamblaje de las piezas importadas desde Estados Unidos- o alguna otra parte del mundo, de acuerdo a su especialización- para luego ser vendidas en el mercado estadounidense o en algún otro mercado¹⁶. (Ver Anexo 2)

Las exportaciones de las empresas automotrices ubicadas en México representaron el 15 por ciento del total de las exportaciones de México al mundo, sólo superadas por las maquiladoras cuya participación fue del 43 por ciento en el mismo año. El 83 por ciento de las mismas tienen como destino el mercado estadounidense; mientras que a Canadá, España y Japón se dirigen el 6 por ciento del total.

En las gráficas 3.3 y 3.4 se pueden apreciar los resultados de estas nuevas políticas. El aumento de la participación de las transnacionales en las exportaciones se aprecia claramente, pues de exportar cerca del 10 por ciento del total, para 1994, sus exportaciones significaban más del 40 por ciento. De la misma manera que con las importaciones.

En dicha gráfica también se puede apreciar una reducción considerable de la participación de las empresas estatales, esto es debido a la reducción que, con motivo de los programas de privatización, tuvo lugar. El aumento de la participación de las empresas privadas nacionales se encuentra vinculado con las nuevas relaciones de estas compañías con las transnacionales, aspecto que se verá más adelante.

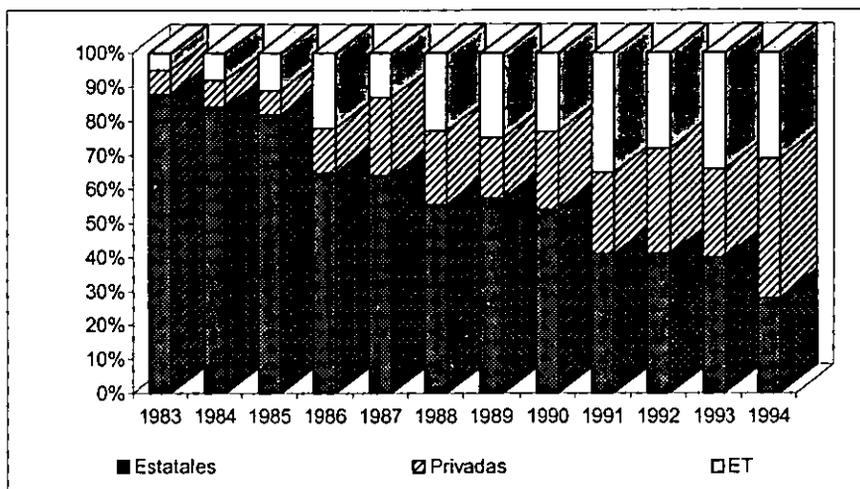
En el estudio de los 100 mayores importadores de América Latina, realizado por la revista *América Economía*, las empresas General Motors, Ford, Chrysler, Volkswagen, Nissan, (todas con filiales instaladas en México) sobresalen entre las 5 empresas transnacionales con mayor número de importaciones, junto con algunas de la rama computacional como IBM y Hewlett-Packard y otras electrónicas como Ericsson y Xerox.

¹⁵ Mike Fabey. "¿Hecho en Estados Unidos?", en *América Económica*, México, Dow Jones, noviembre 19, 1998. Pág. 47.

¹⁶ Y es precisamente en este punto donde hay que tener cuidado, ya que según los estudios señalados en los capítulos uno y dos, la educación (conocimiento) ha sobresalido en los últimos años como una nueva herramienta del trabajo a considerar al momento de invertir.

Gráfica 3.3.

México: estructura de las exportaciones de las principales empresas exportadoras, 1983-1994.



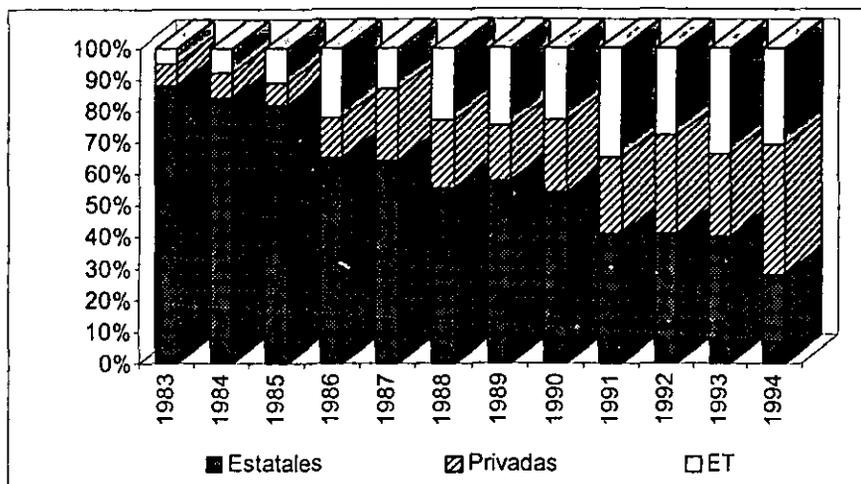
Fuente: Elaboración propia con datos de Fernando Chavez Gutiérrez. "Las grandes empresas en el comercio exterior de México, 1983-1994", en *Comercio Exterior*, México, vol. 46, abril de 1996, pág. 272.

Dentro de los 200 mayores exportadores se vuelven a encontrar las mismas, además de la compañía Francesa Renault que destina el 100 por ciento de su producción a los mercados de Francia, Estados Unidos y Asia. General Motors envía el 77.3 por ciento de sus ventas al exterior, Chrysler el 74.8 por ciento, Ford 66.7, Volkswagen 75.4 y Nissan el 58.4 por ciento; en todas ellas su mercado principal es Estados Unidos y le siguen Canadá y Japón. IBM, Hewlett-Packard y Ericsson se enfocan más al mercado interno (estrategia dos, descrita en la página 105), a excepción de Xerox que exporta el 58.9 por ciento de su producción.¹⁷

El cambio en las estrategias de enfoque del mercado interno al externo en la rama automotriz de las empresas ya instaladas no puede vincularse como producto de la firma del TLCAN, debido a que esta tendencia ya se venía vislumbrando desde la década de los ochenta y corresponde a una tendencia global de reducción de costos; pero si se puede decir que el interés de dichas empresas impulsó a la firma del Tratado.

¹⁷ *América Economía*, ediciones especiales y anuales de 1991 a 1998.

Gráfica 3.4.
México, estructura de las importaciones de las Principales Empresas Importadoras, 1983-1994.
(Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos de Fernando Chavez Gutiérrez. "Las grandes empresas en el comercio exterior de México, 1983-1994", en *Comercio Exterior*, México, vol. 46, abril de 1996, pág. 272.

Lo que sí ha provocado el TLCAN es la afluencia de nuevas inversiones (en su mayoría asiáticas), a México con el fin de producir sus bienes con costos menores que en Estados Unidos, para después exportarlos a este último y poder competir en su mercado. En marzo de 1998, Mitsubishi, fabricante japonés de productos electrónicos, anunció que cerraría su fábrica de televisores en el Estado de Georgia, Estados Unidos, para trasladarla a México. Goodyear, fabricante estadounidense de neumáticos anunció, también, que cambiaría su producción de transmisiones automáticas de Estados Unidos a México, para lo cuál invertiría 15 millones de dólares.¹⁸

Las operaciones de las japonesas Sony, Matsushita e Hitachi, de las coreanas Samsung y Goldstar y de la estadounidense Aenith han transformado a México en el principal exportador de televisores a Estados Unidos. En estas condiciones el mercado exige no sólo calidad, sino también precio más bajo. Para lograrlo hay ingenieros chinos y mexicanos analizando componente por componente y evaluando la conveniencia de su fabricación en Norteamérica o el Oriente.¹⁹

¹⁸ "Negociado y Firmado", en *América Economía*, México, Dow Jones, abril de 1998.

¹⁹ Ivani Vassoler. "Llegaron los Chinos", en *América Economía*, México, Dow Jones, núm. 66, octubre de 1992. Pág. 26.

La mayoría de estas inversiones se han instalado en la frontera de México y Estados Unidos, a raíz de la firma del TLCAN y del cambio en las leyes mexicanas. Las inversiones de IBM, NEC, Motorola, Honda y Kodak han escogido el Estado de Jalisco con el objeto de exportar a Asia y Oceanía.²⁰

Aunque algunas empresas del sector de telecomunicaciones están comenzando a destinar parte de su producción a los mercados externos, la tendencia ha sido concentrarse al mercado interno. La empresa estadounidense AT&T ha destacado que su estrategia es localizarse en Brasil y México, "... con socios muy importantes y financieros muy capaces,"²¹ ya que con ellos se puede enlazar una conexión panregional mediante la firma de *alianzas estratégicas* y *joint ventures*.

Como se vio en el capítulo uno, la firma de *alianzas estratégicas* y *joint ventures*, es una de las principales características de la nueva producción mundial, por medio de las cuales reducen costos y riesgos de inversión. Buena parte de las nuevas inversiones en México a partir de la década de los noventa se debe tanto a la compra de empresas estatales por compañías privadas extranjeras, como por la compra de algunos activos de empresas privadas nacionales por extranjeras.

De las alianzas estrategias y joint ventures registrados en México durante 1997, por la Revista *América Economía*, el 39 por ciento fue en el sector servicios, en las cuales las alianzas en el sector de las telecomunicaciones ocupan un lugar importante. Parte de ese nuevo impulso se debe a la privatización de empresas estatales y a la importancia del mercado interno mexicano. El mercado mexicano es el segundo más atractivo de América Latina, sólo superado por Brasil y Argentina, con una población de 93,985,848 habitantes en 1995, con un poder de compra de 175 mil millones de dólares anual.²²

Los servicios financieros y de distribución de gas presentan las mismas características antes señaladas: enfoque hacia el mercado interno liberalizado y firma de alianzas estratégicas con compañías privadas nacionales y algunas extranjeras; en su mayoría estadounidenses. (Ver cuadro 3.1).

²⁰ Ferro, Raúl. "Las dos caras de la apertura", en *América Economía*, México, Dow Jones, núm. 91, enero de 1995, pág. 50.

²¹ Mike Zellner. "Entrevista con Geoge Foyo, Presidente de AT&T para América Latina y el Caribe", en *América Economía*, México, Dow Jones, agosto de 1997. Pág. 24.

²² "Dime cuánto compras y te diré quién eres", en *América Economía*, México, Dow Jones, diciembre de 1997. Pág. 26.

Cuadro 3.1

México: Principales *Alianzas Estratégicas* y *Joint Ventures* con empresas mexicanas, 1997.

<i>Compañía</i>	<i>País</i>	<i>Compañía</i>	<i>País</i>	<i>Sector</i>
Aeromexico	Mex	Delta	Eu	Aerolíneas
Mexicana	Mex	United Airlines	Eu	Aerolíneas
La Moderna	Mex	Dnpa	Eu	Agroindustria
Tablex	Mex	Miller Milling Co.	Eu	Alimentos
Femsa	Mex	Labatt	Can	Cerv/Bebi
Modelo	Mex	Barton Beers Ltd/ The Gambrinus Company	Eu	Cerv/Bebi
Elektra	Mex	Circuit City	Eu	Comercio
Bufete Industrial	Mex	Air Liquide/ Dresser/Marathon/Nova Gas International/Praxair	Eu/Fra/C an/Ru	Energía
Grupo Casa Autrey	Mex	Twentieth Century Fox Entertainment	Eu	Entretenimiento
Proxima Gas	Mex	Enova International/Pacific Enterprises	Eu	Gas
Grupo Televisa	Mex	Nbc	Eu	Medios
Peñoles	Mex	Newmont Gold	Eu	Minería
Minera Tayahua	Mex	Kennecott Exploration Co.	Eu	Minería
Vitro	Mex	Unimin Corporation	Eu	Minería
Gutsa	Mex	Trnscanada/Intergen	Can/Eu	Petróleo/Gas
Alfa/Cydsa/Resistol	Mex	Celanese (Hoescht)	Eu/Ale	Petroquímica
Alpek	Mex	Dupont	Eu	Petroquímica
Sicartsa	Mex	Kobe Steel	Japon	Siderurgia
Grupo Acero Del Norte	Mex	Eisenwer Salzau-Werfer R&E Weinberger Ag	Austria	Siderurgia
Alestra	Mex	Worldpartners	Eu	Telecom
Buscatel	Mex	Pagemart Wireless	Eu	Telecom
Alfa	Mex	At&T	Eu	Telecom
Hylsamex	Mex	Ak Steel	Eu	Acero
Multipack	Mex	Tnt Express Worldwide	Eu	Transporte
Grupo Real	Mex	Saison Group	Japon	Turismo

Fuente: Elaboración propia con datos de *América Economía*, Edición Especial, 1998.

Por ejemplo la compañía estadounidense IBM ha cambiado su política de producción y comercialización, accediendo a firmar *joint ventures* con compañías nacionales. Pero ha declinado la firma de fusiones con otras compañías por lo que su capital sigue igual que cuando se estableció en 1985, con la aprobación del gobierno mexicano.

