

00921  
5



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

"LOS IMPACTOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN AMÉRICA LATINA".

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES  
P R E S E N T A :  
LETICIA AMALIA CARROYO PELAEZ



ASESOR: PROF. ROBERTO PEÑA GUERRERO

CIUDAD UNIVERSITARIA, MÉXICO

MARZO, 2003.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

1



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

A mis abuelos

Sra. Catalina Álvarez y Sr. Ignacio Peláez, porque han sido a cada momento una gran lección de vida.

A mis padres

Sra. Amalia Peláez, porque me ha enseñado a luchar contra las adversidades y por sus incomparables cariño y amor los cuales me han motivado; y

Sr. Miguel Arroyo, por impulsarme a ser cada día mejor y porque lo amo.

A mis hermanos

Luis y Omar, por su gran cariño y amor y porque siempre persigan sus metas.

A mis entrañables amigos

Sergio y Claudique.

A las familias

Peláez Álvarez, Arroyo García, Luna Peláez y Fuentes.

A mis amigos y compañeros

instándolos a que nunca renuncien a sus sueños y anhelos:

Adán Arenas, Agustín Peñalosa, Alejandra León, Alejandra Parra, Carlos León, David Mendoza, Diana Arana, Enrique García, Karla Rocha, Kena Néquiz, Leslie Farias, Manuel Pasos, Marco Antonio Becerril, Marco Antonio Lopátegui, Mey Ling Lee, Omar Cárdenas, Patricia Ramírez, Rosa Elena Ortiz, Roberto Cabrera, Silvia Amador de Castro, Soni y Yamile Peregrina.

y

A mis abuelos

Sra. Elena García y Sr. Luis Martín Arroyo, que desde alguna parte me observan.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1-a

A Dios

por permitirme concluir una de las tantas etapas que existen en la vida y que me complementan.

Con profundo agradecimiento a mi Asesor y amigo

Profesor Roberto Peña Guerrero, por su tolerancia, tiempo dedicado y conocimientos aportados para la realización y conclusión de la presente investigación.

A mi Profesor y amigo

Andrés Ventosa, por su dedicación e inigualables carisma y optimismo.

A los Profesores

Alfredo Córbova Kuthy, María de los Ángeles Márquez y Teresa López, por sus sugerencias y puntualizaciones para la conclusión de esta investigación.

A Lic. Antonio García-Alonso S., Ing. Arturo Romo y Lic. Humberto Martínez, por proporcionarme las bases de lo que fue el inicio de mi experiencia laboral como egresada de la carrera de Relaciones Internacionales.

A Ing. María Elisa Galeana Serna, por impulsarme a cada momento en la conclusión de esta tesis.

A Lic. Gabriela Moreno y Lic. Salvador Monroy, por las facilidades otorgadas y tiempo.

A Roberto de la Isla, por su tiempo y dedicación para la realización de gráficas.

Y por supuesto, no podría dejar de mencionar y agradecer a la Máxima Casa de Estudios, Universidad Nacional Autónoma de México y Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, por permitirme ser un miembro de su comunidad.

# INDICE

Página

<b>Introducción</b>	<b>1</b>
<b>1. Estado y empresas transnacionales</b>	
1.1.El Estado ante el proceso de globalización	7
1.2.Enfoques teóricos para el estudio de las empresas transnacionales	22
1.3.Características y estrategias de las empresas transnacionales	40
<b>2. Regionalización e influencia de las empresas transnacionales en América Latina</b>	
2.1.Conformación de bloques y acceso de las empresas transnacionales en América Latina	56
2.2.Las empresas transnacionales latinoamericanas	68
2.3.Influencia de organismos internacionales: FMI, BM y CEPAL	77
<b>3. América Latina en el proceso de transnacionalización</b>	
3.1.Los procesos de privatizaciones, fusiones y adquisiciones	87
3.2.La Inversión Extranjera Directa Global	118
3.3.La Inversión Extranjera Directa en América Latina	122
<b>Conclusiones</b>	<b>149</b>
<b>Bibliografía y hemerografía</b>	<b>158</b>

1. <

## **Introducción**

Hoy en día el fenómeno de la globalización se contempla no sólo en los análisis sobre el funcionamiento del sistema mundial y de las relaciones internacionales, sino también en aquellos trabajos dedicados al estudio de países específicos o regiones del mundo. Desde las más variadas disciplinas y perspectivas teóricas, y para abordar los temas más diversos, se recurre al concepto de la globalización, cuyo uso pareciera ser condición obligada en el discurso de las ciencias sociales sobre la realidad contemporánea.

La globalización es un proceso histórico que ha alcanzado en la actualidad su consolidación. Un proceso que implica la aparición de una verdadera economía mundial. Un proceso que se ha venido acompañando de nuevas instituciones internacionales. Un proceso contradictorio que incluye tanto fuerzas de integración como fuerzas de fragmentación.

Más que hacer una lista de los aspectos a favor o en contra sobre la globalización, y de manera más específica sobre la relevancia de las empresas transnacionales (ET) dentro de ésta, lo que se pretende destacar es que dichos aspectos son muchos y que los desacuerdos son muy profundos. Si bien los debates responden a lo variado y complejo de las tendencias asociadas a la globalización y a las profundas transformaciones que se están desplegando en el escenario mundial, las distintas perspectivas teóricas buscan identificar el sentido profundo de la globalización y el abanico de consecuencias que de ésta se desprenden para los distintos países que integran el planeta. Además, los debates nos permitirán precisar si la incursión de las ET en la región latinoamericana, principalmente en los países como México, Brasil, Chile y Argentina, es benéfica o no para alcanzar el desarrollo regional.

Los enfoques teóricos entorno a las ET recogen tendencias que continúan involucrando de manera directa al Estado. Dichos enfoques son los que, además de permitir mostrar el importante papel que continúa teniendo el Estado, dan la pauta para explicar los cambios mundiales y, al mismo tiempo, comprender la interrelación que se da entre las ET y los Estados.

En el contexto de la globalización y transnacionalización, la teoría general de sistemas, ha ocupado un lugar preponderante, ya que: ve al mundo como un todo con tendencia a la interdependencia negociada; privilegia al Estado como el actor por excelencia en el sistema mundial; observa la lucha entre el Estado-nación y el Estado libre-empresa; contempla a los organismos internacionales del sistema mundial destinados a realizar tareas que el Estado no puede realizar por sí sólo; y observa la reducción de la soberanía

en el ámbito internacional. Dicha teoría observa una disminución de la soberanía del Estado en el entorno mundial, pero en ningún momento la ve quebrantada o amenazada por las ET.

En el ámbito de la globalización económica, ya que no estamos ante un proceso únicamente económico sino también político, social e incluso cultural, existe un conjunto de tendencias que se han acentuado en años recientes. La movilidad de las mercancías y, sobre todo, de los capitales, así como los elevados niveles de interpenetración en las economías nacionales por las ET, son algunas de las principales tendencias constitutivas de dicho proceso, porque reflejan cambios profundos en las relaciones económicas internacionales, bajo las cuales se desenvuelven la producción, la circulación de los capitales y el financiamiento.

El tema de las ET reviste gran importancia, ya que han sido éstas las que han presionado para que los Estados transformen sus políticas económicas y, por ende, sus políticas sociales, e incluso culturales, lo que afecta de manera directa a las sociedades del mundo entero. Cabe señalar que en el presente estudio solo serán abordados los aspectos económico-políticos.

Las ET, con su dinamismo y poder económico, afectan las capacidades y eficiencias operativas de los países en desarrollo, pero también las que, de alguna manera, contribuyen o han contribuido a la "transferencia de tecnología", la cual, en parte, ha permitido que las empresas de los países menos desarrollados se "modernicen".

El potencial económico de las ET, las convierte en los agentes centrales de la asignación de recursos a nivel internacional. Incluso sus ingresos económicos llegan a superar el potencial económico de muchos Estados. Es por eso que se les debe considerar como parte activa para promover el desarrollo económico de una nación.

El tema de las ET es de tal relevancia en la actualidad, que obligan a pensar en una línea de investigación permanente en la disciplina de Relaciones Internacionales. El carácter multidisciplinario de dicha línea de investigación hace necesaria la creación y adaptación de nuevas ideas que permitan explicar el innovador fenómeno de la transnacionalización, que en la actualidad predomina en algunas disciplinas de las ciencias sociales, como es el caso de la de Relaciones Internacionales.

A fines de los años cuarenta, con la consolidación de la hegemonía estadounidense y la negociación internacional centrada en Bretton Woods, se recompuso el espacio

económico internacional y se reactivaron los motores exógenos<sup>1</sup>, gracias a lo cual el crecimiento del comercio internacional no tardó en exceder al crecimiento de la producción mundial. Dicha transformación abrió la puerta a una nueva etapa de globalización, que gradualmente reconfiguró las relaciones internacionales, minando las atribuciones que poseían los gobiernos para regular su espacio interno.

A partir de los años cincuenta se produjo una nivelación de los planos tecnológicos entre los países desarrollados, que es la base de la convergencia del ingreso per cápita y de la productividad laboral característicos de la posguerra, con lo cual se expresa la difusión del paradigma basado en la producción en serie del "fordismo". Una consecuencia de ello es la uniformación del ciclo económico y con ello la aparición de efectos más o menos instantáneos producidos por el agotamiento de la onda larga ascendente, visibles a fines de los años setenta.<sup>2</sup> A partir de ese momento, los efectos tanto positivos como negativos se incrementaron, produciéndose una fuerte transferencia de capacidad productiva a nivel internacional, que se convirtió en el factor determinante de la reconfiguración del espacio económico.

Con base a lo anterior, se observa que el surgimiento del proceso de globalización consiste en una serie de cambios generales que recogen tendencias largas y profundas que emanan del orden capitalista internacional. Cambios que ofrecen nuevas oportunidades para el futuro, pero que al mismo tiempo ponen en cuestión la relevancia de muchas de las políticas que actualmente dan estructura a la vida económica, política y social de países en desarrollo, como los latinoamericanos. De aquí es precisamente que se derivan algunos de los impactos positivos más notables respecto al tema de las ET, ya que la transferencia de tecnología continúa considerándose tema sustancial para alcanzar el desarrollo regional. En este sentido, la ola actual de la globalización es, al mismo tiempo, causa y consecuencia no sólo de cambios tecnológicos sino también políticos que ocurren en todo el mundo.

Los países que muestran buenos rendimientos, invierten en su desarrollo, lo cual apoya todavía más su crecimiento, mientras que los países que muestran bajos rendimientos no tienen los recursos para mejorar su inversión en la educación y en muchos otros sectores como en la salud o el empleo, y se quedan aún más atrasados en la economía global, debido a la falta de tecnología y mecanismos adecuados.

---

<sup>1</sup> Motores exógenos son aquellos que operan a partir del mercado mundial y el sistema internacional de Estados.

<sup>2</sup> Miguel Angel Rivera. La globalización y regionalización del capitalismo, en *Empresas Mexicanas ante la Globalización*, Jorge Basave, (comp.), Ed. UNAM-Porrúa, México, 2000, p. 54.



La globalización ha empujado de distintas maneras, y en distintos niveles, a la formación de nuevos sujetos y, por lo tanto, de nuevas agrupaciones y fuerzas políticas. Sin embargo, un punto relevante, es que la globalización y, por consiguiente, las ET no sólo tienen aspectos negativos, sino también positivos. La CEPAL afirma de manera muy clara que " la fuerte expansión de los diversos sectores se transformó y convirtió en el motor de crecimiento para América Latina, impulsado por los enormes ingresos de inversión extranjera directa (IED) y las ET; ha surgido modernización en los sectores; diversificación en los sectores; mejoramiento de la calidad; mejoramiento de la competitividad sistémica de los países, y de manera muy particular, en el sector telecomunicaciones, una extensión de la cobertura."<sup>3</sup> Sin duda alguna esto ha conducido a que los empresarios latinoamericanos comiencen a ser impulsados hacia una competencia en sus mercancías y ha procurado que sus empresas se transnacionalicen.

No existe duda de que la globalización, en el ámbito económico, no sólo se refiere a cuestiones de capitales o empresariales sino a todo lo que dichos aspectos involucran; es decir: comercio, inversión, división internacional del trabajo, tecnología, comunicaciones, transportes, intercambios financieros, fuerza de trabajo, cooperación económica y cultura organizacional. Debido a esta tendencia, la globalización económica en manos de empresarios obliga a pensar en la globalización del poder entorno a las ET.

El proceso de globalización está teniendo consecuencias amenazantes, de manera particular en el empleo, la salud, la educación, la democracia y las culturas nacionales en el inicio del siglo XXI. Sin embargo, no se puede dejar de lado que abre oportunidades para erradicar estos males, siempre y cuando se tenga una adecuada regulación para la incursión de las ET en la región latinoamericana. La principal tarea que enfrenta la humanidad hoy en día es luchar porque la globalización económica se convierta en la globalización del desarrollo, en especial de las sociedades más desprotegidas.

El crecimiento de las ET se ha traducido para los países en desarrollo huéspedes en la cancelación de iniciativas de crecimiento propio. Esto genera una mayor vulnerabilidad de los países en desarrollado, que además se convierten en dependientes de las ET, porque precisan de su existencia para mantener una economía no de desarrollo sino de subsistencia en la mayoría de los casos.

---

<sup>3</sup> CEPAL. La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Informe 2000. Santiago, p. 79.

Es un hecho que con la presencia y dinamismo de las ET, el Estado se ve cada vez más afectado, ya que éstas elaboran estrategias de crecimiento que favorecen su propio desarrollo y poderío, y disminuye el del Estado, de manera tal que la pérdida de soberanía se convierte en incapacidad para solucionar problemas internos, no sólo en materia económica, sino también política y social. Sin embargo, si existiese una adecuación, regulación y saneamiento en las bases económicas, políticas y sociales que cuenta el Estado, el arribo de las ET no sería tan fatalista.

Como manifestación de la internacionalización de la política económica, la implementación del llamado Consenso de Washington<sup>4</sup> en todos los países de la región latinoamericana ha significado una "subrogación" de la política social al ámbito económico, una visión economicista que ha relegado a los ministerios responsables de la política social a mera comparsa de la política económica, olvidando la necesaria articulación de ambas políticas para el logro de sociedades más justas y equitativas. Además, el sistema de mercado tiende a generar una creciente desigualdad, excluyendo a muchos de la participación plena.

Las ET son generadoras de desempleo, ya que debido al desarrollo tecnológico, dichas empresas simplifican el proceso productivo y disminuyen su inversión en mano de obra con el objeto de incrementar sus ganancias. Los efectos de la globalización y, por consiguiente, de la transnacionalización, han acarreado hasta el momento el aumento de las tasas de desempleo a nivel mundial y un desequilibrio económico del cual ni los países desarrollados se han podido salvar.

La hipótesis general que sustentamos en la presente investigación es que: la etapa actual de la globalización económica marca la hegemonía de las ET. En este contexto las ET han aumentado considerablemente su presencia en la región latinoamericana, consolidando su inserción en el sector manufacturero e incrementando su participación en las exportaciones regionales. Como las ET son generadoras del vertiginoso avance tecnológico, éste les proporciona la capacidad de colocarse a la cabeza de las empresas nacionales, en cuanto a ventas y expansión de mercados. Por ello, la entrada de las ET en América Latina ha provocado, por un lado, un dinamismo en los mercados locales, pero, por otro lado, la afectación de las ET, que en su mayoría carecen de estándares internacionales de competitividad.

---

<sup>4</sup> El Consenso de Washington, tiene diez componentes: disciplina fiscal, tasas de cambio (unificación y fijación en un nivel competitivo), apertura comercial, apertura financiera, reforma fiscal, reorientación de las prioridades del gasto público de áreas "políticamente sensibles" a "áreas de rentabilidad económica", inversión extranjera directa (eliminación de barreras), privatizaciones, desregulación y derecho a la propiedad.

Los objetivos del presente estudio son: analizar los impactos, positivos y negativos, ocasionados por las ET en América Latina; identificar las estrategias de inserción de estas empresas en la región, y detectar las transformaciones que ha sufrido el Estado latinoamericano ante el proceso de transnacionalización de sus economías.

El trabajo se divide en tres partes. En el primer apartado, se analizan las transformaciones que ha sufrido el Estado ante el proceso de globalización, así como los enfoques teóricos y conceptuales sobre las ET.

El segundo apartado se refiere al proceso de regionalización y el acceso de las ET a América Latina. Hace referencia a las empresas latinoamericanas que han logrado transnacionalizarse; así como a la postura que han mantenido diversos organismos internacionales respecto a las ET.

En el tercer apartado, se concentra la información estadística sobre los procesos de privatizaciones, fusiones y adquisiciones, así como, de la inversión extranjera directa (IED) y, las 100 mayores ET que se han establecido en la región latinoamericana.

## 1. Estado y empresas transnacionales

### 1.1. El Estado ante el proceso de globalización

Antes de referirse a la función que tiene el Estado ante el proceso de globalización, es necesario hacer alusión a las características del Estado en la etapa moderna. Ello permitirá un mejor entendimiento del rol que posee éste ante tal proceso y el por qué se debe prestar atención al buen funcionamiento que debe tener en su calidad de interventor. De acuerdo con José Luis Ayala, "el Estado es la creación institucional más importante de la modernización. Es difícil pensar el grado de sofisticación económica y la complejidad social e institucional de las economías contemporáneas sin el papel del Estado. El desarrollo económico no sólo depende de las transacciones económicas en el mercado y el sector privado, sino también de los bienes y servicios, de las leyes y normas, de la educación, el bienestar social, y de la infraestructura que son proporcionados por el Estado".<sup>5</sup>

El Estado es una organización económica, pero también una estructura institucional generadora de reglas. En este sentido, es una más de las instituciones involucradas en la economía, aunque ciertamente decisiva. El papel del Estado no depende sólo de la lógica de las reglas económicas, -como en el caso de muchas instituciones mercantiles-, sino también de factores extraeconómicos.<sup>6</sup> Los aspectos económicos y extraeconómicos son considerados aquellos que tienen que ver con las preferencias de los consumidores, por el ahorro y el consumo, y las decisiones de los productores sobre la asignación de recursos para la inversión.<sup>7</sup>

En las relaciones internacionales, el Estado es un actor de primera importancia; Merle afirma que el Estado es el actor central por excelencia, ya que es la entidad más importante con personalidad jurídica reconocida en el sistema mundial, y al mismo tiempo, sujeto y objeto del derecho internacional.<sup>8</sup>

Los Estados son iguales ante el derecho, pero desiguales no sólo por su tamaño sino también por el volumen y la estructura cualitativa de su población, por sus recursos y capacidad tecnológica, por su grado de dependencia con respecto al mundo exterior, por su situación geográfica y finalmente por su capacidad militar y política. Debido a la combinación de estas variables, es que se establece una jerarquía en cuanto a la

---

<sup>5</sup> Cfr. José Luis Ayala. *Límites del Mercado, Límites del Estado. Ensayos sobre Economía Política del Estado*. INAP, México, 1991, Introducción.

<sup>6</sup> *Ibid.* p. 13.

<sup>7</sup> *Ibidem.*

<sup>8</sup> Cfr. Marcel Merle. *Sociología de las Relaciones Internacionales*, Ed. Alianza Universidad, Madrid, 1991, p. 334.

capacidad de acción y de intervención de los Estados en el escenario internacional. A partir de esos criterios, los analistas construyen tipologías de poder en las cuales se ubican regularmente a los países latinoamericanos en los últimos lugares de la jerarquía mundial.<sup>9</sup>

Como ya se mencionó, los Estados se diferencian por sus regímenes políticos y económicos, pero también por la ideología dominante, por su comportamiento frente a los países extranjeros, por la elección o rechazo de alianzas, etc. Sin duda, la integración de dichas variables es necesaria para buscar correlaciones entre los factores y los comportamientos estatales. Merle afirma que no se puede verificar la teoría del agotamiento del Estado, y critica a los autores que lo presentan como obsoleto, como una ficción o una supervivencia histórica condenada a desaparecer. De igual forma, señala que "negar la existencia de los Estados o la influencia que sus gobiernos ejercen en las relaciones internacionales equivaldría a negar la evidencia".<sup>10</sup>

Por su parte, Esser se refiere al proceso de globalización y a sus efectos sobre la libertad de acción del Estado-nación, afirmando que tales efectos tienden a ser exagerados. Si bien se reconoce que la globalización de los mercados de capitales y bienes restringe la libertad de acción del Estado nacional, el mismo proceso obliga a los actores nacionales a enfrentar el reto de pensar y actuar en dimensiones globales. Además, la globalización, la regionalización, la reforma del Estado y la localización de las ET se refuerzan mutuamente.<sup>11</sup>

Respecto a la función de apoyo que el Estado tiene para la implementación del proceso globalizador, Petrella advierte que para ello se necesita: 1) cubrir los costos de la infraestructura básica financiando la investigación y los sistemas de capacitación, y promover los mecanismos para la divulgación de la información técnica y científica; 2) incentivar impositivamente la investigación y el desarrollo industrial y las investigaciones tecnológicas; 3) garantizar la estabilidad de las empresas nacionales mediante una política que incentive su localización adecuada a los mercados, así como contribuir con el desarrollo de infraestructura de comunicaciones y transportes requeridas para su producción, y finalmente, 4) proporcionar apoyo y asistencia reguladora especializada para las áreas: comercial, diplomática y política para el

<sup>9</sup> Cfr. Jorge Rosales. Página consultada el 13 de octubre de 2000. Los Actores de la Transnacionalización y el Regionalismo, documento electrónico: ([http://redem.buap.mx/Se\\_Rosales](http://redem.buap.mx/Se_Rosales)), p. 25.

<sup>10</sup> Merle., op. cit. pp. 345-347.

<sup>11</sup> Cfr. Klaus Esser. Competencia Global y Libertad de Acción Nacional, Ed. Nueva Sociedad, Caracas, 1999, p. 11.

establecimiento de sus actividades y para insertarse en mejores condiciones al mercado internacional.<sup>12</sup>

Lo anterior no sólo tiene correlación para las funciones fundamentales del Estado, sino también para incentivar a las empresas nacionales para que adquieran calidad en sus medios productivos y sean competitivas ante las ET.

De tal forma, "el Estado-nación es el eje y punto cardinal de nuestro sistema de coordinación política".<sup>13</sup> Como señala Esser, "el Estado seguirá siendo la fuerza configuradora más importante en el tiempo previsible porque: 1) es el lugar del beneficio social e interés público, porque el Estado está ubicado más allá del mercado. Un Estado que no es capaz de ofrecer seguridad jurídica ni la imposición del derecho en todo su territorio no es una institución aceptable para los sectores económicos ni para la sociedad en su conjunto; 2) el Estado nacional continuará siendo la comunidad solidaria con potencial de redistribución más importante y, frecuentemente, única para los pobres; 3) sólo un Estado fuerte y eficiente puede contribuir eficientemente, por medio de la educación y la capacitación, a la formación de un potencial de mano de obra; 4) la división parcial de la soberanía se ha convertido en una condición importante para la movilización de la libertad de acción a nivel subestatal, estatal y supraestatal, puesto que aumenta la calidad del entorno y mejora la ventaja competitiva nacional; 5) sólo el Estado nacional puede instrumentar el concepto de "competitividad sistémica", el cual demanda la reformulación de todas las políticas, sobre todo de aquellas que en el pasado, sirvieron unilateral o incluso exclusivamente para la distribución".<sup>14</sup>

Respecto al papel intervencionista del Estado, cabe mencionar que "las intervenciones tradicionales, y con mayor razón las modernas, han requerido por una parte, de una alta centralización y, de considerables recursos y de un uso intenso de los instrumentos disponibles. Por otra han necesitado de un manejo corporativo importante de las demandas y presiones sociales. Las políticas intervencionistas han sido una fuerza motivacional relevante para la sociedad y la burocracia, en el logro, no sólo de los objetivos estatales, sino en general, de la modernización del desarrollo".<sup>15</sup>

---

<sup>12</sup> Cfr. Ricardo Petrella. "Mundialización e Internacionalización: La Dinámica de Orden Mundial Emergente", en *Vientos del Sur*, No. 10, México, 1997, p. 54.

<sup>13</sup> Cfr. Dirk Messner. "La Transformación del Estado y la Política en el Proceso de Globalización", en *Nueva Sociedad*, No. 163, Caracas, 1999, p. 72.

<sup>14</sup> Esser., op. cit., p. 25.

<sup>15</sup> Ayala., op. cit. p. 53.

Los factores tales como: el diseño de estrategias de crecimiento económico, entre los que se pueden mencionar los objetivos de integración; la definición de las prioridades e intereses nacionales y la promoción de programas de fomento industrial; de modernización tecnológica; de reforma educativa, etc., son sumamente determinantes para la creación y buen funcionamiento del Estado interventor.

En el marco del Estado interventor, las empresas, ya sean medianas o pequeñas, y que decir de los grandes conglomerados industriales, tienen en sus manos un papel fundamental para que se gese el desarrollo económico de los países. Es decir, los promotores de la modernización económica normalmente insisten en que los empresarios deben incorporarse al esfuerzo por desarrollar la economía nacional y/o regional. Por ello, debe existir una correlación entre los sectores público y privado para un mejor resultado de las políticas económicas para cada país. En este sentido, desde el punto de vista neoliberal, no habría entonces contradicción entre el Estado y los empresarios, debido a que juntos encauzarían y coordinarían los esfuerzos públicos y privados.

En este tenor, hay que considerar relevante la postura que mantiene Foxley al respecto. Este autor afirma que el Estado "es el que mejor puede poner a disposición de los empresarios innovadores, el crédito de largo plazo, el conocimiento tecnológico, el acceso a nuevos mercados externos y los programas de capacitación de la fuerza de trabajo requeridos para llevar a la práctica los programas de modernización acordados en el sector privado".<sup>16</sup>

De este modo, el rol del Estado como "agencia de economía política mundial"<sup>17</sup> se centra en la provisión de un marco estable para la operación del sector privado,<sup>18</sup> por lo que en reciprocidad con tales apoyos, "se ha demostrado que la mayoría de los empresarios latinoamericanos se manifiestan a favor de un Estado ordenador del mercado y orientador de las prioridades futuras. Incluso, es significativo el número de empresarios que consideran positivamente que el Estado neoliberal desempeñe un rol planificador u orientador de las actividades privadas".<sup>19</sup>

---

<sup>16</sup> Cfr. Alejandro Foxley, Chile y su Futuro. Un País Posible. Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, Santiago, 1987, p. 148.

<sup>17</sup> Cfr. Octavio Ianni. La sociedad global, Ed. Siglo XXI, México, 1998, p. 58.

<sup>18</sup> Cfr. Jorge Desormeaux "El papel del Sector Externo en la Estrategia", en Larrain, Felipe, Desarrollo Económico en Democracia, Ediciones Universidad Católica de Chile, Santiago, 1996, p. 281.

<sup>19</sup> Foxley, op. cit., p. 148.

Se puede ver que, para una nueva faceta de Estado, se necesita una nueva forma de dominación, un cambio de instrumentos superestructurales para ejercerla, capaz de gestionar los terrenos abandonados por la superestructura intergubernamental.<sup>20</sup> Para ello se propone que, en el análisis del sistema mundial, el Estado no deje de considerarse como el actor único o exclusivo de las relaciones internacionales. A mi juicio, esto podría ayudar a hacer frente a los desafíos que tiene el Estado respecto a las fuerzas transnacionales, el cual ha manifestado por diversos factores negativos, una progresiva pérdida de su capacidad para lograr una plena autonomía nacional. De ello se deriva que sea igualmente importante observar las interacciones entre los factores externos e internos, entre los actores públicos y privados de cada país, y entre estos, como ya se mencionó, las grandes ET.

También es necesario no dejar de lado los instrumentos que los Estados utilizan para mantener su funcionalidad en el marco de la economía globalizada y en qué medida la política económica externa está en función de la equidad y de las necesidades —con especial particularidad—, del desarrollo latinoamericano.<sup>21</sup>

El Estado a nivel mundial ha tenido grandes transformaciones debido al proceso de globalización. Dicho proceso no sólo se ha reflejado en los ámbitos económico-financieros, sino también en lo político. Esto sin duda se revierte hacia las funciones centrales del Estado de manera negativa, ya que la volatilidad en lo que respecta al ámbito financiero ha sido un factor importante para todas las economías del mundo, pero para algunos de manera positiva y para otros de manera negativa.

En lo económico existen factores de transformación tales como la descentralización, las privatizaciones, las fusiones y las adquisiciones que son las que conllevan a que se adelgace todavía más el Estado. Respecto a la descentralización, se puede decir que es ésta la que "propone crear estructuras alternativas que alojan a las grandes masas burocráticas que trabajan bajo el nuevo esquema y que funcionen de una manera más eficiente ante las necesidades actuales".<sup>22</sup> En este sentido, parece absurdo que mientras el proceso de globalización se desarrolla en el mundo, al interior de los países se observan acciones con las tendencias mencionadas en el párrafo anterior que responden a las

---

<sup>20</sup> Cfr. Javier Martínez. "Globalización: Elementos para el Debate", en Estay, Jaime, Girón, Alicia y Martínez, Osvaldo, *La Globalización de la Economía Mundial, Principales Dimensiones en el Umbral del Siglo XXI*, Ed. UNAM, Porrúa, México, 1999, p. 54.

<sup>21</sup> Cfr. Oscar Ugarteche. *El Falso Dilema, América Latina en la Economía Global*, Ed. Nueva Sociedad, Caracas, 1997, p. 37.

<sup>22</sup> Cfr. Hernando Gómez. *The Limits of the Global Village. Globalization, Nations and the State*, United Nations University Press, World Institute for Development Economics Research, Helsinki, Finland, 1997, p. 29.



necesidades de la globalización, ya que existen autores que plantean la existencia de una "economía difusa", la cual consiste en estructuras industriales que incorporan procesos de deslocalización, desconcentración y descentralización, y los cuales representan también una revolución que ha influido en la esfera productiva desde el siguiente punto de vista: el desplazamiento de las economías de escala (basadas en el modelo fordista) desde la fase de ensamblado final del producto a las fases de fabricación de partes y componentes, -profundizando la flexibilidad de respuesta industrial frente a variaciones de la demanda y la fabricación por sistemas, tales como CAD, CAM, FIM (Computer Assisted Design, Computer Assisted Manufacturing y Flexible Integrated Manufacturing)-, hace posible la evolución de piezas en diferentes sitios de un país o del mundo para ser ensambladas en cadenas de montaje vinculadas directamente a los mercados finales. Con ello se separan especialmente las distintas unidades productivas y rentabilidad de cada localización.<sup>23</sup>

Este párrafo permite mostrar la forma en que la descentralización es relacionada con el proceso de globalización no sólo en lo concerniente al Estado sino en el resto de los demás ámbitos que conforman al sistema mundial. De igual forma estas transformaciones se realizan en el aspecto político. Al mismo tiempo, este desplazamiento de las economías de escala es formado por la coexistencia de una alta concentración de la propiedad y el poder económico que es transformado en grandes conglomerados, así como por un modelo de acentuada descentralización en la producción donde el espacio deja de ser un obstáculo para la acumulación, presentando al Estado intervencionista como un elemento agotado, y obligándolo a plantear una nueva función que responda a las necesidades y exigencias que se le van presentando.<sup>24</sup>

Para referirse de manera más detallada al tema de la descentralización se puede decir que ésta, ha sido vista desde hace algún tiempo como una promesa ya que es una posible estrategia para la reforma del Estado. Sin embargo, "la descentralización ofrece la posibilidad de combatir la pobreza así como de promover la inclusión social por lo que frecuentemente se adopta como iniciativa clave en los esfuerzos del cambio institucional". Al mismo tiempo, la descentralización es un proceso complejo y altamente político con el que se intenta manejar la complejidad de las sociedades modernas que no llega, automáticamente, a tener los resultados deseados, sino que puede agregar otro nivel de complejidad a sociedades ya de por sí complicadas -como lo son las latinoamericanas-, e incluso, empeorar las situaciones que se buscaban mejorar.<sup>25</sup>

---

<sup>23</sup> *Ibid.*, p. 7.