La idea central de la reestructuración mundial de IBM es "dividirse para reinar", lo que significa fragmentarse en unidades de negocios independientes especializados, a la vez que se alía con compañías locales a través de *joint ventures*, orientados hacia sectores específicos del mercado. El nuevo enfoque es la venta de servicios integrales: diseños de sistemas de computación a la medida, hardware, software, soporte técnico y hasta financiamiento.²³

A grandes rasgos la estrategia de la empresa es:

- ❖ División de la compañía en unidades independientes;
- ❖ Fragmentación de cada filial con el mismo esquema;
- ❖ Mayor independencia para las filiales;
- ❖ Búsqueda de alianzas y *joint ventures*;
- ❖ Apertura de nuevas áreas de negocios;
- ❖ Énfasis en los servicios y oferta de soluciones totales;
- ❖ Adaptación a las necesidades del cliente;
- ❖ Énfasis en equipos de rango medio y de computación personal;
- ❖ Corte de grasa y reducción del personal;
- ❖ Mayor agilidad.

Por lo que se puede deducir que IBM sigue las mismas pautas que las grandes empresas transnacionales a nivel mundial: el cambio de una organización jerárquica a una organización horizontal donde el objetivo es resolver problemas inmediatos y reducir costos enfocándose a su zona geográfica delimitada con capacidad para decidir.

En este afán por reducir los costos de producción, la disminución de la planta laboral ha jugado un papel preponderante a nivel mundial. Sin embargo, siguiendo los datos disponibles de las empresas transnacionales ubicadas en México, se observa el mantenimiento de la planta laboral e inclusive el incremento en alguna de ellas. La respuesta a este fenómeno se puede encontrar en el hecho que el mercado mexicano ha resultado atractivo para las compañías estadounidenses (en términos de reducción de costos), por lo que muchas de ellas han decidido cambiar sus plantas de

²³ Samuel Silva. "¡Corre IBM, corre!", en: *América Economía*, México, Dow Jones, núm. 74, julio de 1993. Pág. 19.

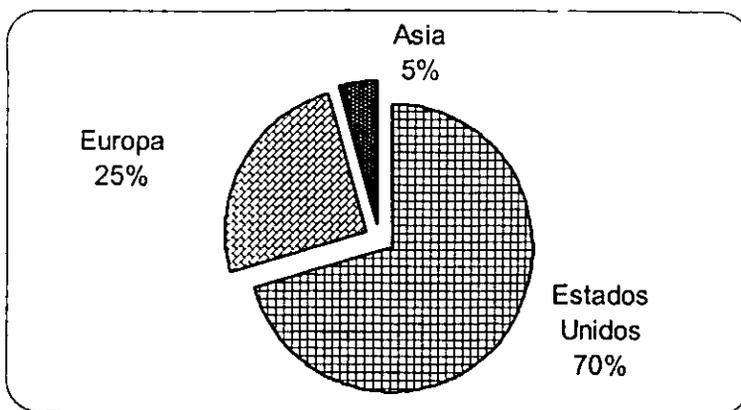
producción, sobre todo de ensamblaje, a México para después exportar a Estados Unidos.

Chrysler ha aumentado el número de trabajadores en un 6 por ciento de 1994 a 1996, Ford ha mantenido en número de empleados en 7, 727. General Motors ha incrementado su número de empleados de 76,426, en 1994, a 92, 228, en 1997; lo que significa el 21 por ciento de aumento. Como también han aumentado su planta laboral empresas como: Sears Roebuck (3 por ciento), Hewlett-Packard (10 por ciento), Siemens (175 por ciento); Xerox, Mabe, Kodak, Basf y Celanese, en los mismos años.

Las empresas que han elegido la reducción de personal como herramienta para reducir costos son: IBM, Dupont y Ciba-Geigy.²⁴

En el caso de México, la mayoría de las ET instaladas son de origen estadounidense. De acuerdo a las 500 empresas más importantes de América Latina, las transnacionales ubicadas en México representan 17 por ciento, en relación a las 259 empresas extranjeras ubicadas en la región.²⁵ Y de ese 17 por ciento, el 70.5 por ciento son estadounidenses, el 25 por ciento europeas y el 4.5 por ciento restante, asiáticas. (ver gráfico 3.5)

Gráfica 3.5
México: Participación de las Empresas Transnacionales según origen, 1991-1997. ⁽¹⁾
(Promedio)



⁽¹⁾De acuerdo a las 44 compañías transnacionales ubicadas en México, registradas dentro de las 500 más importantes de América Latina. Es un promedio de las empresas mencionadas de 1991 a 1997.

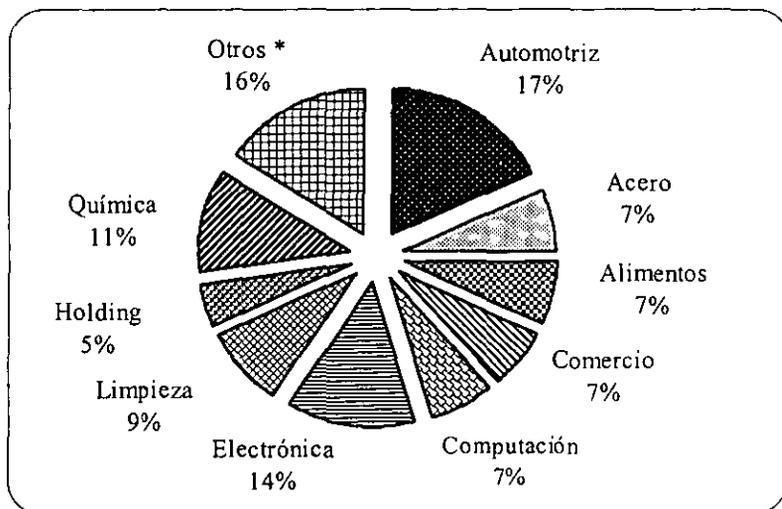
Fuente: Elaboración propia con datos de *América Economía*, México, Dow Jones, 1991-1998.

²⁴ Empresas de las que se tiene información. Los datos se obtuvieron de: *América Economía*, México, Dow Jones, varias ediciones, 1991-1998.

²⁵ De acuerdo a estos datos, México ocupa el tercer lugar en términos de número de empresas ubicadas en América Latina, antecedido por Brasil y Argentina. Sin embargo, las ventas de las ET instaladas en México son mayores que las ventas de las ET argentinas.

La participación de las ramas productivas de estas empresas están organizadas de la siguiente manera: el sector automotriz es el más importante en México y al que se dedican el 17 por ciento de las ET antes señaladas; le sigue el sector servicios, que junto con Limpieza e higiene, holding y comercio, representan el 21 por ciento; la electrónica el 14 por ciento y el sector químico el 11 por ciento. (Ver gráfica 3.6)

Gráfico 3.6
México: participación de las Empresas Transnacionales según sector ⁽¹⁾
(Promedio)



⁽¹⁾De acuerdo a las 44 compañías transnacionales ubicadas en México, registradas dentro de las 500 más importantes de América Latina. Es un promedio de las empresas mencionadas de 1991 a 1997.

*Incluye empresas del sector autopartes, celulosa, cemento, construcción, fotografía, Minería y Tabaco.

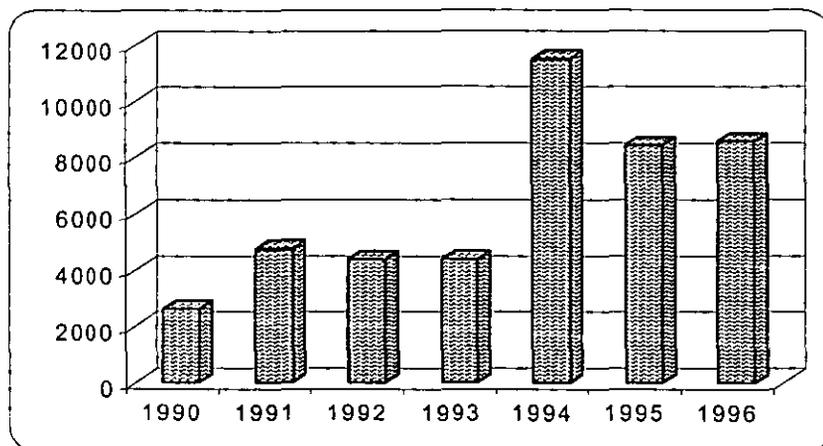
Fuente: Elaboración propia con datos de *América Economía*, México, Dow Jones, varias ediciones, 1991-1998.

Estos datos se relacionan con las afluencias de capitales por concepto de inversión extranjera en México. En términos generales la entrada de IED a México se ha mantenido constante desde 1990, pero se aprecia un gran incremento de ésta a partir de 1994, año en que entra en función el TLCAN, de 4,389 millones de dólares en 1993; para 1994 creció 162.12 por ciento para ubicarse en 11,503 millones de dólares, en 1994. En años posteriores, muestra un crecimiento mayor en comparación con los años anteriores a la fecha de entrada del TLCAN, lo que refleja uno de los efectos que este acuerdo ha traído consigo. (Ver gráfica 3.7)

En términos de participación en el Producto Interno Bruto (PIB), la IED en México en 1990 representaba el 1 por ciento; en 1994 llegó a 3.3 por ciento, y de acuerdo a los últimos datos de 1996 significaba el 2.4 por ciento. En promedio, la IED participa con el 2 por ciento del PIB.

Gráfica 3.7
México: Ingresos Netos de Inversión Extranjera Directa, 1990-1996.
(Millones de dólares)

Fuente: Elaboración propia con datos de, CEPAL, Base de datos de la Unidad de



Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por organismos nacionales competentes.

De esta IED, el 57 por ciento corresponde a Estados Unidos, el 18 por ciento a la Unión Europea, el 6 por ciento a Canadá, 4 por ciento a Japón, 6 por ciento a la India, y el 9 por ciento restante a otros países.²⁶

De acuerdo con los datos registrados por la CEPAL, la inversión estadounidense ha aumentado su participación a 59 por ciento en 1997, al igual que la Unión Europea al participar con el 29 por ciento del total de la inversión (7,980 millones de dólares). Pero lo nuevo de estos datos es la participación de países como Corea del Sur y las Islas Caiman, con el 2 y el 4 por ciento respectivamente. Japón mantiene su afluencia de inversión desde 1981 hasta 1997 en 4 por ciento, dirigiendo a México el 5 por ciento de sus inversiones a América Latina.

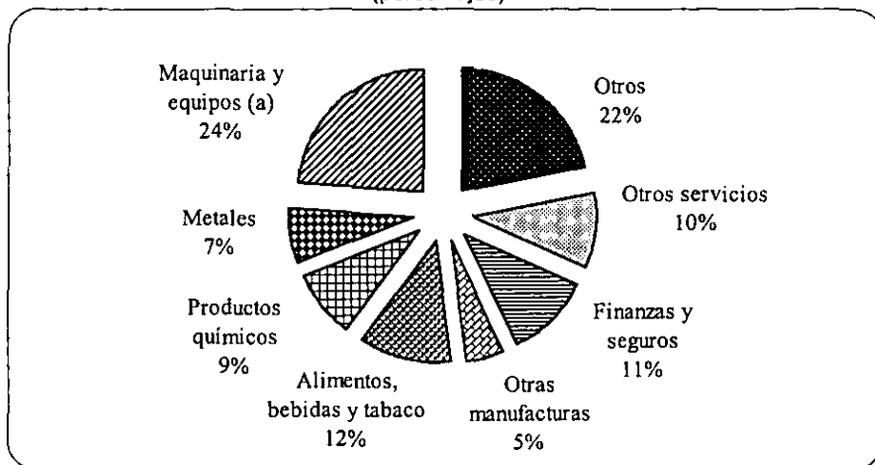
La mayor parte de esta inversión se dirige al sector de maquinaria y equipos²⁷, 24 por ciento

²⁶ CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998*. Santiago de Chile, ONU, diciembre de 1998.

²⁷ Incluye inversiones en la industria automotriz.

del total; el 10 por ciento a servicios, 12 por ciento a alimentos, bebidas y tabaco; 9 por ciento a productos químicos, 9 por ciento a metales, 11 por ciento a finanzas, y el 22 por ciento restante a otros sectores no clasificados. (Ver gráfica 3.8)

Gráfica 3.8
México: Inversión Extranjera Directa por sector económico, 1994-1996.
(porcentajes)



Fuente: CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1998*, Santiago de Chile, ONU, diciembre de 1998.

Datos que corresponden con los sectores donde se ha reestructurado su rama productiva, se ha privatizado o se ha incentivado su comercialización y producción (como en el caso de los alimentos, bebidas y tabaco). A la vez que los datos por origen de inversión corresponden a los Estados-origen de las empresas más importantes en México.

3.3 A manera de conclusión.

Teniendo en cuenta los datos arriba anotados en materia de atracción de IED, aumento de las exportaciones, desarrollo de nuevas actividades productivas y creación de empleo, se podría concluir que el TLCAN ha sido el acuerdo comercial más fructífero que ha firmado México. Sin embargo, aunque no se pueden negar estos incrementos y cambios, tampoco se pueden negar que el TLCAN lo que ha hecho es profundizar aún más las relaciones históricas entre los procesos productivos de Estados Unidos y México.

En otras palabras, los cambios registrados a partir del TLCAN no son producto de la firma y puesta en marcha de este último, sino un proceso de intercambio de dos mercados que día a día se vuelven más dependientes. En este sentido, es en buena medida una formalización de nexos económicos ya existentes.

Ahora que el TLC ya ha sido aprobado, es posible constatar que las empresas transnacionales, especialmente, las de origen estadounidense, han logrado un alto grado de integración de la producción mediante sus inversiones directas y sus transacciones intrafirma. De esta manera, se puede concluir que la suscripción del TLC no fue otra cosa que la ratificación y posterior profundización de un proceso integrador preexistente, iniciado en gran medida por decisiones de carácter estratégico adoptadas por las empresas transnacionales.²⁸

Y que de acuerdo con las nuevas políticas de estructuración empresarial, le están asignando a México un papel cada vez más especializado de producción, sin que necesariamente pueda gozar de transferencia tecnológica (como lo enmarca uno de los objetivos en pro de la apertura y atracción de inversiones). Las filiales extranjeras estadounidenses, europeas y asiáticas, en México, se han dedicado al ensamblaje de su producción con la finalidad de reducir costos para después exportar al mercado estadounidense, y sólo dedican un parte pequeña a la elaboración de nuevos productos.