<sup>24</sup> *Ibidem.*

<sup>25</sup> Cfr. Suman Bhattacharjee. *Infancia y Política Social*, UNICEF-UAM, México, 1999, p. 71.

Precisamente porque la descentralización es un proceso que más que nada tiene que ver con factores sociales y políticos, y no tanto económicos, no prevé conflictos en este ámbito. No se puede pensar en recurrir a tal proceso de transformación para algunos elementos que conforman el Estado, ya que esto equivaldría a que pudieran surgir más fallas en los sistemas económicos (fallas de mercado), y políticos del Estado. Sin embargo no se puede olvidar en que muchas ocasiones, el buen o mal funcionamiento de cualquiera de estos tres factores, -es decir, o los sociales, o los políticos o los económicos-, cuando están relacionados entre sí, ya sea uno u otro se ven afectados.

A este respecto surgen dos enfoques sobre la descentralización. El primero percibe a la descentralización "como el "Caballo de Troya" que penetra el aparato estatal y abre paso para el libre flujo de capital al interior del país. Muchas ocasiones se pretende llevar acabo una descentralización administrativa pero no de gastos públicos, por lo cual la iniciativa se convierte en un instrumento de administración pública para el manejo de conflictos. Este esquema transfiere los problemas a las regiones y los municipios sin los recursos necesarios para resolverlos. Como resultado se diversifican los polos de poder y no quedan autoridades únicas y consolidadas, por lo que se crea una complejidad aún mayor en sociedades ya de por sí problemáticas".<sup>26</sup>

Con esto se puede percibir que la descentralización es un proceso de transformación para el Estado un tanto negativo, ya que no pueden ni deben ser expuestas las políticas económicas ya establecidas en él, y esperar que exista o no un funcionamiento en el curso de esta transformación, ya que esto sería traducido como en un doble riesgo para un determinado país.

El segundo enfoque afirma que la descentralización se puede concebir como un proceso de regionalización íntimamente vinculado con el desarrollo. En este sentido, la descentralización puede enfrentar las crisis económicas con soluciones que surgen no de las ET, sino de la inversión en el desarrollo local, a través de la creación de empleos, capacitación, el desarrollo de la infraestructura local, etc. En este sentido se afirma pues que la descentralización debiera servir para abrir caminos nuevos al desarrollo económico, político y social. Sin duda, ésta se aprueba y afirma en la participación social, la mayor democracia y el buen gobierno: esas son algunas de sus promesas.<sup>27</sup>

En algunos países como Gran Bretaña, Suecia, los Países Bajos y Estados Unidos se ha promovido la política de la descentralización. Sin embargo considero que no siempre se

---

<sup>26</sup> Ibid., p. 72.

<sup>27</sup> Ibidem.

pueden transferir y acarrear políticas de otros países debido a que nuestras necesidades y realidades son otras. Con lo anteriormente expuesto, está de más mencionar que en la práctica, existen desigualdades entre los países, porque la descentralización tiene ya hasta formulada una teoría, la cual ha sido puesta en marcha en gran parte de esos países desarrollados. Lo que sí hay que destacar es que no se puede comparar esta práctica, debido a que los países en desarrollo —como ya se mencionó—, carecen de ciertos aspectos que los países desarrollados sí tienen y que son los que les permiten llevar a cabo descentralizaciones exitosas en sus aspectos económicos, políticos y sociales.

En el caso de los países latinoamericanos, por dar una aproximación más certera, no sucede lo mismo porque desafortunadamente aún no existen modelos económicos, políticos y sociales —entre sí vinculados— que estén adecuadamente terminados o bien estructurados.

Prosiguiendo con otros tipos de transformaciones que ha tenido el Estado durante las últimas décadas se puede mencionar que debido a las tendencias económicas internacionales, han surgido dos posturas referentes al Estado. Una es la globalista (o neoliberalista), la cual considera al Estado en vías de extinción, y la aislacionista, estatista o tradicionalista, que por el contrario observa al Estado como una entidad importante que es y debe seguir siendo parte activa del sistema.

Se sabe que normalmente los políticos eran quienes se encargaban de las tareas estatales. Sin embargo las transformaciones que se han ido presentando en los procesos, han causado un desmembramiento en el Estado con sus demás funciones propias y también han dado paso a que los lugares que ocupaban los políticos fueran ocupados por los llamados "tecnócratas", quienes como es conocido, poseen ambiciones y objetivos sustancialmente distintos a los de los primeros. Pero este punto también será mencionado en líneas posteriores.

Con ello es como se puede constatar que "se produce un movimiento contradictorio: mientras que la globalización crea problemas sociales, económicos, ecológicos y de entidad que son en su esencia políticos y cuya solución es reclamada por los ciudadanos al sistema político, socava las bases del mismo incapacitándolo para resolverlos".<sup>28</sup>

La ruptura que sufre el Estado actualmente puede explicarse de diferentes formas. Entre estas se encuentra una idea que plantea que "el proceso de globalización en las últimas décadas entre crecientemente en conflicto con la forma de organización del Estado

---

<sup>28</sup> Gómez., op., cit., p. 7.

territorialista de la política",<sup>29</sup> ya que este elemento característico del Estado no responde favorablemente a los intereses del funcionamiento del mundo actual lo que hace que el Estado vaya quedando obsoleto, ya que como se había dicho, el Estado puede dejar de ser operable debido a sus características como de tamaño. Sin embargo hay ocasiones en que los Estados son tan pequeños y carecen de ciertos aspectos que es imposible controlar factores externos como el flujo de capital internacional. Esto conlleva a pensar que el Estado tradicional puede ser sustituido por estructuras más eficientes —desde el punto de vista del proceso de globalización—, lo que representaría una redistribución de la autoridad. Esto sin duda afectaría directamente en las cuestiones estatales.

Un aspecto fundamental que hay que considerar también es que la pérdida de la soberanía de un Estado es un elemento clave para que por una parte, se manifiesten tensiones y conflictos con otros actores protagónicos que provienen del exterior, como lo son en este caso las ET, ya que una vez que incursionan en un determinado país, y más si éste es considerado como emergente, atacan la administración y las políticas del Estado. Es decir, pueden ser atacadas desde las ramificaciones fiscales, monetarias, hasta las políticas. Una vez que se resquebraja la soberanía de una nación se procede a un deterioro mucho más profundo del Estado.

En este sentido Gómez Buendía afirma que la pérdida de la soberanía de una nación debe ser vista desde tres aspectos: a) los Estados-nación nunca han sido soberanos ante el capital internacional; b) los Estados conservan cierta iniciativa al seleccionar sus estrategias microeconómicas, y especialmente si eligen coordinar entre ellos, y c) algunos Estados se encuentran con más posibilidades que otros para hacerle frente al capital globalizado.<sup>30</sup>

Debido a que las ET se encuentran controlando los mercados mundiales, es como surge la aseveración de que hoy en día ningún país puede estar exento para atraer inversión extranjera. Sin embargo considero que a pesar de esto, las ET necesitan del Estado para ordenar, poseer infraestructura (por que aún se encuentra en manos de los gobiernos) y una serie de apoyos económicos directos e indirectos que sólo el Estado debiera otorgar. También cabe mencionar que con el hecho de atraer inversión extranjera se piense que ello es un factor negativo para los países, ya que hay evidencias de que la IED puede llegar a ser necesaria y benéfica para sanear los flujos económicos y de capitales de ciertas regiones, y producir empleos.

---

<sup>29</sup> Cfr. Sonntag Heinz. "Lo Global, lo Local, lo Híbrido. Aproximaciones a una Discusión que Comienza", en documentos de debate, No. 6, UNESCO, Caracas, 1995. p. 5.

<sup>30</sup> Gómez., op. cit., p. 26.

Como se ha podido observar, la postura del Estado no puede ser ignorada, ya que a través de la historia, ha sido la entidad que se encarga de regular, coordinar y dar estabilidad al sistema en su totalidad, con base en una enorme multiplicidad de factores culturales, económicos, financieros, políticos, tecnológicos, etc. Ello sin duda conduce a causar efectos negativos para la conformación y funcionamiento de las sociedades y a la vez, muestra efectos sobre el Estado.

De esto también se ha derivado que surjan grupos que influyen en los aspectos políticos y sociales del Estado. De manera muy especial me refiero a grupos que alrededor de dos o tres décadas han mantenido una participación muy activa referente a las funciones del Estado y la sociedad en su conjunto. Es decir, no sólo por la desvinculación de las tareas tradicionales desempeñadas por el Estado, sino también por el fortalecimiento de actores externos que se convierten en internos, una vez insertados en una determinada región, instancias internacionales tales como organismos internacionales, las ET por supuesto, y las ONG's, piensan que pueden satisfacer las necesidades que se encuentran fuera del alcance del Estado. Todo esto no sólo implica la transformación de las tareas estatales sino la reducción y ampliación en diferentes sentidos de aquellos espacios que le corresponden al Estado.

Se puede entonces afirmar que las ONG's (que también son grupos transnacionales en algunos casos) y otros grupos de poder y presión, además de las ET en su calidad de actores económicos, son parte o están inmersas en el entorno que producen los cambios en el Estado.

Los organismos económicos internacionales (BM, FMI, OCDE, etc..) por su parte, -que a mi juicio debieran desempeñar un papel más destacable, ya que se supone que son promotores del bienestar económico a nivel mundial-, mantienen la misma postura que las ONG's persiguiendo objetivos globales más que nacionales o regionales y conduciendo también como consecuencia inmediata al adelgazamiento del Estado, ya que en este sentido, estas instancias han absorbido las funciones que originalmente el Estado desempeñaba.

Se está de acuerdo de que el Estado debe seguir manteniendo las tareas que le fueron asignadas desde hace un tiempo atrás, pero también que para que dichas tareas continúen teniendo un buen funcionamiento, habría que hacer una serie de modificaciones en las políticas y reformas que lo rigen.

Si bien se han reducido las tareas estatales no implica con ello que el Estado tienda a desaparecer ya que su presencia no sólo es importante para el adecuado desarrollo de las sociedades que se encuentran inmersas en él, sino para regular el funcionamiento que tienen las ET. Si el Estado mantiene su permanencia en el sistema ayudaría a que se desarrolle un buen proteccionismo comercial lo cual conduciría a impedir la introducción de dichas empresas a los mercados regionales, generando conflictos (refiriéndose especialmente a América Latina). Esto coadyuvaría a que nuestras economías pudieran desarrollar un mejor bienestar económico y político.

Ahora bien, se sabe que existe una estrecha relación entre los Estados y las ET. En este sentido se puede afirmar que hay diversas alusiones a los vínculos existentes entre éstos. Partiendo de ello, es como se puede decir que el estudio de las relaciones entre las ET y el Estado se desarrollará básicamente de lo siguiente:

- La inserción de las ET en los Estados, generan inevitables distorsiones y en ocasiones conflictos en las decisiones y acciones políticas y económicas de los gobiernos.
- Debido a que las ET son actores internacionales con su propia naturaleza y que cuentan con funciones tanto orgánica como funcionalmente, son claramente diferentes a los Estados, ya que estos cuentan con una base territorial y naturaleza plurifuncional. En este sentido, los elementos más destacables son que los Estados poseen una regulación jurídica-internacional, personalidad jurídica internacional reconocida e instrumentos de coacción político-militar.
- Las interrelaciones que se generan entre las ET y los Estados no son parecidas, sino más bien presentan una gran diversidad como consecuencia de dos elementos, tales como:
  - a) El grado de desarrollo socio-económico y de estabilidad jurídico-política de los Estados.
  - b) El carácter de países de sede de las empresas matrices o de países de implantación de las empresas filiales.

La conjunción de estas tres premisas en el estudio de las relaciones recíprocas entre ET y Estados, permiten constatar la existencia de vínculos de cooperación y conflicto que se desarrollan simultáneamente e interfiriéndose constantemente y que obligan a un análisis del fenómeno. Es decir, "lo que se ha observado puede considerarse como la interacción entre dos sistemas poderosos; los dos sistemas responden a principios diferentes y operan en dimensiones diferentes. Pero un dato muy importante es que ellos no son sistemas rivales; no es concebible que la ET desempeñe el papel central del

Estado soberano, mientras que el Estado soberano estaría en gran desventaja si tratara de desempeñar las funciones transnacionales de la empresa. Pero tal como operan ahora los dos sistemas, se influyen recíprocamente en formas a veces incompatibles y aún amenazantes para ambos.<sup>31</sup>

Con lo anteriormente expuesto, se puede demostrar que hasta el momento no se ha hecho la afirmación tajante de que las ET son actores económicos que afectan definitivamente al sistema internacional y por consiguiente a ciertas regiones o Estados en los que se implantan. A raíz de esto, surge que el problema radica en el mal entendido que existe en los roles inversos, desempeñados entre Estados y ET.

Con base a lo anterior, así pues se procede a hacer una síntesis respecto a las relaciones que existen entre las ET y los Estados desarrollados, para posteriormente proseguir con la de los Estados en desarrollo, lo cual se sabe consta también de algunas diferencias.

La primera reflexión que se realiza, parte de que el fenómeno de las ET surge históricamente y se desarrolla a partir de un reducido número de países, con un elevado grado de desarrollo socio-económico, político y cultural, que se transforman por ello en el centro de asentamiento de las empresas matrices de la práctica totalidad de las ET. Estos países, -y como ya se mencionó un sin fin de ocasiones-, son principalmente: Estados Unidos, Alemania, Japón, Gran Bretaña, Italia, Suiza, Holanda, Bélgica, Canadá y Suecia, pero también recientemente algunos países periféricos como Corea del Sur, México y Brasil, que definitivamente, constituyen la excepción a la norma.

En el ámbito de las relaciones económicas entre las ET y los Estados de sede de sus empresas matrices, suelen predominar claramente las relaciones de cooperación y complementariedad sobre las relaciones de conflictividad. El Estado limita o condiciona algunas de las prácticas y actividades económicas más perturbadoras realizadas por las ET con objeto de preservar sus competencias y decisiones de política económica, así como para evitar algunos de los efectos económicos y sociales más negativos en el seno de sus mercados nacionales. Los flujos de bienes (comercio nacional o internacional), el establecimiento de sectores económicos reservados a los poderes públicos, el control de cambios, la implantación de una política laboral y de asistencia social progresiva, etc., son algunas de las medidas que imponen limitaciones nacionales a las actividades de las ET de estos países.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Cfr. Raymond Vernon. *Tormenta sobre las Multinacionales. Las Cuestiones Esenciales*, Ed. FCE, México, 1980, p. 40.

<sup>32</sup> Cfr. Rafael Cervera. *Relaciones Internacionales*, Ed. Ciencias Sociales, España, 1991, pp. 334-335.

Sin embargo, existe el caso contrario, ya que las ET suelen habitualmente respetar tales medidas a cambio de una serie de beneficios directamente orientados a consolidar su existencia y expansión internacional. Así suele existir una cobertura legal y política-económica destinada a proteger los mercados e industrias nacionales frente a la penetración de empresas extranjeras cuya competencia puede amenazar o, en todo caso, limitar las posibilidades de crecimiento de las empresas matrices de las ET del país. También el Estado ayuda económica y directamente a estas empresas mediante el desarrollo de pedidos o compras que permiten una mínima estabilidad de la demanda (y de los beneficios) de las ET para aquellos productos de elevada competencia internacional o que exigen la movilización de cuantías muy importantes de capital-riesgo para su desarrollo tecnológico o explotación productiva.<sup>33</sup>

Al respecto se puede mencionar que un ejemplo muy notable de ello, es que con la innovación tecnológica de hoy en día, y debido al rápido crecimiento del comercio electrónico, la compra de productos de determinadas empresas y marcas extranjeras, vía éste medio, es muy significativa. Sin duda, la parte legislativa respecto al comercio electrónico en México aún no ha sido regulada adecuadamente, y carece de elementos para su buen funcionamiento y para frenar la incursión de productos extranjeros perjudicando por supuesto la estabilidad económica nacional, y de manera más específica, a las empresas nacionales.

Análogamente el Estado realiza acciones de apoyo económico indirecto tales como subvenciones financieras, exenciones fiscales, líneas de créditos preferenciales, etc., que propician la solidez económica de las empresas matrices a la par que su expansión económica internacional mediante la conclusión de acuerdos económicos internacionales del Estado con terceros países.<sup>34</sup>

Precisamente porque las ET son actores internacionales de naturaleza esencialmente económica, recurren con mucha frecuencia a la cobertura que el Estado de origen les puede proporcionar tanto ante otros países como ante organismos e instituciones internacionales, siempre con el objeto, de garantizar los intereses económicos de las ET.

Las ET que gozan de una serie de potencialidades respecto a su participación internacional: disponen de amplios recursos productivos, comerciales y financieros; gozan de una notable superioridad científico-tecnológica respecto a la mayoría de los países y disponen de una dispersión geográfica y una centralización operativa de sus

---

<sup>33</sup> Ibidem.

<sup>34</sup> Ibidem.



centros a escala internacional, debido a las cuales pueden, con facilidad, eludir los condicionamientos político-jurídicos y económicos de un gobierno o Estado.<sup>35</sup>

El resultado de todo ello, es la eficaz colaboración que, en la práctica internacional, se desarrolla entre los Estados de origen y las ET. En estas relaciones, el Estado aporta su cobertura política, diplomática, jurídica, económica e incluso militar a las actividades y estrategias de sus ET. A cambio, las ET movilizan sus poderes económicos y financieros para apoyar las acciones exteriores de los gobiernos de los Estados de origen, ya sea mediante la desestabilización económica o el apoyo económico a otros gobiernos, la corrupción de dirigentes políticos o sindicales, el reforzamiento de la estabilidad socio-económica de ciertos regímenes políticos, etc.<sup>36</sup>

Referente a relaciones entre las ET y los Estados en desarrollo en los que se establecen las empresas filiales, se puede argumentar que es claro y salta a la vista que las relaciones que emprenden las ET con los países desarrollados y los países en desarrollo no son las mismas, ya que en los primeros sólo se establecen las empresas matrices y en los segundos –en la mayor parte de los casos–, las filiales, lo cual marca la diferencia para entender que dichas relaciones resultan ser más favorables para unos que para otros.

Con estas consideraciones se puede decir que, las relaciones entre las ET y los Estados “huésped” de sus filiales son relaciones marcadas por una importante diferencia, entre el conflicto y la cooperación, en la que suelen predominar más los vínculos de conflicto cuando mayor es el grado de subdesarrollo socio-económico del país y el nivel de su inestabilidad política interna.

En el marco de las relaciones económicas entre Estados-huésped y las filiales de la ET, es necesario mencionar nuevamente que la acción y estrategia de ésta última se desarrolla en un contexto de fragmentación económica interna (mercados poco estructurados, política económica coyuntural y débil, escasa capacidad económica y competitiva de las empresas nacionales, sistemas de producción poco diversificados o de monocultivo, etc.); de rígida estratificación social y económica: de bajo nivel educativo y escasa especialización profesional de la población y, por último, de una limitada estabilidad política que se traduce en ineficacia administrativa del Estado y en un evidente vacío legal. Todo ello contrasta con el grado de integración orgánica y de eficacia funcional que presenta la ET. Es en razón de estas debilidades que muestran los Estados-huésped por lo que resultan atractivos para la penetración de las ET que suelen

---

<sup>35</sup> Ibidem.

<sup>36</sup> Ibidem.

obtener de esta forma unas plusvalías o rentas marginales (beneficios mayores) a las que pueden alcanzar en sus países de origen o en los países huésped más desarrollados.<sup>37</sup>

Si se procede a destacar que los Estados de origen desempeñan una importante e insustituible función de cobertura política, jurídica y económica respecto de sus ET en el panorama mundial, ahora se tiene que poner el énfasis en la idea de que, a pesar de sus debilidades internas e internacionales los Estados-huésped gozan también de una serie de potencialidades que les permiten hacer frente, en los distintos ámbitos, a las distorsiones y dependencias que les provocan las ET. Ante todo, los Estados-huésped pueden adoptar una importante medida de naturaleza política pero de efectos económicos respecto de la ET: la nacionalidad de sus propiedades.

La nacionalización, en tanto como medida jurídico-política interna de efectos económicos internacionales, traslada el conflicto entre el Estado y la ET a un marco en el que ésta se encuentra con un escaso y limitado poder autónomo frente a los poderes públicos nacionales, lo que le obligará a lograr el apoyo jurídico y/o político de otros grupos sociales (partidos políticos, sectores de la administración estatal, etc.), internos o de otros actores internacionales (Estados, OIG's, ONG's, opinión pública, etc.) caracterizados precisamente por su naturaleza o poder en la esfera política. Si la cobertura y apoyo de tales grupos o actores no se produce o resulta ineficaz e insuficiente frente a la decisión estatal de la nacionalización, la ET quedará reducida a desarrollar una estrategia de presión o desestabilización económica frente al gobierno, nacional o internacionalmente, dando prueba de que su verdadero poder es de naturaleza económica pero al mismo tiempo quedando imposibilitada a impedir la manifestación del poder jurídico-político del Estado (por pequeño que este sea), es decir: la nacionalización.<sup>38</sup>

Finalmente, cabe señalar que junto a estas relaciones de conflicto entre países en desarrollo y ET, o debido precisamente a ellas, existen también fórmulas de cooperación mediante las cuales los Estados tratan de mejorar su posición económica respecto de la ET a la par que ésta trata de evitar la politización de los potenciales conflictos que podrían conducir a una pérdida de sus empresas gracias a la expropiación o nacionalización forzosa. En efecto, fórmulas como la participación conjunta en el capital de las filiales; la reinversión obligatoria de un porcentaje de los beneficios obtenidos; la cesión de tecnología o la formación de personal investigador del país en cuestión a cargo de la ET; la aceptación por la ET de cargas excepcionales de origen

<sup>37</sup> Vernon., op. cit., p. 186.

<sup>38</sup> Cervera., op cit., p. 338.

fiscal o de seguridad social, así como la garantía de contratación de un determinado porcentaje de la mano de obra nacional, etc., son algunas de las formas de cooperación entre Estados-huésped y ET que permiten una dinámica evolutiva del entorno político y económico, interno e internacional, eludiendo el conflicto directo.<sup>39</sup>

## 1.2. Enfoques teóricos para el estudio de las empresas transnacionales

Fue a partir de la crisis económica mundial de la década de los ochenta que el mundo comenzó a experimentar cambios cualitativos y cuantitativos que afectaron muy considerablemente las relaciones entre los Estados. Cambios tales como un surgimiento y desarrollo de conocimientos tecnológicos aplicados a los procesos de producción mundial, el cual generó un aumento en el comercio internacional y un cambio de comercialización hacia el patrón exportador. Al mismo tiempo, estos cambios fueron acompañados del liderazgo de las ET 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 costos del transporte, han cambiado sus estrategias, sus estructuras organizativas y han profundizado la integración financiera internacional haciendo cada vez más complejo el control del capital.

En términos de globalización económica, un tercio e incluso un poco más de la producción mundial corresponden a la esfera de las ET y el 80% de la IED en el mundo proviene de las mismas.<sup>40</sup> Más ad-hoc al tema, es decir en lo que concierne a globalización y ET, Víctor López ha 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".<sup>41</sup>

En este sentido, también la CEPAL define la globalización como "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".<sup>42</sup>

Como dato histórico se puede decir que las ET ya existían desde finales del siglo antepaso, bajo el concepto de "empresa multinacional". Sin embargo hay que destacar

<sup>39</sup> Ibidem.

<sup>40</sup> Cfr. CEPAL. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe de 1995, Santiago, 1995, p. 15.

<sup>41</sup> Cfr. Víctor López. Globalización y Regionalización Desigual, Ed. Siglo XXI, México, 1997, p. 14.

<sup>42</sup> CEPAL., op. cit., p. 16.

que lo que hace nuevo al proceso de globalización, -además del avance tecnológico que se comienza a gestar-, es la competencia dinámica de las empresas en las regiones más desarrolladas del planeta, en lo referente al ámbito económico, ya que posteriormente también se produjeron cambios en lo social y en lo cultural, mediante las ONG's. Así es como se comienza a generar la conformación de bloques económicos, los cuales serán encabezados por ciertos países hegemónicos.

Los cambios arriba señalados incitan a que en el presente estudio, se piense en una línea de investigación como lo son en éste caso, el de los enfoques teóricos, ya que son los que además de permitir mostrar el importante papel que continúa teniendo el Estado, son los que dan la pauta para dar una mejor explicación de los fenómenos, procesos y cambios mundiales, y al mismo tiempo comprender la interrelación que se desarrolla entre éstos con las ET y con los nuevos escenarios mundiales. Es decir, las teorías de globalización e integración son aquellas que cuentan con los elementos y características idóneas que permiten explicar dichos procesos. De igual forma hay especial consideración en mencionar la concepción transnacional ya que es la que también permite retomar aspectos fundamentales para la postura del Estado en el entorno.

Comenzando con las teorías de globalización se puede aludir que esta teoría como muchas otras se basan en determinados contextos históricos. Un hecho precedente es el que tiene que ver con la hegemonía de ciertos países. Es decir, la pérdida de la supremacía estadounidense en el ámbito económico, más no en lo 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 primer moneda mundial-, y otras monedas se vislumbran como importantes alternativas al uso del dólar.

Cuando se hace referencia a las teorías de globalización significa hablar de una serie de fenómenos que desde finales de los setenta se han venido presentando, sin embargo, con la llegada de los años ochenta, se muestra un suceso importante. Hay altibajos muy significativos en la economía internacional tales como el declive que en términos de PIB muestra la economía estadounidense; así como el surgimiento y desarrollo económicos que comenzaron a tener algunos países europeos y asiáticos, especialmente Japón. A ello se le tendría que atribuir también la reconstrucción política de la ex-Unión Soviética, en nuevos Estados.

Un hecho precedente que también dio la pauta para definir a la globalización es el avance en la tecnología y en los medios de comunicación, ya que son los que propiciaron un cambio en la forma de organización y producción empresarial, facilitando éstos la movilización de los capitales mundiales en cuestión de segundos, (automatización en los sistemas computacionales), favoreciendo a la creación de un sistema financiero internacional incontrolable, volátil e inestable para los Estados.

El cambio señalado en la producción y organización empresarial, traería consigo varios aspectos, entre los que se encuentran: 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 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 del Comercio (OMC) en abril de 1994, mediante los acuerdos de Marrakech.<sup>43</sup>

A pesar de que ya ha quedado establecido que el fenómeno de globalización no sólo se refiere al ámbito económico, no está de más mencionar que también éste se expande a todos los demás ámbitos a nivel mundial, es decir dicho proceso se transfiere hacia los aspectos políticos, culturales, sociales, etc., los cuales —especialmente estos dos últimos—, no serán mencionados de manera más específica por no estar dentro de los parámetros del presente estudio.

Siguiendo esta misma línea, y haciendo referencia a uno de los mayores precursores en lo que a teorías de globalización se refiere, se puede mencionar a Octavio Ianni, quien afirma que la globalización posee diversas perspectivas. Una de ellas es a la que ya se había hecho referencia, es decir a la rápida transformación en cuanto a sistemas de automatización e informática, ya que el autor menciona a la denominada "aldea global", debido a la aceleración y traspaso de los sistemas de información, comunicación y fabulación agilizados por la electrónica, hacia las provincias, naciones y regiones.<sup>44</sup>

<sup>43</sup> Cfr. Hermán Aschenrapp T. "La Organización Mundial de Comercio y los Retos del Intercambio Multilateral", en Comercio Exterior, Bancomext, vol. 45, No. 11, noviembre de 1995, México, p. 847.

<sup>44</sup> Cfr. Octavio Ianni. Teorías de la Globalización, Ed. Siglo XXI, México, 1996, p. 5.

Un dato relevante al respecto es que dicho autor menciona que esta corriente teórica se antepone al desarrollo comercial, como punto de partida de las principales características de la globalización (o mundialización, término con el que también suele denominarse a la globalización), estableciendo como núcleo del sistema a la fábrica mundial que provoca la desterritorialización y la reterritorialización de las cosas, de las personas y de las ideas. Ello promueve el redimensionamiento de espacios y tiempos.<sup>45</sup>

Por otra parte, Braudel traza lo económico con base a la geografía y a la historia. En este sentido " 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 del mundo se dividen en zonas sucesivas".<sup>46</sup> Un ejemplo notable de ello es el que se refiere a la supremacía o hegemonía que ha tenido Estados Unidos, instando a una unión de todas las economías, como nación dominante, o también para los casos de Alemania y Japón para cada una de las zonas que les corresponden para generar la existencia de los tres poderosos en el ámbito económico y dividiéndose los espacios geográficos de todo el mundo.

Continuando esta línea se puede decir que en términos de Armando Kuri, la globalización y/o mundialización incluye una "interdependencia" que abarca tanto la competencia como la cooperación entre las grandes potencias, ya que Estados Unidos no puede seguir siendo el único país hegemónico ni tampoco Alemania y Japón ocupar su lugar, por lo que es mejor pensar en compartir la hegemonía para mantener las bases de la economía mundial.<sup>47</sup>

Con lo anteriormente dicho es como se puede abordar el tema de la interdependencia al cual se hacía referencia en un principio. La interdependencia, como uno de los puntos que entrañan al proceso de globalización, es la que contempla aspectos relevantes para la función del Estado. Esta a su vez no sólo puede ser deslindada del mismo proceso globalizador ya que es parte de él, sino que también conceptualiza a la transnacionalización.

En este tenor, Celestino del Arenal se refiere a la concepción transnacional como la concepción teórica que se desarrolla en la década de los setenta y como la que ha configurado al mundo internacional de nuestros días sin perder el protagonismo estatal.