De la nueva orientación de esta estrategia se deriva una *especialización* creciente de ambas economías, tanto la estadounidense como la mexicana, al reasignarse geográficamente los procesos productivos y, por tanto, al incrementarse el comercio intraempresa. Y se deriva también en mutua *dependencia*. Estados Unidos dependerá más de las ventajas de producir en México a más bajo costo (indispensable para hacer frente a la competencia asiática), y México a su vez dependerá más de las decisiones que tomen las empresas transnacionales en cuanto a la producción y a las transnacionales.²⁹

En todo esto las empresas mexicanas son las que pugnan por acuerdos al sur, ya que ante el desencanto creciente del TLC, ahora abogan por la creación de nuevos mercados donde estos puedan competir sin la presencia de las ET. Es en estos acuerdos donde se podría apreciar el efecto de los acuerdos comerciales, pero es también es estos donde se nota la ventaja que toman las ET, ya que la mayor parte de exportaciones con el sur se realiza en el sector servicio y electrónica, actividades dominadas por las transnacionales estadounidenses.

²⁸ CEPAL, *La inversión extranjera op. cit.* Pág. 105.

²⁹ Alfredo Guerra-Borges, *op. cit.* Pág. 219.

CAPITULO 4

EL MERCOSUR Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Al igual que México y el resto de América Latina, los países del Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay adoptaron desde los años sesenta una política sustitutiva de importaciones que fortaleció las estrategias y el poder de las empresas transnacionales en el mercado interno de cada nación.

A pesar de ser los promotores para la creación del ALCA, los países del cono sur mantuvieron una política de fuerte proteccionismo. Siendo sus mercados internos, en especial de Argentina y Brasil, altamente atractivos para los inversionistas extranjeros, las empresas transnacionales se mostraron reacias a la apertura de las economías nacionales huéspedes. A la vez que dichas economías pugnaban por mantener esta política económica.

No fue sino hasta finales de la década de los setenta y con mayor ahínco durante los años ochenta, cuando la política sustitutiva se vio fuertemente cuestionada frente a la gran crisis económica de los ochenta y la nueva revolución tecnológica, con sus cambios consecutivos.

De 1978 a 1990, la política macroeconómica argentina experimentó un cambio radical. De una política proteccionista pasó a una política de liberalización comercial, en un contexto de aguda recesión y depreciación cambiaria. Las empresas transnacionales comenzaron su adaptación a través de una fuerte reducción de sus escalas de producción.

A partir de la crisis de los años ochenta, el flujo de inversiones extranjeras se interrumpió, se cerraron importantes plantas a causa de una baja escala de producción y especialización; lo que provocó el retiro o contracción de las empresas transnacionales manufactureras, junto al despido masivo de trabajadores.

Entre las empresas metalmecánicas que desaparecieron en este período se encuentran: General Motors, Citroën, Fiat, Olivetty, Peugeot, DKW, MSD y Chrysler. Las que efectuaron una reducción de su producción fueron: Massey-Ferguson, John Deere, Torri, General Electric y Braw Boveri. En la rama electrónica, las empresas que desaparecieron fueron: Hitachi, Sony y Grundig; y las que efectuaron una reducción en el sector manufacturero fueron, Squibb, Lilly, SKF, Upjohn y Abbott. Pero al mismo tiempo algunas empresas como: Dupont, Bayer, Hoescht, Chemical y Dow

Chemical¹ comenzaron a establecer asociaciones con empresas locales en pro de reducir riesgos y costos.

La recesión económica mundial no dejó de sentirse con gran fuerza en la economía brasileña, empero, a diferencia de Argentina, preservó gran parte de su parque industrial montado durante el proceso sustitutivo de importaciones. Atraídas por su mercado interno, las empresas transnacionales conservaron sus posiciones, sin enfocarse al mercado externo, razón por la cual se observó una tendencia negativa en la inversión extranjera, y un consiguiente atraso tecnológico relativo.

Desde principios del este siglo, Brasil se ha distinguido por estar dentro de los diez países receptores de capital extranjero más importantes, pero durante la década de los ochenta perdió importancia relativa como destino de los flujos de inversión. De la posición 7 en 1980, cayó a la undécima en 1990, y a la vigésima en 1995.² En 1980 captó 1,590 millones de dólares, y para 1985 sus ingresos habían caído a 480 millones de dólares, es decir, recibía la tercera parte de lo que recibió en 1980, o lo que es lo mismo, sus flujos de inversión decrecieron en un 70 por ciento. Para 1990 las cosas no habían cambiado mucho, sus ingresos fueron apenas de 575 millones de dólares, y como concepto de reinversión sólo se destinaron 273 millones de dólares³. Lo que refleja el estancamiento de la planta industrial en Brasil.

Entre las inversiones dedicadas al mercado interno que dieron un giro al externo, durante el período de los ochenta, destacan las de aluminio- entre cuyas empresas estaban: Alcan, Alcoa, y Bellington/Shell-; de petroquímica- Rhoe-Poulenc, Dow Chemical, Dupont, Bayer y Hoescht-; del tabaco- Cenibra/Mitsubishi-; y de la rama de la siderúrgica- Mannesman, Belgo-Minería, Tubarao y Usiminas. El resto del parque industrial continuo dedicándose al mercado interno, con tasas productivas bajas a causa de un mercado contraído.⁴

La actitud de las empresas transnacionales y la consiguiente actividad de la economía argentina y brasileña fueron cambiando a partir de la década de los noventa cuando las políticas de liberalización económica y la racionalización del proceso productivo, preservado y reconstruido, se agudizó.

La liberalización económica se observó con más intensidad en Argentina. Su reforma estructural consistió en la privatización de algunos activos y de sus empresas estatales; las nuevas

¹ Ricardo Bielchowsky y Giovanni Stumpo. "Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México", en: *Revista de la CEPAL*, Chile, CEPAL, Chile, núm. 55, abril de 1995. Pp. 139-164.

² CEPAL. *Inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, ONU, diciembre de 1998. Pág. 149.

³ Datos de la Base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, con datos proporcionados por el Banco Central de Brasil.

⁴ Ricardo Bielchowsky y Giovanni Stumpo. op. cit.

regulaciones de sus mercados y actividades económicas; su apertura comercial; la renegociación de su deuda externa en el marco del Plan Brady; a la vez que comenzó a dar los primeros pasos para una integración comercial con su principal socio comercial: Brasil, y más tarde Uruguay y Paraguay.

Una parte de estas nuevas políticas se plasmaron en la reestructuración de su Ley de Inversión Extranjera, el 8 de septiembre de 1993, en la que libera completamente la entrada y salida de capitales, sin necesidad de aprobación previa y con la facilidad de repatriar su inversión y enviar las utilidades que se generen en cualquier momento; al mismo tiempo que se observa la completa liberalización de todas las áreas de actividad económica en dicho país.⁵

Las empresas transnacionales que registraron un cambio en pro de la recuperación por medio de la reactivación y adaptación de las capacidades, a partir de los años noventa, fueron las dedicadas a la rama alimenticia y automotriz; entre las que se encuentran: Nabisco, Parmalat, Cadbury, Autolatina.⁶ Al mismo tiempo, que se registró la entrada y regreso de empresas como General Motors, Chrysler y Toyota.

Como resultado de esta reestructuración productiva las importaciones se incrementaron de 6.8 por ciento con respecto al PIB, en 1978, al 16.7 por ciento en 1992. Su estructura arancelaria se redujo entre el 5 y 18 por ciento. A pesar de que Argentina diversificó sus principales productos de exportación, continuó con su línea de principal exportador de alimentos, como lo ha venido haciendo desde los años setenta, lo que significa que el 52 por ciento de sus exportaciones corresponden a dicho sector. A la vez que se agudizó su tendencia a importar bienes de capital (46.7 por ciento del total de las importaciones).

Si bien Brasil siguió las nuevas políticas neoliberales delineadas por el FMI y el BM, la apertura de su economía ha sido más pausada. Durante los años ochenta creó mecanismos de conversión de deuda externa en capital que aumentaron el ingreso de inversión en el país, sobre todo en 1988 que registró una entrada de 2, 087 millones de dólares por dicho concepto, es decir, el 64 por ciento del total de la inversión, en ese año.⁷

Se disminuyeron los niveles de protección del mercado interno, (los aranceles fluctúan entre el 7.5 y el 40 por ciento, pero disminuyen y aumentan constantemente según la política aplicada cada año en Brasil. En promedio fluctúan entre el 12 y el 14 por ciento), a la vez que se ha promovido una creciente presión de las importaciones sobre la participación del mercado y los márgenes de ganancia de las empresas transnacionales.

⁵ BID, Leyes de inversión extranjera, un estudio comparativo.

⁶ Unión de las empresas Volkswagen y Ford de Brasil, desde 1983, y que desapareció en 1994.

⁷ Cepal, base de datos, op. cit. pág. 154.

Pero si bien ha habido una apertura comercial y económica en Brasil, el Estado aún mantiene el control de algunas de las actividades económicas más importantes del país. Este control se ha plasmado en su Ley de Inversiones Extranjeras. A diferencia de Argentina, toda nueva inversión deberá registrarse ante el Banco Central del Brasil para poder resguardar el retorno del capital y los envíos de las utilidades generadas; y las dos terceras partes del personal contratado por las empresas extranjeras deberán ser nacionales.

Entre las actividades que quedan prohibidas a los extranjeros o aceptadas bajo ciertas condiciones, se encuentran: los transportes aéreos y agencias de carga; la exploración mineral; la prospección y refinamiento del petróleo; la energía eléctrica e hidroeléctrica; el sector agropecuario y forestal; los servicios de asistencia a la salud; el transporte marítimo y fluvial; las instituciones financieras, los seguros y las actividades periodísticas (estas cuatro últimas con previa autorización).

Cabe anotar, que cualquier inversión que entre a Brasil gozará de un trato nacional, es decir de un tratamiento jurídico idéntico al concedido al capital nacional con igualdad de condiciones.

En cuanto a Uruguay y Paraguay cabe señalar que han seguido las políticas liberales aplicadas a nivel mundial. La Ley de Inversión Extranjera de Uruguay está abierta a toda las inversiones ofreciendo un trato nacional y sin más límite que la autorización y registro previo de las inversiones.

En la Ley de Inversión Extranjera paraguaya es aún más abierta al ofrecer lo mismo que la ley de inversión uruguaya: un trato nacional, sin limitaciones o restricciones; además de no exigir la autorización o registro previo de las inversiones extranjeras.

En lo referente a la participación de las empresas transnacionales en dichas economías se tiene muy poca información al ser poco atractivas este tipo de empresas, ya que son mercados muy pequeños con poca actividad económica. Estas economías se han distinguido más por seguir los pasos de sus grandes vecinos y hoy socios comerciales: Argentina y Brasil.

4.1 Análisis del Mercosur en materia de Inversión.

Bajo este contexto de reestructuración económica se inscribe la formación del Mercado Común del Sur (Mercosur) entre las economías de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Este mercado abarca un espacio geográfico de 11,863 millones de kilómetros cuadrados, es decir, 18.9 por ciento del área mundial, que cuenta con una amplia y variada dotación de recursos naturales. En

1996, su población sumaba 204 millones de habitantes, el 3.5 por ciento mundial y cerca de la mitad de la población latinoamericana; con un PIB del orden de los 1,102.5 millones de dólares, en 1996, lo que significa una contribución mundial del 3.73 por ciento, y el 63 por ciento del total producido en América Latina. Su intercambio comercial, para el mismo año, fue de 161.9 millones de dólares, el 1.52 por ciento del intercambio mundial.

Como se indicó en el capítulo dos, los inicios del proceso se remontan al 29 de julio de 1986 cuando Argentina y Brasil firmaron el *Proyecto de Integración y Cooperación Económica* (PICE), cuyo objetivo inmediato era transformar la rivalidad de las dos naciones en una cooperación económica y política que aumentara el comercio bilateral y modificara la composición del mismo a través de la promoción del comercio industrial. Durante la vigencia del Proyecto se firmaron 18 protocolos y anexos. Las materias negociadas fueron: bienes de capital, comercio, empresas binacionales, asuntos financieros, industria automotriz, industria alimentaria, entre otras.

En noviembre de 1988, el PICE sería rebasado con la firma del *Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo*, mediante el cual Brasil y Argentina dejarían atrás la integración sectorial para dar paso a una integración más global. El Tratado fijaba como objetivo el establecimiento de un mercado común para el año 2000, sobre los principios originales de gradualidad, flexibilidad y equilibrio.

Mediante la firma del *Acta de Buenos Aires*, en junio de 1990, los presidentes Menem y Collor de Melo adelantarían el mercado común para 1995, además de adoptar el principio de desgravación lineal, automática y generalizada para el universo arancelario. Esta unión implicaría la coordinación de políticas monetaria, fiscal y cambiaria.

Posteriormente se avanzó en presencia de dos catalizadores. El primero de ellos a nivel interno. A partir de la firma del PICE se desarrolló una reforma económica en Argentina y Brasil, lo que favoreció la redefinición de las reglas del juego para los sectores productivos, obteniendo así el apoyo e interés del sector privado en el proceso integracionista sudamericano. El segundo catalizador es a nivel externo, y responde a la presión de la *Iniciativa para las Américas*, lo que provocó que Argentina y Brasil decidieran transformar su proceso de integración bilateral a uno de integración subregional invitando, en 1991, a Paraguay y Uruguay a participar en la realización del Mercado Común Sudamericano, con el objetivo de poder hacer frente a los intereses estadounidenses en la región y mantiene la alternativa de un desarrollo a través del fortalecimiento del mercado regional y de su proceso de industrialización.⁸

⁸ Mónica Hirst. "El Mercosur y las nuevas circunstancias para la integración", *Revista de la CEPAL*, Chile, núm. 45, abril de 1992. pp. 150-155.

La instauración del Mercosur se hizo en Asunción, el 26 de marzo de 1991, y entró en vigencia el 29 de noviembre de ese mismo año (homologado como el ACE N° 18, en la ALADI). Los objetivos del Tratado son la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias; el establecimiento de un AEC y la adopción de una política comercial común con relación a terceros; la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados miembros, y el compromiso de armonizar las legislaciones de los Estados Parte en las áreas pertinentes.

En materia institucional el artículo 9 del Tratado de Asunción dispuso que la administración y ejecución del Tratado y de los acuerdos específicos y decisiones que se adoptaran en el marco jurídico del mismo estarían a cargo de: a) el Consejo del Mercado Común y b) el Grupo Mercado Común. El primero como órgano superior encargado de la conducción política y la toma de decisiones; el segundo como órgano ejecutivo encargado de velar y dar seguimiento al proceso. Esta mínima organización institucional fue modificada en diciembre de 1994 mediante la firma en Ouro Preto (Brasil) del "Protocolo Adicional al Tratado sobre la Estructura Institucional del Mercosur".

Su relación con el Grupo Andino se formalizó antes de la segunda cumbre de las Américas, celebrada en Santiago de Chile, cuando los representantes del Pacto Andino y del Mercosur acordaron crear una zona de libre comercio con Sudamérica. El acuerdo marco establece que esta zona se pusiera en marcha a más tardar el 1° de enero del 2000, cinco años antes que el ALCA.⁹ Si bien las negociaciones entre el Grupo Andino y el Mercosur no avanzaron al ritmo señalado, se deben señalar como hechos relevantes las firmas de los acuerdos preferenciales por parte de Brasil (julio 1999) y Argentina (mayo de 2000) con cuatro países del GRAN (Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), remplazándose en ambos casos, los acuerdos bilaterales anteriormente existentes.

Bolivia ha sido el único país que ha solicitado su adhesión formal al Mercosur, aunque su permanencia al GRAN, por el momento, impide su adhesión. Sin embargo, tomando en cuenta que este país dirige la mayor parte de sus exportaciones intraregionales al mercado del cono sur, su participación en el Mercosur aparece como probable.

Asimismo, es notorio el fortalecimiento de las relaciones bilaterales entre Chile y el Mercosur, en virtud de lo cual se iniciaron conversaciones destinadas a crear una zona de libre comercio.

En materia de regulación de inversión extranjera, los países del Mercosur han firmado dos tipos de protocolos: el *Protocolo de Colonia* para la promoción y protección de las inversiones en el

⁹ Pablo Bachelet. "Ahora tú, Sudamérica", en *América Economía*, México, Dow Jones, 4 de junio de 1998. Pág. 14.

Mercosur (17 de enero de 1994), y el *Protocolo de Buenos Aires* para la promoción y protección de las inversiones provenientes de terceros Estados (15 de agosto de 1994).

Siguiendo el mismo esquema de análisis presentado a lo largo de este trabajo a continuación se sintetizarán los puntos más importantes de los Protocolos anteriores:

En el ámbito de aplicación de los protocolos, ambos definen las formas de inversión como todo tipo de activo invertido directa o indirectamente, la diferencia radica en que el Protocolo de Colonia se refiere a las inversiones de las partes contratantes en el territorio de otra de las partes (Art. 1), mientras que el Protocolo de Buenos Aires se refiere a las inversiones de un tercer Estado en el territorio del Estado parte (Art. 2).

En la definición de inversionista, ambos protocolos se refieren a toda persona física - que sea nacional de una de las partes contratantes o resida en forma permanente, en el Protocolo de Colonia; o que sea nacional de un Estado Parte o del Tercer Estado, en el Protocolo de Brasil -, y toda persona jurídica constituida de conformidad con las leyes y reglamentaciones de una parte contratante, en ambos protocolos.

Dentro de la cláusula de admisión, el Protocolo de Colonia decreta que cada parte contratante promoverá las inversiones de las otras partes contratantes y las admitirá en su territorio de manera no menos favorable que a las inversiones de sus inversores o a las realizadas por inversionistas de terceros Estados, sin perjuicio del derecho de cada parte a mantener transitoriamente excepciones limitadas que correspondan a alguno de los sectores. La diferencia con el Protocolo de Buenos Aires radica en que mientras el de intrazona exige un trato de nación más favorecida, el de extrazona lo deja a la regulación de las leyes y reglamentaciones de cada país receptor. (Art. 2(1) y 2(2), respectivamente).

En lo referente a las cláusulas de tratamiento, los dos protocolos aseguran en todo momento un tratamiento justo y equitativo, plena protección legal, a la vez que se comprometen a no perjudicar la gestión, mantenimiento, uso, goce o disposición de las inversiones de los inversores a través de medidas injustificadas o discriminatorias (Arts. 3.1 y 2C 1).

Ambos protocolos acogen el principio del trato nacional (tratamiento no menos favorable que el otorgado a las inversiones de sus propios inversores nacionales) y el de la cláusula de la nación más favorecida (cada parte concederá plena protección legal a las inversiones y les acordará un tratamiento no menos favorable que el otorgado a las inversiones de terceros países).

Como someramente se explicó con anterioridad, los países del Mercosur han señalado en el Protocolo de Colonia restricciones de inversión en varios sectores dentro de las cláusulas de tratamiento, excepciones y reservas. Argentina ha excluido la propiedad inmueble en zonas de

frontera, el transporte aéreo, la industria naval, plantas nucleares, seguros y pesca.

Brasil se ha reservado la explotación y exploración de minerales, energía hidráulica, asistencia a la salud, medios de comunicación, adquisición de propiedades rurales; servicios de intermediación financiera, seguros, capitalización, construcción y servicios navales.

En Paraguay las restricciones son en: la propiedad inmueble en zonas fronterizas, los medios de comunicación, transporte aéreo, marítimo y terrestre, electricidad, agua, teléfono; explotación de hidrocarburos y minerales estratégicos; importación y refinación de productos derivados del petróleo; así como el servicio postal.

Por su parte Uruguay se limita a restringir la electricidad, hidrocarburos, petroquímica básica, energía atómica, explotación de minerales estratégicos, intermediación financiera, ferrocarriles, telecomunicaciones y medios de comunicación.

Cabe mencionar que todas estas limitaciones se anotan sólo por un período transitorio; además que Argentina y Brasil se reservan el derecho a mantener transitoriamente los requisitos de desempeño en el sector automotriz, principal sector en las economías de ambos países con participación total de capital extranjero.

En este punto de excepciones y reservas, no se aplican los mismos términos para el Pacto de Buenos Aires. El pacto extrazona se enfoca a acotar la extensión de los beneficios de cualquier tratamiento, preferencia o privilegio resultante de a) su participación o asociación en una zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común o acuerdo regional similar, o b) de un acuerdo internacional. Medidas a través de las cuales el Mercosur protege muy bien su mercado de terceras partes y mantener el beneficio de la unión sólo entre sus partes contratantes.

En el punto sobre Transferencias, el Protocolo de Colonia y el de Buenos Aires permiten la libre transferencia de las inversiones y ganancias en moneda libremente convertible; pero sólo el primer pacto señala que dichas transferencia se harán sin demora y al tipo de cambio vigente a la fecha de transferencia.

Al igual que la gran mayoría de los acuerdos de integración, sino es que todos decretan que ninguna parte contratante tomará medidas de nacionalización o expropiación, a menos que dichas medidas sean por razones de utilidad pública; sobre una base no discriminatoria; bajo el debido proceso legal; y, a cambio de una compensación previa, adecuada y efectiva. En ambos Protocolos.

Sobre la solución de controversias entre partes contratantes el Protocolo de Colonia se remite al Protocolo de Brasilia para la solución de las mismas (firmado el 17 de diciembre de 1991), o a algún sistema establecido en el marco del Tratado de Asunción. El Protocolo de Buenos Aires sólo señala que dichas controversias se solucionarán, en la medida de lo posible por la vía diplomática, y

en última instancia, por medio del arbitraje internacional.

Las controversias entre una parte contratante y un inversionista se solucionarán en un plazo de seis meses por tribunales de la parte contratante, arbitraje internacional, o de por medio del sistema permanente de solución de controversias establecido en el Tratado de Asunción, en lo referente a la intrazona. El Protocolo de Buenos Aires indica las mismas resoluciones con excepción de la remisión al Tratado de Asunción y el tiempo de solución; mientras el primero limita la solución a seis meses, el segundo protocolo lo deja a un plazo prudencial.

4.2 Estrategias y acciones de las principales empresas transnacionales después del Mercosur.

Al igual que en el caso de México y el resto de los países de América Latina, la creación del Mercado Común del Sur coincidió e incluso se puede decir que fue de la mano con las reformas macroeconómicas de los países participantes. Las reestructuraciones a las leyes de inversión extranjera fueron las que más cambios ocasionaron en las estrategias a adoptar por las empresas ya instaladas en la región, así como en la atracción de nuevas inversiones extranjeras.

Las empresas transnacionales y nacionales ubicadas en Brasil y Argentina han llevado casi las mismas estrategias de reestructuración que el resto de las localizadas en América Latina e incluso a nivel mundial. La diferencia reside en el tiempo de ejecución de éstas con las del resto de la región. En especial, la reconversión industrial y organizacional ha sido más pausada en Brasil.

Las empresas transnacionales ubicadas en Argentina han seguido dos tipos de estrategias, resultado de los cambios a nivel económico interno, señalados con anterioridad; pero gran parte de ellas por efecto de la creación del Mercosur. La primera de ellas ha sido asegurar el acceso a los mercados interno y regional, dependiendo de sector económico en cuestión. La segunda continúa con la línea tradicional de acceder a los recursos naturales de la nación, con importantes ventajas comparativas, gracias a la apertura de estos sectores.

Básicamente, los sectores económicos que se han enfocado al mercado interno son: la petroquímica, alimentos, servicios de limpieza y envases. En tanto, los electrodomésticos, el sector automotriz, y las autopartes buscan el mercado regional del Mercosur; a la vez que la agroindustria

se desenvuelve en el mercado mundial.¹⁰

De acuerdo a la teoría de Dunning¹¹ sobre el comportamiento de las empresas transnacionales, el sector petroquímico y agroindustrial han seguido la estrategia de explotación de recursos naturales, el primero abocándose al mercado interno, mientras que el segundo al mercado mundial. Por su parte, el sector alimenticio y de limpieza han seguido una estrategia de productos diferenciados por lo que las acciones tomadas a partir de la reestructuración de la Argentina ha sido una inversión en marketing y en los mecanismos de eficiencia; ambos sectores se enfocan en el mercado interno y no han seguido más que una replica parcial del perfil productivo de su matriz, al igual que el sector de electrodomésticos, teniendo este último como diferencia su enfoque al mercado intraregional.

La industria automotriz es quien sin lugar a dudas ha aprovechado más el mercado intraregional, anteponiendo como su principal estrategia el aprovechamiento del mismo a través de una especialización de sus filiales localizadas en Argentina.

Por último, el sector de autopartes y envases se ubican dentro de la cuarta estrategia analizada por Dunning, esto es la Derivada, aprovechando la cercanía al cliente y su acceso tanto al mercado interno como al del Mercosur.

Las ventajas que obtienen cada uno de estos sectores dependiendo a la estrategia adoptada pueden verse con mayor claridad en el cuadro 4.1.

Brasil ha comenzado desde principios de la década de los noventa el cambio en las estrategias empresariales. De 1990 a 1992 la tendencia general fue un ajuste defensivo y mantenimiento de estructura productiva a través de la racionalización de los costos o incluso un cierre de plantas. De 1993 a 1994, la actitud fue seguir con esta racionalización, pero ahora junto con una reestructuración y modernización de su planta productiva; a través de la reposición de equipos, nuevas tecnologías de producción y nuevas técnicas de gestión.

De 1995 a 1998 se mantuvo esta última estrategia de reestructuración y modernización, pero con la diferencia de que gracias a la mayor apertura económica de Brasil, a partir de 1995, ingresaron nuevos inversionistas extranjeros, especialmente en lo que corresponde al sector servicios. En este rubro las telecomunicaciones y el sector bancario han jugado un papel preponderante.

Estos cambios han coincidido con la puesta en práctica de la política de estabilización (plan real), apertura y liberalización. La inversión extranjera en Brasil ha registrado crecimientos sin

¹⁰ CEPAL. *Estrategia de las empresas transnacionales en Argentina*, Internet.

¹¹ Véase los aspectos teóricos de las empresas transnacionales en el Capítulo 1.

precedentes (como se observó en el segundo capítulo) a partir de principios de la década pasada. Entre 1990 y 1999, el monto de los capitales extranjeros captados pasó de unos 1 000 millones de dólares a 31 000 millones de dólares. Desde 1996 en adelante, Brasil ha sido el primer receptor latinoamericano de Inversión Extranjera Directa (IED) y el segundo entre los países en desarrollo. (Ver gráfica 4.1)

Cuadro 4.1
Empresas Transnacionales en Argentina: tipología de estrategias.