---

<sup>45</sup> *Ibid.*, p. 7.

<sup>46</sup> Cfr. Hernan Braudel. *A Dinámica do Capitalismo*, Ed. Teorema, Lisboa, 1986, pp. 85-87, citado por Octavio Ianni, *op.cit.*, p. 15.

<sup>47</sup> Cfr. Armando Kuri. "La Globalización hacia un Nuevo tipo de Hegemonía", en *Comercio Exterior*, Bancomext, Vol. 49, núm. 12, México, 1992, p. 1160-1170.

Ello conducirá a que se adopte una nueva perspectiva en el análisis y estudio de los fenómenos internacionales que se van presentando para una nueva sociedad global e interdependiente.<sup>48</sup>

Respecto a esta concepción transnacional e interdependiente, se dio el punto de partida de que las relaciones internacionales se producen a través de las fronteras estatales a consecuencia del comercio, del turismo, de las nuevas tecnologías en el campo de las comunicaciones, y de una vasta red de relaciones transnacionales entre ciudadanos privados, asociaciones y ET, que a la vez han alcanzado tal grado de intensidad y desarrollo y que puede afirmar la existencia de una sociedad mundial, no sólo estatal. Sociedad mundial en la que los Estados han perdido el control de una parte importante de las relaciones internacionales. El paradigma del Estado y del poder está tan alejado de las relaciones actuales que debe ser reemplazado por paradigmas o modelos que se adapten al mundo actual y sean capaces de aportar interpretaciones y soluciones globales a los problemas globales.<sup>49</sup>

Con ello entonces se pretende buscar un paradigma que comprenda la realidad internacional como por ejemplo el paradigma de la política mundial, política transnacional o sociedad global. En este sentido, la concepción estatocéntrica -la cual no será detallada-, se basa en el postulado de que los Estados son los únicos actores significativos en la política mundial y que actúan como unidades sin fisuras.<sup>50</sup>

Al respecto, autores como Harrod afirman pues que hoy en día las relaciones transnacionales son lo suficientemente importantes para desarrollar el poder del Estado o al menos para desarrollar interdependencia no controlada por el Estado.<sup>51</sup> Siguiendo esta línea, Keohane y Nye definen las relaciones transnacionales como aquellos contactos, coaliciones e interacciones que se desarrollan a través de las fronteras del Estado que no están controlados por los órganos centrales encargados de la política exterior de los gobiernos.<sup>52</sup>

Haciendo alusión a los impactos que producen las relaciones e incluso actores transnacionales en la escena internacional, se puede decir que en los planos económicos,

---

<sup>48</sup> Cfr. Celestino del Arenal. *Introducción a las Relaciones Internacionales*, Ed. Rei, México, 1995, pp. 309-310.

<sup>49</sup> *Ibid.*, p. 310.

<sup>50</sup> *Ibidem.*

<sup>51</sup> Cfr. Jeffrey Harrod. *Transnational Power*, *The Year Book of World Affairs*, vol. 30 (1976), p. 98, citado por Celestino del Arenal, *op. cit.*, p. 312.

<sup>52</sup> Cfr. Robert Keohane y Joseph Nye, *Transnational Relations and World Politics: A conclusion*, p. 380, citado por Celestino del Arenal, *Ibidem.*

políticos y sociales, las relaciones transnacionales tienen en las relaciones entre los pueblos, al ser sus agentes activos, grupos o individuos que persiguen en gran medida satisfacción de sus propios intereses y objetivos y que actúan desde posiciones de fuerza o hegemonía ya adquirida y sus agentes pasivos, colectividades con un menor grado de desarrollo y en situación de dependencia. Con esto parece evidente que tales relaciones contribuyen a acentuar o en todo caso mantener situaciones de dependencia o explotación, agravando los actuales problemas y conflictos internacionales.

Con lo expuesto, se puede observar que ello es una de las tantas posturas negativas que surgen entorno a la concepción transnacional. Sin embargo, es importante plantear que también existen posturas positivas alrededor de las ET en su calidad de actores en la escena internacional. Para ello, es necesario remitirse a las aseveraciones que realiza Celestino del Arenal al respecto. Dicho autor dice que, debido a que la concepción transnacional, inmersa en las relaciones internacionales tiene diferentes matices, sin dejar de lado, el exclusivismo estatal, distingue aún así, dos modelos diferentes, de base principalmente económica que responden a planteamientos ideológicos y visiones del mundo muy distintas. Se trata entonces en primer lugar del "modelo de la interdependencia", neoliberal, que privilegia las relaciones de cooperación y la idea de comunidad de intereses, tendiendo a ignorar o en cubrir la dimensión conflictiva de las relaciones internacionales o transnacionales y las profundas, diferencias económicas, sociales y culturales que caracterizan el sistema internacional. En segundo lugar, el "modelo de la dependencia" basado en el análisis marxista y en la teoría del imperialismo que sobre la base de las desigualdades y dependencias sobre todo económicas existentes en las relaciones internacionales y de la naturaleza conflictiva de éstas establece como prioridad el cambio socioeconómico del sistema internacional.<sup>53</sup>

La interdependencia puede ser favorable para los países latinoamericanos u otros países en desarrollo, ya que es, a través de esta que se puede derivar la cooperación evitando pues las diferencias existentes en lo económico, en lo político y en lo cultural. Es decir, coadyuvaría al desarrollo y bienestar en dichos países y aspectos.

En el caso de la dependencia, ésta puede ser benéfica partiendo de la base, de que debido a ella, se pueden generar –como ya se dijo también–, cambios socioeconómicos del mismo sistema internacional como por ejemplo: 1) si existiese una dependencia económica refiriéndome a un determinado país que no cuenta con los recursos suficientes para su economía y necesitase recurrir a pedir asistencia a alguna entidad financiera importante como son el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional,

---

<sup>53</sup> Del Arenal., op. cit., p. 314.



y 2) hacer una adecuada transferencia de tecnología de los países desarrollados a los de en desarrollo.

Con estas dos posturas interdependentistas-dependenistas, es como se puede pensar en una especie de beneficio mutuo en los dos tipos de países que existen en el mundo. Sin embargo, en la práctica no se han manejado adecuadamente dichas posturas ya que continúa existiendo en el sistema internacional, la supremacía o hegemonía que quieren seguir teniendo ciertos países.

En términos de las funciones y estrategias que ejercen las ET en el entorno mundial, esto se traduciría en que "detrás de las relaciones comerciales y financieras que establecen los países unos con los otros está su propia interdependencia que refuerza la autonomía del mercado mundial y le asigna un papel necesario en la reproducción del sistema capitalista en su conjunto."<sup>54</sup>

La conformación del espacio internacional no está determinada únicamente por el mercado mundial, sino también por las relaciones de fuerza que se establecen entre los diferentes países del mundo. Las relaciones de fuerza se han traducido en un sistema hegemónico en el cual cabe distinguir uno o varios polos nacionales dominantes que tienen un papel preponderante en el comportamiento del sistema mundial. Las relaciones de fuerza entre las naciones van invariablemente asociadas a procesos de explotación por medio de los cuales los más fuertes imponen su ley sobre los más débiles. Sin embargo, entre las naciones fuertes y débiles no existe la misma relación que entre las clases explotadoras y explotadas, por lo cual, fuera de los casos de sojuzgamiento total, el contacto regular entre ambas partes conlleva una enorme potencialidad para los pueblos más atrasados. De hecho, las formas superiores de producción de los países dominantes pueden ser asimiladas directamente por los países subordinados o servir de incentivo para acelerar su propio desarrollo. Por otra parte, y en función de esa misma relación de fuerzas cabe distinguir un elemento conformador del espacio internacional: se trata del sistema embrionario de regulación económica internacional que se apoya en acuerdos institucionales que dependen y tienden a reflejar la hegemonía reconocida.<sup>55</sup>

Las tres instancias, es decir el mercado mundial, el sistema poder y los acuerdos institucionales en tanto operan como focos de determinantes fuerzas inductoras, cabe

---

<sup>54</sup> Cfr. Miguel Angel Rivera. "La Globalización y Regionalización del Capitalismo", en Basave, Jorge, *Empresas Mexicanas ante la Globalización*, UNAM, Ed. Miguel Angel Porrúa, México, 2000. p. 50.

<sup>55</sup> *Ibid.*, p. 50-51.

hablar de motores exógenos, para distinguirlos de los motores propiamente endógenos que operan a nivel nacional.<sup>56</sup> Por lo tanto, el concepto de motores exógenos sintetiza a todos aquellos vectores de fuerza que se originan en el espacio internacional del capitalismo, por ejemplo la presión que ejerce el mercado mundial sobre la economía nacional al reducirse los costos de producción de ciertos países, al satisfacer la demanda de bienes no producidos domésticamente, etc. También en el mismo sentido, las rivalidades internacionales o sus formas de hegemonía inducen respuestas nacionales que pueden significar el desarrollo de nuevas áreas o recursos productivos gracias a los cuales podría consolidarse la posición nacional frente a una supuesta amenaza externa. Incluso el incipiente sistema internacional de acuerdos y normas puede ser fuente de dinamismo al extender a los espacios nacionales ciertos procedimientos que pueden tener efectos duraderos en los sistemas de producción.<sup>57</sup>

En el fondo, lo que opera es un proceso de interacción, en el cual el dinamismo de los capitalisms nacionales, bajo la protección de polo o polos dominantes, se transmite al mercado mundial y las fuerzas inductoras generadas que en este último reaccionan sobre los espacios nacionales abriendo o cerrando oportunidades. Esto significa que después de una etapa de fuerte desarrollo de uno o varios grupos de economías nacionales se verifican periodos de internacionalización o globalización, es decir un crecimiento en extensión o en profundidad del espacio internacional, en los cuales los motores exógenos equiparan o superan a los motores de incidencia endógena.<sup>58</sup>

Estos párrafos son más que nada, una muestra clara de lo que las ET pueden tomar como referencia para poseer economías frágiles o débiles y posteriormente proseguir a su internacionalización.

Con lo anteriormente expuesto, se podría considerar que el modelo de interdependencia que impera en el proceso de globalización, es la interdependencia compleja –aunque también existe la interdependencia asimétrica-, donde interactúan los Estados, las ET y los organismos intergubernamentales y no gubernamentales. Sin embargo, las relaciones entre todos estos actores se desarrollan debido a que dominan los intereses de las élites internacionales.<sup>59</sup>

---

<sup>56</sup> "Lo que se podrían llamar motores endógenos son los que están ubicados en cada una de las esferas capitalistas nacionales y los que podríamos llamar exógenos, los que operan a partir del mercado mundial y el sistema internacional de Estados". Cfr. Alejandro Dabat, *Capitalismo Mundial y Capitalismos Nacionales*, UNAM, Ed. FCE, México, 1991, p.17, citado por Miguel Angel Rivera, *ibidem*.

<sup>57</sup> Rivera., *op. cit.*, p. 51.

<sup>58</sup> *Ibidem*.

<sup>59</sup> Cfr. Marcos Kaplan. "El Sistema Mundial en la Era de Incertidumbre", en *El mundo actual*, UNAM, México, 1994, p. 18.

Es innegable que este proceso conlleva a desigualdades y desequilibrios que recaen principalmente en los países en desarrollo sobre los cuales se descargan tanto las crisis propias como las de los países desarrollados, quienes les imponen a los primeros, políticas de ajuste que amplían sus crisis internas.<sup>60</sup>

No hay duda de que en la actualidad, prevalece un sistema económico internacional multipolar. Este hecho impide que algún centro de poder funcione como locomotora de la economía internacional, sin embargo, la existencia de múltiples polos de poder hace que las relaciones y el entendimiento de los procesos económicos se vuelvan más complejos.<sup>61</sup>

Lo que sí es un hecho es que ningún Estado en el actual sistema mundial es autónomo, sólo que algunos disfrutan de mayor autonomía que otros. Como se ha observado, en él están presentes también las ET –como actores preponderantes en el desarrollo de la actividad mundial-, y aunque algunos autores reconocen su importancia, conceden el papel protagónico a la interdependencia de los Estados-nación. Sin embargo, la soberanía del Estado, cuando se lleva a sus últimas consecuencias con el principio de maximización de la acumulación del capital, la soberanía del Estado no sólo se ve limitada sino socavada, como lo muestra la presente crisis del intervencionismo del sector público desacreditando 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.<sup>62</sup>

En este sentido, David Held menciona que la globalización conlleva a la emergencia de un sistema económico global, a la extensión de las redes transnacionales y al crecimiento de la organización internacional que se extienden más allá del control estatal y puede limitar el radio de acción de los Estados más poderosos.<sup>63</sup>

De lo anteriormente expuesto, ahora se cree pertinente mencionar que surgen teorías entorno al proceso de globalización respecto a la preponderancia o no del Estado, debido al poderío, incursión y establecimiento de las ET hacia diversas regiones del planeta; en el entendido de que no para todos los países, el establecimiento de éstas es igual. Una muestra clara de ello es que las organizaciones productivas ya no se centran

---

<sup>60</sup> Cfr. Robert Keohane y Joseph Nye. Poder e Interdependencia, Ed. Gel., Buenos Aires, 1977, p. 41.

<sup>61</sup> *Ibid.*, p. 20.

<sup>62</sup> Cfr. Martha Cordero. La Presencia de las Empresas Transnacionales en los Actuales Procesos de Integración Latinoamericanos. UNAM-FCPyS, México, 2001, p. 19.

<sup>63</sup> Cfr. David Held. Democracy: From City-states to a Cosmopolitan Order, Political Studies, XI, Special Issue, 1992, p. 32-34.

en los países dominantes, sino que las actividades de las empresas trascienden las fronteras hacia los países que les abren paso, convirtiendo al mundo como dijera Ianni, en una "fábrica global".

En los contextos de globalización, interdependencia y transnacionalización, surgen pues, otros dos tipos de teorías. Una de ellas es la "teoría de sistemas", la cual ve al mundo como un todo con tendencia a la interdependencia negociada; privilegia al Estado-nación como el actor por excelencia en el sistema mundial; observa una lucha entre el Estado-nación y el Estado libre empresa; contempla a los organismos internacionales adicionales del sistema mundial, destinados a realizar tareas que el Estados no puede realizar por si solo y observa la reducción de la soberanía en el ámbito mundial.<sup>64</sup>

Con el párrafo anterior se puede apreciar que surge una diferencia entre las teorías, ya que hay algunas que afirman aspectos negativos respecto a las ET, y otra, como lo es la "teoría de sistemas" que no las ve tan fatalistas. Lo que si es un hecho es que en ambas se observa una constante en el tiempo y en el espacio internacional y altibajos de las potencias que quieren continuar teniendo la permanencia del sistema.

La teoría de sistemas sólo observa una disminución de la soberanía del Estado-nación en el entorno mundial, pero en ningún momento la ve quebrantada o amenazada por las ET, ya que son consideradas por esta teoría en un actor más del escenario internacional. Como lo dijera Merle, el Estado, continúa siendo el actor por excelencia del entorno mundial, y dichas teorías retoman esta postura.

Ahora bien, continuando con una postura positiva entorno al tema de las ET, se puede hacer referencia a Charles Oman quien prefiere hablar de ellas de manera optimista –y desde un punto de vista microeconómica –, ya que son éstas las que promueven la integración de *facto* y la firma de los acuerdos regionales de *jure*. Ello conduce que se desarrolla una 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 organizaciones y las relaciones con los distribuidores, dando como resultado la "producción flexible".<sup>65</sup>

En el segundo tipo de teoría se puede mencionar a la llamada "teoría ecléctica", que tiene como uno de sus mayores precursores, demostrando también una postura positiva,

---

<sup>64</sup> Braudel., op. cit., p. 87.

<sup>65</sup> Cfr. Charles Oman. *Globalization and Regionalization. The Challenge for Developing Countries*, OCDE, Paris, 1994, pp.11-70.

a John Dunning. El afirma al igual que Oman, que la "teoría ecléctica", es la que estudia a las ET tanto a nivel macroeconómico y microeconómico. Esto significa que dicha teoría postula que "en cualquier parte del tiempo el capital de los fondos extranjeros, pertenecientes o controlados por las firmas transnacionales están determinados por a) la extensión y naturaleza de las posesiones 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 transnacionalidad".<sup>66</sup>

En este tipo de teoría existen tres determinantes tales como: las ventajas de propiedad; la localización y la 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. 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. Para dar un ejemplo, las ET 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, por dar un ejemplo.<sup>67</sup>

En el seno de la teoría ecléctica surge pues el paradigma respecto a la producción internacional, el cual determina lo siguiente:

#### Ventajas específicas de propiedad (Origen, O)

- Propiedad tecnológica
- Tamaño de la economía de escala
- Diferencias productivas
- Dotación en factores de producción
- Acceso a mercados
- Experiencia en transnacionalización

<sup>66</sup> Cfr. John Dunning, *The Globalization of Business*, Ed. Routledge, London, 1993, p. 467.

<sup>67</sup> *Ibid.*, pp. 95-97.

#### Ventajas específicas de localización (Localización, L)

- Diferencia en los precios de los factores de producción
- Calidad de los factores de producción
- Costos internacionales de transporte y comunicación
- Barreras ideológicas, culturales, del lenguaje, negocios y políticas
- Sistema gubernamental económico y político
- Barreras artificiales al comercio de bienes y de servicios
- Posibilidad de acuerdos

#### Ventajas incentivas de internacionalización (Internacionalización, I)

- Reducción del costo de intercambios
- Reducción de los peligros de robo de la propiedad intelectual
- Reducción de la incertidumbre
- Evasión de los costos de rompimiento de contratos y litigación
- Evasión de los costos de riesgo moral y selección adversa para proteger la reputación de la firma internacional
- Control de la oferta y comercialización<sup>68</sup>

Como se puede observar, los puntos arriba expuestos sirven para conformar algunas de las estrategias que llevan a cabo las ET, dependiendo de los mercados a los cuales se pueden acercar. Pero el tema de las estrategias será retomado posteriormente.

Lo que sí se puede mencionar someramente es que por su parte las ET en "alianzas estratégicas, adquisición de participaciones recíprocas en los capitales sociales, la explotación conjunta de mercados, el desarrollo de coinversiones ..., ponen en tela de juicio la correspondencia unívoca entre sus intereses y los de sus países de origen".<sup>69</sup> Con ello se puede afirmar que la importancia de los movimientos de capitales que realizan tanto las empresas como los Estados, crea condiciones para que la interdependencia no sólo se desarrolle entre Estados sino también entre los Estados y las grandes ET.

La interdependencia en el capitalismo postmoderno se hace evidente en los procesos de producción y en las finanzas. El segundo aspecto tiene su punto de convergencia crítico debido a que las Bolsas de Valores Mundiales, son altamente afectadas por las tendencias, el comportamiento y las expectativas de los actores económicos de otros países.<sup>70</sup>

---

<sup>68</sup> Ibidem.

<sup>69</sup> Cfr. David Ibarra. "Interdependencia y Desarrollo", en *El mundo actual*, UNAM, México, 1994, p. 20.

<sup>70</sup> Un ejemplo que se puede mencionar al respecto, "fue cuando el presidente ruso Boris Yeltsin enfrentó una crisis de gobernabilidad e inestabilidad política, la Bolsa de Nueva York bajó ocasionando que la

Finalmente y para concluir el tema de las teorías de la globalización con su parte interdependentista, cabe mencionar que un aspecto importante que ha sido generado por el desarrollo de la interdependencia económica internacional, es que se ha desarrollado una incertidumbre respecto al futuro de las relaciones internacionales, así como mencionar que una de las principales preocupaciones en nuestros días es determinar hasta qué grado la noción tradicional del capitalismo basado en unidades territoriales delimitadas, ha tendido a quedar superada.

A raíz de que se han ido abordando los diversos enfoques teóricos, una de las incógnitas que se desprenden de ello es el por qué la importancia de mencionar ahora a las teorías de la integración entorno al tema de las ET. La primer respuesta que se puede dar al respecto es porque la integración "es la existencia de condiciones que permiten, sin llegar al recurso de la guerra, avanzar en el camino de la superación de las diferentes tensiones y conflictos entre las diversas unidades políticas".<sup>71</sup> De igual forma, la integración es importante porque genera un fenómeno que conlleva a la conformación de una comunidad política por unión de dos o más unidades políticas, ya sea nivel nacional, entre las diversas comunidades que constituyen una comunidad nacional; a nivel regional, entre diversas unidades estatales; y a nivel mundial, entre todas las unidades que configuran el sistema internacional.

Cabe señalar que al hablar de teorías de la integración, más que nada se hace referencia a la integración regional. Sin embargo, la teoría integracionista, al igual que la globalista-interdependentista, parte del hecho de que —desde el punto de vista funcionalista como una expresión nata de la integración—, el Estado continúa siendo importante y rechaza la irreductibilidad del mismo; insta por la prevalencia de los intereses estatales en el sistema internacional y propone una vía cooperativa orientada hacia la integración y la paz; y por consiguiente promueve la soberanía y la futura organización política de la humanidad.<sup>72</sup>

Ahora bien, para hacer una vinculación entre las teorías de la integración y las ET no está de más mencionar que debido al contexto internacional y la reestructuración organizacional de las empresas, la integración económica juega un papel preponderante ya que constituye una de las nuevas modalidades en el que no sólo se reconfigura el mercado y el comercio internacional sino también éstos se comienzan a ampliar por las ET.

---

mexicana también lo hiciera", citado por René Villareal. *Liberalismo Social y Reforma del Estado*, Ed. FCE, México, 1993, p. 72.

<sup>71</sup> Del Arenal, op. cit., p. 259.

<sup>72</sup> *Ibid.*, p. 260.

Para hacer un preámbulo a dichas teorías, es necesario también mencionar hechos históricos como por ejemplo que la integración económica no comenzó en estas últimas décadas, sino más bien, a raíz de los periodos de guerras, a mediados del siglo XX en Europa occidental, particularmente después de la devastación de la Segunda Guerra Mundial. Cuando ocurrió este hecho, una vez destruidos los países europeos, se comenzó a pensar en la opción de cooperación, a fin de evitar otros conflictos entre los mismos e impulsar el bienestar socioeconómico de las poblaciones de la región.

Al margen de lo sucedido, un hecho también precedente fue que economistas como Adam Smith y David Ricardo, basándose en la teoría de la internacionalización del capital, propusieron impulsar el libre comercio en el sector del carbón y el acero, 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 dicho sector.<sup>73</sup>

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 unieron el resto de los países europeos occidentales.<sup>74</sup>

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 cual 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.<sup>75</sup>

Los principios 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

---

<sup>73</sup> Cfr. Carlos A. Rozo. "Las Etapas de la Integración Europea. De Roma a Maastricht", en Piñón Antillón, Rosa Ma. (comp.), De la Comunidad a la Unión Europea (del Acta única a Maastricht), UNAM-FCPyS, México, 1994, p. 38.

<sup>74</sup> *Ibidem*.

<sup>75</sup> Cfr. S. Andic y Teitel S. Integración Económica, Ed. FCE, México, 1977, p. 692.



comercio, por medio del cual cada país puede hacer una óptima asignación de los recursos, especializándose en aquello en lo que sus costos comparativos son menores.<sup>76</sup>

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 comparativas 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. Cabe señalar que el postulado de las ventajas comparativas determina la maximización del intercambio comercial, es decir, para que ésta se lleve a cabo, 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.<sup>77</sup>

Estos principios básicos dieron la pauta para exponer las ventajas y desventajas de la unión aduanera, excluyendo elementos tales como: no tomar en cuenta al consumidor, el transporte, las economías de escala, pero 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 ET y las condiciones estructurales de concentración de producción e ingreso.

Con base a ello, autores como Cooper y Massell cuestionaron la teoría neoclásica de la unión aduanera, 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.<sup>78</sup>

En términos generales las conclusiones a las que llega esta nueva vertiente teórica son: el objetivo que lleva a crear una unión aduanera, es alcanzar el bienestar por medio de un

---

<sup>76</sup> Cfr. Alfredo Guerra-Borges. *La Integración de América Latina y el Caribe*, UNAM, México, 1991, pp. 60-61.

<sup>77</sup> *Ibidem*.

<sup>78</sup> *Ibid*, pp. 70-71.

proceso de industrialización donde esté presente el principio de equidad que conlleve a la creación y desviación de desarrollo, no así de la desviación y creación de comercio; estos principios se erigen sobre un enfoque nacionalista que antepone la industria como un bien público; en donde el comercio no es tan importante, incluso puede haber integración con otras formas de vinculación económica; deben añadirse en el análisis nuevos elementos como la distribución, sociedad, ingreso, salud, educación, cultura, política nacional; y que el costo-beneficio de una integración sería el ahorro de divisas y el desarrollo industrial.<sup>79</sup> A partir de estos hechos es como en la década de los sesenta países como los latinoamericanos comenzaron a acogerlos y pensar en un nuevo avance como integración regional.

Al igual que Cooper y Massell, Bela Balassa en este sentido comenzó a preocuparse por resolver el problema epistemológico de la integración, ya que lo que sucedía en ese entonces, es decir en los años sesenta, era que no se sabía bien a que se referían cuando se hablaba de integración, cooperación o unión aduanera. Dicho autor 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.<sup>80</sup>

De acuerdo a Balassa, las etapas que llevan a la integración son: 1) 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); 2) la integración de factores, en la cual se libera el movimiento de los factores de producción y se instituye como una unión económica y; 3) la integración económica total donde se unifican las políticas económicas de los Estados y se erige una autoridad supranacional. A esto hay que añadir la diferencia que 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.<sup>81</sup>

---

<sup>79</sup> *Ibidem.*

<sup>80</sup> Cfr. Bela Balassa. *Teorías de la Integración Económica*, Ed. Hispanoamericana, México, 1964. pp. 1-7.

<sup>81</sup> *Ibid.*, p. 6.

Con lo anteriormente expuesto es como ahora se puede hacer una vinculación entre el Estado y los procesos de integración, ya que las nuevas configuraciones en el escenario internacional conlleva a que los Estados firmen acuerdos de integración y en su caso para la cooperación, puesto que esta es una de las principales premisas de la integración. De esto se deriva que cada Estado puede firmar un acuerdo por razones diferentes y bajo diversos esquemas.

En la medida en que ha transcurrido el tiempo, el concepto de integración ha enfrentado diversas transformaciones. Cada gobierno, país y región ha tenido diferentes posturas al respecto, dependiendo del entorno en el que se han visto inmersos. Un ejemplo notable de ello, ha sido el proceso de integración que comenzó Europa Occidental, cuando por muchas razones tuvo que recurrir al fortalecimiento de sus economías y sociedades, debido a la gran devastación que sufrió ante el enfrentamiento de Estados Unidos y la antigua Unión Soviética, quienes habían preferido excluirla de la escena internacional, dejándola como comodín, en los años posteriores a las guerras.

Ahora bien, y entrando en materia en lo que corresponde a las cuestiones latinoamericanas, se puede aludir que los países latinoamericanos comenzaron su proceso de integración ante la incompatibilidad 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).<sup>82</sup>

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 buscaran 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. Lo anterior, junto con el declive económico de Estados Unidos, hizo que para enero de

<sup>82</sup> Cfr. Hermann Aschentrupp T., op. cit., p. 849.

1995 un total de 98 acuerdos comerciales se hayan notificado bajo el artículo XXIV del GATT. 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 ET con su nueva reestructuración empresarial.<sup>83</sup>

En términos de las teorías de la globalización y regionalización<sup>84</sup>, se ha tendido –como ya se mencionó en una parte de este subapartado–, a dividir el escenario internacional en tres grandes zonas: la región del sudeste asiático, dominada por Japón, la región europea, integrada por los países de la Unión Europea; y la región de América del Norte, conformada por Estados Unidos y Canadá, teniendo gran influencia en la zona latinoamericana. Sin lugar a dudas, todas ellas han tenido como actor principal a la ET que en algunas ocasiones ha sido el promotor y en otras sólo participante. Pero este aspecto, es decir el de la regionalización, será abordado posteriormente.

Finalmente para concluir y hacer una vinculación con los tipos de teorías antes expuestos, se puede decir que “a la larga y siguiendo un razonamiento lógico, el espacio internacional concluirá por absorber al espacio nacional dando lugar a lo que Storper llama una desterritorialización de la economía mundial”<sup>85</sup>, tal y como ya se había señalado en lo referente a las teorías de globalización.

En la actualidad, aunque el desarrollo del espacio internacional ha sido considerable, la desterritorialización ha experimentado avances más bien modestos, y las principales manifestaciones de la globalización se han dado a nivel de flujos y a la constitución de encadenamientos productivos. “El extraordinario avance de la globalización no ha impedido que los espacios nacionales sigan atrayendo recursos en función de las ventajas territoriales que ofrecen, pero el desarrollo del espacio internacional se ha traducido en el deterioro de capacidad de gestión estatal, principalmente sobre los agregados monetarios, lo que dificulta considerablemente el uso de políticas activas para maximizar el empleo y la producción. Al mismo tiempo que se deteriora la capacidad nacional de gestión autónoma, aumenta la interdependencia económica y social, lo cual tiene expresiones globalizadoras y regionalizadoras (fundamentalmente esta última). Al

<sup>83</sup> *Ibidem*.

<sup>84</sup> Entiéndase 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”. Cfr. Rosas, Cristina, “Globalización y Regionalismo: ¿Procesos Antagónicos o Complementarios?”, en *Relaciones Internacionales*, UNAM-FCPyS, México, No. 71, julio-septiembre de 1996, p. 28.

<sup>85</sup> Cfr. Michael Storper. *The Regional World, Territorial Development in a Global Economy*, The Guilford Press, Nueva York, 1997, pp. 169-178.

mismo tiempo también las naciones negocian acuerdos de integración para lograr una posición más favorable ante las repercusiones de la globalización.<sup>86</sup> Como ya se había mencionado, Charles Oman observa en este caso que los procesos de regionalización de facto se ven fortalecidos por la regionalización de jure, dando pie a la interrogante de si la nueva regionalización bloquea o facilita el proceso globalizador.<sup>87</sup>

### 1.3. Características y estrategias de las empresas transnacionales

*"Hay que ir más allá de las ET para explorarlas dentro de un contexto más general que permita descifrar los hechos todavía aislados los cuales, una vez relacionados entre sí, dan fe de la emergencia de una realidad internacional nueva. Más exactamente, las ET son importantes en la medida en que constituyen el principal agente de una revolución profunda de la economía tradicional. Son los vectores principales de unos fenómenos económicos y sociales que están dejando ya obsoletos los marcos habituales de análisis de las relaciones internacionales. Agente estructurante de un nuevo ambiente mundial y, al mismo tiempo, cada vez más agente estructurado por el sistema que ha contribuido a crear. Las ET son el signo, la manifestación más espectacular de una realidad en vías de gestación. Pero aunque su posición sea privilegiada no son el único índice de este movimiento."<sup>88</sup>*

Sin duda alguna, el párrafo anterior da un preámbulo para expresar la importancia que tienen las ET en su calidad de actores de la sociedad internacional. Entendemos por ET a aquella empresa que, teniendo una casa matriz (es decir una empresa controladora de las actividades de toda la firma), decide instalarse en otros países con el objeto de aprovechar ciertas ventajas que aquellos ofrecen para ampliar los mercados o reducir costos de producción. En este tipo de empresa, la dirección y el control siempre queda en manos de la empresa matriz. Sin embargo, en palabras más precisas, una ET se forja en el momento en que dicha empresa decide abrir otra empresa más pequeña en algún determinado país, trascendiendo las fronteras.