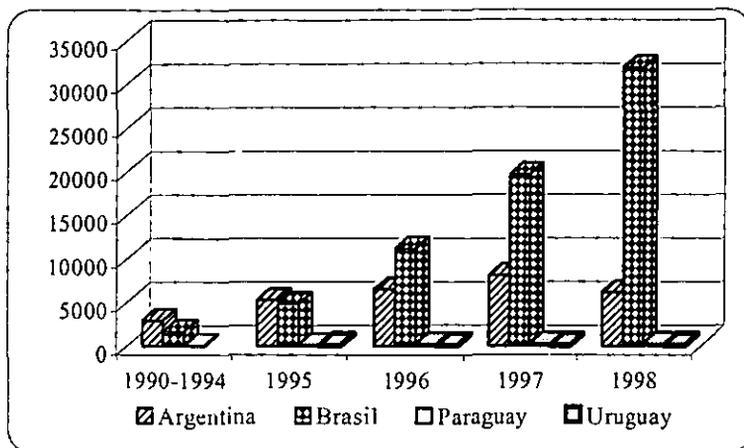
Estrategia	Ventaja de localización	Ventaja de propiedad
1. Explotación de recursos naturales.	- Privatización - Recursos naturales	- Tecnología de proceso - Capacidad financiera
	- Recursos naturales	- Red de comercialización internacional
2. Productos diferenciados	- Perspectivas mercado interno y regional - Alta relación costo transporte / precio del producto.	- Tecnología de producto - Marca reconocida - I&D diferenciación de producto: guerra de precios; negociar con canales concentrados.
3. Regionalización / globalización .	- Mercado regional protegido - Incentivos a la inversión. - "Historia fabril"	- Tecnología de producto - Estrategia de centros regionales - Instalaciones en Argentina y Brasil.
4. Derivada	- Perspectiva sectores usuarios - Bajos aranceles insumos.	- Tecnología de producto - Red de abastecimiento internacional.

Fuente: CEPAL, *Estrategia de las empresas transnacionales en Argentina*. Internet.

En términos de IED se debe de considerar las privatizaciones, pues según datos de la Cepal, el 28 por ciento de los flujos de capital externo, corresponde a las privatizaciones. La privatización en Brasil dio inicio con la venta de los sectores de aeronáutica, minería, siderúrgica, química, petroquímica y fertilizantes; y ha seguido avanzando en los servicios públicos como la energía

eléctrica, ferrocarriles, agua, gas, saneamiento básico, telecomunicaciones e instituciones financieras.¹²

Gráfica 4.1
Mercosur: Inversión Extranjera Directa, 1990-1998.
(Millones de dólares)



Fuente: CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999*. Santiago de Chile, 2000. LC/G. 2 061-P.

Durante esta última década se ha observado un amplio proceso de fusiones y adquisiciones con el fin de lograr una posición en el mercado brasileño, e incluso mejorarla. De acuerdo con datos de la revista *América Economía*, de los 28 casos de formación de *joint ventures*, más importantes registradas en Brasil de 1990 a 1998, el 48 por ciento de ellas se firmaron con compañías estadounidenses, el 30 por ciento con europeas y el 18 por ciento con firmas asiáticas. La mayoría de éstas en el sector servicios y en el de manufacturas.

Sin embargo, todos estos cambios se observan con mayor amplitud cuando se ve globalmente este tipo de alianzas en el Mercosur. De acuerdo a un estudio de la consultora Ernst & Young L.L.P. durante los primeros cinco meses del año de 1998, se registraron 143 procesos de fusiones, adquisiciones y asociaciones en este mercado. Según estimaciones de esta consultora, los acuerdos entre empresas movieron un total de 28,000 millones de dólares durante ese período.¹³

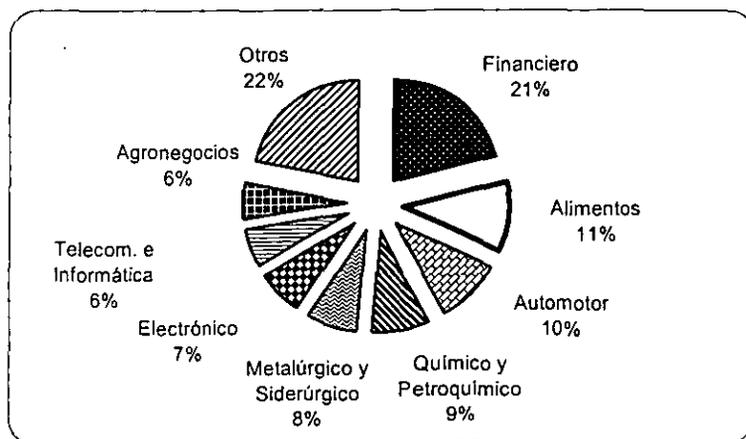
No obstante, a pesar de que estos datos aumentan año con año, se ha observado una mayor participación entre las compañías nacionales. El 52 por ciento de las alianzas, arriba señaladas,

¹² Cepal, Op. Cit.

¹³ Gisele Regatão. "Tres estilos", en *América Economía*, México, Dow Jones, 27 de agosto de 1998. Págs. 32-34.

fueron entre compañías brasileñas, argentinas y uruguayas. El año pasado la cifra era de 36 por ciento. Al igual que se observa una inclinación a determinados sectores de acuerdo a su apertura en los países miembros y a la reestructuración organizacional, señalada con anterioridad. (Ver gráfica 4.2)

Gráfica 4.2
Mercosur: Fusiones, Adquisiciones y Alianzas, 1997.



Fuente: Elaboración propia con datos de Ernst & Young, en: *América Economía*, 27 de agosto de 1998.

Este hecho responde a que una de las estrategias de las empresas transnacionales ha sido la incursión al mercado a través de alianzas y fusiones con las empresas nacionales. Las ventajas que obtienen son una mayor protección de sus capitales a través de la experiencia y conocimiento que las empresas nacionales tienen del mercado. Como lo expresa Oms, dueño de Inepar (empresa de energía y telecomunicaciones en Brasil), "Inepar ha firmado decenas de alianzas con poderosas multinacionales. Ellas ponen el capital y la tecnología, Oms lo suyo: el acceso al mercado y el conocimiento local."¹⁴

Como es de esperarse la mayor parte de estas negociaciones se han realizado en el mercado brasileño, 70 por ciento del total en 1997 y 75 por ciento en 1998. En Argentina se firmaron el 27 y 19 por ciento, respectivamente; el resto se ha dividido entre Paraguay y Uruguay. (Ver cuadro 4.2)

¹⁴ América Economía. *Alianzas de los grandes en Brasil*. 7 de mayo, 1998. Pág. 6

Cuadro 4.2
Mercosur: Principales *Alianzas Estratégicas y Joint Ventures* con empresas del mercado, 1997.

Compañía	País	Compañía	País	Sector
Grupo Macri	Arg	Asea Brown Lummus Global	Suiza	Construcción
Industrias Metalúrgicas Pescarmona (Impsa)	Arg	Westinghouse/Tuboatom	Can/Ucra	Energía
Techint	Arg	Bechtel	Eu	Ingeniería
Ypf/Perez Companc	Arg	Agrium	Can	Petroquímica
Siderca	Arg	Bakrie Brothers	Indonesia	Siderurgia
Guillermo Sabaella	Arg	Us Franchise Systems	Eu	Turismo
Ypf/Petrobras	Arg/Bra	Dow Chemical	Eu	Energía
Tam	Bra	American Airlines	Eu	Aerolíneas
Transbrasil	Bra	Delta Airlines	Eu	Aerolíneas
Transbrasil	Bra	Twa	Eu	Aerolíneas
Varig	Bra	Lufthansa/ United Airlines/ Air Canada/ Scandinavian Airlines Systems	Ale/ Eu/ Can/Sue	Aerolíneas
Brasica-Minas / Usiminas	Bra	A.G. Simpson Automotive Inc	Eu	Autopartes
Arteb	Bra	Hella	Ale	Autopartes
Celucat	Bra	Kimberly Clark	Eu	Celulosa/Papel
Tupi	Bra	Lafarge-Cope	Fra	Cemento
Cervejarias Brahmafemsa	Bra	Carlsberg	Danesa	Cerv/Bebi
Cineral	Bra	Daewoo Electronics	Corea	Electrodomésticos
Refripar	Bra	Electrolux	Suecia	Electrodomésticos
Comercio e Industria De Componentes Electronicos	Bra	Aiwa	Japon	Electrónica
Renner	Bra	Valspar Corp	Eu	Embalaje
Tres Distribuidoras De Gas	Bra	Worthington Industries	Eu	Energía
Translor	Bra	Ryder Systems	Eu	Logística
Companhia Vale Do Rio Doce (Cvrd)	Bra	Anglo-American Corp	Sudafr	Minería
Sumare Industria Quimica	Bra	Sherwin Williams	Eu	Pinturas
Forplas	Bra	Sonoco	Eu	Plásticos/Metales
Abp Brasil Ltda	Bra	Au Bon Pain	Eu	Restaurantes

Br Mania	Bra	Subway	Eu	Restaurantes
Grupo Evadin/Banco Garantia	Bra	Hutchison Telecommunicatios	Hong Kong	Telecom
Inepar	Bra	Mastec	Eu	Telecom
Gradiente Electronica	Bra	Nokia	Finlandia	Telecom
Telebras	Bra	Portugal Telecom	Por	Telecom
Brascan	Bra	Inter-Continental Hotels And Resorts	Japon	Turismo
Anglian International /Global Enviroment Fund	Bra/Ru/ Eu	Ipcos International	Singapur	Construcción
Lanchile	Chile	American Airlines	Eu	Aerolíneas
Viña Santa Catarina	Chile	Foster's Brewing	Australia	Agroindustria
Iansa	Chile	Bonduelle	Fra	Alimentos
Ccu	Chile	Pepsico	Eu	Cerv/Bebi
Falabella	Chile	Home Depot	Eu	Comercio
Endesa	Chile	Northville Industries	Eu	Construcción
Endesa	Chile	Nrg Energy/ Corporacion Financiera Del Valle	Eu/ Col	Electricidad
Endesa	Chile	Entergy	Eu	Energía
Corrupac	Chile	Stone Container Corporation	Eu	Envases
Btx	Chile	Rea Gold Corp	Can	Minería
Minera El Bronce	Chile	Itochu Corp/Nittetsu Mining Co	Japon	Minería
Conotex	Chile	Sonoco	Eu	Plásticos/Metales
Americatel Corp	Chile	Intermedia Communications	Eu	Telecom

Fuente: Elaboración propia con datos de *América Economía*, Edición Especial, 1998.

La industria automotriz ha reestructurado sus estrategias empresariales en la región tratando de especializar sus actividades por país, aún cuando ve a Brasil como el mercado más importante de América Latina y el proveedor clave del Mercosur . "Algunos piensan que es el eslabón clave de la producción mundial. Tanto Fiat como Volkswagen, General Motors y Ford prevén que sus subsidiarias brasileñas asumirán importantes roles exportadores."¹⁵

A diferencia de la industria automotriz en México enfocada a la exportación, las automotrices en el Mercosur se han abocado a la fabricación de autos para mercados emergentes, principalmente para el mercado intraregional, desarrollando el llamado *embalaje a la orden* que

¹⁵ Bruce, James. "Penas y glorias", en *América Economía*, Edición anual 1995-1996. Pág 28

permite a los consumidores elegir la cilindrada del motor del vehículo, color y otras opciones.¹⁶

Y es precisamente su enfoque al mercado interno lo que ha provocado que las automotrices brasileñas tengan que encontrar productos para enviar al extranjero, debido a que las regulaciones brasileñas exigen a las compañías automotrices equilibrar importaciones y exportaciones.

Si bien Brasil presenta rasgos muy atractivos para las automotrices, también presenta rasgos negativos que hacen dudar, en ocasiones, a los inversionistas. Algunos de ellos son: la falta de competitividad de la industria de partes brasileña y sus trabajadores (insuficientemente capacitados); la cerrazón del gobierno brasileño para abrirse totalmente; las fluctuantes reglas económicas, los cuellos de botella portuarios; las carreteras deterioradas; las leyes opacas; la burocracia anticuada y corrupta; el exceso de impuestos y las exorbitantes tasas de interés. Todos ellos elementos que impiden a las empresas instaladas en Brasil competir internacionalmente.

Al respecto del llamado "costo Brasil" Juárez Rizzieri, presidente del FIPE, el Instituto de Investigación Económica de la Universidad de Sao Paulo explica que resulta 38 por ciento más caro construir una fábrica o lanzar un producto nuevo en Brasil que hacer lo mismo en un país del primer mundo.¹⁷

Es por eso que aunque "América Latina sin Brasil sea un Hamlet sin príncipe", según palabras de Winston Frisch, exmiembro del grupo de expertos antiinflación del Plan Real y ahora presidente de Kleinwort Benson Brasil,¹⁸ instalar una planta fuera de Brasil, aprovechando el Mercosur, sea más competitivo que instalarla en ese país, como lo expresa el presidente de Daewoo para América Latina, Jae Kyong Suh.

Los brasileños son muy famosos por sus cambios repentinos, sin previo aviso. De repente cambian sus tarifas, lo que hace muy difícil desarrollar un negocio. Pero a largo plazo, la tendencia será un solo mercado, sin barreras entre los países miembros. Así que vemos una posibilidad de verdad de ubicar una planta fuera de Brasil, pero dentro del Mercosur.¹⁹

El problema de Brasil para las transnacionales no es solamente su alta burocracia y sus cambios constantes, sino también su dura política económica que ha realizado acciones en contra de

¹⁶ Fabey, Mike. "¿Hecho en Estados Unidos?", en *América Economía*. Noviembre 19, 1998. Pág. 50

¹⁷ Bruce, James. "Penas y glorias", en *América Economía*. Edición anual, 1995-1996. Pág. 29

¹⁸ Hinchberger, Bill. "¡Hola Brasil!", en *América Economía*. Edición anual, 1995-1996. Pág. 25

¹⁹ Zellner, Mike. "Queremos vender en Brasil desde afuera", en *América Economía*. Octubre de 1997, pág. 32.

las acciones monopolicas ordenando a las cerveceras Brahma de Brasil y Miller de Estados Unidos disolver su joint venture en el país debido a que impedía la libre competencia.²⁰ Como también autorizaron un joint venture entre las cerveceras Anheuser-Bush Co., de Estados Unidos y la brasileña Antártica, la segunda más grande del país, siempre y cuando se comprometieran a invertir \$100 millones de dólares durante los siguientes cinco años.²¹

Sin embargo, aún con los grandes problemas estructurales de Brasil, la gran burocracia e incluso las crisis económicas, las grandes transnacionales no quitan el dedo del renglón y a pesar de la baja en sus ventas o de la espera en las concesiones y privatizaciones, siguen en pie los planes de inversión en la región. BellSouth justifica su espera en las privatizaciones por la capacidad del mercado interno de la región, lo que da a entender que aún con las altas cargas burocráticas, Brasil reditúa el costo.²²

4.3 A manera de conclusión.

Entre los avances del Mercosur se pueden mencionar, como lo más importante, la creación de la zona de libre comercio a partir del 1º de enero de 1995 en la que han quedado libres de aranceles y restricciones no arancelarias todos los productos que no están incluidos específicamente en las listas finales de "productos sensibles" de los Estados miembros. El peso relativo de todos los bienes exentos varía entre 13% en el caso de Uruguay y 0.2% en el de Brasil. Los aranceles nacionales sobre los productos exceptuados se reducirán anualmente hasta llegar a cero el 1º de enero del año 2000.

Asimismo, a partir de enero de 1995 entró en vigor un Arancel Externo Común, el cual cubre el 88% de todas las partidas arancelarias. El 12% restante corresponde a aranceles sobre productos exceptuados del libre comercio o sujetos a regímenes comerciales especiales, los cuales deberán converger totalmente al nivel AEC el 31 de diciembre de 2000, salvo en el caso de Paraguay que deberá hacerlo cinco años más tarde.

Gracias a la creación de la unión aduanera el comercio intraMercosur ha crecido aceleradamente desde apenas un décimo de las exportaciones de los Estados miembros en 1990 a

²⁰ "Negociado y Firmado", en *América Economía*. Agosto de 1997. Pág. 90

²¹ "Negociado y firmado", en *América Economía*. Febrero de 1998. Pág. 70

²² Zeller, Miller. "¿Quién necesita alambres?", en *América Economía*, julio de 1997. Pág. 38.

más del 20% en 1995. Argentina exporta a Brasil más del 25% de sus exportaciones totales, con lo cual este último se ha convertido en el principal mercado para Argentina. A su vez, el mercado argentino ha pasado a ser el segundo en importancia para Brasil. Por lo que toca a Paraguay y Uruguay el Mercosur es el mercado al que destinan más del 40% de su exportación total.

Aún quedan obstáculos por cubrir como la dificultad en la armonización de las políticas macroeconómicas entre los países miembros, sobre todo de Brasil y Argentina; la alta concentración del intercambio comercial entre Brasil y Argentina, el primero con bienes manufacturados y el segundo con bienes intermedios y primarios.

Sin embargo, el proceso de integración en el Mercosur aparece como más pausado y coordinado con las políticas de integración que con las del libre comercio. La prueba es que ante la crisis asiática Brasil y Argentina levantaron su arancel externo común de 14% a 17% en promedio. Poco tiempo más tarde, Brasil decidió no renovar un acuerdo de preferencias arancelarias con México que vencía a finales de diciembre de 1998.²³

En este proceso no sólo las empresas transnacionales han tenido una fuerte capacidad e influencia, sino que también han surgido movimientos empresariales regionales. Entre 1986 y 1990 se firmaron veinticuatro protocolos sectoriales, en cuya preparación los empresarios participaron activamente.²⁴

Si bien se puede afirmar que la integración del mercado del sur ha respondido a los cambios económicos globales, no ha perdido su esencia como proceso de integración en la búsqueda del fortalecimiento de sus mercados internos, sin embargo si se puede notar la fuerte influencia que grupos económicos empresariales han ejercido en las políticas y reformas estructurales de la región.

²³ Porter, Eduardo. "¿Misión Imposible?", en *América Economía*. Enero de 1998, pág. 51.

²⁴ Birle, Peter, et. al. *Los empresarios y la integración regional en América Latina*, pág. 24 (fotocopias)

CONCLUSIONES GENERALES

Desde el surgimiento de la empresa privada como tal, sus actividades han estado encaminadas a la meta de obtener ganancias. Las estrategias utilizadas por éstas varían de acuerdo al contexto histórico en el que se desenvuelven; unas veces apoyando a su Estado origen, y otras en contra del mismo; un tiempo apoyando al nacionalismo y otro a la mundialización; un tiempo en pro del cierre de los mercados y otro en pro de su apertura.

La empresa transnacional ha sido la expresión máxima de la empresa privada, adquiriendo este nombre desde el momento en que traspasó las fronteras de su Estado origen para situarse en los Estados que le ofrecieran lo que requería para su mayor expansión y ganancia. Gracias a esta continua expansión, en los últimos tiempos se ha ganado el cambio de nombre de empresa transnacional a empresa mundializada o anacional, debido al "desprendimiento" de su Estado origen (cuando sirve a sus objetivos), y adaptación a los intereses y requerimientos de los diferentes países que las acogen.

Estos cambios de la empresa transnacional y sus comportamientos se han visto reflejados en los procesos de integración económica que América Latina ha impulsado desde finales de la década de los cincuenta y hasta la fecha. En un inicio, los objetivos y métodos planteados en los acuerdos y tratados de integración parecían ir más de la mano con el concepto de desarrollo económico, sin embargo hoy en día parecen estar más vinculados con la reorganización económica mundial y más encaminados a la definición económica regional de Latinoamérica.

Y es que, como se ha visto a lo largo de este trabajo, aún cuando los propósitos de los países latinoamericanos estaban perfectamente enmarcados en bases de integración económica puras, no habían tomado en cuenta un pequeño pero importante detalle: la reacción de las grandes empresas

ante el proceso. Tan es así, que el proceso entró pronto en crisis y sólo se pudieron llevar a cabo aquellas iniciativas que apoyaban las transnacionales por conveniencia o por su desinterés.

Una vez comprobado ello, la pregunta era ¿qué futuro tienen hoy en día los procesos de integración latinoamericanos frente a las empresas transnacionales? La respuesta puede ser deductiva, ya que si tomamos en cuenta todo el estudio histórico de la integración, que aquí se ha hecho, y se pone en paralelo con la historia del comportamiento de las transnacionales, se observa que las estrategias transnacionales fueron las que dirigieron el camino de la integración al mínimo para que las políticas proteccionistas sobresalieran. Por lo tanto, ahora que la estrategia es apertura de mercados, formación de mercados ampliados, selectividad de recursos de acuerdo a planes mundiales, etc., la integración que hoy en día predicen los países latinoamericanos no parece más que la adecuación de éstos a las necesidades de una empresa que como tal va donde le conviene.

Si se observa el futuro de la integración de acuerdo a las enseñanzas del pasado y, por tanto, a las nuevas estrategias de las transnacionales, se puede decir que la integración latinoamericana no es más que el reacomodo de los países latinoamericanos por entrar a la dinámica mundial y no así acciones enmarcadas en políticas de desarrollo nacional o regional. De ahí que las acciones de apertura de mercado, firma de acuerdos internacionales sobre inversión extranjera, cambio de las legislaciones nacionales o las mismas negociaciones de cada uno de los acuerdos o tratados de integración sean peligrosas para el futuro desarrollo de una nación o la integración de una región.

¿Por qué peligrosas para el futuro de una nación? Porque desde el momento en que las naciones preparan los escenarios propicios sólo para estas empresas actúen, las empresas nacionales quedan relegadas a un mínimo papel en aquellas áreas en las que se coordinan con las transnacionales o en las que estas últimas no tienen interés.

¿Por qué peligrosas para la integración de una región? Porque desde el momento en que las transnacionales ubican sus plantas en puntos estratégicos entran en pugna con otras plantas, como en el caso del Mercosur en la industria automotriz, y algunas plantas desaparecen (junto con la fuente

de trabajo) o bien se especializan en un área determinada de la producción mundial de la empresa. Ello significa la especialización nacional de la que se hizo referencia en la hipótesis inicial. Así, que fuera de una integración, en el sentido estricto de la palabra, la firma de acuerdos propiciaría más la especialización y reestructuración nacional de la que se ha venido hablando.

Sin embargo, cabe señalar que de acuerdo a esta investigación, el comportamiento de las diferentes transnacionales no es siempre el mismo, varía de acuerdo a su país de origen; así como también varían los planes y acuerdos que cada país firma. Los acuerdos firmados con Estados Unidos se enfocan más a la apertura de mercados, a proteger sus capitales y a sus empresas sin importarle el fortalecimiento de la región. Europa se preocupa por esta misma apertura y protección pero con la garantía de que existan las bases de desarrollo adecuadas para ambas partes y se protege la integración regional. Los países asiáticos aunque se enfocan en un desarrollo, están más preocupados por su región natural.

Así bien, si tenemos en cuenta que el mercado mexicano tienen mayor presencia de empresas estadounidenses, se puede deducir que aún cuando México firme acuerdos comerciales con otros países latinoamericanos, estos siempre serán de menor importancia si a las transnacionales no les interesa comerciar con ellos a grandes cantidades y a las nacionales no se les da el apoyo necesario. Lo que conduce a que México se quede en un papel de plataforma comercial y de especialización de producción, sin que necesariamente pueda gozar de transferencia tecnológica.

Por su parte en el Mercosur que pugna por una integración subregional más encaminada al desarrollo, se encontró más equilibrio de las múltiples empresas transnacionales, lo que le confiere mayor poder de negociación a largo plazo, mayor apoyo de sus propuestas subregionales, aún cuando es necesaria la saneamiento de sus economías y el arreglo de algunas disputas nacionales en pro de la fuerza de la subregión.

Por todo lo anterior, sería pertinente que México busque un mayor acercamiento con otras naciones con el fin de tener mayor fuerza en la negociación y por consiguiente mayores

posibilidades para el desarrollo. Sin embargo, es pertinente anotar que al referirse de mayor acercamiento no quiere decir firmar múltiples acuerdos comerciales en los que los beneficiarios sean las transnacionales estadounidenses, sino acuerdos que tomen en cuenta el desarrollo de la industria nacional pura.

Como también sería pertinente seguir pautas de integración más acordes al fortalecimiento de todos los países de la región, sin que ninguno de ellos luche por el liderazgo y en su lucha se caiga en el debilitamiento de la región.

Sin embargo, si ninguna de las dos propuestas anteriores se pueden llevar a cabo, lo más pertinente sería tomar en cuenta los requerimientos de las transnacionales y poner mayor atención en la preparación científica y tecnológica de la población, si es que las naciones latinoamericanas no se quieren quedar en el escalón más bajo de la producción mundial. De esta manera, se puede beneficiar la atracción de empresas de mayor desarrollo tecnológico y de paso fortalecer algunas de las empresas latinoamericanas con mayor poder a nivel mundial y crear nuevas con gran calidad.

ANEXO 1

TRATADOS BILATERALES Y MULTILATERALES EN MATERIA DE INVERSIÓN.

1. ARGENTINA-BOLIVIA

Convenio entre la República de Bolivia y la República Argentina para la Promoción y Protección Recíprocas de Inversiones, 17 de marzo de 1994.

2. ARGENTINA-CANADA

Convenio entre el Gobierno de la República Argentina y el Gobierno de Canadá para la Promoción y Protección de Inversiones, 5 de noviembre de 1991.

3. ARGENTINA-CHILE

Tratado entre la República de Argentina y la República de Chile sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, 2 de agosto de 1991.

4. ARGENTINA-ECUADOR

Convenio entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República Argentina para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, 18 de febrero de 1994.

5. ARGENTINA-EL SALVADOR

Acuerdo entre la República de El Salvador y la República de Argentina para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, 9 de mayo de 1996.

6. ARGENTINA-JAMAICA

Acuerdo entre el Gobierno de la República Argentina y el Gobierno de Jamaica para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, 8 de febrero de 1994.

7. ARGENTINA-ESTADOS UNIDOS

Tratado entre la República de Argentina y los Estados Unidos de América sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, 14 de noviembre de 1991.

8. ARGENTINA-VENEZUELA

Acuerdo entre el Gobierno de la República de Venezuela y el Gobierno de la República de Argentina para la Promoción y Protección Recíprocas de Inversiones, 16 de noviembre de 1993.