Así pues, Bernardo Sepúlveda define a la ET, como la empresa internacional que actúa en una variedad de países, con capacidad para afectar el funcionamiento económico y político de un Estado, en un nuevo tipo de organización internacional.<sup>89</sup>

<sup>86</sup> Cfr. Charles Oman. *Globalization and Regionalization: The Challenge for Developing Countries*, OCDE, París, 1994, citado por Miguel Angel Rivera, op. cit., pp. 52-53.

<sup>87</sup> *Ibidem*.

<sup>88</sup> Cfr. B. Madeuf y Ch. A. Michalct. "Hacia un Nuevo Enfoque de la Economía Internacional", en *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, vol. XXX, No. 2, p. 267, citados por Rafael Cervera, op. cit., p. 301.

<sup>89</sup> Cfr. Bernardo Sepúlveda. *La Inversión Extranjera en México*, Ed. FCE, México, 1973, p. 13.

Como característica primordial se puede mencionar que las ET se suscriben legalmente bajo el régimen de la inversión extranjera directa, es decir, aquella inversión que se realiza mediante la inversión de capital en forma directa a la planta productiva de un país. "El rasgo esencial de su comportamiento está determinado por su carácter de empresa privada, que normalmente desempeña un papel dominante en sus países de origen, lo que a su vez son principalmente países desarrollados, y cuyas actividades de producción, financiamiento y comercialización a nivel internacional, se integran en estrategias globales a largo plazo."<sup>90</sup> A la luz de dicha definición, se pueden deducir los principales elementos o rasgos característicos de las ET, para diferenciarlas de los restantes miembros que conforman el escenario mundial. Estos son:

La *internacionalización productiva*. Este elemento tiene que ver con que la ET se distingue de las empresas (exportadoras o importadoras) que desarrollan su producción en el ámbito de un solo país, por el hecho de que las primeras realizan una parte de su actividad productiva (y posiblemente también comercial) en centros distribuidos en diversos países. Con ella, las ET obtienen ventajas, que se traducen en beneficios, derivadas del aprovechamiento de las imperfecciones del sistema económico internacional. Según Herrera, estas imperfecciones que propician la actividad de las ET son cuatro: 1) Imperfecciones de mercado; 2) Asimetría en la distribución de la riqueza; 3) Asimetría en la distribución de la renta, y 4) Asimetría en la distribución de información.<sup>91</sup>

En síntesis, se puede decir que por medio de la internacionalización productiva, las ET obtienen ventajas y beneficios derivados de las imperfecciones del sistema económico internacional en la misma medida en que sus actividades contribuyen a efectuar alteraciones y modificaciones en la estructura y el funcionamiento de dicho sistema económico.

*El objetivo de la maximización de beneficios*; el cual pretende alcanzarse mediante la internacionalización del proceso productivo, pues resulta indispensable que la valoración de los resultados obtenidos, en cada ejercicio económico por la ET (pérdidas o ganancias) se realice considerando la totalidad de resultados parciales alcanzados por las distintas unidades productivas existentes en los diversos países, es decir, la valoración debe llevarse a cabo a escala internacional y no sólo a escala nacional para cada una de

---

<sup>90</sup> Cfr. Fernando Fajnzylber. *Las Empresas Transnacionales: Expansión y Proyección en la Industria Mexicana*, Ed. FCE, México, 1976, p. 28.

<sup>91</sup> Cfr. Herrera Durán. "Configuración de una Teoría Económica de la Empresa Multinacional", en ICE, No. 616, dic. 1984, p. 9, citado por Rafael Cervera, op. cit., p. 311.

las filiales. Así pues, la maximización de beneficios puede identificarse, bajo determinadas condiciones, con el objetivo de la supervivencia-expansión de la ET.<sup>92</sup>

En estas situaciones, la ET se ve obligada a optar entre una reducción de las tasas de beneficio a corto plazo con el fin de garantizar niveles adecuados de recursos susceptibles de reinversión, ya sea en nuevos productos, nuevas tecnologías o nuevos sistemas de producción más rentables, que le permitan mantener su capacidad productiva y de competencia a medio y largo plazo o, por el contrario, intensificar la tasa de beneficios a corto plazo con objeto de minimizar los riesgos de pérdidas a medio y largo plazo derivados de la obsolescencia (depreciación por envejecimiento) de sus productos, técnicas o sistemas de producción, así como del probable reajuste que puede producirse en la demanda al final de un largo tiempo.<sup>93</sup>

Según Cervera Calduch, las *estrategias empresariales generales e internacionalizadas* son un elemento más que caracterizan a las empresas. Es decir, dado que la ET nace para alcanzar el objetivo de la maximización de sus beneficios y de sus potencialidades a escala mundial mediante la internacionalización de su producción, resulta imprescindible que desarrolle y ejecute sus actividades con arreglo a unos planes o estrategias empresariales que deben reunir simultáneamente dos requisitos: el de su generalidad y el de su internacionalidad. El requisito de la generalidad significa que las estrategias de la ET deben tomar en consideración las características, potencialidades y necesidades de la totalidad de sus centros productivos o empresas, de forma tal que, entre todas ellas se desarrollen relaciones económicas (de complementariedad o cooperación) que les beneficien mutuamente y, de este modo, beneficien al conjunto de la ET. La condición de la internacionalidad implica que las estrategias de la ET deben responder a las características, potencialidades y condicionamientos no sólo de los mercados nacionales en los que operan sus filiales sino también, y sobre todo, del mercado mundial. Las bases de las estrategias generales e internacionalizadas de las ET son fundamentalmente tres: 1) Interiorización de los mercados; 2) Diversificación operativa: que sigue criterios geográficos, productivos y distributivos, y 3) Innovación científico-tecnológica.<sup>94</sup>

Por razones de extensión, sólo se hará referencia al punto de la innovación científico-tecnológica ya que como estrategia empresarial transnacional, cuenta con grandes elementos para que las empresas nacionales se impongan. Esta innovación tecnológica

---

<sup>92</sup> Cervera., op.cit., p. 312.

<sup>93</sup> Ibidem.

<sup>94</sup> Ibid., p. 313.

tiene como objetivo prioritario la obtención de ventajas comparativas respecto de productos más que respecto de técnicas de producción en donde las empresas nacionales, medianas o pequeñas, poseen una indudable capacidad de competencia con las ET. Ello significa que la actuación de las ET se orienta más que hacia un crecimiento cuantitativo de la innovación tecnológica hacia un avance cualitativo de la misma, es decir al desarrollo de productos o líneas de productos totalmente nuevos, que requieren la inversión de elevadas sumas de dinero durante un largo periodo de tiempo con el fin de garantizar la innovación tecnológica que dé nacimiento a los nuevos productos. Estas inversiones de capital (capital-riesgo) en la innovación tecnológica les garantiza el monopolio de la tecnología requerida para la explotación productiva y comercial de los nuevos productos y, paralelamente, una rentabilidad económica de las inversiones realizadas basada, en un primer momento, en la posición exclusiva que les confiere en los mercados nacionales de tales nuevos productos y, en una segunda etapa, en la venta o concesión de su tecnología innovadora de las empresas nacionales.<sup>95</sup>

Por su parte, *la jerarquización orgánica y unidad directiva de la ET*, como un elemento característico más, deduce que las ET poseen una organización interna fuertemente jerarquizada, cuya forma más simplificada es la establecida entre una empresa matriz y las distintas empresas filiales orgánicamente dependientes de la primera, y que generalmente adquiere formas muy complejas a través de la constitución de "holdings" y otros tipos de vínculos financieros, jurídicos, tecnológicos, etc. La naturaleza internacional de la empresa (conjunto empresarial) confiere un carácter y efectividad plurinacional a esta estructura jerárquica que contrasta claramente con la de otros actores internacionales y que contribuye a debilitar, al menos en el terreno económico, la exclusividad de la estructura jerárquica que impera entre los Estados como sistema orgánico de referencia para el conjunto de la sociedad internacional.<sup>96</sup> La jerarquía orgánica y la unidad directiva de las ET es la consecuencia a la par que contribuye a reforzar, el fenómeno de interiorización de los mercados nacionales e internacionales.

Y finalmente, *la inadecuada regulación jurídica internacional de la ET*. Dado que la ET carece de una auténtica subjetividad jurídica con arreglo al Derecho Internacional Público, a diferencia de los Estados y de la OIG, las distintas unidades empresariales que configuran el conjunto transnacional quedan sometidas a la legislación nacional de los países en los que se establecen. Sin duda, la inadecuación de las normas jurídicas internacionales unido a la disparidad de legislaciones nacionales constituye una de las

<sup>95</sup> Cfr. María Sánchez. "La Empresa Transnacional ante los Procesos de Transferencia de Tecnología", en ICE, No. 616, dic. 1984, p. 78., citada por Rafael Cervera, op. cit., p. 313.

<sup>96</sup> Cervera., op. cit., pp. 316-317.



fuentes, aunque no la única ni posiblemente la más significativa de las ventajas económicas que beneficia a las ET en detrimento de las empresas nacionales, condicionadas por el marco jurídico (laboral, fiscal, financiero, mercantil, civil o penal) del único país en el que se encuentran implantadas.<sup>97</sup>

Por otra parte y como ya se sabe, el fenómeno de las ET ha generado causas y efectos en la economía y la sociedad, las cuales influyen directamente en la dinámica intraestatal y que a grosso modo se sintetizan en las siguientes: a) el papel de agentes inversores insustituibles que desempeñan las ET en aquellos sectores económicos o en aquellos países en los que las empresas nacionales carecen de la capacidad inversora necesaria; b) la función de innovación e internacionalización de la tecnología, que realizan las ET de manera más específica que las empresas nacionales o los centros gubernamentales; c) el estímulo y potenciación de los intercambios comerciales entre los países, en beneficio mutuo para las economías nacionales de los países introducidos en tales flujos comerciales como consecuencia de la presencia y actuación de las ET; y d) el impacto generado sobre las estructuras sociales, políticas y culturales de los países en los que se encuentran implantadas las ET.<sup>98</sup>

En relación a la *función inversora* que a escala internacional desarrollan las ET, se puede decir que, dicha función se desarrolla en una doble dirección: la empresa matriz hacia sus filiales y de éstas hacia la empresa matriz. Esta doble corriente de las inversiones se complica si, como ocurre para la mayoría de las ET, una parte significativa de las empresas filiales se encuentran ubicadas en países en desarrollo en tanto que la empresa matriz se encuentra situada en alguno de los principales países desarrollados.<sup>99</sup>

Como resultado de la apertura de los mercados nacionales y la implantación interna de las principales ET, sólo sobreviven las empresas nativas capaces de internacionalizarse, a partir de la valorización internacional de las ventajas competitivas internas,<sup>100</sup> de la rápida asimilación de los estándares internacionales y de la entrada en las redes internacionales de acuerdos y alianzas estratégicas interempresariales. Se trata de una tendencia ampliamente constatada (OCDE 1996 y UNCTAD 1997), y que se traduce en el gran aumento de las ET existentes en el mundo. (obsérvese el cuadro 1.1). En este

<sup>97</sup> Ibid., p. 318.

<sup>98</sup> Ibid., p. 319.

<sup>99</sup> Ibidem.

<sup>100</sup> En el sentido más general de ventaja competitiva nacional en determinadas industrias y sectores, conforme la concepción de Porter. Para mayor referencia, cfr., Michael Porter. La Ventaja Competitiva de las Naciones, Ed. Vergara, Buenos Aires, 1990.

sentido faltaría por esquematizar las que surgieron de 1996 a la fecha, las cuales sin duda, dispararían aún más las cifras.

Cuadro 1.1  
NÚMERO DE ET MUNDIALMENTE REGISTRADAS  
(1975-1995)

Años	Matrices	Filiales
1975	10 000	90 000
1995	44 000	280 000

Fuente: Blake y Walters, 1987 y UNCTAD 1997

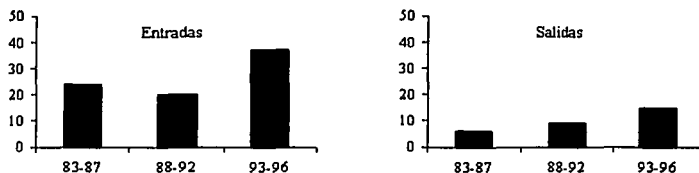
Dado que la mayoría de las empresas matrices de las ET se encuentran establecidas en los países occidentales desarrollados, con Estados Unidos en un lugar preferente y seguido de Alemania, Japón, Gran Bretaña, Francia, Bélgica, Suiza, Holanda, Italia y algunos pocos países más, -pero principalmente los tres primeros-, resulta lógico que la mayor parte de las inversiones directas se desarrollen en un circuito internacional privilegiado que comprende a todos estos países, y que fortalece la implantación de empresas filiales de ET extranjeras en estos mismos países. Es decir: los principales destinatarios de las inversiones directas estadounidenses son los países europeos y viceversa.

En realidad lo que se está produciendo a través de las relaciones o flujos de inversión entre las filiales y las matrices de las ET es un proceso de descapitalización de las economías subdesarrolladas para financiar el desarrollo económico e industrial de los países más desarrollados. Las inversiones directas realizadas por las empresas matrices en los países en desarrollo únicamente sirven para garantizar la implantación y, de este modo, establecer los canales para la desviación de los fondos de ahorro locales hacia los países en donde se encuentra ubicada la empresa madre y las filiales más fuertemente vinculadas a mercados y economías de alto nivel de rentas, es decir, a las filiales establecidas en otros países avanzados. Esta problemática se agudiza cuando se analiza la naturaleza productiva de tales inversiones procedentes de las empresas matrices, es decir, cuando se estudia el impacto que tales inversiones poseen en la creación de nuevas industrias o procesos productivos en los países en los que se realizan.

Como se ha observado, una de las consecuencias especiales más importantes de la nueva lógica de acumulación mundial del capital y despliegue de la ET, fue el redimensionamiento del peso internacional del grupo más dinámico de países en

desarrollo, constituido por los nuevos capitalismos emergentes.<sup>101</sup> Esto puede comprobarse por la información de UNCTAD sobre la participación de los países en desarrollo en los flujos anuales de IED (entradas y salidas), que por el peso aplastante de los nuevos capitalismos emergentes en la misma puede utilizar con el propósito indicado. Como puede observarse en los siguientes cuadros y gráficas, ambos indicadores crecen explosivamente en los noventa a tasas medias anuales del 14% (entradas) y 19% (salidas) elevando su participación en la IED mundial del 24 al 36% para las primeras, y del 5 al 15% para las segundas, entre 1983-1987 y 1993-1996.

Gráfica 1.1  
ENTRADA Y SALIDA DE IED EN Y DE PAÍSES EN DESARROLLO  
1983-1996  
(Participación porcentual en el total mundial)



Observación: Las salidas no incluyen inversiones de Singapur, Taiwán, Tailandia, Malasia, Filipinas, México, Argentina, Chile y Venezuela.

Fuente: Datos de UNCTAD, 1996.

Aunque afectada por la caída mundial de la IED adversa de 1991-1992 (obsérvese cuadro), el ingreso de IED a los países en desarrollo fue muy vigoroso y sostenido, tanto en la coyuntura inicial adversa como en la de la recuperación posterior inicial en 1995. Pero bastante más importante fue el dinamismo del indicador que expresa aproximadamente (con las salvedades efectuadas anteriormente) la creación y expansión de ET en los nuevos capitalismos emergentes la generación de IED. Esta cuestión puede verse más claramente en la gráfica arriba expuesta, que permite visualizar directamente la trascendencia del cambio (el hecho, por ejemplo, de que la relación entre generación

<sup>101</sup> El peso económico de los nuevos capitalismos emergentes dentro de los países en desarrollo es verdaderamente aplastante, y alcanzó en los noventa a más del 90% del total de la IED (tanto en ingresos como en generación), según reportes anuales de la UNCTAD.

de IED y recepción de la misma se elevó del 20 al 40% aproximadamente entre 1983-1987 y 1993-1996).<sup>102</sup>

Cuadro 1.2  
ENTRADA Y SALIDA DE IED DE PAISES EN DESARROLLO Y MUNDIALES  
(Miles de millones de dólares y por ciento)

Años	Países en desarrollo				Total mundial			
	Entradas		Salidas		Entradas		Salidas	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
1990	34	17	18	9	204	100	240	100
1991	41	26	9	4*	158	100	211	100
1992	50	30	22	10	168	100	203	100
1993	73	35	33	15	208	100	226	100
1994	87	39	39	17	226	100	230	100
1995	100	32	47	14	315	100	318	100
1996	129	37	51	15	349	100	347	100

Observaciones: \* Las bajas salidas de IED de los países en desarrollo de 1991 obedeció a factores coyunturales como la guerra del Golfo y una desinversión especulativa en Bahamas de 2.9 mil millones de dólares. Fuente: UNCTAD 1996

Al respecto, Viñas desarrolla el siguiente punto de vista: "Estas consideraciones dan base no sólo a los temores de "desnacionalización" de la industria local, sino a una reflexión de que, además, existe un proceso acumulativo en el sector: si el capital extranjero retiene el control sobre los sectores más dinámicos de la economía, si adquiere más y más activos productivos locales, si drena el ahorro nacional y si repatria un elevado volumen de beneficios será preciso acudir de manera creciente a la financiación exterior simplemente "para cubrir el déficit existente y para financiar las inversiones" y a sustituir el excedente económico interno, que en gran medida fue descapitalizado por la remisión de una parte de la plusvalía generada localmente y enviada al exterior en calidad de beneficios; el resultado es claro: el capital extranjero se utiliza en parte para cubrir los baches que él mismo crea".<sup>103</sup>

Como se mencionó en páginas anteriores, las ET desarrollan también una *función de innovación e internacionalización de la tecnología*. En este caso, lo importante es destacar cómo se desarrolla esta función y qué consecuencias provoca en los distintos países a tener de su naturaleza desarrollada o subdesarrollada, de su condición de país sede de la empresa matriz o de "país-huésped" de la empresa filial.

Como ya se había observado, el nivel tecnológico de los países condiciona el tipo de control sobre la propiedad ejercido por la matriz sobre las filiales. En términos generales

<sup>102</sup> Cfr. Alejandro Dabat. "Empresa Transnacional, Globalización y Países en Desarrollo", en Basave, Jorge, op. cit., p. 39.

<sup>103</sup> Cfr. A. Viñas. "Dependencia y Empresas Multinacionales", en ICE, No. 508, dic. 1985, pp. 32-33, citado por Rafael Cervera, op. cit., p. 323.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

se puede afirmar que las empresas filiales implantadas en países en desarrollo gozan de una mayor dependencia tecnológica que sus homólogas situadas en países desarrollados; así mismo, unas y otras se encuentran en una posición de dependencia tecnológicas, mayor o menor, respecto de la empresa matriz.<sup>104</sup>

Por su parte, Estados Unidos es el único país en el que las filiales de ET extranjeras generan unos pagos por utilización de tecnología menores que los ingresos que perciben las ET estadounidenses por la exportación de tecnología de sus filiales. Esta posición excepcional de las ET estadounidenses respecto de sus homólogas de otros países desarrollados hace que muchas de las conclusiones extraídas a partir de investigaciones sobre el caso estadounidense no sean aplicables mecánicamente a los casos de las ET europeas o japonesas.<sup>105</sup>

El circuito privilegiado imperante entre empresas matrices y filiales implantadas en países desarrollados y el circuito marginal establecido entre las empresas matrices ubicadas en países desarrollados y sus empresas filiales implantadas en países en desarrollo, en cuyo epicentro se sitúan las ET estadounidenses, pone de manifiesto que las técnicas o estrategias seguidas por las ET para obtener rendimientos financieros por la transferencia de tecnología son diferentes en uno y otro. En efecto, las ET recurren con frecuencia a la explotación de productos y técnicas que han quedado obsoletas en los países más avanzados, lo que requiere muy escasas inversiones en investigación y desarrollo tecnológico por las filiales que, en cambio, sobrevaloran la importancia de esas tecnologías mediante la remisión de una parte importante de sus beneficios bajo la forma de pagos por "patentes y royalties". De este modo, las ET condicionan las posibilidades futuras de la tecnología de esos países al tiempo que amplían el período de rentabilidad de sus innovaciones tecnológicas mediante su internacionalización.<sup>106</sup>

En el caso *del estímulo y potenciación de los intercambios comerciales*, conviene tener muy presente lo señalado sobre la estrategia de las ET. En realidad, todas las estadísticas disponibles avalan la idea de un crecimiento continuado del comercio mundial desde la Segunda Guerra Mundial hasta en la actualidad, y no se puede negar la importancia creciente de las ET en el desarrollo o expansión de dicho comercio. No obstante, no se pueden desconocer dos aspectos importantes que están directamente vinculados con la forma en que las ET participan en el crecimiento del comercio mundial de bienes y servicios. Por un lado, mediante la interiorización de mercados "formalmente"

<sup>104</sup> Cervera., op. cit., p. 323.

<sup>105</sup> *Ibid.*, p. 324.

<sup>106</sup> Cervera., op. cit., p. 325.

internacionales, y por otra, mediante el establecimiento de precios artificiales para la valoración de los intercambios de bienes y servicios, llamados comúnmente "precios de transferencia". Ambas características generan inevitables distorsiones en el comercio exterior, tanto a escala nacional como mundial. Vinculado a este proceso, se encuentra el mecanismo de fijación de precios artificiales, llamados precios de transferencia, mediante los cuales las ET fijan los valores de intercambio de bienes y servicios. Los precios de transferencia son los precios utilizados para las ventas internas de bienes y servicios que tengan lugar entre divisiones de una empresa de negocios. Cuando algunas de estas divisiones están localizadas en distintos países la empresa se denomina "ET"<sup>107</sup>

Desde el punto de vista de la ET los precios de transferencia son un medio para un fin: se utilizan para facilitar las decisiones sobre la organización de los mercados internos de la empresa. Sin embargo, desde el punto de vista de los Estados nacionales los precios de transferencia son en sí mismos un problema potencial especialmente si los gobiernos creen que dichos precios de transferencia fijados por las ET no reflejan los valores de los mercados abiertos. Por ello, y por otras razones análogas, los intereses de las ET y los Estados nacionales están frecuentemente en conflicto. Estos conflictos surgen a partir de una diferencia fundamental en los objetivos de las empresas y del gobierno: las empresas tienen la responsabilidad de organizar eficientemente sus operaciones mientras que los gobiernos se preocupan más por cumplir su mandato que por la eficiencia de sus decisiones."<sup>108</sup>

En definitiva, tanto la interiorización de mercado como la fijación de precios de transferencia por las ET constituyen poderosos instrumentos de alteración de las relaciones comerciales internacionales que terminan por traducirse en inestabilidades de las balanzas comerciales y de las balanzas de pagos de los países en los que estas empresas actúan.

Y finalmente, el aspecto del *impacto ocasionado por las ET sobre las estructuras sociales, políticas y culturales de los países en los que operan*. Al respecto se puede mencionar que, aunque las ET contribuyen a acelerar los procesos de industrialización y modernización económica de los países en los que operan, tales efectos no siempre tienen una interpretación unívoca según se trate de países desarrollados y en los que se encuentran las sedes de las empresas matrices o, por el contrario, se considere la situación de países en desarrollo, con estructuras sociales fragmentadas y de escasa

<sup>107</sup> Ibidem.

<sup>108</sup> Cfr. M. Rugman y L. Eden. "Multinacionales y Precios de Transferencia. Introducción a su Problemática", en ICE, No. 616, dic. 1984, p.35, citados por Rafael Cervera, op. cit., p. 326.

movilidad, con sistemas políticos inestables y con patrones culturales arcaicos y poco avanzados. Y ello es así porque la industrialización y modernización económico-tecnológica generada por las ET, o más exactamente por las filiales de estas empresas, se realiza inevitablemente mediante la generación de una dependencia exógena al país en cuestión, es decir, respondiendo a objetivos y estrategias que no toman en consideración las necesidades e intereses económicos, sociales, políticos y culturales de los países en los que se implantan estas filiales.<sup>109</sup>

Como se ha demostrado para los países en desarrollo de los distintos continentes, autores como Sunkel, Baran, Samir Amin o Poulantzas afirman que la penetración de las ET suele agudizar la fragmentación, y los antagonismos sociales, políticos y culturales, al vincular una parte apreciable de la burguesía o clases medias y de la mano de obra a actividades productivas exógenas al país, en tanto que otra parte de la burguesía (industrial y agrícola) y de los trabajadores permanecen vinculados a la explotación de unidades productivas (industrias, servicios y agricultura) estrictamente nacionales. Esta segmentación de la estructura socio-económica del país, reflejo de otra segmentación más amplia introducida por las ET a escala internacional, termina afectando a los sectores políticos y de la administración de los Estados y provoca profundos cambios en los patrones culturales de amplias capas de la población que terminan por afectar a la evolución general de las sociedades nacionales de todos estos países.<sup>110</sup>

Para continuar mencionando aspectos importantes entorno al tema de las ET, es necesario realizar una puntualización –sin un desarrollo profundo–, acerca de la evolución histórica de las ET, partiendo de la ET de fines del siglo XIX a la ET moderna. Ello ayudará a comprender y analizar la naturaleza y funciones de estos actores. Para ello, se dividirá la historia de las ET en tres grandes periodos. Sin embargo, en este caso, sólo se centrará la atención en mencionar la última etapa debido al contenido histórico que ésta posee y la cual permite dar las bases a la existencia de las ET en la región latinoamericana, para proseguir con dicho tema en el siguiente apartado. Estas son: 1) *Período de aparición de la ET (1860-1914)*; 2) *Etapas de consolidación de las ET (1914-1945)*, y 3) *La etapa de universalización de las ET (1945-1990)*.

Como ya se mencionó, la etapa de universalización de las ET posee datos históricos relevantes tales como que a partir de fines de los años cuarenta, por la consolidación de

---

<sup>109</sup> Cervera, op. cit. p. 327.

<sup>110</sup> *Ibid.*, 328.

la hegemonía estadounidense, y la negociación internacional centrada en Bretton Woods, se recompuso el espacio económico internacional y se reactivaron los motores exógenos, gracias a lo cual el crecimiento del comercio mundial no tardó en exceder al crecimiento de la producción mundial. Esta transformación abrió la puerta a una nueva globalización, que gradualmente reconfiguró las relaciones internacionales explorando las atribuciones que poseían los gobiernos para regular su espacio interno.

La conclusión de la Segunda Guerra Mundial propició una reordenación de la sociedad internacional tanto desde el punto de vista político como, y particularmente, desde el punto de vista económico. En efecto, la Conferencia de Bretton Woods sentó las bases de un sistema monetario internacional que pretendía estabilizar los tipos de cambio y liberalizar los flujos financieros internacionales mediante la vinculación del dólar y la libra esterlina con el oro. Análogamente, el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) también sirvió de base para una progresiva liberalización de los intercambios comerciales.

En la segunda posguerra, ya que el proteccionismo colonial había sido sustituido por proteccionismos nacionales y procesos de sustitución de importaciones en el mundo periférico. Estados Unidos era ya la potencia hegemónica del mundo capitalista y las viejas potencias coloniales, incluido Japón, apenas comenzaban a emerger de una gran devastación bélica. La nueva gran empresa capitalista surgida en Estados Unidos era la corporación "fordista" (en el sentido amplio de organización constituida en torno a la experiencia central de la industria automotriz y de ingeniería mecánica), caracterizada por la clara separación entre gestión profesional de dirección y propiedad accionaria, una organización multidivisional y multiplanta de alto grado de integración vertical, la llamada administración científica del trabajo y, en el caso particular de la estadounidense y anglosajona, una tendencia muy fuerte al autofinanciamiento.<sup>111</sup>

En los años cincuenta se produjo una nivelación de los niveles tecnológicos entre los países desarrollados, que es la base de la convergencia del ingreso per cápita y de la productividad laboral característicos de la posguerra, con lo cual expresa la difusión del paradigma basado en la producción de masas del "fordismo".

El avance de la globalización y regionalización productiva no podría explicarse fuera del marco institucional creado al final de la Segunda Guerra Mundial. Desafortunadamente se dio un conflicto entre la estrategia tendiente a restablecer el sistema internacional y

---

<sup>111</sup> Esta tendencia operaría muy poco o no tendría lugar en Europa continental y Japón, dónde continuaría predominando el financiamiento bancario.



promover la ampliación de su espacio con la que pretendía garantizar una gestión autónoma de las economías nacionales. Esta pugna comenzó a resolverse a favor de la globalización y de las fuerzas de mercado a partir del surgimiento de la banca del eurodólar. Una vez que surgió un mercado financiero internacional no regulado comenzaron a deteriorarse las relaciones de regulación nacional, con lo cual la relación entre el espacio nacional y el internacional que fue concebida a fines de los cuarenta quedó superada.<sup>112</sup>

Como ya quedó establecido, la desarticulación del acuerdo de Bretton Woods y del sistema de economía mixta posibilitaron la reavivación de un verdadero mercado internacional de dinero y capitales. Ambos sistemas internacionales, financiero y comercial, se implantaron en un periodo postbélico en el que la práctica unanimidad de los países europeos habían visto arrasadas sus economías y en donde la reconstrucción era un imperativo que sólo podía alcanzarse con el apoyo y la ayuda económica del único país que había salido reforzado económicamente del conflicto, es decir, Estados Unidos, tarea que será asumida a través del Plan Marshall.

A la luz de estos datos, conviene destacar los dos rasgos esenciales que caracterizaron las ET en esta época: 1) las ET aceleraron su naturaleza universal o intercontinental y 2) se consagró la hegemonía de las ET estadounidenses.

También es importante destacar que las ET, que en etapas precedentes habían restringido sus filiales y sus operaciones casi exclusivamente a los continentes europeo y americano, van a acentuar su penetración en países asiáticos y africanos, aunque sigan destinando la mayoría de sus inversiones y desarrollando una parte sustancial de sus actividades productivas, a los países de Europa y América Latina.<sup>113</sup>

La universalización del fenómeno de las ET que se ha intensificado desde 1945 es al mismo tiempo —como ya se había apuntado—, una consecuencia y una causa de la universalización de las relaciones económicas capitalistas, en cuyo marco debe estudiarse este proceso de transnacionalización empresarial.

La expansión internacional de la ET iniciado en los años cincuenta, fue un proceso caracterizado por la enorme superioridad competitiva inicial de las ET estadounidenses, que pasó a centrarse desde 1957-1958 (entrada en vigor de los regímenes promocionales latinoamericanos) en la inversión manufacturera en Europa, Canadá y América Latina.

<sup>112</sup> Rivera., op. cit., pp. 55-56.

<sup>113</sup> Cervera., op. cit., p. 306.

A lo largo del periodo la inversión extranjera directa creció muy por encima del comercio mundial, a tasas anuales medias del 11% real en el primer decenio y del 13% en el segundo, lo que llevó a las ET estadounidenses a concentrar más de la mitad del stock mundial de inversión hacia fines de los sesenta muy por delante de la inversión de origen inglés y europeo que todavía la aventajaban en la inmediata posguerra.<sup>114</sup>

El auge inversor señalado comenzó a debilitarse posteriormente como resultado de profundos cambios en la economía mundial, resultantes tanto de la aparición de la crisis estructural de la economía de Estados Unidos<sup>115</sup> y sí la pérdida de competitividad internacional de las ET de ese país, como del ascenso del capital europeo y japonés. En parte ese proceso será el resultado de la recuperación económica de esos países y de la asimilación de los métodos y técnicas estadounidenses, pero también incidirán otros fenómenos como el ascenso manufacturero de Alemania, Francia e Italia a expensas de Gran Bretaña, Holanda y Suiza, en Europa, o la exitosa "reforma toyotista" en Japón, que explicará gran parte del arrollador auge de la inversión extranjera directa japonesa durante las dos décadas siguientes.<sup>116</sup>

La crisis mundial de 1974-1975 será el hecho decisivo que marcará el fin de la expansión de la ET de posguerra y dará lugar al inicio de un periodo de transición caracterizado por la caída o el muy lento crecimiento en términos reales de la inversión extranjera directa agregada mundial, a tasas inferiores a las de por sí muy bajas de las exportaciones mundiales de mercancías. (obsérvese gráfica 1.2) En los años ochenta, Estados Unidos dejará de ser la principal fuente internacional de nueva inversión extranjera directa (flujos), y se convertirá en el principal importador mundial neto de inversión extranjera directa a niveles increíblemente altos (43.7 miles de millones de dólares de importación entre 1985 y 1988, contra sólo 19.3 de exportación, según la

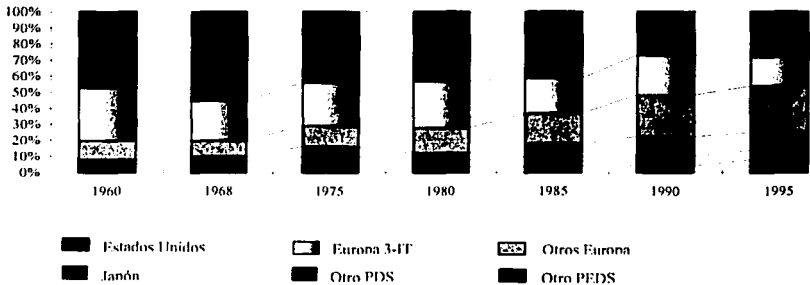
<sup>114</sup> Dabat., op. cit., pp. 24-25.

<sup>115</sup> A partir de 1965, y en particular de 1968, el gobierno estadounidense restringe las inversiones en el exterior para contener el explosivo crecimiento del déficit de su balanza de pagos. El ulterior debilitamiento del dólar de 1971 favorecería sus exportaciones de mercancías en detrimento de la inversión directa al exterior.

<sup>116</sup> El inicio del auge de la inversión extranjera directa japonesa y la difusión nacional del toyotismo a las grandes empresas del país fueron fenómenos tardíos y prácticamente contemporáneos: 1972 y 1973 respectivamente. La revolución toyotista permitió a la empresa japonesa pasar de un tipo de ventaja competitiva sustentada en condiciones nacionales específicas (costo de mano de obra, crédito subsidiado, etc.), a otra impulsada por la innovación, según la terminología de Porter, que permitía competir exitosamente (produciendo dentro de otros mercados). Pero la ET japonesa continuó contando con financiamiento a mejor costo que la estadounidense como resultado de su relación directa con los proveedores y el respaldo del gobierno.

OCDE). La ET japonesa, a su vez, pasará a ser la principal inversora mundial tanto en Estados Unidos como a nivel global.<sup>117</sup>

GRÁFICA 12  
ORIGEN GEOGRÁFICO DE LA IED ACUMULADA MUNDIAL (STOCKS)  
1960-1995 (Porcentajes)



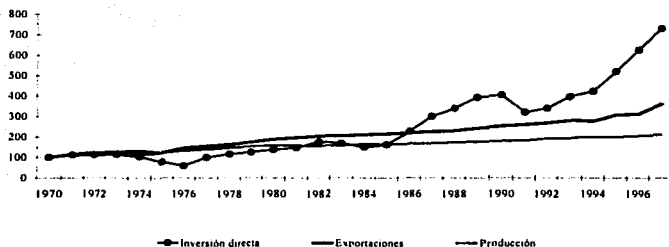
Fuente: Construido con datos de Dunning, 1979; CEF-ONU 1998 y UNCTAD, 1996

La superioridad japonesa tenderá a imponerse por medio del comercio y la inversión en los mercados más importantes del mundo, alcanzando a las industrias de mayor importancia estratégica, las llamadas de "alta tecnología". Esto será el detonante de la encarnizada lucha por el control del mercado estadounidense y otros grandes mercados del mundo, que bajo el nombre de "competencia global", o de "competencia estructural", y de "competencia sistémica", por su relación con las políticas públicas y las condiciones nacionales económicas y socioinstitucionales nacionales, regirá la competencia intercapitalista. Dentro de este contexto tendrá lugar la drástica reestructuración del capital y de la empresa oligopólica mundial con epicentro en Estados Unidos, que constituirá el punto de partida de la recuperación económica de ese país, de la reestructuración mundial del capitalismo y del nuevo ciclo expansivo de la ET en el mundo que comenzará en la segunda mitad de los ochenta.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>117</sup> Dabat., op. cit., p. 26.

GRÁFICA 1.3  
CRECIMIENTO COMPARADO DE IED, PIB  
Y EXPORTACIONES MUNDIALES  
1970-1997 (1970=100)



Fuente: The Economist, con datos de WPI y UNCTAD

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Como se ha podido observar, ambas características, es decir, universalización y predominio estadounidense del período de desarrollo del fenómeno de las ET posterior a 1945, permiten comprender las claves esenciales del protagonismo de estos actos en la escena internacional de nuestros días. Ante todo, la realidad de que el sistema económico mundial no puede ser abordado ni comprendido en profundidad mediante una teoría estatalista que excluya o desconozca el protagonismo decisivo de las ET.

Tampoco se puede cometer el error de desconocer el hecho de que las ET representan y se confunden con los intereses de determinados Estados, o como lo ha señalado Michalet:

*"(...) la negación de toda vinculación de las ET a una potencia nacional suprime automáticamente toda veleidad de establecer una vinculación entre lo político y lo económico."<sup>118</sup>*

Se ha podido también apreciar que, los acontecimientos históricos que dieron la pauta para el fortalecimiento de las ET en décadas pasadas hasta las de nuestros días fueron sin duda: la injerencia estadounidense traducida en el "fordismo", la ruptura del acuerdo de Bretton Woods y la reforma toyotista, teniendo como nuevo protagonista en la escena internacional a países como Japón.

<sup>118</sup> Cfr. Ch. A. Michalet. Le Capitalisme Mondial. Paris, 1976, citado por Rafael Cervera, op. cit., p. 309.

## **2. Regionalización e influencia de las empresas transnacionales en América Latina**

### **2.1. Conformación de bloques y acceso de las empresas transnacionales en América Latina**

Como el análisis del proceso de integración regional corresponde tanto al campo de las relaciones internacionales como al de la economía mundial, se toman en cuenta estas dos grandes vertientes para intentar responder a la cuestión central que será abordada en este apartado, y la cual consiste en determinar, a grosso modo, la conformación de bloques económicos; la disputa de las ET por los mercados de la región latinoamericana; la competencia, expansión y asociación empresarial latinoamericanas, así como la compra de compañías y la integración transnacional misma. Estos factores, tanto internos como externos han sido adaptados no sólo por los países desarrollados, sino también por los en desarrollo, en este caso los latinoamericanos más representativos de la región tales como: México, Brasil, Chile e incluso Argentina a pesar de su actual problemática interna.

De igual forma, dichos factores sin duda alguna son determinantes para dar la pauta hacia una línea de investigación para la tan nombrada "regionalización". Cabe mencionar que esto ha conllevado a que las naciones y empresarios pertenecientes a América Latina, organizados en grandes conglomerados transnacionales cooperen entre sí para promover la regionalización de la zona.

Se observó en el apartado anterior que el Estado-nación juega un papel muy importante, sin embargo existen o se han creado papeles también muy relevantes de otros actores no gubernamentales en el proceso de globalización e integración económica regional, y ellos en gran medida corresponden a las ET. Es decir, también se hará referencia al rol que tienen las economías latinoamericanas, a las corporaciones transnacionales de los países desarrollados inmersas en el mismo proceso, a la función de los tecnócratas neoliberales, -como individuos que marcan las pautas con sus funciones dirigentes para que contribuyan a desarrollar sistemas antagónicos, ya sea tanto en sus gobiernos de determinadas economías regionales como de manera más específica en los diversos organismos internacionales, y demás centros de poder-, así como también, a la relación existente entre dichos organismos con las ET.

Ahora bien, para comprender de mejor forma parte de este subapartado, es necesario remitirse a los hechos que delinearón la regionalización del mundo. Es decir, se ha podido observar que a fines del siglo XX, el mundo ya estaba compuesto por países independientes y separados por fronteras políticas o naturales, pero al mismo tiempo verse conformado por grandes regiones o bloques. Esto se derivó de que hasta hace a

penas poco tiempo, desde el punto de vista político, los estudios sobre las relaciones internacionales estaban marcados por la antigua división ideológica entre el Este y el Oeste, esquema bipolar que ya perdió vigencia pero que establecía la pugna entre los principales sistemas conflictivos. En la actualidad, la división continúa existiendo pero ahora denominada con la gran división Norte-Sur que significa Norte desarrollado-Sur subdesarrollado y lo cual conlleva también a la persistencia de conflictos mundiales.

Como ya se sabe, el conflicto Norte-Sur involucra a países pobres y ricos, a sociedades de mayores y menores ingresos, que expresan diversos intereses en un mundo jerarquizado e inequitativo y que está íntimamente vinculado con poder y control sobre los recursos.

Ahora bien, desde el punto de vista económico, también se ha concebido a la sociedad internacional conformada en grandes áreas o bloques económicos, entre las que sobresalen Europa, Asia-pacífico y América del Norte, como las regiones capitalistas más avanzadas e integradas en la actualidad. Cabe señalar que entre las características con las que cuentan dichas regiones se pueden mencionar: los amplios espacios geográficos, abundante capital humano, recursos estratégicos, tecnologías modernas y avanzadas, así como capitales y armas estratégicas, cuyos aspectos las convierten en los denominados "países desarrollados".

La mundialización de los mercados a nivel de las empresas, significa que el fortalecimiento y crecimiento de las más modernas ET rompen con la noción de comercio interno y externo de las naciones; modifican y restringen los mercados de trabajo, y establecen patrones de consumo en gran parte de los sectores sociales de los países, particularmente en los estratos de ingresos alto y medio integrados al desarrollo.<sup>119</sup>

En consecuencia, pero desde un punto de vista todavía más amplio, la globalización expresa los intereses del norte del planeta, al cual se integran los países del sur en condiciones de mayor subordinación, sin resolver previamente los déficits crónicos en materias de educación, salud, nutrición, empleo y remuneraciones. Por lo que en el proceso de globalización, el sur no juega un papel protagónico al contar con una gran debilidad en términos de instituciones financieras, de centros de innovación tecnológica y de ET. De ahí la necesidad para muchos autores de reconstruir el nacionalismo y revalorizar la función de las instituciones públicas y privadas, sobre todo de cara a la

---

<sup>119</sup> Cfr. Cesar Delgado, "Nacionalismo", en Orozco, José Luis y Dávila, Consuelo, (Comp.), Breviario Político de la Globalización, UNAM, Ed. Fontamara, México, 1997, p. 315.

multiplicación de las organizaciones, tratados e instituciones del nuevo orden internacional que la globalización representa.<sup>120</sup>

En el seno de la globalización, y por consiguiente en el de las relaciones internacionales surge un problema conceptual respecto a la definición de "región" o "bloque económico supranacional", término que significa algo que está por encima de las funcionales nacionales de un determinado país, y el cual agrupa a aquellas naciones con desarrollo similar o a economías asimétricas. En este sentido, el primer obstáculo que se ha presentado en el intento de definición de región o bloque económico supranacional es aquel que se relaciona con el principio de "homogeneidad", ya que la mayoría de las definiciones de región –sobre todo aquella considerada dentro de las fronteras nacionales–, resalta el grado de homogeneidad como el elemento o factor que es capaz de destacar mucho más que otros factores dentro de una sociedad total. En este caso primero, ya siendo en la sociedad internacional, o segundo a nivel regional. Sin embargo, a pesar de que los conceptos de "región" y "homogeneidad" han ido cambiando con el paso del tiempo, se puede decir que la homogeneidad sí es parte de una región o país determinado, la cual convierte a una u otro, único en la zona.

En este sentido, Meller afirma que en un bloque económico se producen dos fenómenos distintos: por un lado, la liberación comercial que es la que estimula la creación de comercio entre los países miembros y, por otro, se genera cierta discriminación hacia los bienes de los países que no pertenecen al bloque. Con la creación/desviación de comercio habría pues mayores ventajas para los países miembros de un bloque económico, a lo que se agrega un incremento del poder de negociación en el mercado mundial al inclinar a su favor los términos de intercambio, o para la firma de acuerdos gubernamentales de libre comercio con otros países que se esfuerzan por no quedar excluidos de algún bloque económico.<sup>121</sup>

También se observa, que la globalización y la regionalización son dos fenómenos que no se pueden deslindar, pero también fenómenos que se interpretan como una de las manifestaciones más paradójicas de los fenómenos mundiales, y de los cuales se derivan interesantes debates de los cuales algunos autores presentan a los bloques como una tendencia a la consolidación de políticas proteccionistas a escala regional, debido a que pueden constituir fortalezas sustancialmente liberalizadas en su interior y significativamente cerradas hacia fuera. El grupo de autores que se adhieren a esta

<sup>120</sup> *Ibid.*, p. 320.

<sup>121</sup> Cfr. Patricio Meller y Andrea Butelman. *Estrategia Comercial Chilena para la década del 90: elementos para el debate*, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, Santiago. 1993, p. 127.

posición, sostienen la tesis de que los bloques constituyen "refugios" en donde las preferencias regionales facilitan la desviación del comercio en detrimento de terceros países. La posición más extrema al respecto subrayaría que como resultado de las presiones proteccionistas dentro de los bloques, se generaría una suerte y proceso de sustitución de importaciones supranacional, el cual provocaría que ciertos sectores productivos se mantuvieran al margen de la competencia internacional.<sup>122</sup>

Por otra parte, los bloques económicos no debieran ser interpretados como causa sino como consecuencia de las tendencias de integración y liberalización de los mercados mundiales. Bajo este enfoque, los bloques serían una aproximación tangible, una etapa intermedia, hacia el objetivo del libre comercio mundial. De éste modo, los países que se integran en un bloque lejos de ambicionar la instrumentación de un modelo de sustitución de importaciones a nivel subregional, lo que procuran es una plataforma para obtener su mejor inserción en la economía internacional. En este sentido, los bloques regionales se conciben como puentes hacia la mundialización.<sup>123</sup>

Con esto se puede constatar que en efecto, no pocos autores coinciden en que los bloques económicos pueden ser etapas hacia la mundialización, que con la formación de grandes bloques regionales se acelera todavía más la integración entre los Estados, y aunque las regiones se rodean a menudo de fronteras económicas reforzadas, también contribuyen a globalizar los mercados. Con lo anteriormente expuesto, es como se puede explicar el vínculo que existe entre los términos de "regionalización" y "ET", ya que debido a la regionalización, las segundas aprovechan factores que les benefician.

Así pues, ser región de la economía mundial, como en este caso lo son los bloques, supone un peso relativo dentro del sistema de la economía mundial, pero al mismo tiempo, una división internacional del trabajo estructurada a lo interno de la región, que determina una dinámica propia de espacios regionales generando relaciones de dominación entre países. Donde las asimetrías en el desarrollo de los países que participan en esos espacios, y las estrategias de desarrollo diferenciadas de los centros de poder hegemónico, determinan las formas de articulación de los "núcleos" de las regiones y subregiones con el resto de sus integrantes y con sus periferias.

De esta manera, -y tal como ya se había mencionado en el apartado anterior, pero ahora de forma más detallada-, las principales opciones de integración que se les presentaron a

---

<sup>122</sup> Rosales., op., cit., pp. 5-6.

<sup>123</sup> Ibid, p. 5.



los países latinoamericanos desde hace ya décadas, están prefiguradas por la importancia creciente de los tres principales bloques. Estos son:

- El bloque americano, integrado por Estados Unidos, Canadá y México, liderado por el primero y con posibilidades de incorporar a otras naciones de América Latina.
- El bloque europeo, liderado por Alemania e integrado por los países de la Unión Europea, la cual eventualmente se ampliaría con la incorporación de otros países de la Asociación Europea de Libre Comercio y del antiguo bloque soviético; y
- El bloque asiático, encabezado por Japón y que abarca a los llamados "cuatro tigres" (Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur), a los demás países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas), pero cuya esfera de influencia podría extenderse hacia Australia y Nueva Zelanda.<sup>124</sup>

Con el paso del tiempo se ha podido observar que estas tres grandes regiones se han proyectado como las principales influencias que están impulsando la regionalización en nuestro continente. Y aunque la mayoría de las naciones latinoamericanas prefirieran la alternativa del multilateralismo a través de las negociaciones en el marco de la Organización Mundial de Comercio, -mientras no se superen las restricciones y proteccionismo al libre flujo de factores productivos que den paso a un verdadero sistema global-, la articulación de las economías latinoamericanas con alguno de los tres principales bloques, sería la segunda mejor alternativa de integración al mercado mundial, aún con el riesgo de que tal asociación se diera bajo la lógica de los países líderes de cada bloque regional, los cuales paralelamente a la promoción de la liberación económica, utilizan la regionalización para asegurar su competitividad en la economía global, aplicando incluso unilateralmente nuevas formas de proteccionismo. Sin duda ello conduce a plantear mejores alternativas para el desarrollo de la región latinoamericana.

Consecuentemente, la participación de los países latinoamericanos en los principales bloques subregionales y acuerdos comerciales tanto del mundo como del continente americano es un paso importante en el proceso de transnacionalización de la economía, que también se puede dar mediante el comercio administrado, las concesiones recíprocas y el acceso mutuo a los mercados.<sup>125</sup> Al respecto, diversos autores han señalado que

---

<sup>124</sup> Cfr. Arturo Guillén. "Bloques Regionales y Globalización de la Economía", en Revista de Comercio Exterior, Bancomext, vol. 44, no. 5, mayo de 1994, México, p. 380.

<sup>125</sup> Cfr. Hugo Fazio. El Programa Abandonado. Balance Económico Social del Gobierno de Aylwin, Eds. Arcis, Santiago, 1996. p. 9.

algunas de las condiciones estructurales en que tiene lugar la transnacionalización económica implican:

- 1) que la dirección del desarrollo proviene en lo fundamental de los agentes del gran capital, tanto interno como externo;
- 2) que el papel de los gobiernos nacionales se reduce a crearle al gran capital las mejores condiciones para su operación;
- 3) que el papel regulador y empresarial del Estado se reduzca en función de las inversiones transnacionales y;
- 4) que las grandes corporaciones adquieran un papel preponderante en los países que son utilizados como plataformas exportadoras hacia una región.<sup>126</sup>

En este sentido, es decir en la conformación de las estrategias de inserción económica mundial a través de distintas instancias integracionistas, participan diversos actores o agentes tanto estatales como privados asumiendo que el marco general de la decisión está dado por una economía mundial crecientemente globalizada y constituida, además, en bloques económicos regionales, pero que, sin embargo permite cierto margen de participación a los gobiernos y a empresarios organizados en asociaciones, para cooperar entre sí en el establecimiento de la política exterior económica, con el fin de enfrentar los grandes retos que acarrea la globalización y la regionalización, sobre la base de una percepción común del fenómeno, y con la finalidad del mantenimiento de sus intereses y aminorar los efectos negativos.<sup>127</sup>

Como se ha podido observar, la globalización (o mundialización) –como algunos autores prefieren llamarle-, es un fenómeno nuevo en la historia del desarrollo del capitalismo y abarca diversos ámbitos de la actividad social. La actividad empresarial se ha convertido en el motor de la globalización y en el eje de las diversas formas de inserción y participación de las naciones en la economía internacional. Las nuevas tendencias de competencia global y la apertura económica generalizada han provocado que las expectativas de crecimiento de las economías en desarrollo dependan cada vez más de la capacidad de sus empresas para expandirse hacia los mercados externos y/o para insertarse en las redes empresariales que se conforman a lo largo y ancho del planeta.<sup>128</sup>

---

<sup>126</sup> Ibidem.

<sup>127</sup> Rosales., op. cit., p. 6.

<sup>128</sup> Cfr. Jorge Basave. "La Inversión Extranjera Directa de las Corporaciones Empresariales Mexicanas", Empresas Mexicanas ante la globalización, UNAM, Ed. Miguel Angel Porrúa, México, 2000, p. 251.

Una de sus expresiones más representativas, es la amplitud de la expansión empresarial en cuanto a las regiones hacia las cuales y desde las cuales se lleva a cabo. Aun cuando esta expansión corresponde a una lógica relacionada al capital y a su tendencia a rebasar fronteras geográficas, actualmente presenta características novedosas, algunas de ellas cualitativamente diferentes a las tendencias internacionales previas. Estas son el marco desde el cual tiene que abordarse el nuevo ciclo de transnacionalización de las empresas de países en desarrollo, pero también de manera muy significativa, la difusión de las nuevas tecnologías en informática y comunicación, las nuevas modalidades de asociación, las "redes" que se forman y entrecruzan por todo el mundo, la apertura a la inversión externa en casi la totalidad de los países del orbe. Estas sin duda son sólo algunas de las condicionantes en las que se desarrolla la nueva competencia empresarial.<sup>129</sup>

Ahora bien, los actuales esquemas de desarrollo se han puesto a revisión considerando los efectos de exclusión propiciados por la globalización y a partir de las diversas modalidades de crecimiento registradas con la experiencia de los países del sudeste asiático, de China y de algunas naciones latinoamericanas, así como el papel de los gobiernos en el desarrollo. Se llama especialmente la atención sobre las tendencias a la excesiva concentración económica y a la exclusión de amplios sectores productivos en el seno de las economías en desarrollo debido a la regionalización y la penetración de las ET.<sup>130</sup>

De igual forma, los sustentos relativos a la IED se hallan en revisión para ser actualizados conforme a las transformaciones en la economía mundial. Por ejemplo, en algunos estudios recientes sobre los flujos de inversión internacionales se propone un cambio de enfoque del problema clásico relativo a la relación entre exportaciones e IED. Se afirma que lo importante ya no es determinar si ésta sustituye a la exportación o viceversa, sino cómo las decisiones de ubicación determinan a la vez, lugar de dónde invertir y hacia dónde comerciar.<sup>131</sup>

Otro ejemplo notable de esto es que actualmente se puede constatar que por medio de "asociaciones estratégicas", -las cuales ya fueron mencionadas en el apartado anterior-, con divisiones especializadas de las grandes ET estadounidenses, europeas o japonesas; una empresa de Argentina, de Brasil o de México está en posibilidad de superar esas carencias, así como que la elevada concentración de capital que varios de estos grupos

---

<sup>129</sup> *Ibidem.*

<sup>130</sup> *Ibid.*, p. 252.

<sup>131</sup> *Ibidem.*

empresariales han alcanzado en sectores industriales tradicionales, y su calidad de grupos de capital financiero, les permite competir ventajosamente incluso con las ET de países desarrollados, en determinadas regiones (o subregiones) del mundo.<sup>132</sup>

Por las razones arriba destacadas, así pues se puede argumentar que una nueva característica del proceso actual de internacionalización del capital a nivel mundial, - aunque también exista a nivel regional-, es la generalización de la inversión extranjera Sur-Norte, no solamente desde los países del sudeste asiático sino también de algunos latinoamericanos como por ejemplo México, país el cual ha procurado, mediante la IED acceder a otros países, aunque ello -entiéndase la diferencia-, se da en menor medida que países más desarrollados, como por ejemplo Estados Unidos o Canadá.

De igual forma, se han dado casos de compras de empresas oligopólicas en las economías más representativas por parte de empresas del sur, tales como los casos de grupos mexicanos como Cemex y Vitro, de los cuales se hará mayor referencia posteriormente. Sin embargo, lo que si es importante destacar es que cuando la inversión proveniente de países latinoamericanos se dirige a países desarrollados, no sólo permite la búsqueda de nuevos mercados, sino también el acceso a nuevas tecnologías.

En este sentido, cabe mencionar como determinantes de la inversión a: la atracción de divisas, el aprovechamiento de los tratados de integración regional, el aprovechamiento de ventajas comparativas para obtener mayor rentabilidad y la diversificación de los riesgos de inversión. Sin embargo, la UNCTAD enfatiza su análisis respecto al conjunto de países en desarrollo en la consolidación de operaciones intrafirma (de inversión y de comercio) al realizar las inversiones en una misma región; y muestra cómo las inversiones intrarregionales representan cerca del 40% de la IED en el Este y el Sudeste de Asia.<sup>133</sup>

Por otra parte, no hay que dejar de lado que un punto muy importante es que, para los actores latinoamericanos, la regionalización significa principalmente dos cosas diferentes: por un lado, cooperación e integración regional entre los países de la propia América Latina y, por el otro, la integración de todo el hemisferio occidental, mediante la propuesta norteamericana de libre comercio (entiéndase por ésta, Estados Unidos y Canadá). En este tenor se puede afirmar pues que México es el país, -por sus relaciones de interdependencia asimétrica y por los compromisos adquiridos-, que más ha avanzado hacia la regionalización norteamericana, pero también sigue mostrando

<sup>132</sup> *Ibid.*, pp. 252-253.

<sup>133</sup> *Ibid.*, p. 253.

interés por la integración subregional y bilateral. Tales son los casos con la Unión Europea y las relaciones mantenidas con Asia.

La regionalización hemisférica que proponen los estadounidenses se sustenta sobre todo en aspectos comerciales y económicos, pero tiene importantes implicaciones estratégicas y geopolíticas. La hegemonía de Estados Unidos sigue predominando en sus relaciones con el resto del continente, y es de esperar que si avanza el plan de continentalizar la integración, se afiancen aún más las relaciones de dependencia e interdependencia entre el Norte desarrollado y el Sur en desarrollo. En este sentido, no existe un ejemplo más claro que el de la interdependencia económica que hay entre México y Estados Unidos, ya que ésta se encuentra en un nivel muy alto. Es decir, cerca del 87%<sup>134</sup> del comercio mexicano se hace con Estados Unidos, y México es ya su segundo socio comercial.

Como se ha podido observar, la conformación de bloques regionales de poder, la incursión de las grandes empresas extranjeras y la disputa por los mercados en América Latina, -términos que van implícitos a uno mismo-, son tres de las características más notables en las últimas décadas, y sin duda, éstas y la concentración económica en curso, han modificado el mapa de las grandes empresas y las economías de la región. Con base a lo anteriormente expuesto es que se puede hacer una vinculación de estos parámetros con la existencia de las ET provenientes de los países desarrollados, hacia la región latinoamericana.

Ahora bien, como parte de este subapartado, y desde un punto de vista práctico-estadístico, se hace referencia a algunos casos de ET que han incursionado en la región latinoamericana. Ello sin duda servirá para comprender de mejor forma, cuales son las mayores empresas provenientes de los países desarrollados en la región latinoamericana.

En este sentido, las publicaciones de la prensa financiera destacan el desarrollo de las llamadas "multilatinas". Se trata de un proceso sujeto a continuos cambios en el que la tendencia dominante es el mayor peso de las ET de los países desarrollados, en particular de Estados Unidos y algunos países de Europa. Varias firmas que tienen actualmente una presencia en la región latinoamericana han estado realizando compras de activos y participando en las privatizaciones. Al respecto se puede mencionar que, un sector en que este proceso ha cobrado gran importancia es el bancario, particularmente en las mayores economías de la zona.<sup>135</sup>

<sup>134</sup> Con dato consultado en la Cámara de Comercio México-Estados Unidos, a marzo del 2002.

<sup>135</sup> En el caso de Argentina, el 75% de la banca está en manos extranjeras. La presencia del capital extranjero en este sector en Brasil también está creciendo como en México.

En resumen, algunos bancos extranjeros han comprado y continúan comprando bancos en los países de América Latina, constituyendo grupos con una presencia regional. No existe un proceso equivalente de parte de los cada vez menos bancos de la zona, por el contrario en diversos casos dominan las ventas o las asociaciones. Tampoco, entre los bancos extranjeros que se están fortaleciendo en el área no aparece alguno cuya matriz esté situada en Japón. En el grupo de los quince mayores no existe ninguno del Japón y entre los 25 mayores bancos extranjeros en la zona el más importante con matriz en Japón es el Bank of Tokio-Mitsubishi cuyos activos eran equivalentes en 1997 al 6% de los del ya desaparecido Citibank.<sup>136</sup>

En infraestructura, y como resultado del proceso de privatizaciones –proceso que será abordado en el siguiente apartado-, y en cambio en la propiedad de activos que estaban en manos de inversionistas de los países de América Latina, destaca el avance y la presencia en un amplio número de países de dos empresas estadounidenses y dos empresas españolas, es decir, AES Corp., y Nerón, por parte de Estados Unidos, y de ENDESA y Repsol por parte de España. En los cuatro casos, son empresas que pertenecen al grupo de las mayores firmas transnacionales e incluso están entre los mayores productores en sus ramas. En lo que toca a AES Corp., América Latina se ha constituido en un ámbito privilegiado al cual ha dirigido inversiones, destacando su participación en la adquisición de empresas estatales. Actualmente, AES Corp., puede estar realizando más del 30% de sus ventas debido a sus operaciones en América Latina, siendo que la firma tiene 17 años de haber sido fundada. Un caso similar es el de la firma Nerón en el campo de la distribución de gas. Esta empresa de Texas se ha ubicado en el conjunto del MERCOSUR y sin tener actualmente ninguna planta generadora en la región, es propietaria del 50% del TGS, el mayor gasoducto de Sudamérica, que abastece casi el 60% del consumo de gas de Argentina.<sup>137</sup>

En el caso de las empresas españolas, ENDESA y Repsol inician su conversión en ET con sus inversiones en América Latina, principalmente en toda la zona de América del Sur. Ambas están realizando operaciones de compras de firmas importantes en el área con lo que en definitiva alcanzan una presencia regional significativa, tanto en América Latina, como en lo que corresponde a su internacionalización. El fortalecimiento de estos dos grupos ha implicado que tres de los más importantes consorcios de América Latina que habían alcanzado una presencia transnacional en la zona tengan en el futuro nuevos propietarios. Este es el caso de Enersis y ENDESA de Chile que realizaron

<sup>136</sup> Actualmente, las fusiones financieras han cobrado mayor fuerza en la región latinoamericana. Este fue el caso de la fusión bancaria que se realizó entre Banamex y Citibank, en diciembre del 2001.