9. BARBADOS-VENEZUELA

Acuerdo entre el Gobierno de la República de Venezuela y el Gobierno de Barbados para la Promoción y Protección de Inversiones, 15 de julio de 1994.

10. BOLIVIA-CHILE

Acuerdo entre la República de Bolivia y la República de Chile para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, 22 de septiembre de 1994.

11. BOLIVIA-ECUADOR

Convenio entre la República de Bolivia y la República de Ecuador para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, 25 de mayo de 1995.

12. BOLIVIA-PERU

Convenio entre el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno de la República de Bolivia sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, 30 de julio de 1993.

13. BRASIL-CHILE

Acuerdo entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de la República Federativa de Brasil para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, 22 de marzo de 1994.

14. BRASIL-VENEZUELA

Acuerdo entre el Gobierno de la República de Venezuela y el Gobierno de la República Federativa de Brasil para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, 4 de julio de 1995.

15. CANADA-TRINIDAD Y TOBAGO

Agreement between the Government of Canada and the Government of the Republic of Trinidad and Tobago for the Reciprocal Promotion and Protection of Investments, 11 September 1995.

16. CANADA-URUGUAY

Acuerdo entre la República Oriental del Uruguay y el Gobierno de Canadá para la Promoción y Protección de las Inversiones, 16 de mayo de 1991.

17. CHILE-ECUADOR

Convenio entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de la República del Ecuador para la Promoción y Protección Recíprocas de Inversiones, 27 de octubre de 1993.

18. CHILE-GUATEMALA

Acuerdo entre la República de Guatemala y la República de Chile para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, 8 de noviembre de 1996.

19. CHILE-PARAGUAY

Acuerdo entre la República de Chile y la República del Paraguay para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, 7 de agosto de 1995.

20. CHILE-URUGUAY

Acuerdo entre la República de Chile y la República Oriental del Uruguay para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, 26 de octubre de 1995.

21. CHILE-VENEZUELA

Acuerdo entre el Gobierno de la República de Venezuela y el Gobierno de la República de Chile sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, 2 de abril de 1993.

22. COLOMBIA-PERU

Convenio entre la República de Colombia y el Gobierno de la República del Perú sobre Promoción

y Protección Recíproca de Inversiones, 26 de abril de 1994.

23. ECUADOR-EL SALVADOR

Convenio entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República de El Salvador para la Promoción y Protección Recíprocas de Inversiones, 16 de mayo de 1994.

24. ECUADOR-ESTADOS UNIDOS

Tratado entre la República del Ecuador y los Estados Unidos de América sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, 27 de agosto de 1993.

25. ECUADOR- PARAGUAY

Convenio entre la República del Paraguay y la República del Ecuador sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, 28 de enero de 1994.

26. ECUADOR-VENEZUELA

Convenio entre el Gobierno de la República de Venezuela y el Gobierno de la República del Ecuador para la Promoción y Protección Recíprocas de Inversiones, 18 de noviembre de 1993.

27. EL SALVADOR-PERU

Acuerdo entre el Gobierno de la República de El Salvador y el Gobierno de la República de Perú para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, 13 de junio de 1996.

28. ESTADOS UNIDOS-GRENADA

Treaty between the United States of America and Grenada Concerning the Reciprocal Encouragement and Protection of Investment, 2 May 1986.

29. ESTADOS UNIDOS-HAITI

Treaty between the United States of America and the Republic of Haiti Concerning the Reciprocal Encouragement and Protection of Investment, 13 December 1983.

30. ESTADOS UNIDOS-HONDURAS

Tratado entre el Gobierno de los Estados Unidos de América y el Gobierno de Honduras Relativo al Fomento y la Protección Recíproca de la Inversión, 1 de julio de 1995.

31. ESTADOS UNIDOS-JAMAICA

Treaty between the United States of America and Jamaica Concerning the Reciprocal Encouragement and Protection of Investment, 4 February 1994.

32. ESTADOS UNIDOS-NICARAGUA

Convenio entre el Gobierno de los Estados Unidos de América y el Gobierno de la República de Nicaragua Relativo al Fomento y la Protección Recíproca de la Inversión, 1 de julio de 1995.

33. ESTADOS UNIDOS-PANAMA

Convenio entre la República de Panamá y los Estados Unidos de América sobre el Trato y Protección de la Inversión, 27 de octubre de 1982.

34. ESTADOS UNIDOS-TRINIDAD Y TOBAGO

Treaty between the Government of the United States of America and the Government of the Republic of Trinidad and Tobago Concerning the Encouragement and Reciprocal Protection of Investment, 26 September 1994.

35. PARAGUAY-PERU

Convenio entre la República del Perú y la República del Paraguay sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, 31 de enero de 1994.

ANEXO 2

COMPRE AMERICANO: EL REFRIGERADOR GLOBAL. *

El humorista Art Buchwald analiza la lógica de la campaña "Compre Americano".

"Sólo hay un medio para que el país camine con sus propios medios", dijo Baleful.

"¿Cómo así?", pregunté cuando tomábamos café en su oficina de Baleful Refrigerator Company.

"El consumidor tiene que empezar a comprar americano", dijo golpeando el escritorio. "Cada vez que un norteamericano compra un refrigerador extranjero, mis trabajadores pierden un empleo. Y cada vez que un trabajador es despedido deja de comprar un refrigerador".

"Eso es un círculo vicioso", respondí.

La secretaria de Baleful entró a la oficina. "Mr. Thompson, el vendedor de acero, lo llama por teléfono.

Mi amigo tomó el aparato. "Thompson, ¿dónde se supone que estaba el embarque de acero japonés de la semana pasada?... no me importa el clima. Casi no tenemos acero y tendré que parar la línea de ensamblaje de refrigeradores la semana próxima. Si no puede hacer las entregas en el plazo acordado tendré que conseguir otro vendedor."

"¿Usted importa acero japonés?", pregunté a Baleful.

"Incluyendo los costos de transporte su costo es menor que el acero fabricado en Europa. Solíamos comprar en Bélgica todas las láminas, pero los japoneses las sacaron del mercado debido al precio de su moneda". Dijo Baleful.

El teléfono sonó. Baleful escuchó unos momentos y después dijo. "Discúlpeme, tengo una llamada de Taiwan. Mire R&D diseño un nuevo papel de botones para controlar las puertas y le estamos enviando las especificaciones. Dígame a Mr. Chow que si nos envía una muestra y nos la fabrica al mismo precio que el panel anterior, daremos el contrato a su compañía."

* Fuente: Art Buchwald, "Being Bullish on Buying American". En Master Curriculum Guide in Economics: Teaching Strategies for International Trade, Nueva York: Joint Council on Economic Education, 1988.

Un trabajador, con un recipiente de plástico entró a la oficina y dijo, "Mr. Baleful, usted me dijo que quería ver una de estas cubetas antes de hacer el pedido. Son los recipientes para el congelador del refrigerador."

Baleful lo revisó cuidadosamente y lo golpeó contra el piso varias veces. "¿Cuál es el precio?"

"Hong Kong puede entregar cada cubeta a \$2 y Dong Fu Plastics, de Corea del Sur, dijo que podría entregarla a \$1.70".

"Es lo justo por una cubeta de plástico. Apruebe la oferta de Corea del Sur. Y pida a Hong Kong una cotización de las bandejas para el congelador. ¿Qué sabe de los motores?"

Una compañía alemana de Brasil acaba de diseñar un nuevo motor que pasó todas las pruebas. Johnson pidió 50,000".

"Llame a Cleveland Motors y dígales que lo sentimos pero su cotización era muy alta."

"Sí, señor", dijo el empleado y salió de la oficina.

La secretaria entró de nuevo y dijo, "Harry telefoneó; quería que supiéramos que el descongelador acaba de llegar de Finlandia. En este momento están descargando las cajas".

"Muy bien ¿Se sabe algo de los contenedores de madera de Singapur?"

"Están en el muelle de Hoboken".

"Gracias al cielo. Cancele el pedido de Boise Cascade".

"¿Y que disculpa le damos?"

"Dígales que calculamos mal nuestros inventarios o que estamos cambiando a empaques plásticos. No me importa que les diga."

Baleful me miró. "¿Dónde estábamos?"

"Usted decía que si el consumidor no empieza a comprar americano, este país se verá en graves problemas".

"Correcto. No es sólo un deber patriótico sino que está en juego la supervivencia. Voy a Washington la semana entrante a decir al Comité de Comercio del Senado que si no usan el garrote. No quedará ni un solo refrigerador nacional en este país. No podemos continuar en el negocio por nuestros propios medios."

"Pobrecitos", le dije.

Baleful me contestó. "Venga conmigo a la sala de exhibición."

Yo lo seguí. El se dirigió hacia el último modelo y abrió la puerta. "Este es un refrigerador americano fabricado por trabajadores americanos para consumidores americanos. ¿Qué opina?"

"Es primoroso", dije. "Es una humillación para los productos importados".

BIBLIOGRAFIA

- ANDIC, S. Y Teitel, S. *Integración económica*, Lecturas del Trimestre Económico núm. 19, FEC, México, 1977. Pp. 692.
- ARANCIBIA CÓRDOVA, Juan., *América Latina en los ochenta: reestructuración y perspectivas*, México, UNAM, IIEc, 1994. Pp. 297
- BELA BALASSA, J.D.. *Teoría de la Integración Económica*, México, Unión Tipográfica, Editorial Hispano-Americana, 1964. Pp. 332
- BLOMSTRÖM, Magnus. *Transnational Corporations and Manufacturing Exports from Developing Countries*. United Nations Centre on Transnational Corporations, New York, 1990. pp. 124.
- BUENO CAMPOS, Eduardo y Morcillo, Patricio Ortega. *Fundamentos de economía y organización industrial*. Madrid, McGraw-Hill, 1994. Pág. 324.
- CARDERO, María Elena (Coord). *Qué ganamos y qué perdimos con el TLC*, México, Siglo XXI, UNAM, 1996. Pp. 338.
- CECEÑA, Ana Esther, et. al. *Producción estratégica y hegemonía mundial*. México, Siglo XXI, 1995. Pág. 398.
- CORDERO SANCHEZ, Martha. *Integración económica latinoamericana y complementación económica Chile-México: un caso de estudio*. México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1992. Tesis de Licenciatura.
- CHARLES OMAN. *Globalization and regionalization. The challenge for developing countries*. Paris, OCDE, 1994. Pp. 138.
- DOS SANTOS, Theotonio. *Imperialismo y empresas multinacionales*, Buenos Aires, Gaterna, 1973.
- DRUCKER, Peter. *La sociedad postcapitalista*, Colombia, Norma, 1994, pp. 240.
- DUNNING, John. *The Globalization of Bussiness*, London, Routlrdge, 1993. Pp. 467.
- EATWELL, John., et. Al. *The New Palgrane a Dictionary of Economis*, United Kingdom, The Macmillian Press, 1987, vol. 3. Pp. 563
- FAJNZYLBER, Fernando. *Las empresas transnacionales: expansión y proyección en la industria mexicana*, 1976.
- GARAVITO, Rosa Albina., et al. *México en la década de los 80's*. México, UAM-A. Pp. 230
- GARTEN, Jeffrey E. *The Big Ten, the big emerging markets*. New York, Basic Books, 1997. Pp. 231.

- GAVIRIA CADAVID, Fernando. *La integración de los países latinoamericanos y del Caribe*, Santafé de Bogotá, Fondo Latinoamericano de Reservas, 1995. Pp. 271
- GUERRA-BORGES, Alfredo. *La Integración de América Latina y el Caribe*. México. IIEc, UNAM, 1991. Pp. 253.
- GUERRA-BORGES, Alfredo. "Nuevo orden mundial en la Inversión Extranjera y el Comercio: el caso de América Latina", en Alfredo Guerra Borges (Coord) *Nuevo orden mundial: reto para la inserción de América Latina*, México, IIEc, UNAM, 1994. Pp. 219.
- GUERRA-BORGES, Alfredo. "Transnacionales e Integración: un recuento de actualidad", en Fernando Carmona de la Peña (Coord.) *América Latina: crisis y globalización. Tomo I*, México, IIEc, UNAM, 1993. Pp. 112-129.
- HERAS LEON, Hector. *Las empresas transnacionales norteamericanas, su influencia en la economía internacional*, Cuba, Editorial de Ciencias Sociales, 1981. Pp. 89.
- IBARRA, David. *Interdependencia y desarrollo en México*, México, FCE, Nafinsa (Colección Nueva Cultura Económica), 1994, pp. 131.
- IANNI, Octavio. *Teorías de la globalización*. México, Siglo XXI, 1996. Pp. 184.
- JENKINS, Rhys. *Transnational corporations and uneven development*, London, Methuen, 1987, pp. 229
- KIRDAR, Üner. *Change: Threat or Opportunity of Human Progress? Vol. III, Globalization of Markets*, United Nations, New York. pp. 161.
- LENIN, V.I. *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. México, Ediciones Quinto Sol, 1920, pág. 13.
- LÓPEZ VILLALFANE, Víctor. *Globalización y regionalización desigual*. México, Siglo XXI, 1997.
- OMAN, Charles.. *Globalisation and regionalization. The challenge for developing countries.*, París, OCDE, 1994. Pág. 69.
- PALLOIX, Christian. *Las multinacionales y el proceso de internacionalización*. México, Siglo XXI, 1973. Pp. 290.
- PIÑÓN, Rosa María. (Comp.) *De la Comunidad a la Unión Europea (del Acta Unica a Maastricht)*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1994. pp. 85.
- REICH, Robert. *El trabajo d las naciones*, México, Javier Vergara Editor, 1990, pp. 314.
- ROSAS GONZÁLEZ, María Cristina. "Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa de Estados Unidos y zonas de libre comercio", México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1992. Tesis de Maestría 001-00421-R7-1992.

ROSAS GONZÁLEZ, Cristina. *México ante los procesos de regionalización en el mundo*. México, IIEc, UNAM. 1996. Pp. 232

SERRA RAMONEDA, Antoni. *La empresa: análisis económico*, Barcelona, Labor Universitaria, Universidad Autónoma de Barcelona, 1993, 180pp.

SOTOMAYOR VALENCIA, Margot. *México, candidato al cambio estructural en el marco de la transformación global*, México, IIEc, UNAM, 1992, pp. 59.

SUNADA, Toro; Kiji, Mitiko; y Chigara, Makoto. *Japan's Direct Investment in East Asia: Changing Division of Labor and Technology in the Household Electric Appliance Industry.*, marzo de 1993. Internet.

TIRONI, Ernesto. *Aspectos teóricos del comportamiento de corporaciones transnacionales frente a un proceso de integración*, Santiago de Chile, Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina, Universidad Católica de Chile, Estudios CIEPLA, 1975. Pp. 61

TIRONI, Ernesto. *Integración en presencia de corporaciones transnacionales*, Santiago de Chile, Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina, Estudios CIEPLA, 1979. Pp. 54.

TRUROW, Lester C. *Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America*. New York, William Morrow and Company, 1992. Pp. 336.

VILAS, Carlos. *América Latina en el nuevo orden mundial*, México, Centro de Investigaciones Multidisciplinarias en Humanidades, 1994. Pp. 52

WIONCZEK, Miguel. *Integración de América Latina: experiencias y perspectivas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979, pág. XVII. Pp. 381

HEMEROGRAFIA

América Economía. Santiago de Chile, Chile. Seguimiento de enero de 1990 a diciembre de 1998.

ASCHENTRUPP T., Hermann "La Organización Mundial de Comercio y los Retos del Intercambio Multilateral", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 45, núm. 11, noviembre de 1995. Pp. 848-856.

BIELSSCHOWSKY, Ricardo y Stumpo, Giovanni. "Empresas Transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México", *Revista de la CEPAL*, Chile, N° 55, abril de 1995. pags. 139-164.

BORREGO, John. "Models of integration, models of development in the Pacific", en *Journal of World-Systems Research*. Board of Community Studies, University of California, Santa Cruz California, vol. 1, núm. 11, 1995. Internet.

CARMONA ESTANGA, Pedro. "El protocolo Modificatorio del Acuerdo de Cartagena: negociación y características", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, mayo de 1988.

CHAVEZ GUTIERREZ, Fernando. "Las grandes empresas del comercio exterior de México, 1983-1994", en: *Comercio Exterior*, México, vol. 46, núm. 4, abril de 1996. Pp. 267-284.

FAIRLE REINOSO, Alan. "Crisis, integración y desarrollo en América Latina, la dinámica del Grupo Andino con el Mercosur en la década de 1980", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, agosto de 1993. Pp. 11-40

GUERRA-BORGES, Alfredo. "Las experiencias de la integración centroamericana. Algunas reflexiones", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 32, núm. 12, diciembre de 1982, pág. 1325-1331.

GUERRA-BORGES, Alfredo. "México integración hacia el sur", *Comercio Exterior*, México, vol. 43, núm. 2, febrero de 1996. Pp. 158-162.

GUERRA-BORGES, Alfredo. "Obsolescencia de los instrumentos centroamericanos de política industrial", vol. 30, núm. 1, *Comercio Exterior*, México, Bancomext, 1980, pp. 45-53

HELD, DAVID. "Democracy: from city-states to a cosmopolitan order?", *Political Studies*, XI, Special Issue, 1992.

HIRST, Mónica. "El Mercosur y las nuevas circunstancias para la integración", *Revista de la CEPAL*, Chile, núm. 45, abril de 1992. Pp. 19-31

KURI GAYTÁN, Armando. "La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, Vol. 49, núm. 12, diciembre de 1992. Pp. 1169-1172

LECUONA, Ramón. "Reforma estructural movimientos de capital y comercio exterior", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 46, núm. 2, febrero de 1996, pp. 87-101

NORIEGA MORALES, Guillermo. "Breve historia del Mercado Común Centroamericano y su situación y funcionamiento durante la crisis de la década de 1980.", *Integración Latinoamericana*, Argentina, INTAL, núm. 179, junio de 1992. Pp. 3-21

PARRA PEÑA, Isidro. "Catorce años después. Una evaluación del Grupo Andino", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 33, núm. 3, marzo de 1983. Pp. 268-274.

PARRA PEÑA, Isidro, "Dos trabajos sobre el Grupo Andino. De donde viene y hacia donde va", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 30, núm. 5, mayo de 1980, pp. 484-490.

REYES CHAVEZ, Mario. "La cooperación bilateral en América Latina y su relación e influencia en la consecución del proceso de integración regional", *Integración Latinoamericana*, Argentina,

INTAL, núm. 136-137, julio-agosto de 1988, pp. 3-42.

ROSAS GONZÁLEZ, Cristina. "Globalización y regionalismo: ¿procesos antagónicos o complementarios?", en *Relaciones Internacionales*, México, UNAM, FCPyS, núm. 71, julio-septiembre de 1996. Pp. 27-43.

SAXE-FERNÁNDEZ, John. "América Latina - Estados Unidos en la posguerra fría: apuntes estratégicos preliminares", en *Problemas del Desarrollo*, México, IIEc, UNAM, vol. XXIII, núm. 90, julio-septiembre de 1992.

SALAZAR, José Manuel. "El resurgimiento de la integración y el legado de Prebisch", *Revista de la CEPAL*, Chile, núm. 50, agosto de 1993. Pp. 21-40.

TIRONI, Ernesto. *Aspectos teóricos del comportamiento de corporaciones transnacionales en un proceso de integración*. Chile, CIEPLAN, Documento No. 48, septiembre de 1975.

VACCHINO, Juan Mario. "Esquemas latinoamericanos de integración: problemas y desarrollo.," *Pensamiento Latinoamericano*, España, núm. 15, enero-junio de 1989, pp. 57-83

VACCHINO, Juan Mario. "Momentos claves en la historia de la ALALC-ALADI", *Integración Latinoamericana.*, Argentina, INTAL, agosto de 1987. Pp. 26-38.

ZABLUDOVSKI, Gina. "El término 'globalización': algunos significados conceptuales y políticos", en *Relaciones Internacionales*, México, CRI, FCPyS, UNAM, NO. 71, julio-septiembre de 1996. Pp. 11-18

DOCUMENTOS

ACUERDO DE CARTAGENA, "Estado actual de la integración andina: crisis del proceso y sus características, JUN/di 961, 31 de enero de 1985".

ACUERDO ENTRE EL GRAN Y EU SOBRE COMERCIO E INVERSIÓN. Comunidad Andina. 1998.

ALADI. *Comportamiento del comercio exterior global e interregional durante 1997. Balance preliminar*. ALADI/SEC/di 1051/Rev.3. 10 de septiembre de 1998.

ALADI. *La inversión extranjera directa en los países de la ALADI y la República Dominicana*. ALADI/SEC/di 902.

BID, *Leyes de inversión extranjera, un estudio comparativo*.

CEPAL, *El pensamiento de la CEPAL*, Chile, Universitaria, 1969.

CEPAL, *Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: 1970-1990*. Volumen I: panorama regional, Chile, 1992, p.1. y United Nations Centre on Transnational Corporations, *World investment report, 1991. The Triad in foreign direct investment*, United Nations, New York, 1991.

CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1995*. Chile, ONU, CEPAL, 1995.

CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998*. Santiago de Chile, ONU, diciembre de 1998. LC/G.2042p.

Declaración de Santiago. Suscrita por los jefes de Estado y de Gobierno asistentes a la Segunda Cumbre de las Américas, celebrada en Santiago de Chile. www.cumbreamericas.org

Discurso del S.E. El presidente de la República de Chile, Don Eduardo Frei Ruiz-Tagle, en la clausura de la segunda cumbre de las Américas. Santiago de Chile, 19 de abril de 1998. Internet.

OEA, Unidad de Comercio. *Acuerdos sobre inversión en el Hemisferio occidental: un compendio*. SG/TU/WG.INV/DOC. 1 de mayo de 1997. Internet.

Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994., *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 39, edición especial, 1989.

Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000.

SELA. *América Latina y Estados Unidos: evolución de las relaciones económicas (1984-1985)*., México, Siglo XXI, SELA, 1986.

SELA. *Apertura Económica e Integración regional: mecanismos financieros de apoyo al comercio e inversión en América Latina y el Caribe*, XXI Reunión Ordinaria del Consejo latinoamericano, San Salvador, El Salvador, 10-13 de junio de 1995. SP/CL/XXI.O/Di Núm. 9. Pp. 32.

SELA. *El proceso de integración de América Latina y el Caribe. Avances recientes*. XXI Reunión ordinaria del Consejo Latinoamericano. San Salvador, El Salvador. 10 al 13 de julio de 1995. SP/CL/XXI.O/DT No. 29.

SELA. *El proceso de integración en América Latina y el Caribe. Avances Recientes*, Montevideo, Uruguay, 22 al 25 de octubre de 1996. SP/CL/XXII.O/Di Núm. 3. Pp. 20.

SELA. "El trato a la inversión extranjera. ¿Hacia normas internacionales?" en *Notas Estratégicas*, Núm. 24, julio de 1996.

SELA. *Financiamiento, flujos de capital intrarregional e deuda externa en América Latina y el Caribe.*, XXI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Montevideo, Uruguay, 22-25 de octubre de 1996.

SELA. *Identificación de oportunidades de nuevas inversiones directas hacia América Latina y el Caribe.*, XXI Reunión del Consejo Latinoamericano, San Salvador, El Salvador, 10 al 13 de julio de 1995, SP/CL/XXI.O/DT Núm. 44.

SELA. *Relaciones comerciales y financieras de Japón con América Latina y el Caribe*. XV Reunión de Cancilleres del Grupo de Río. Cochabamba, Bolivia 27 y 28 de mayo de 1996. SP/DS/DT. No. 3-96 Rev. 1

SELA. *Tendencias y opciones en la integración de AL y el Caribe*. ALADI/SEC/di 1029. 31 de octubre de 1997.

SERRA PUCHE, Jaime. "Las relaciones comerciales de México con el mundo", Discurso pronunciado durante la inauguración del Foro Nacional de Consulta sobre las relaciones del Mundo, México, 18 de abril de 1990.

SIECA, "El proceso de integración centroamericana: evaluación crítica de algunas experiencias", *Integración Latinoamericana*, Buenos Aires, Argentina, núm. 65, enero-febrero de 1982. Pág. 4.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Tratado de libre comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia y la República de Venezuela.

Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica.

VAILLANT, Marcel. Estudio de las relaciones comerciales ALADI-Canadá. ALADI/SIEC/Estudio 15. 27 de julio de 1998.

World Investment Report, 1996.

WTO, *Regionalism and the World Trading System*, Geneva, World Trade Organization, 1995. Pág. 16.

OTROS

ANTUNES, Antonio. (Secretario General de la ALADI). *Las perspectivas de las relaciones de los países de la ALADI con la Unión Europea*. Internet. ALADI.

ARPIAZU. Las tendencias de la IED en el comercio de los noventa. CEPAL. www.cepal.org.

BIRLE, Peter; Imbusch, Peter; y Wagner, Christoph. *Los empresarios y la integración regional en América Latina*. [Trad. Del Alemán de Sandra Carreras], Argentina. (Fotocopias).

CASANUEVA O., Héctor. (Director de Promoción de Exportaciones ProChile). *Chile: Integración y libre comercio*. Discurso pronunciado en el marco de: El Encuentro Internacional Globalización, América Latina y la II Cumbre de las Américas, organizada por FLACSO-Chile y la Universidad Internacional de Florida. Santiago, Chile 16 de abril de 1998. www.cumbreamericas.com

CEPAL. *Estrategia de las empresas transnacionales en Argentina*, Internet.

FRONTAURA, Víctor (Director general de la Secretaría General de la Comunidad Andina). *Evolución de las negociaciones entre la Comunidad Andina y el Mercosur*. Internet.

GELB, Jonathan. *Chile busca socios en Mercados del Sur*. Especial para El Nuevo Herald. Publicado el jueves 16 de abril de 1998 en EL Nuevo Herald. www.cumbreamerica.com

Organización de los Estados Americanos (OEA), Internet.

R. RAMÍREZ De La O. "El Tratado de libre comercio desde una perspectiva mexicana", (fotocopias), pág. 91.

ROBERTSON, David- *Dictionary of Politics*. London, Penguin Books, 1993. Pág. 326.

ROJAS ARAVENA, Francisco. (Director de FLACSO-Chile). *Perspectivas y Sugerencias del Debate*. Discurso pronunciado en El Encuentro Internacional Globalización, América Latina y la II Cumbre de las Américas, organizada por FLACSO-Chile conjuntamente con el Latin American Program de la Florida International University. 18 de abril de 1998. www.cumbreamerica.org

ROSAS PENSO, Juan F. Emb. "La integración regional y las relaciones CAN-MERCOSUR." Seminario *La Comunidad Andina y MERCOSUR de cara a la integración - ventajas y desafíos*. 26 de septiembre de 2000, Buenos Aires.

SAXE-FERNÁNDEZ, John. *Globalización: procesos de integración y desintegración*, fotocopias.