<sup>137</sup> Cfr. Gregorio Vidal. Privatizaciones, Fusiones y Adquisiciones. Las Grandes Empresas en América Latina, UNAM-UAM, Ed. Anthropos, México, 2001, p. 180.

importantes inversiones entre otros países del área en el ramo de producción, transmisión y distribución de electricidad y que han sido adquiridos por ENDESA. El otro caso es el de YPF, el mayor productor privado de petróleo y gas en la zona, que ha sido adquirido por Repsol.<sup>138</sup> Como dato adicional, se puede decir, que por sus ventas en 1997, YPF se convirtió en la sexta ET con sede en Buenos Aires y con presencia en Bolivia, Brasil, Ecuador, Venezuela, Indonesia y Estados Unidos. Enersis, cuya sede está en Santiago de Chile, fue la décima firma según sus ventas y opera en Perú, Argentina, Brasil y Colombia. ENDESA fue la empresa número 24 por sus ventas en 1998, con sede en Chile y actúa en los mismos países que Enersis, que detentaba una parte de su capital.<sup>139</sup>

En lo que respecta al ramo de las telecomunicaciones, hay tres firmas que han logrado una participación amplia en el conjunto de la zona, las estadounidenses Bellsouth y MCI, y la española Telefónica. Bellsouth comenzó sus operaciones en Argentina en 1989 en telefonía inalámbrica, para posteriormente extenderse hacia la mayoría de América del Sur, incluyendo Brasil. Actualmente la firma lleva adelante una campaña para colocar su marca en la región. El avance de la liberalización en las telecomunicaciones entre los países del área constituye un factor que impulsa a la empresa a tomar esa decisión. Por lo que corresponde a MCI, la operación más importante que ha realizado es la compra de EMBRATEL, la compañía operadora de largas distancias del sistema Telebrás. Fue la única firma estadounidense que se adjudicó una empresa en la privatización de Telebrás. El otro mercado de telefonía de larga distancia en que participa es México, donde es socio de Banamex, en la firma Avantel. Pero tan importante como esto es un acuerdo estratégico con Telefónica de España para crear un sistema de telecomunicaciones integrado entre América Latina, Estados Unidos y Europa. Su socia en esta alianza es otra firma que ha logrado una presencia importante en gran parte de los países de América Latina.

Las empresas, las compras y las inversiones realizadas por Telefónica son incluso muy superiores a las que tienen France Telecom e Italia Telecom, dos firmas europeas que han estado participando en compras de activos públicos o con inversiones en telefonía. La presencia de Telefónica en América Latina también ha sido clave en su proceso de internacionalización. Algunas de las inversiones realizadas están claramente concebidas

---

<sup>138</sup> *Ibidem.*

<sup>139</sup> Cfr. CEPAL. *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe de 1998*, Santiago, pp. 145-146, citada por Gregorio Vidal, *op. cit.*, p. 180.

para atender a clientes en sus relaciones con otras regiones del planeta y no necesariamente para cubrir los servicios en los países en que se efectúan.<sup>140</sup>

Sin duda alguna, otro campo en el que las empresas extranjeras están ampliando aun más sus inversiones, es en el de la industria automotriz. El traslado de líneas de producción de otras zonas hacia América Latina, la ampliación de la producción de ciertos modelos y la producción en exclusiva de otros, han sido elementos que explican las inversiones realizadas en las mayores economías de la región. Los consorcios que están realizando inversiones o ampliando la producción en América Latina son los líderes en este sector, con la casi notable ausencia de los consorcios japoneses. Los procesos de fusión y de relocalización de las inversiones han sido particularmente importantes. Las inversiones y los desplazamientos de la producción hacia América Latina son parte de este proceso. En la reestructuración de las empresas y los capitales de los últimos años la industria automotriz tiene un peso específico.<sup>141</sup> Sin embargo, como se sabe, este proceso no es nuevo ya que desde finales de la década de los cincuenta, este sector siempre ha tenido actividades muy dinámicas.

También es muy evidente que la disputa por los mercados en la región latinoamericana por ciertos grupos de ET ha cobrado más importancia que en décadas anteriores. Especialmente, se hace referencia a Coca-Cola y Pepsi-co en bebidas, Nestlé y Unilever en alimentos, Phillip Morris y British American Tobacco en cigarrillos, IBM, Xerox y Hewlett Packard en electrónica y Hoescht y BASF en química. Varias de estas firmas han comprado compañías en la zona, han aumentado su participación en empresas en que estaban asociados con empresarios de la región e incluso han tomado el control de algunas de las asociadas. Para varias de ellas, los mercados de América Latina tienen relevancia en cuanto al total de sus ventas en el mundo. Es la situación de Unilever, Nestlé y Coca-Cola. Destaca que estas firmas tienen presencia en las tres mayores economías de la región en las que han realizado varias operaciones de compra de activos que sumadas a las efectuadas por otras firmas, explican gran parte del ingreso de la inversión extranjera directa a la zona.<sup>142</sup> Las tres economías a las que se está haciendo referencia son: Brasil, México y Chile.

---

<sup>140</sup> En el caso de las firmas ENDESA y Repsol, de los Bancos BSCH y BBV y de la aerolínea Iberia, las compras de activos y las inversiones en América Latina son un dato fundamental en la internacionalización de estos consorcios que con la excepción de los bancos, eran empresas estatales hasta hace apenas pocos años.

<sup>141</sup> Vidal, op. cit., p. 182.

<sup>142</sup> CEPAL, op. cit., p. 148, citada por Gregorio Vidal, op. cit., p. 182.



Como se ha podido observar y ya se mencionó anteriormente, América Latina aparece como un campo destacado en la disputa de mercados. Los protagonistas de la disputa son en la mayor parte de los casos firmas estadounidenses y europeas. Con su presencia, se acelera la concentración económica que explica gran parte del ingreso de la IED, pero también de otras modalidades de inversión extranjera, -las cuales no serán detalladas en el presente estudio-, pero dado a que la inversión extranjera avanza en la medida en que la apertura económica se profundiza, se eliminan las restricciones para que el capital extranjero actúe.

Con lo señalado en párrafos anteriores, al parecer surge la tendencia de que prevalece en amplios sectores de grandes empresarios e inversionistas, una condición de asociados o colocación de recursos en el sistema financiero, no necesariamente de los países en que estaban ubicadas sus empresas. Esto sin duda es una situación radicalmente distinta a la que existía por ejemplo en Corea del Sur hasta el año de 1997, cuando los más importantes consorcios de ese país habían logrado una cuota en los mercados mundiales de productos electrónicos e incluso estaban avanzando en la industria automotriz. Sin embargo, es muy importante mencionar que ello lo lograron sin llevar adelante políticas de apertura económica indiscriminada como las que han predominado en América Latina. Más allá de la diferencia, la situación que prevalece en América Latina plantea serias dificultades para lograr que la expansión de la inversión, el crecimiento y el aumento de la capacidad de producción coincidan. Un ejemplo notable de ello es lo acontecido en Argentina a fines del 2001, debido a que este país abrió indiscriminadamente sus fronteras a las empresas extranjeras.

## 2.2. Las empresas transnacionales latinoamericanas

Las referencias aportadas en el subapartado anterior dan la pauta para referirse ahora a las ET latinoamericanas. Como se ha podido observar, así como al interior de cada país existen empresas nacionales y/o regionales que se identifican con su misma nación, también se encuentran aquellos agentes externos que promueven la regionalización y el globalismo. Naturalmente -y como ya se mencionó con anterioridad y a lo largo del presente estudio-, uno de los agentes privilegiados de la globalización son las ET. Las grandes corporaciones transnacionales son actores externos que influyen en la política económica de los gobiernos y que se proyectan como los beneficiarios más evidentes del proceso de integración económica, debido en buena medida a que esos cambios se ponen en práctica principalmente de acuerdo con los intereses de esas empresas. En este sentido, podría interpretarse que los esquemas de integración neoliberal son programas para administrar y adaptar el modelo transnacional en cada país. Sin embargo, los

mismos convenios de integración pueden favorecer a la vez que regular la inversión extranjera.<sup>143</sup>

Ianni explica que aunque existan coincidencias o conveniencias entre gobiernos nacionales, empresarios y conglomerados transnacionales en lo que se refiere a asuntos nacionales, regionales o mundiales, especialmente las ET tienen la ventaja de que se han librado progresivamente de las imposiciones y limitaciones inherentes a los Estados nacionales. Más todavía, las condiciones y las posibilidades de soberanía, proyecto nacional, autonomía nacional, reforma institucional, entre otros cambios más o menos sustantivos en el ámbito nacional, pasan a estar determinados por las exigencias de instituciones, organizaciones y corporaciones multilaterales, transnacionales o propiamente mundiales, que se sostienen por encima de las naciones.<sup>144</sup> Precisamente de esto último, se deriva el término de "supranacionalidad".

La penetración de mercados nacionales por las ET resulta de la percepción de la conveniencia de fraccionar el ciclo productivo buscando aquellos lugares que ofrecen ventajas comparativas y competitivas para los distintos procesos que lo integran. Las ET concentran su inversión en varios países en desarrollo considerando varios factores, entre los que se encuentran: estabilidad política y social, ritmo de crecimiento económico, tamaño del mercado doméstico, disponibilidad de recursos naturales, nivel del tipo de cambio, calidad y costo de la fuerza laboral, características de la política fiscal y de la política comercial, régimen de políticas públicas hacia la inversión externa, infraestructura física y tecnológica, localización geográfica, densidad del tejido industrial doméstico, proximidad "cultural" respecto del país de origen de la inversión, existencia de incentivos específicos, entre otros<sup>145</sup>. Incluso su presencia en algún país puede ser requerida o retirada por razones de estrategia militar o política. Hoy en día, las comunidades de todo el mundo compiten entre sí para ofrecer a las corporaciones las concesiones más atractivas a fin de garantizar los empleos e ingresos, muchas veces sin pensar en los posibles efectos adversos sobre la comunidad y sus necesidades.<sup>146</sup> Pero todos estos puntos ya fueron abordados en páginas anteriores, en lo referente a las características de las ET; sin embargo, ello conduce a presentar ahora los elementos más idóneos para referirse a las ET latinoamericanas, de una manera más específica.

<sup>143</sup> Cfr. Octavio, Ianni. "Nacionalismo, Regionalismo y Globalización", en Estudios Latinoamericanos, UNAM-FCPyS-CELA, Nueva Epoca, año II, No. 4, julio-diciembre. México, 1995, p. 23.

<sup>144</sup> Cfr. Octavio Ianni. Teorías de la Globalización, UNAM, Ed. Siglo XXI, México, 1996, pp. 32-34.

<sup>145</sup> Cfr. Daniel Chudnovsky, Bernardo Kosacoff y Andrés López. Las Multinacionales Latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado, Ed. FCE, México, 1999, p. 41.

<sup>146</sup> Cfr. George Lodge. Administrando la Globalización en la Era de la Interdependencia, Ed. Panorama, México, 1996, p. 105.

Como ya se sabe, la vía principal a través de la cual, las ET expanden sus actividades es la llamada inversión extranjera directa, (IED) y la mayor parte de esos flujos de inversión es emitida, y recibida, por los países desarrollados. Pero no sólo los países desarrollados emiten inversión, sino que también, desde los años setenta los países en desarrollo han venido incrementando su papel como emisores de inversión externa, aunque en menor medida que los desarrollados. Así en 1997, se calcula por Chudnovsky que los países en desarrollo recibieron el 37,2% de los flujos mundiales de inversión, a la vez que emitieron el 14,4% de dichos flujos.<sup>147</sup>

En efecto, desde los años sesenta, las economías latinoamericanas se han transnacionalizado a un ritmo acelerado. La inversión extranjera directa se ha afianzado firmemente en los sectores industriales, financieros y de servicios. Estas empresas se expandieron aprovechando la política de sustitución de exportaciones, orientándose principalmente al mercado interno y monopolizando a la vez las principales exportaciones. Así es como la alianza con las ET ha sido fuente de poder y de estabilidad para muchos gobiernos; por su parte las burguesías nacionales no han exhibido vocación de resistencia, salvo contadas excepciones, sino antes bien, han buscado la asociación o se han conformado sin frustraciones ni protesta a desempeñar el papel de parientes pobres.<sup>148</sup>

Las ventajas de localización ofrecidas por un país o región y la diversificación de las actividades de la firma, a fin de poder maximizar sus beneficios y repartir los riesgos en distintos tipos de producción, son parte esencial del proceso de transnacionalización que tiene su origen en los países más desarrollados, pero que también implica a economías medianas como México, Chile, Brasil y Argentina, países desde donde operan importantes grupos que han empezado a colocar capitales en el extranjero motivados en buena medida por la privatización de empresas públicas. Estos consorcios autóctonos que asumen comportamientos transnacionales, también contribuyen a poner en cuestión las nociones de "economía nacional" o "desarrollo económico nacional" para dar paso "a la internacionalización de las directrices relativas a la desestatización, desregulación, privatización, apertura de fronteras y creación de zonas francas".<sup>149</sup>

Por tanto, una de las manifestaciones del proceso de integración en Latinoamérica es la importancia creciente que están teniendo ET que tienen su origen en los países en desarrollo latinoamericanos, sobre todo –como ya se dijo-, en los más representativos de

---

<sup>147</sup> Chudnovsky, Kosacoff y López., op. cit., p. 14.

<sup>148</sup> Guerra-Borges., op. cit., p. 214.

<sup>149</sup> Ianni., op. cit., p. 34.

la región, tales como Brasil, Argentina, México y Chile. En el contexto de la globalización y la integración económica, para una gran cantidad de empresas latinoamericanas ya no basta con ser competitivas a escala nacional, sino que es necesario participar y ser competitivas regional y globalmente. La internacionalización de los grupos económicos más grandes de países como México y Chile aparece como un factor clave de su supervivencia y expansión, por lo que no es casual que Chile y México a la par de los procesos de apertura e integración estén experimentando la internacionalización de un número significativo de firmas locales. Con base a ello, se puede concluir entonces que las ET por medio de alianzas estratégicas vuelven disfuncional al Estado e inciden en diferentes modalidades de integración regional y tratados comerciales, como paso necesario para la liberación económica global. Estas empresas forman parte del interés no sólo de los Estados centrales sino también de los periféricos. Aunque negocian directamente con los gobiernos, logran sus propósitos a través de estrategias de producción, comercialización y financiamiento<sup>150</sup>.

Como actores externos, especialmente las grandes corporaciones en su calidad de bancos, son factores de poder altamente efectivos que presionan para defender sus intereses e imponer condiciones a países débiles, propiciando cambios en sus legislaciones y sistemas políticos y económicos. Sin embargo, tanto en México como en los demás países latinoamericanos, el conjunto de dichos factores tiene un papel preponderante como aval y legitimador del régimen político y del mismo modelo de reinserción a la economía globalizada por el que se ha optado, ya que fortalece las posibilidades de estabilización política y financiera, y de cambio estructural del sector externo de los países en mención.

Al respecto, se afirma pues en el Informe de la CEPAL sobre la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, que las ET -tanto por su tamaño, naturaleza de sus actividades como por el control que ejercen en los sectores productivos y mercados internacionales-, emergen como actores protagónicos de la economía globalizada y normalmente sus intereses aparecen detrás de los procesos de integración, puesto que los procesos de toma de decisiones sobre producción, comercio de bienes y servicios, flujos de tecnología y de capital, movilidad internacional de profesionales calificados y acuerdos interempresariales están todos interconectados en un complejo y creciente entramado internacional.<sup>151</sup>

---

<sup>150</sup> Cfr. José Luis Arellanes. "Estado Regional", en Orozco, José Luis y Dávila, Consuelo, (Comp.), op. cit., p. 141.

<sup>151</sup> Cfr. CEPAL. Imágenes Sociales de la Modernización y la Transformación Tecnológica, Santiago, 1995, p. 15.

Dando una postura positiva entorno al tema de las ET se observa también que las empresas más grandes de algunos países latinoamericanos se expanden hacia otros países en donde encuentran marcos institucionales similares, cercanía geográfica, lingüística o cultural, o bien porque encuentran socios que facilitan su proceso de expansión, acarreándoles beneficios.<sup>152</sup>

Se trata, en términos generales de empresas que desarrollan ventajas competitivas a partir de un mejor aprovechamiento de tecnologías maduras, tecnología de producción en masa, que logran adaptar a mercados más pequeños, aprovechando en particular la disponibilidad de mano de obra abundante y barata. Hasta hace poco, la transferencia de tecnología de los países desarrollados hacia los países en desarrollo se concebía como un proceso pasivo que simplemente buscaba la adaptación y adecuación de conceptos, equipo y procesos de innovación tecnológica. Ahora se acepta que dicho proceso se puede traducir también en el desarrollo de capacidades tecnológicas, educativas, administrativas, mercadotécnicas y aun científicas que no son fácilmente codificables y que en determinadas circunstancias transforman las ventajas competitivas de las firmas e inclusive se convierten en palancas de desarrollo y crecimiento. Las licencias y contratos que transferían tecnología a través del equipo, las asesorías y entrenamiento se traduce en un conocimiento intangible que encarna en la mano de obra calificada, en procesos y capacidades administrativas cada vez más sofisticadas, en el conocimiento del mercado, el diseño de productos y procesos de conocimiento adaptativos. A lo que habría que agregar que los empresarios y los ejecutivos de estos países viven un proceso de aprendizaje que les permite negociar mejores condiciones de sus contratos y asociaciones con inversionistas extranjeros.

El desarrollo de todas estas capacidades dependen, entre otros factores de la intervención del Estado-nación, la orientación de su políticas económica e industrial, y de su vinculación con los sectores productivos. En este sentido pues, se agrega que los resultados dependen no sólo del tipo de intervención estatal sino también del tipo de relaciones que se establecen con los empresarios.<sup>153</sup>

La evolución de tecnología no codificable a la que se hace referencia, puede ser inhibida o facilitada por las políticas estatales. Sin embargo, las nuevas ventajas competitivas de

---

<sup>152</sup> Cfr. Sanjaya Lall. *The New Multinationals: the Spread of Third World Enterprises*. Ed. John Wiley & Sons, Nueva York, 1983, citado por Alejandra Salas-Porras, página consultada el 17 de septiembre de 2002. "Globalización, Regionalización y Transnacionales Mexicanas en América Latina, documento electrónico: [www.aunamexico.org/libro4-6.htm](http://www.aunamexico.org/libro4-6.htm), pp. 3-4.

<sup>153</sup> Cfr. Peter Evans. *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*. Princeton University Press, New Jersey, 1995, citado por Alejandra Salas-Porras, *ibidem*.

las firmas las pueden situar en mejores condiciones para negociar posiciones y alianzas y, desde luego, para expandirse a otros mercados, ya sea a través de exportaciones o bien de IED. Ello puede a su vez redundar en la posición competitiva del país, razón por la cual algunos gobiernos se han preocupado por fortalecer a sus más grandes empresas, aunque como señalan varios autores, el mayor o menor éxito depende también del efector multiplicador sobre otras empresas pequeñas y medianas, sobre el mercado interno en general.<sup>154</sup> Sin duda esto demuestra que en la actualidad también las ET -en este caso las latinoamericanas-, tienen y aportan beneficios a las economías de la región, y dejan de tener en algunos casos, efectos fatalistas. Ejemplo notable de ello han sido las empresas mexicanas Pemex, Telmex, Vitro, Cemex, Gruma y Televisa por mencionar las más importantes.

Con lo anteriormente expuesto, es evidente que existen grupos y consorcios que están buscando avanzar en su internacionalización, a la vez que son importantes en los mercados de sus países de origen y ello como ya se dijo, es el caso de grupos y consorcios latinoamericanos. Ahora bien, de manera práctica-estadística, corresponde mencionar también que a pesar de estos indicios, se trata de un grupo de consorcios de por sí reducido, de los cuales han aceptado vender activos o asociarse con firmas transnacionales extranjeras que encabezan varios sectores a nivel mundial. Por ejemplo, el grupo Vitro con matriz en México realizó en el año de 1989 la compra de una empresa productora de envases de vidrio en Estados Unidos, la firma Anchor Glass, con lo que consiguió situarse en la tercera productora a nivel mundial de envases de vidrio. Pero, conforme la apertura avanzó y se produjeron las crisis monetario-cambiarías la empresa entró en el ciclo de endeudamiento y pérdidas, al punto de que no obstante, que aumentaba sus exportaciones desde México, tenía pérdidas netas. Finalmente, el grupo Vitro vendió Anchor Glass con lo que mantiene una presencia en México y algunos países de América Latina. En 1999 tuvo un alto endeudamiento que dificultó el desarrollo de la firma y los principales accionistas aceptaron su salida del banco Serfin, en el que habían llegado a tener el control.<sup>155</sup>

Con ello se puede observar que para que una empresa latinoamericana, que era nacional se pueda convertir en ET tiene que sacrificar ciertos aspectos que afectan considerablemente la economía nacional del país tratante. Dichos aspectos pueden ser compra-venta de activos, privatizaciones, endeudamiento y asociaciones no muy deseadas.

---

<sup>154</sup> *Ibidem.*

<sup>155</sup> Vidal., *op. cit.*, p. 184.

Una situación semejante es la de Sykro, que era una importante firma de la industria química-textil y que compró en 1994, Kayser Roth Corp., convirtiéndose en uno de los más importantes productores de medias y calcetines en el mundo. No obstante, años después, la firma también entró en una etapa de endeudamiento. Más recientemente se anuncia que el Consorcio G que había adquirido la empresa Dina cuando ésta se privatizó, debió vender la firma Motor Coach Industries con sede en Illinois. Con esta empresa el grupo se había internacionalizado y buscaba penetrar en mercado estadounidense en el campo de la fabricación de camiones y trailers, además de mantener su participación en México. Las deudas obligaron a vender la filial de los Estados Unidos, sin que ello significara necesariamente que se haya restablecido la factibilidad financiera de la firma. El grupo Modelo, que ha logrado colocar sus cervezas en los más diversos mercados, ha aceptado que la firma estadounidense Anheuser-Busch tome hasta el 35.12% del capital del grupo. Situación semejante está en el grupo Cuauhtémoc-Moctezuma, cuyo socio es Labbat de Canadá.<sup>156</sup>

En Chile, como se destacó con anterioridad, los dos grupos que habían logrado la mayor internacionalización en América del Sur, Enersis y ENDESA han pasado al control, después de una larga serie de disputas y ofertas de compra, de ENDESA España. CMPC, con matriz en Chile, que desde la producción de celulosa avanza a la fabricación de productos con base de pulpas del papel, como los pañales desechables, debe aceptar asociarse con Procter and Gamble, y YPF de Argentina ha quedado en manos de Repsol.<sup>157</sup>

El listado de las ET de América Latina cuenta todavía con algunas firmas en manos del Estado, como las petroleras de Venezuela, México y Brasil. Sin embargo, también se destacan las formas de asociación con capitales privados, principalmente extranjeros que caracterizan la expansión de PDVSA (empresa venezolana de petroquímicos). En lo que se refiere a Petrobrás se ha iniciado la privatización de sectores de la firma. Y en el caso de Pemex, además de la reorganización de la firma que facilita los vínculos con capitales privados, la intención de vender las petroquímicas por parte del gobierno mexicano obliga a que la empresa se concentre en la extracción y venta del petróleo con poca capacidad de transformación. En este sentido cabe mencionar que PEMEX nunca ha participado en el mercado exterior vendiendo gasolina, mucho menos contando con una red propia de distribución como la que tiene PDVSA en algunas zonas de Estados Unidos.<sup>158</sup>

---

<sup>156</sup> Ibidem.

<sup>157</sup> Ibidem.

<sup>158</sup> Ibid., p. 185.

Dicho listado se completa con algunos otros consorcios y grupos, cuyo desdoblamiento hacia el exterior se da en el mismo espacio de América Latina, y en el caso de algunos grupos de México del sector de alimentos, destaca que han realizado algunas inversiones en Estados Unidos, precisamente considerando la importancia del sector de consumidores mexicanos y mexicanoamericanos. Es la situación de Bimbo y Gruma (Maseca). Hay un reducido grupo de corporaciones que está operando en los mercados de América Latina y de Estados Unidos, como Bunge y Born, consorcio de alimentos con matriz en Argentina, y Pérez Companc, también con matriz en Argentina y que se especializa en petróleo, ingeniería y banca. Finalmente Cemex, con matriz en México y que tiene inversiones en América Latina, Estados Unidos, España y Asia del Este. Esta empresa, es la tercer productora mundial de cemento y la cual para sobrevivir en la región latinoamericana y aún en México debió realizar estas inversiones y plantearse mantener una importante participación en el mercado mundial de cemento. En México, su principal competidor es la productora número uno de cemento en el mundo, la firma con matriz en Suiza, Holderbank Financiere Glarus que también tiene una presencia importante en Brasil y Chile. En 1997, Holderbank realizó el 21% de sus ventas mundiales en América Latina, y particularmente en México actúa por medio de la firma Apasco la cual ha logrado una mayor cuota de mercado en los últimos años.<sup>159</sup>

Restaría considerar tres grandes consorcios del Brasil, los grupos Usiminas, CSN y Vale do Rio Doce, que fueron resultado de privatizaciones. Estos grupos, son los únicos grupos que actualmente se encuentran entre los mayores por sus ventas en América Latina y se mantienen en manos de capitalistas de la región –no obstante que cuentan con inversión extranjera-, sin haber sido objeto todavía de una oferta de compra y sin cambios en la propiedad de los principales activos de las firmas. Sin embargo, son grupos centrados en el propio mercado brasileño o que exportan productos primarios, en este caso de la minería. El desarrollo de la industria automotriz en Brasil explica sin duda parte de su situación futura.<sup>160</sup>

Así es como se puede ver que para la mayoría del reducido grupo de grandes empresas latinoamericanas, el espacio en el que están ubicadas sus inversiones y realizando compras de activos, está constituido por los propios países de la región. Dichas empresas, no cuentan con los medios para plantearse penetrar en otros mercados considerando la compra de activos. En el grupo de las mayores 50 empresas de los países en desarrollo, elaborado por UNCTAD según el monto de sus activos, están listados quince consorcios de América Latina. Ocho de ellos, entre los que se incluyen la

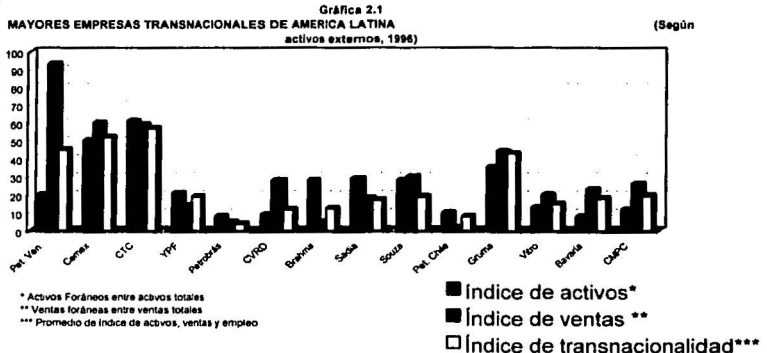
---

<sup>159</sup> Ibidem.

<sup>160</sup> Ibidem.



petrolera estatal de Brasil, Petrobrás; YPF que es propiedad de Repsol; Brama, cervecera de Brasil que ha comprado otra cervecera en el mismo país, CMPC de Chile, Vitro de México, Pérez Companc de Argentina y Sadia de Brasil, tienen un índice de transnacionalización menor al 20%. Uno de ellos es el grupo Souza Cruz de Brasil que alcanza el 20%. Únicamente dos grupos tienen un índice superior al 40%, Gruma de México y PDVSA de Venezuela y tan sólo Cemex, es superior al 50%. De hecho, el caso de Cemex, es analizado casi como excepcional.<sup>161</sup> (obsérvese la gráfica 2.1).



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD, World Investment Report 1998, op. Cit., pp. 48-49

PDVSA por su parte, alcanza este índice por las ventas que realiza en el exterior, aun cuando sus activos foráneos son inferiores al 20% del total. Por lo que se refiere a Gruma destaca su participación en Estados Unidos en donde está disputando el mercado de consumo —como ya se mencionó— de alimentos de mexicanos y mexicamericanos. Además cuenta entre sus socios a la firma estadounidense Archer Daniels. Unos años antes, el listado de UNCTAD incluía a CTC con un índice superior al 50%, sin embargo la empresa fue consolidada por Telefónica de España. Algo semejante pasó con Enersis y pasará con YPS. Esta situación es distinta a la de los mayores consorcios de Asia del Este y, por supuesto, también a la de un amplio número de las mayores ET. En estos casos, la regla es un índice superior al 20%.<sup>162</sup>

<sup>161</sup> Ibidem.

<sup>162</sup> Cfr. UNCTAD, World Investment Report, 1998, citado por Gregorio Vidal, op. cit., p. 186.

Finalmente, cabe señalar que las exportaciones de la región han construido una plataforma exportadora de nuevo tipo la cual en la mayoría de los casos, es realizada por firmas transnacionales, como lo es en el caso de la industria automotriz. Otras grandes firmas logran participar en las exportaciones pero con productos más tradicionales como minerales o materias primas, las cuales tienen cierto nivel de elaboración, como la celulosa y el café. Así, algunas grandes empresas de la región se vinculan con el exterior y participan en el proceso de internacionalización a través de la exportación de mercancías generándoles beneficios. A pesar de que estas firmas se internacionalizan cuando colocan sus productos en el extranjero, existe una marcada diferencia respecto a las inversiones que realizan los países desarrollados.

Otro aspecto importante que habría que mencionar, y el cual sirve para concluir el presente subapartado, es que las privatizaciones juegan un papel muy trascendente en todo el proceso, ya que han sido uno de los medios para que se impulse la acción del capital extranjero en la región, y también se desarrolle la concentración económica. Diversos grupos de empresarios de los países de la región latinoamericana no han logrado conservar activos adquiridos o empresas con las que contaban, por lo que la internacionalización de grupos de empresas latinoamericanas es sumamente débil e incierta. Pero este tema será retomado en el apartado siguiente, alusivo a las privatizaciones.

### 2.3. Influencia de organismos internacionales: FMI, BM y CEPAL

Ahora bien, para referirse a este subapartado, y de manera más específica a la relación que existe entre los organismos internacionales y regionales, tales como: FMI, BM y CEPAL, y las ET es necesario mencionar primero, que son estos los que tiene un papel preponderante para que, el establecimiento de las empresas extranjeras, se desarrolle exitosamente en la región latinoamericana. Cabe agregar que, debido al funcionamiento de dichos organismos se han derivado posturas tanto positivas como negativas, -ya que en muchos casos debieran tener como función, la de regular y coordinar el establecimiento adecuados de las empresas-, las cuales serán mencionadas en párrafos posteriores. Sin embargo, antes de señalar cada una de estas posturas, se hace alusión al publicado que hizo El Financiero, en el año de 1996 respecto a los tecnócratas. Ello servirá para explicar y dar la pauta a las relaciones que se gestan entre estos actores y los organismos internacionales.

Como ya quedó establecido, en el continente americano aparte de los mecanismos propios del mercado, los principales agentes de la transnacionalización y el regionalismo, son las grandes corporaciones transnacionales, los empresarios

monopolistas y los gobiernos neoliberales, a los que se pueden agregar las elites tecnocráticas formadas por profesionistas de alto nivel. Estas élites son representadas por personas con un alto conocimiento economista y visión modernizadora, que con poca o nula experiencia política ni trayectoria en cargos de elección popular, han sustituido los proyectos de la vieja clase política por otro privatizador, modernizante y extranjerizante.<sup>163</sup>

Remontándose a los hechos ocurridos en México, con las crisis de 1994, un ejemplo notable de ello, fue Carlos Salinas de Gortari quien personificó al economista que cursó su posgrado en el extranjero y que se convirtió en el principal entusiasta del libre comercio y la globalización, aplicando internamente un nacionalismo más bien especulativo. Los miembros de la selecta élite tecnocrática que arribaron definitivamente al poder en 1988 en México, fueron los principales promotores de la inversión extranjera, las privatizaciones, la desregulación y la integración transnacional. En ese sexenio consiguieron el ingreso de México a la OCDE y a los organismos de cooperación del pacífico asiático; negociaron principalmente el TLCAN; el convenio que da origen al G-3, y otros tantos acuerdos bilaterales, entre los que destaca el Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile."<sup>164</sup>

Pero los tecnócratas no sólo operan en las instancias gubernamentales, sino que actúan también en las universidades públicas y privadas, en las corporaciones transnacionales, en las grandes empresas nacionales y organizaciones intergubernamentales o internacionales, como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la Organización Mundial de Comercio y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico; y de manera más específica para la región latinoamericana, en la Comisión Económica para América Latina y en el Banco Interamericano de Desarrollo, instituciones intergubernamentales que juegan un rol especial como actores en el proceso de integración. Sin embargo, en el presente apartado, sólo se hará referencia a tres de estos organismos internacionales, es decir al FMI, al BM y a la CEPAL, la cual por su importancia e influencia en la región latinoamericana, observa ciertos aspectos respecto al desarrollo de las ET.

En esta misma línea, se puede citar a Ianni quien agrupa a los tecnócratas como parte de una "tecnestructura" destinada a diagnosticar, planear y poner en práctica directrices generales y decisiones especiales. Las tecnestructuras reúnen a profesionales

---

<sup>163</sup> Cfr. Unidad de Análisis Prospectivo El Financiero, Sucesión pactada, la ingeniería política del Salinismo 1996, citado por Jorge Rosales, op. cit., p. 19.

<sup>164</sup> Ibidem.

s sofisticados de todas las cualificaciones, desde del economista hasta al matemático, del sociólogo al publicista, para pensar las condiciones y las perspectivas de los mercados efectivos y potenciales, de las condiciones sociales, políticas, culturales y económicas para la selección y puesta en práctica de las inversiones, operaciones publicitarias, inauguración de temas, preparación de la opinión pública, en conformidad con decisiones que pueden interesar a gobiernos, corporaciones, iglesias, lobbings, corrientes de opinión pública y otras instituciones y organizaciones.<sup>165</sup>

Como se puede apreciar, se trata, por tanto, del grupo más capacitado para percibir el alcance y los efectos de la integración. Al saber más que los políticos o los empresarios sobre el proceso de integración económica-comercial, los expertos tienen más capacidad de negociación e influencia ante los gobiernos y los dueños del capital. Al ser portadores de una ideología tecnocrática y defensores de los intereses de las ET, los técnicos de la integración desempeñan un rol cada vez más definido en la administración del modelo transnacional, representando en buena medida a los grupos sociales medios urbanos que en cada país tienen grandes esperanzas de mejora con el sostenimiento del modelo neoliberal. Un ejemplo notable de ello -y refiriéndose a dos de los países latinoamericanos con mayor presencia en la región-, fue lo acontecido entre México y Chile, que con el caso del Acuerdo de Complementación Económica, darían creación a los equipos de profesionistas que realizaron los diagnósticos y los estudios para fundamentar el ACE desde el punto de vista técnico, jurídico y económico. También se incluyen como actores de la integración a los analistas y consultores que asesoran a los representantes gubernamentales en la negociación bilateral, y a aquellos que realizan los estudios para las corporaciones transnacionales y las organizaciones privadas.<sup>166</sup>

Por otra parte, no hay que dejar de lado que existe una postura positiva respecto a la incursión de las ET a la región, ya que en los más diversos informes de agencias financieras internacionales se destacan los efectos positivos de la apertura de las economías, de los procesos de desregulación financiera, de la liberalización de la cuenta de capital y del avance de la reforma estructural. Estos hechos permiten el libre movimiento del capital sin el que no puede alcanzarse la eficacia de los mercados. Con estos acontecimientos, es como ahora se procede a definir las posturas e influencias que tienen dos de los más grandes organismos económicos internacionales en el mundo. Estos son: el BM y el FMI.

<sup>165</sup> Ianni, op. cit., p. 99.

<sup>166</sup> Rosales., op. cit., p. 20.

En este sentido se afirma pues que, en el marco de la Reunión Anual conjunta del FMI y el BM, celebrada en Washington a principios de octubre de 1998, cuando en los más diversos foros se discutía sobre los efectos negativos de la crisis asiática y las dificultades del Brasil, el director gerente del FMI, Michel Camdessus, en una intervención ante el Comité de Desarrollo del BM insistió en "no dar la espalda a la apertura de los mercados", y agregó: "los países en desarrollo deben mantener sus economías abiertas" sobre todo debido a que "dados los problemas (existentes) no es sorprendente que los beneficios de la apertura sean cuestionados". Concluyó afirmando: "pero creo profundamente que es crucial no ceder a la tentación de políticas intervencionistas que son superficialmente atractivos. La historia ha mostrado que esas políticas no funcionan. Ellas dificultan el crecimiento económico en esos países y alteran las operaciones del sistema financiero internacional, que aún si es imperfecto, ha traído beneficios enormes a la comunidad mundial."<sup>167</sup>

El FMI, cuando está hablando sobre la apertura y desregulación en los mercados de capital en los países como mercados emergentes no sólo latinoamericanos, destaca el desplazamiento de los fondos oficiales al punto de que en 1990 representaron el 29% del total y en 1994 el 6%. Su razonamiento concluye, con la idea de que en los años noventa se recuperó la tendencia a la integración de los mercados financieros que estuvo vigente hasta los años veinte. En los años veinte existió una importante exportación de capital. En este sentido, el Departamento de Comercio no titubea en afirmar que si los préstamos son un medio para que el capital estadounidense asegure la continuidad en el crecimiento en diferentes regiones del mundo, son también el medio para sostener las exportaciones estadounidenses. Sin embargo, la cuestión de fondo es que el auge estadounidense es parte de la crisis de larga duración que incluye la gran depresión de los años veinte.<sup>168</sup> Esa expansión internacional del capital que no contaba con límites para su movilidad fue una de las fuerzas que llevó a octubre de 1929, precisamente después de un constante crecimiento del sistema de crédito.<sup>169</sup>

Así pues, el periodo que el FMI juzga como inadecuado comprende los años de la gran depresión, pero también aquellos en que se logra un crecimiento continuo en las economías desarrolladas, hay mejoras en las condiciones de vida de diversos grupos sociales y la inversión se encuentra firmemente vinculada al aumento de la capacidad de producción. En efecto, el periodo incluye la Segunda Guerra Mundial, pero para

---

<sup>167</sup> Cfr. *El Financiero*, octubre 6 de 1998, p. 7, citado por Gregorio Vidal, op. cit., p. 188.

<sup>168</sup> Cfr. Gerard De Bernis y Maurice Bye. *Relations Economiques Internationales*. Ed. Dalloz, París, 1987, p. 602, citado por Gregorio Vidal, op. cit., p. 189.

<sup>169</sup> Cfr. Charles Kindleberger. *La Crisis Económica 1929-1939*, Ed. Crítica, España, 1985, p. 87, citado por Gregorio Vidal, *ibidem*.

diversos países de América Latina es una época en que el crecimiento y el desarrollo de la actividad industrial se encontraron articulados.<sup>170</sup>

Como un ejemplo, se puede hacer alusión a lo sucedido al inicio de los años treinta, con la depresión en Estados Unidos y otros países desarrollados y la caída en los precios de las materias primas, ya que estos hechos afectaron seriamente la economía de los países de América Latina. En México se registró una fuerte baja en la actividad económica y en Brasil, el café quedó parado sin encontrar mercados para ser vendido.

En México se ejecutaron políticas que permitieron profundizar la reforma agraria y algunas obras de infraestructura que apoyaban el desarrollo de la producción en el campo. En Brasil, se pusieron en práctica medidas que buscando apoyar los intereses de los cafetaleros, permitieron defender el nivel de empleo y con ello mantener una demanda interna que sólo puede ser satisfecha con el desarrollo de la industria. Lo que la crítica del FMI o la del BM ignoran es el resultado positivo que en las condiciones de vida de diversos sectores de la población tuvo ese desvío de la lógica de la libre movilidad de los capitales. Lo que no puede ser ignorado en la perspectiva de alcanzar el desarrollo en América Latina es que los grupos sociales que se fortalecieron con el proceso de industrialización y lo encabezaron, carecieron de un plan o propuesta de largo plazo que permitiera hacer avanzar el proceso, por ejemplo, superando las barreras que impedían aumentar la capacidad de importación, sin limitar el consumo y permitiendo el desarrollo de los bienes de capital.<sup>171</sup>

En las publicaciones elaboradas por el FMI en los últimos años, aparece que, conforme avanza la apertura y la desregulación, también se presentan crisis monetarias y crisis bancarias. En los años recientes, estas últimas se concentran en los denominados mercados emergentes.<sup>172</sup> Asunto no menor si se considera el traslado en la propiedad de los activos que se está dando en estos países y que justamente se acelera a partir de que la crisis se presenta. Como se destacó para el caso de México, con la crisis de 1994 los balances de muchas firmas se modificaron y varias pasaron de una situación en que era posible servir sus deudas con los ingresos y las ganancias esperadas a otra en que esto no era factible y la deuda contratada sólo podía ser, en el mejor de los casos, refinanciada colocando a la empresa en una situación más sensible. Desde ese momento hasta la fecha se llevan adelante diversos programas con cargo a fondos públicos para rescatar la banca, el hecho es que los bancos privatizados en el gobierno de Salinas han cambiado

---

<sup>170</sup> Vidal, op. cit., p. 189.

<sup>171</sup> *Ibid.*, pp. 189-190.

<sup>172</sup> Cfr. FMI. World Economic Outlook, Washington, mayo 1998, p. 110.

de dueños en su inmensa mayoría. Pero también se dio el llamado rescate de las firmas que construyeron y tenían en concesión diversas autopistas en el país. El gobierno ha debido intervenir igualmente en las empresas de aviación comercial, Aeroméxico y Mexicana. En el caso de los ingenios privatizados, igualmente se han desarrollado programas para apoyarlos por medio del sistema de crédito, en este caso a través de la banca de desarrollo.<sup>173</sup>

Entre los afectados por la crisis bancaria, se encontraron diversas empresas pequeñas y medianas y compañías de comercio y de servicios, las cuales mediante un drástico programa de ajuste que inmediatamente se puso en marcha, los dueños tuvieron que vender activos o aceptar que sus bienes pasaran a manos de sus acreedores. También se vieron afectados el patrimonio familiar, perdiendo casas, automóviles, y en el año inmediato a 1994, el empleo.

Antes, en 1982-1985, los procesos de crisis bancaria más intensos estuvieron en Chile y en Argentina. Los costos fiscales y cuasifiscales, es decir, los costos que debieron pagar los contribuyentes en esos países, por la reestructuración del sistema financiero fueron sumamente altos. Sin embargo, en Chile hubo funcionarios del gobierno de Pinochet que se beneficiaron y pudieron participar en la compra de empresas estatales, pero con el paso del tiempo los dueños de esas corporaciones son otros. Las riquezas de ciertos chilenos tienen otros destinos, en los que las colocaciones financieras se multiplican y la condición de asociado se acepta. En Brasil durante 1998, como en México en 1994, para evitar la salida de capitales se recurrió primero al alza drástica de la tasa de interés y después se presentó la devaluación.<sup>174</sup>

Con dichos antecedentes, salen a la luz diversas propuestas para países como Brasil. Es decir, actualmente el BNDES del Brasil y el Banco Mundial llevan adelante un programa para apoyar a las empresas y permitir que puedan contender con su nueva situación financiera. Sin embargo, al lado de este programa avanza el proceso de ventas de activos por cuenta de los inversionistas del país a firmas extranjeras. Como se sabe, existe un fuerte vínculo entre aumento de la inversión extranjera directa y venta de empresas. Así es como las ET desplazan inversiones a otras regiones, aumentan su presencia en los países en desarrollo, compran activos, cierran plantas industriales, llevan adelante programas para reducir los puestos de trabajo, con lo que además de acentuarse la concentración económica se impulsa el descenso en la demanda.<sup>175</sup>

---

<sup>173</sup> Vidal., op. cit., p. 190.

<sup>174</sup> Ibid., p. 190-191.

<sup>175</sup> Ibid., p. 191.

Sin duda, la postura que mantiene, uno de los organismos regionales más representativos para América Latina y que tiene una función primordial para el desarrollo de las ET, es la CEPAL. Dicho organismo afirma que el factor más considerado ha sido el del empleo.

La CEPAL sostiene que la creciente relevancia del diseño, unida a la automatización de la producción, distribución y comercialización, erosiona rápidamente las ventajas comparativas de la mano de obra barata. Hoy son (más importantes) los factores de la competitividad: la calidad del producto, la rapidez y confiabilidad de la entrega de bienes y servicios, y la capacidad para diversificarlos según las preferencias de los consumidores de los países industrializados. De este modo se ha dado una transformación cualitativa.<sup>176</sup>

El desarrollo de las fuerzas productivas gracias a la ciencia y su aplicación como tecnología, trae consigo que una de las ventajas con que contaban los países latinoamericanos, su abundante mano de obra que la hacía barata, se reduzca. En la referencia anterior se observa la cada vez mayor complejidad que entraña el proceso de globalización pues ha llevado -o quizá es producto de- a un enorme despliegue de las potencialidades técnicas en la producción que afecta, directamente al trabajo. Pero además se observa que también la comercialización participa y no es ajena a la puesta en marcha de nuevos y modernos mecanismos para agilizarla.<sup>177</sup>

Dentro de este tenor, la CEPAL observa también que mientras los países de América Latina, indiscriminadamente han abierto sus fronteras al intercambio comercial de las ET, los países líderes han preferido proseguir con medidas proteccionistas para proteger áreas específicas de su producción, o bien acuerdos que abarquen zonas geográficas para el libre comercio. La política económica de los países desarrollados es así porque en ellos donde las ET tienen sus matrices, las cuales si es conveniente, presionan para que sus gobiernos liberen al comercio exterior, hacia aquellas ramas donde pueden aumentar sus ganancias y protejan aquellas que les pueden traer pérdidas.<sup>178</sup>

En este sentido, la CEPAL observa que la globalización: "... tiende a una cierta uniformidad en cuanto a formulación y aplicación de las políticas se refiere, ya que cada país se convierte en un competidor para mercados finitos y recursos escasos. Por ello privilegiar las señales del mercado, fomentar la competitividad internacional, promover

<sup>176</sup> Cfr. CEPAL. *El Desarrollo Sustentable. Transformación Productiva, Equidad y Medio Ambiente*, Santiago, 1991, p. 78.

<sup>177</sup> *Ibidem*.

<sup>178</sup> Cfr. CEPAL. *Transformación Productiva con Equidad: un enfoque integrado*, Santiago, 1992, p. 51.



la capacidad empresarial y atraer la inversión directa se están convirtiendo en elementos comunes de los esfuerzos que deben realizar las naciones para mejorar su inserción internacional."<sup>179</sup>

El párrafo anterior, no parte del hecho de que son las ET las que han llevado a las economías por esos senderos: fomento a la competitividad, privilegio de las señales del mercado, atracción de recursos para la inserción directa, así como producir para mercados finitos y promover una mejor inserción internacional. La CEPAL habla de que son los países los que buscan esos objetivos y no expresamente habla de las ET, las que, llevadas por esos objetivos, orientan sus esfuerzos para mantenerse o ganar mayores espacios a nivel mundial. Por ello es comprensible que los ámbitos nacionales les han quedado estrechos, ya que han rebasado desde hace tiempo el marco ideológico nacionalista que alguna vez les sirvió de escudo para cobijar sus acciones.

En tal proceso, conducido por las ET, como siempre se observa una diferenciación entre los países; ésta es una realidad inevitable. El desarrollo de las fuerzas productivas no ha sido, ni lo será a nivel mundial, homogéneo, lo único uniforme, aquí si dándole la razón a la CEPAL, es la intención, lograda o no, de buscar, de atraer las inversiones y mejorar la inserción internacional. Esto como consecuencia hace que haya países con economías de competitividad creciente y alta eficiencia en tanto que en otros la competitividad es decreciente, lo cual en este caso le impide a sus empresas alcanzar una posición adecuada en el mercado pues su deficiente eficiencia es la causa que determina esa situación. El proceso no puede, sino originar marcadas diferencias de desarrollo. Por ello como ya quedó asentado en líneas anteriores, las grandes empresas invierten en primer lugar en los países de alto desarrollo; los mercados son más apetecibles y lo hacen buscando reducir costos, elevando el nivel de la tecnología aplicada: los costos y su abatimiento son su preocupación, ya que eso les permitirá, mirando en el largo plazo, mantenerse en el mercado. Esto se debe a que en general las grandes empresas a nivel mundial nacen, crecen y se desarrollan en los países que han marchado a la vanguardia, ya sean países ricos o pobres.<sup>180</sup>

Las diferencias de desarrollo entre los países no es mas que una consecuencia históricamente determinada a la que difícilmente se podría escapar. O, lo que es lo mismo, las ET producen y reproducen las diferencias entre los países. Que finalmente las economías con diferente grado de desarrollo combinen sus necesidades y formas de satisfacerlos eso no está a discusión, solo que matizando lo anterior, primero combinan

---

<sup>179</sup> *Ibid.*, p 48.

<sup>180</sup> *Ibid.*, p. 113.

sus relaciones con naciones de similar desarrollo y en segundo lugar con las que están en grado distinto y por abajo. Así, Japón prefiere incrementar sus relaciones con Estados Unidos, primordialmente. Con nuestro país también lo hace pero el énfasis no es del mismo nivel. Con países como Nicaragua, El Salvador o de escaso desarrollo de África o Asia, es otra la importancia que se les da por razones que ya se conocen.<sup>181</sup>

No se puede concluir el presente apartado, sin antes mencionar que pesar de que las economías latinoamericanas carecen de políticas económicas adecuadas para alcanzar un óptimo desarrollo, el reacomodo funcional de estas economías a los requerimientos de las economías desarrolladas, de alguna manera por medio de sus ET-, se hace esperando que de ello se deriven beneficios compartidos.

Con esto expuesto, no hay duda, e incluso los empresarios latinoamericanos están convencidos de que, el cambio de la estrategia basada en la industrialización con sustitución de importaciones a otra sustentada en la integración de los mercados mundiales, son los caminos a seguir para un mejor progreso. Es decir, dichos empresarios han observado que las economías más dinámicas son aquellas que se han internacionalizado; de que el crecimiento depende de la participación exitosa en el mercado mundial, y de que el aumento de la inversión extranjera es fundamental para las transferencias efectivas de capital y de tecnología moderna.

No en valde de esto se deriva que, hoy por hoy, el comercio internacional continúa siendo el recurso más idóneo y acertado con que cuenta una determinada nación para que pueda alcanzar el desarrollo y hacer que los flujos económicos de la misma se reactiven y le otorguen beneficios.

Un punto que también habría que destacar es que los países latinoamericanos deben estar conscientes de que se requiere de un esfuerzo mayor para llegar al desarrollo y para eso, es necesario crear una auténtica interdependencia económica y política en el marco de los diferentes esquemas de integración, tal y como algunos países lo han hecho, pero que si se considera el número de países que integran la región latinoamericana, han sido muy pocos los que se han inclinado hacia esta iniciativa. Sin embargo, a pesar de que la integración económica entre estos países sería una buena alternativa a seguir, no se está diciendo con ello, que los convenios comerciales bilaterales que tienen establecidos algunos países, no lo sean, ya que existen países como México y Chile que no tienen contacto territorial, por lo cual, la opción de establecer convenios bilaterales se proyecta como la más viable.

---

<sup>181</sup> Ibidem.

Es un hecho que las cuestiones de "desarrollo latinoamericano" y "hegemonía", -principalmente la estadounidense sobre la región latinoamericana-, no son aun compatibles. Sin embargo, ha surgido que, precisamente de esa hegemonía, los países latinoamericanos han procurado y buscado la cooperación y la asociación entre sí, para que sus líderes políticos y empresarios sustenten el desarrollo regional.

Desafortunadamente, de esto se deriva la polémica de que aun es prematuro saber con certeza si la integración neoliberal que promueven los principales actores del continente -entiéndase por ellos, Estados Unidos-, está en función del desarrollo económico y social de los países latinoamericanos, o si por el contrario, lo que se está asegurando es el riesgo de una mayor concentración de riqueza y poder que beneficie solo a países poderosos por medio de sus ET -debido a la persistente hegemonía estadounidense-, y genere una sobre explotación de recursos nacionales, la destrucción de la infraestructura y de la capacidad productiva de cada país, pérdidas de ingresos y empleos, conllevando a la mayoría de las poblaciones de la región, a la "pobreza".

Se observó en alguna parte del presente apartado, y nuevamente se menciona ahora, que para algunos empresarios de la región, la alternativa hacia el progreso está en avanzar en los mercados externos de preferencia distintos a los de la zona, comprando activos y aceptando asociaciones. Sin embargo, se considera que primero se tendrían que reforzar las políticas económicas de la región en su conjunto, para que, posteriormente las diversas empresas adquieran la tecnología adecuada, y por consiguiente lleguen a la internacionalización.

### **3. América Latina en el proceso de transnacionalización**

#### **3.1. Los procesos de privatizaciones, fusiones y adquisiciones**

##### *Privatizaciones*

Las privatizaciones, fusiones y adquisiciones juegan un papel muy importante en el proceso de transnacionalización debido a que son considerados elementos sustanciales para el desarrollo exitoso de las ET en diversos países, especialmente en los denominados países emergentes o en desarrollo.

El fenómeno de la privatización ha venido cobrando gran significación, modificando – como se ha mencionado a lo largo de este estudio-, no sólo el papel de los Estados-nacionales en el proceso de acumulación de capital, sino también la estructura productiva y de la propiedad de empresas en muchas e importantes ramas económicas; reestructurando y conformando consorcios e incluso las propias estructuras financieras y los mercados del capital.

En el curso de unos cuantos años, sectores económicos fundamentales como telecomunicaciones, petroquímica, aeronáutica, siderúrgica, producción de electricidad y varios otros han sido transformados en todo el mundo y nuevos agentes económicos están desempeñándose en el área de las políticas económicas en ejecución. Como se ha observado en los dos apartados anteriores, varias de las grandes firmas transnacionales han sido parte de estas transformaciones y a la vez han modificado sus estrategias de inversión y el modo de ubicarse en los mercados ante los cambios involucrados con las privatizaciones.

Pero para abordar de lleno el aspecto concerniente a América Latina, se puede decir que en la región, el proceso dio inicio, no sin un conjunto de conflictos y contradicciones, pero sí trastocando desde el comienzo los términos de la acumulación, en la medida en que en la etapa de la posguerra, las economías de la región se organizaron teniendo un alto grado de presencia estatal a partir, entre otros elementos, de empresas públicas.

Como se sabe, la puesta en práctica de procesos de privatización tuvo en varios países como antecedente inmediato una ampliación de la gestión estatal en la economía y la realización de diversas nacionalizaciones. Aún más, el proceso de privatización de las empresas públicas está ampliamente separado en el tiempo entre algunos de los países de la región;<sup>182</sup> y éste a la vez, es precisamente el contexto en que las privatizaciones se

---

<sup>182</sup> Vidal., op. cit., p. 122.

están llevando a cabo actualmente, es decir, el que se identifica con la propuesta que impulsan las fuerzas constitutivas del Consenso de Washington.<sup>183</sup>

Al respecto, Eliana Cardoso afirma que "la verdadera fiebre privatizadora que se registra en América Latina se afina tanto en el fracaso de las políticas de intervencionismo estatal y de la industrialización sustitutiva como en el estancamiento de la mayoría de los países latinoamericanos y los graves déficit presupuestarios que afectan a sus gobiernos. De igual forma, Cardoso sostiene además que la necesidad de reformas es ampliamente compartida y que existe una gran cantidad de estudios que examinan detalladamente los fracasos de la intervención gubernamental".<sup>184</sup>

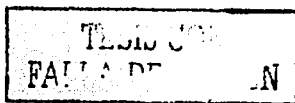
En este sentido el Banco Mundial manifestó en su Informe de 1997, la necesidad de realizar las privatizaciones como parte de una reforma más amplia. Es decir, en dicho documento el Banco insiste en la urgencia de avanzar en las "reformas de segunda generación" e incluso en realizar reformas en los sistemas electorales y de partidos, en el régimen político y la estructura de los diferentes poderes del Estado, en el sistema de administración de justicia, por citar algunos campos.<sup>185</sup> Sobre las privatizaciones específicamente sostuvo: "si bien su importancia en la estrategia para la promoción del mercado puede variar de un caso a otro, muchos países en desarrollo que desean reducir la magnitud de su desmesurado sector estatal deben conceder máxima prioridad a la privatización. Un proceso de privatización bien administrado produce grandes beneficios económicos y fiscales".<sup>186</sup>

<sup>183</sup> "A nivel económico, y como manifestación de la internacionalización de la política económica, la implementación del llamado Consenso de Washington en todos los países de la región latinoamericana ha significado una "subrogación" de la política social al ámbito económico, una visión economicista que ha relegado a los Ministerios responsables de la política social a mera comparsa de la política económica, olvidando la necesaria articulación de ambas políticas para el logro de sociedades más justas y equitativas. El sistema de mercado tiende a generar una creciente desigualdad, excluyendo a muchos de la participación plena. Así, el paquete de políticas del Consenso prevé reducir la protección social. Al mismo tiempo, existe una presión hacia abajo en el gasto público; se actúa para eliminar los subsidios de alimentos, a veces para reemplazarlos con subsidios dirigidos; se introducen pagos de los usuarios de los servicios estatales de salud y educación; algunos servicios se trasladan al sector privado, total o selectivamente. Dicho Consenso tiene diez componentes: disciplina fiscal, tasas de cambio (unificación y fijación en un nivel competitivo), apertura comercial, apertura financiera, reforma fiscal, reorientación de las prioridades del gasto público de áreas "políticamente sensibles" a "áreas de rentabilidad económica", inversión extranjera directa (eliminación de barreras), privatizaciones, desregulación y derecho a la propiedad", lineamientos citados por Summan Bhattacharjee, op. cit., pp. 53-58.

<sup>184</sup> Cfr. Eliana Cardoso, "La Privatización en América Latina", en Vial, Joaquín (comp.), ¿A dónde va América Latina?, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, Ed. Editor, Santiago, 1992, pp. 81-85.

<sup>185</sup> Cfr. Banco Mundial. El Estado en un Mundo en Transformación. Informe sobre el Desarrollo Mundial de 1997, Washington, p. 37.

<sup>186</sup> *Ibid.*, pp. 143-159.



Conforme transcurrieron los años noventa, las privatizaciones en América Latina se multiplicaron al punto que, en el conjunto de los países parece haber ganado fuerza la propuesta de trasladar a empresas privadas las más diversas actividades que antes estaban en manos de los Estados. A la infraestructura, le sigue la creación de fondos privados para administrar los recursos para las pensiones de la población, la venta o concesión al sector privado de ciertos servicios de salud y aún se ensayan diversas formas para lograr que los sectores del aparato educativo sean gestionados considerando fondos privados o exclusivamente a partir de las necesidades de ciertos grupos de empresas.

Como se ha podido observar, los activos privatizados han sido una constante durante los años noventa, destacando el incremento alcanzado en el periodo de 1996 a 1998. En 1997 las ventas o transferencias al sector privado se duplicaron mucho más a la cifra del año anterior.<sup>187</sup> En 1998 existió nuevamente un ligero incremento. (obscrvese cuadro 3.1). Con esta serie de hechos, se puede constatar que el proceso de privatizaciones no sólo ha ocurrido en la década pasada, sino también continúa ocurriendo en este inicio de siglo, ya que tal proceso sigue en aumento.

Cuadro 3.1  
AMERICA LATINA. INGRESOS POR PRIVATIZACIONES, 1990-1998  
(Millones de dólares)

Pais	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	10,915	18,723	15,560	10,488	8,199	4,616	14,142	33,897	37,685
México	3,160	11,289	6,924	2,131	766	167	1,526	4,496	999
Argentina	7,532	2,841	5,741	4,670	894	1,208	642	4,366	510
Brasil	44	1,633	2,401	2,621	2,104	992	5,770	18,737	32,427
Perú	---	3	212	127	2,840	1,276	1,751	1,268	480
Venezuela	10	2,278	140	36	8	39	2,017	1,387	112
Chile	98	364	8	106	128	13	187	---	181

Fuente: Banco Mundial, *Global Development Finance 2000*, p. 138

Como parte de sus resultados, ellos significaron ingresos mayores a 85.000 millones de dólares que superaron el monto alcanzado durante los años de 1990 a 1995. Sin embargo, aun cuando las cifras fueron menores desde los años de 1990 a 1995 se efectuaron algunas de las más importantes privatizaciones, como las de varias firmas telefónicas, por citar un ejemplo, poniendo de manifiesto el destacado papel de los países del área en este proceso en el conjunto de los países en desarrollo. Al respecto, el Banco Interamericano de Desarrollo afirma que, América Latina ha sido líder en el esfuerzo de privatización del mundo en desarrollo: su sector público obtuvo ingresos por un valor de

<sup>187</sup> Cfr. CEPAL. *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*. Informe de 1998, Santiago, p. 59.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

US\$59.000 millones como consecuencia de la venta de 694 empresas durante el periodo de 1990-1994, equivalente a más de la mitad de los US\$104.000 millones obtenidos por ese concepto por todos los países en desarrollo.<sup>188</sup> En los años de 1996 y 1997 las privatizaciones realizadas en la región latinoamericana representaron el 17% y el 29% del total, respectivamente. Para 1998 los ingresos por privatizaciones en América Latina representaron el 77% de todo el mundo en desarrollo.<sup>189</sup>

Ahora bien, en América Latina los ingresos por privatizaciones se han concentrado en las tres economías más significativas de la región. Durante los años de 1990 a 1994, cuando estos ingresos alcanzaron la cifra de 63.000 millones de dólares, el 40% correspondió a México, mientras el 33% le correspondió a la Argentina. La tercer economía fue la del Brasil con el 13.8%. Considerando las cifras de año en año, tan sólo en 1991 destacó el peso de las privatizaciones en Venezuela (obsérvese cuadro 3.1). Sin embargo, el programa de privatizaciones en ese país no continuó desarrollándose en los años siguientes. El caso de la economía chilena ha sido distinto, dado que realizó privatizaciones importantes en los años setenta. En 1995, los hechos fueron radicalmente distintos, el programa de privatizaciones en México sufrió un cambio notable a partir de finales de 1994. Así, durante 1995 las tres economías que alcanzaron mayores ingresos por este concepto fueron Brasil, Argentina y Perú. (obsérvese cuadro 3.1). De 1996 en adelante, la economía de Brasil es la que reportó los mayores ingresos por este concepto, al punto de que de un total de más de 85.000 millones de dólares le correspondió 66.5%. En 1996 destacaron también los ingresos fiscales que obtuvieron Colombia y Venezuela.<sup>190</sup> En el año de 1997 después de Brasil se situaron nuevamente las economías de México y Argentina, representando en conjunto el 81.5% (obsérvese cuadro 3.1). Para el año de 1999 se estimó que hubo una baja en el monto que los gobiernos de América Latina, obtenidos por las privatizaciones principalmente en el caso de Brasil. Sin duda, en parte esto se debió a lo avanzado del proceso, es decir, por las privatizaciones realizadas años antes. El otro factor que contribuyó a este resultado

---

<sup>188</sup> Cfr. BID. Progreso Económico y Social en América Latina, Informe de 1996, Washington, pp. 171-172.

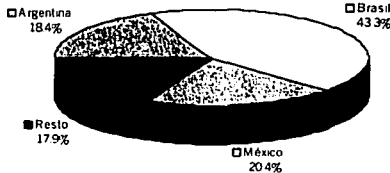
<sup>189</sup> En los años de 1996 y 1997 del total de las privatizaciones en el mundo en desarrollo, las efectuadas en América Latina alcanzaron un monto que representó el 80% y el 50% del total del área. Para estos efectos no se está considerando a México en el grupo de países de la OCDE (cálculos con base en World Bank, Global development finance 2000, appendix 4, progress in privatization).

<sup>190</sup> Los ingresos fiscales de Colombia por privatizaciones suman 2.000 millones de dólares y los de Venezuela otro tanto, lo que representa el 28.5% del total del año. En 1997 los ingresos de Colombia son nuevamente importantes de suerte tal que en esos dos años se explica el 80% de los ingresos por privatizaciones en el periodo de 1990 a 1998.

fue la posposición de algunas ventas de empresas, y la no aprobación de ciertos proyectos en algunos países.<sup>191</sup>

Como se puede observar en la gráfica 3.1, las tres mayores economías de América Latina concentraron el 82% del total de ingresos por privatización en los años de 1990 a 1998. El peso no se modificó por los resultados obtenidos en el año de 1999, ni por los que se obtuvieron en el año 2000. En estas tres economías está la mayoría de activos de la zona que pueden ser privatizados, por tanto son las economías claves en el reparto de los mercados entre las firmas que están participando como compradoras.<sup>192</sup>

Gráfica 3.1  
AMÉRICA LATINA. INGRESOS POR PRIVATIZACIONES, 1990-1998  
(Porcentajes del total)



Fuente: Banco Mundial, *Global Development Finance 2000*, p. 138 (Cuadro 3.1)

Además, Brasil, México y Argentina realizaron durante el mismo periodo casi el 50% de los ingresos por privatizaciones entre los países en desarrollo, incluyendo a los países de Europa y Asia central (obsérvese gráfica 3.2). No hubo ninguna otra economía en el mundo en desarrollo con un peso semejante. China contribuyó con apenas el 6.5%, y la India, que contó con un importante sector de empresas públicas, con el 2.6%.

Los datos cambiaron a partir de 1999, ya que fueron consideradas las privatizaciones en Asia del Este, sobre todo si se añaden las que se realizaron en Corea, la cual hasta el año de 1997, era considerada por el Banco Mundial y otros organismos multilaterales, como un país de alto ingreso.<sup>193</sup>

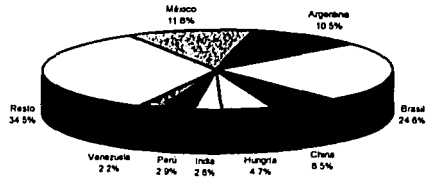
<sup>191</sup> "En términos relativos, el menor peso de América Latina entre los países en desarrollo se debe también al aumento de las privatizaciones en Asia del Este y del Pacífico. El punto se destaca por el Banco Mundial y desde mi óptica es uno de los resultados de la crisis monetario y cambiaria que se vive en la zona". Gregorio Vidal, op. cit., p. 126.

<sup>192</sup> Vidal., op. cit., p. 126.

<sup>193</sup> Ibid., p. 127.



Gráfica 3.3  
PRIVATIZACIONES EN EL MUNDO EN DESARROLLO, 1990-1996  
(Porcentajes del total)



Fuente: Banco Mundial, Global Development Finance 2000, versión electrónica

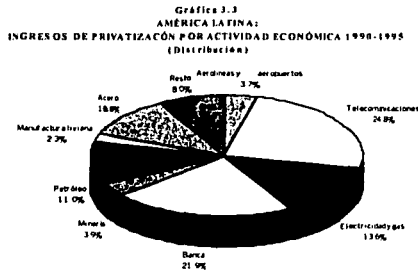
Hoy en día, se puede observar que las economías que se han situado a la cabeza en cuanto a recursos que los gobiernos captan por privatizaciones, son también aquellas que ocupan los primeros sitios como destino de capitales del exterior. México, en los años de 1991 a 1994 y Brasil de 1995 en adelante han sido las dos economías que más capitales han captado del exterior, en particular de colocaciones de cartera. Además, se consideró el peso particularmente importante que jugaron en estas colocaciones los inversionistas institucionales. Es importante tener presente que las ventas de activos estatales participaron de un proceso de crecimiento de los mercados bursátiles que no necesariamente correspondió con un proceso igualmente dinámico en el campo de las inversiones productivas.

Así, las privatizaciones formaron parte del modo de desarrollo de ciertos capitales que hicieron de las colocaciones financieras uno de sus datos clave.<sup>194</sup> Algunos de los datos más precisos del proceso de privatizaciones en América Latina han sido los siguientes:

Si se consideran los sectores, la mayoría de los ingresos por privatización en los años de 1990 a 1995 correspondieron a infraestructura con el 43%, siendo los servicios financieros el segundo rubro con el 23%. Sin embargo, si se precisan más las actividades, destacó el peso de las telecomunicaciones que propiamente fueron las compañías de teléfonos y de los bancos. (obsérvese gráfica 3.3). Le siguieron los recursos obtenidos por las privatizaciones de las empresas de electricidad y gas (energía), luego las del petróleo y algunas grandes empresas productoras de acero. La manufactura liviana apenas aportó el 2.3% de los ingresos por privatizaciones. Así fue como se pudo observar que se estaba ante un proceso que involucraba pocas grandes compañías que estaban generando

<sup>194</sup> Ibidem.

cuantiosos ingresos. Por ejemplo, las privatizaciones de los 18 bancos que resultaron de la nacionalización de 1982 en México, implicaron recursos por 12.100 millones de dólares, lo que representa el 82.4% de los ingresos por privatización en el sector de servicios financieros durante el periodo de 1990 a 1995.<sup>195</sup>



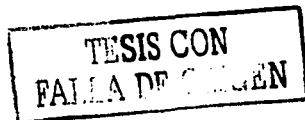
Fuente: BID, Informe 1996, op. Cit., p. 163

En el caso de los ingresos por infraestructura, casi el 50% correspondió a la privatización de 6 compañías de teléfonos entre las que se destaca Teléfonos de México que por sí sola, representó el 22% del total de ingresos en el sector de infraestructura, durante el periodo de 1990 a 1995. En los años siguientes, el proceso mantuvo la misma característica, sólo que ahora se trató de las empresas estatales de Brasil. Ejemplos notables al respecto fueron las privatizaciones de la Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) y de la empresa telefónica Telebrás. Más recientemente se suman algunas privatizaciones en Brasil del sector de electricidad y de bancos. En 1998, del total de ingresos por privatizaciones el 63.9% correspondió a telecomunicaciones, mientras que el 25% provino de electricidad.<sup>196</sup>

Si se considera el tipo de compradores, existen también importantes diferencias. En lo que se refiere a las dos mayores economías de la región en las privatizaciones realizadas durante la primera mitad de los años noventa participaron mayoritariamente como compradores firmas, consorcios o grupos de inversionistas del propio país. Los bancos en México fueron comprados por otras empresas del sistema financiero o por inversionistas del país. Incluso, en Teléfonos de México, el paquete de control de la firma quedó en manos del Grupo Carso e inversionistas del país, y participaron

<sup>195</sup> Ibid., p. 128.

<sup>196</sup> Ibidem.



Southwestern Bell International Holdings y France Cables et Radio. Además, hubo una colocación en diversas bolsas del mundo.<sup>197</sup>

En el caso de Brasil, las acerías Usiminas y CSN, las dos mayores privatizaciones de los años de 1990 a 1995, fueron adquiridas por inversionistas del país. Considerando el conjunto de los ingresos, la participación con recursos provenientes del exterior en México y Brasil fue del 28.7 y del 14.5% respectivamente. Como puede observarse en la gráfica anterior, la situación fue distinta en Argentina. En la privatización de la telefónica, como en la de Aerolíneas Argentinas son los capitales del exterior los que controlaron las firmas. Incluso en el caso de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) el 75% de los recursos provinieron de inversionistas extranjeros.<sup>198</sup>

Según los datos de la gráfica 3.4, la participación del capital extranjero fue mucho más importante en otras economías del área. Pero además, únicamente los gobiernos de Brasil y de México vendieron activos públicos por la vía de la colocación de acciones en bolsa entre inversionistas extranjeros. Incluso Argentina realizó la venta de la empresa telefónica y la de aviación para captar inversión extranjera directa, y tan sólo en la privatización de YPF fue que se realizó una importante colocación en la bolsa de valores. En las otras economías de la región los recursos captados del exterior fueron en su casi totalidad por medio de IED. En este sentido, el BID destacó diciendo que todos los países caribeños y centroamericanos han recibido el 100% de los ingresos provenientes de la privatización en IED.<sup>199</sup> Finalmente, es importante destacar que Bolivia y Perú, que sobresalieron por los ingresos obtenidos en las privatizaciones en alguno de los años del periodo que se están considerando, vendieron las empresas a capitales del exterior, siempre bajo la modalidad de IED.

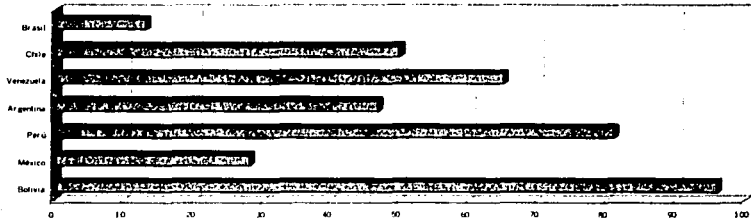
---

<sup>197</sup> *Ibidem*.

<sup>198</sup> Cfr. BID. Progreso Económico y Social en América Latina, Informe de 1996, Washington, p. 182.

<sup>199</sup> *Ibid*, p. 185.

Gráfica 3.4  
AMÉRICA LATINA: INGRESOS POR PRIVATIZACIÓN DEL EXTERIOR, 1990-1995  
(Porcentaje del total de ingresos por privatización)



Fuente: BID, Informe 1996, op. cit., p. 105.

En conjunto, se observa que conforme avanzó la década de los noventa, -y aun en este principio de siglo-, las privatizaciones se han mantenido, y la participación en ellas de los capitales del exterior, es mayor. En los años de 1990 a 1993 el porcentaje de recursos provenientes de compradores extranjeros representó el 35% del total de los ingresos por este concepto. Mientras que en los años de 1994 y 1995 la cifra aumentó al 70%. En los años siguientes, la presencia de firmas del exterior han continuado, pero también se han realizado nuevos traspasos en la propiedad de activos recién privatizados, cuyos nuevos dueños son mayoritariamente inversionistas o firmas del exterior. Ejemplo notable de ello fue la venta de empresas eléctricas en Brasil o de compañías distribuidoras de gas, además de la notable privatización de Telebrás que contó con la participación de firmas extranjeras y en algunos casos, de importantes ET como los socios principales.<sup>200</sup>

Si desde el lado de los mercados de dinero y capital, la reaparecencia de capitales del exterior es cada vez más importante, en el campo de la reestructuración productiva en curso, la presencia de ET aparece también como un dato clave. A la apertura de los mercados bursátiles le acompaña, por lo menos en algunos países, el traslado de la propiedad de activos desde los grupos privados nacionales a las firmas extranjeras; pero también, el proceso que se está dando de forma directa, modificando las relaciones de fuerza entre las grandes empresas en la zona.

Como se puede observar, en el año de 1995, el ingreso de capitales a los países de América Latina disminuyó relativamente con relación al ritmo alcanzado en los años inmediatos anteriores. La crisis cambiaria y financiera que comenzó en México estaba afectando al conjunto de la región. En algún sentido, existió un cierto freno en el

<sup>200</sup> Vidal, op. cit., pp. 129-130.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

proceso de privatizaciones. Sin embargo, los hechos cambiaron rápidamente y en los años siguientes avanzaron las privatizaciones en varios países y en otros se profundiza el proceso. En el año de 1996 los activos públicos vendidos por Brasil alcanzaron la cifra de 6.000 millones de dólares, la mayor cantidad desde el inicio de la década de los noventa.<sup>201</sup> Pero además, se reiniciaron las privatizaciones en México y Colombia. En el caso de México, la reanudación del proceso implica que sean privatizados o se buscan privatizar las telecomunicaciones, puertos, ferrocarriles, aeropuertos y energía, además de las participaciones accionarias en las plantas petroquímicas.<sup>202</sup> Para el año de 1999, el gobierno de Zedillo presentó una iniciativa ante el poder legislativo para modificar la ley y poder privatizar los activos de la Comisión Federal de Electricidad y otras empresas estatales productoras y distribuidoras de energía eléctrica. En Colombia se avanzó en la privatización de esta actividad. También se activaron las privatizaciones en Venezuela y los países centroamericanos.

### *Fusiones y adquisiciones*

Como se ha observado y ya quedó asentado desde un principio, el fenómeno de fusiones y adquisiciones, al igual que el de privatizaciones, son dos de los elementos competitivos, y estrategias emergentes dentro del proceso de transnacionalización para América Latina, que lo caracterizan tal cual.

Como elemento sustancial, se puede también mencionar que la evolución de los flujos de IED y los cambios en la estructura industrial de la región en la década de los noventa permitió distinguir dos etapas distintas en lo que respecta al proceso de reforma y transnacionalización de las economías regionales. Así, tras un comienzo más lento del proceso de reformas con una participación importante de capitales regionales en la primera mitad de la década, el segundo quinquenio de los noventa trajo un muy acelerado proceso de transformación de diversos sectores productivos, dirigido y protagonizado mayoritariamente por capitales extrarregionales. Los flujos de IED y la actividad de las ET en la región durante el bienio 1999-2000, por otra parte, parecen insinuar una tercera etapa con dimensiones globales de consolidación de las industrias de la región.<sup>203</sup>

Sin duda, el elemento más novedoso, en lo que concierne a las formas de IED en la región en los últimos dos años son las "fusiones" y "adquisiciones", las cuales han

<sup>201</sup> Cfr. BID. América Latina tras una década de reformas, Informe de 1997, Washington, p. 28.

<sup>202</sup> Tales han sido los problemas enfrentados por Petróleos Mexicanos y Comisión de Electricidad en el transcurso de estos dos últimos años.

<sup>203</sup> Cfr. CEPAL. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe de 2000. Santiago, p. 68.

adquirido gran importancia como mecanismos de entrada o expansión en un mercado. Esta nueva realidad responde a factores globales muy profundos; en los últimos años las fusiones y adquisiciones han sido el instrumento de un muy acelerado proceso de cambio en la estructura de propiedad industrial, que sugiere procesos de reestructuración muy radicales con efectos a nivel global y regional.

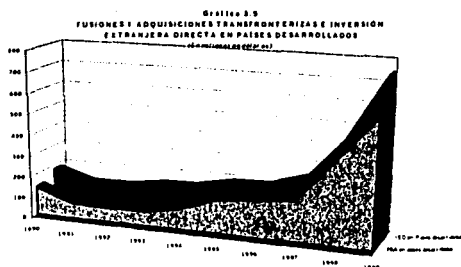
Siguiendo esta línea es importante destacar que las fusiones y adquisiciones es un fenómeno global. Es decir, en lo que se refiere a las modalidades de inversión, el desarrollo global más significativo de los últimos años ha sido la explosión del número y los montos involucrados en fusiones y adquisiciones transfronterizas.<sup>204</sup> En efecto, los recursos utilizados anualmente en este tipo de operaciones se multiplicaron por un factor cercano a cuatro entre 1995 y 1999, de modo que crecieron de poco más de 186 000 millones de dólares a mediados de la década a más de 720 000 millones de dólares al final del período. Sólo en 1999, se realizaron operaciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas por recursos equivalentes a un 8% del PIB mundial. La intensa actividad de fusiones y adquisiciones que se advierte tanto en países desarrollados como en desarrollo en 2000, por otra parte, sugiere que este monto creció aún más durante ese año. Esta muy acelerada dinámica de cambio en la estructura de propiedad de importantes activos productivos refleja un proceso de reestructuración industrial con ramificaciones en casi todas las regiones del mundo.<sup>205</sup>

---

<sup>204</sup> Es metodológicamente incorrecto comparar directamente las cifras de los flujos de IED provenientes de información de balanza de pagos de los distintos países con los montos correspondientes a operaciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas (véase UNCTAD, 2000 para más detalle metodológico). Sólo como referencia, sin embargo, es interesante recalcar que los montos globales de los recursos involucrados en fusiones y adquisiciones de carácter transfronterizo en 1999 fueron equivalentes a casi un 95% de los flujos globales de IED en ese mismo año, y mostraron tendencias similares en los últimos años (obsérvese el gráfico 3.5).

<sup>205</sup> CEPAL. op. cit., pp. 68-69.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Fuente: CEPAL, Centro de Estadística Económica y Estadística Industrial de la División de Estadística y Demografía, sobre la Base de Datos Manuales de Comercio Exterior (MTC), el Comercio Internacional de Servicios (MTC/S) y el Comercio Internacional de Bienes (MTC/B) de la Base de Datos Manuales de Comercio Exterior (MTC), y el Comercio Internacional de Servicios (MTC/S) y el Comercio Internacional de Bienes (MTC/B) de la Base de Datos Manuales de Comercio Exterior (MTC).

La distribución geográfica de las fusiones y adquisiciones transfronterizas entrega algunos elementos para caracterizar el fenómeno de reestructuración industrial que las subyace. Aunque casi todas las regiones han tenido alguna participación, es claro que el fuerte incremento de las fusiones y adquisiciones en los últimos cinco años se concentra en países y regiones de mayor desarrollo relativo; casi un 90% de los recursos involucrados en fusiones y adquisiciones transfronterizas en 1999 fueron destinados a la adquisición de activos de países desarrollados.<sup>206</sup> Por tanto, aunque los recursos destinados a este tipo de operaciones también crecieron en términos absolutos en los países en desarrollo en los últimos años, el fenómeno se ha centrado enormemente en el mundo desarrollado. Esta tendencia a la concentración de las fusiones y adquisiciones en áreas de mayor desarrollo también se observa dentro de las regiones en desarrollo, donde los recursos destinados a fusiones y adquisiciones han tenido como principal destino a países de ingresos relativamente más altos en el Sudeste Asiático y América Latina, regiones con industrias relativamente más consolidadas.<sup>207</sup>

En 1999 el valor total de los fusiones y adquisiciones en el sector primario representó apenas un 1% del valor global. En cambio, este proceso ha sido particularmente intenso en el sector de servicios, seguido de cerca por las manufacturas. En 1999 un 56% del valor de los activos adquiridos a través de fusiones y adquisiciones pertenecía al sector terciario y un 43% del valor global a manufacturas, proporciones relativamente estables

<sup>206</sup> Aunque se está haciendo referencia en el texto a estas operaciones con el término genérico de "fusiones" y "adquisiciones", un número muy marginal de las operaciones son fusiones puras. Así, aunque las formas financieras y legales por las que se concretan las operaciones y la identidad de las partes puede variar luego de la operación, en la gran mayoría de los casos puede identificarse claramente una entidad compradora y una entidad adquirida.

<sup>207</sup> CEPAL., op. cit., p. 69.

durante el quinquenio anterior. Estas proporciones, por otra parte, no varían significativamente si se considera el sector en que operan las empresas compradoras en lugar de las adquiridas, atribuible al hecho de que una proporción alta de las fusiones y adquisiciones transfronterizas suceden entre empresas del mismo sector.<sup>208</sup>

En este sentido valdría la pena mencionar como importante referencia a la relación productiva o de mercado existente entre las empresas. Es decir, si las empresas vinculadas a través de una fusión o adquisición se encuentran en una misma área de producción como competidoras efectivas o potenciales, la fusión o adquisición es de tipo horizontal, y está generalmente motivada por la búsqueda de economías en la consolidación de operaciones paralelas y/o poder de mercado. Si las empresas, en cambio, participan en distintas etapas de una cadena productiva, la operación es de tipo vertical. La motivación aquí es generalmente la reducción de costos de transacción y de incertidumbre dentro de la cadena productiva. Una posibilidad es que las empresas no estén relacionadas, formando un conglomerado. En este caso las operaciones buscan reducir riesgo o generar economías de aglomeración. Con un valor equivalente al 70% del total de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en 1999, las operaciones de tipo horizontal aparecen como el motor principal del proceso en los últimos años. El valor total de las operaciones verticales, por otra parte, no llegó al 10% del total en ningún año de la década y el valor de las de conglomerado bajó su participación de más de un 40% del total en 1991 a un 27% en 1999.<sup>209</sup>

La ola global de fusiones y adquisiciones de fines de los noventa aparece, por tanto, sumamente concentrada en operaciones de consolidación horizontal. Las industrias más estrechamente involucradas son aquellas en que los parámetros que determinan la competitividad han cambiado muy aceleradamente en los últimos años como efecto de los cambios globales a nivel tecnológico e institucional vinculados al proceso de globalización. En lo que se refiere al marco institucional, la desregulación y aceleración de los flujos de comercio e inversión, y de los intercambios culturales, han acelerado la formación de mercados que, aunque no se pueden llamar genuinamente globales, cubren áreas cada vez más extensas del globo. Esta misma desregulación, por otra parte, ha dado mayor libertad a grandes actores para intentar aumentar su poder de mercado y captar rentas monopólicas. En cuanto a la tecnología, hay al menos dos dimensiones de cambio importantes. La primera se refiere a la velocidad y el carácter estratégico que ha asumido el cambio tecnológico en algunas industrias, donde la competitividad depende de la capacidad de asimilar nuevas tecnologías con rapidez. La segunda dimensión

---

<sup>208</sup> *Ibidem.*

<sup>209</sup> *Ibidem.*



tecnológica concierne a los efectos que la revolución digital y el desarrollo de las telecomunicaciones han tenido sobre la capacidad de administrar grandes cantidades de información a través de espacios geográficos distantes, y sobre el desarrollo de códigos culturales y patrones de consumo cada vez más globales.<sup>210</sup>

Por tanto, las motivaciones específicas para la consolidación varían por industria, según los factores que determinan la competitividad en cada una de ellas. Se pueden distinguir así al menos dos tipos generales de industrias que han experimentado una fuerte consolidación de este tipo en años recientes. El primer grupo incluye actividades de uso muy intensivo de capital y/o muy dependientes de la innovación tecnológica, como las industrias automovilística, farmacéutica, de telecomunicaciones, eléctrica o bancaria. En este caso, las fusiones y adquisiciones de tipo horizontal permiten reducir la competencia, eliminar capacidad excesiva y diseminar los altos costos de investigación y desarrollo. Un segundo grupo se refiere a actividades con productos relativamente estandarizados, muy orientadas al consumidor final que, aunque menos dependientes del cambio tecnológico, dependen en gran medida de actividades de comercialización y distribución, tales como las industrias de la alimentación, bebidas, tabaquera o de vestido. En éstas, las fusiones y adquisiciones, además de reducir la competencia, buscan realizar economías de escala en comercialización y distribución, y aumentar la capacidad de negociación con proveedores. La profundidad de este proceso de reestructuración industrial liderado por grandes ET abre interrogantes respecto de la distribución entre actores y regiones de los beneficios de los cambios tecnológicos e institucionales que vive la economía global. En este contexto, resulta de suma importancia entender el impacto de estos cambios sobre los países de la región, tanto en términos del bienestar de sus poblaciones como de su potencial de desarrollo económico.<sup>211</sup>

Como se ha observado, el proceso de fusiones y adquisiciones global ha generado efectos directos e indirectos sobre América Latina. Los efectos directos se refieren a las manifestaciones locales del fenómeno a través de la adquisición de unidades productivas regionales por parte de empresas extrarregionales y la respectiva reestructuración y consolidación de las industrias en las que operan. Los efectos indirectos se refieren al impacto que tienen algunas adquisiciones o fusiones extrarregionales sobre el cuadro industrial de la región, al alterar la estructura de propiedad de las filiales de las ET en América Latina.

---

<sup>210</sup> *Ibid.*, p. 70.

<sup>211</sup> *Ibid.*, p. 71.

Se hace especial hincapié en los efectos directos del proceso de fusiones y adquisiciones en la región latinoamericana, tanto en sus tendencias sectoriales e industriales como en las características de los procesos de reestructuración que se desarrollan mediante fusiones y adquisiciones en industrias específicas. No obstante, es importante recordar los efectos que pueden tener sobre las industrias regionales las fusiones y adquisiciones extrarregionales. Algunos ejemplos recientes de esto surgen de las fusiones entre los principales bancos españoles, de la fusión de Renault y Nissan, y de los potenciales efectos que habría tenido de haberse materializado la fusión de las empresas de energía españolas Endesa e Iberdrola planteada en 2000.<sup>212</sup> Al consolidar sus inversiones en la región, las grandes fusiones de los bancos españoles que generaron el BBVA y el BSCH produjeron fuertes aumentos de la concentración de la banca en algunos países de América. La fusión de Renault y Nissan, por otra parte, ha permitido a estas empresas consolidar y racionalizar sus activos en la región; ya se ha anunciado que las plantas Nissan de Aguascalientes y Cuernavaca en México comenzarán a producir automóviles Renault, y la planta Renault en Argentina producirá automóviles Nissan.<sup>213</sup>

En lo que se refiere a las adquisiciones de empresas en la región, uno de los cambios fundamentales del último bienio ha sido la disminución relativa de la compra de activos estatales como mecanismo de penetración, y el fuerte incremento experimentado por las adquisiciones de empresas privadas. La disminución de los ingresos de IED mediante la compra de activos estatales es un fenómeno de carácter regional que responde a un agotamiento del proceso: luego de una década de muy fuerte actividad privatizadora, (obsérvese el cuadro 3.10) la mayor parte de las empresas tradicionalmente estatales en las áreas de las telecomunicaciones, energía y finanzas, se encuentran ya casi en manos privadas.<sup>214</sup>

En el bienio 1999-2000, el total de recursos involucrados en operaciones de este tipo superiores a los 100 millones de dólares llegó a 19 462 millones de dólares (véase el cuadro 3.2), cifra muy inferior a los 87 518 millones de dólares involucrados en fusiones o adquisiciones de empresas privadas por más de 100 millones de dólares en la región en el mismo período. Dentro de las privatizaciones, concesiones y licitaciones por más de 100 millones de dólares en el bienio 1999-2000, destacaron en el sector primario la compra por parte de Repsol de la parte de YPF aún controlada por el Estado argentino

<sup>212</sup> El fracaso de la fusión que estaban negociando estas dos empresas, anunciado el 5 de febrero de 2001, se debió en gran parte a un fallo del Tribunal de Competencia español que modificaba algunas normas que rigen la operación del sector eléctrico en ese país, y obligaba a la empresa resultante de la proyectada fusión a vender una serie de sus activos.

<sup>213</sup> CEPAL., op. cit., p. 71.

<sup>214</sup> *Ibidem*.

en 2 011 millones de dólares y la concesión entregada por el gobierno peruano a un consorcio de empresas argentinas, estadounidenses y coreanas para la explotación del yacimiento de gas de Camisea.<sup>215</sup>

Cuadro 3.2  
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRIVATIZACIONES Y LICITACIONES CON PARTICIPACIÓN DE INVERSIONISTAS EXTRANJEROS POR MÁS DE 100 MILLONES DE DÓLARES, SEGÚN SECTORES Y MONTOS, 1999-2000  
(En millones de dólares)

Empresa	País	Comprador	País de origen	Porcentaje de capital extranjero	Monto	Año
SECTORES PRIMARIOS PETROLEO Y GAS Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) Reserva de Gas Camisea	Argentina	Repsol-YPF	España	15.0	4.681 4 157 2 011	1999
	Perú	Pluspetrol Energy S.A. Hunt Oil Co.	Argentina	—	1600	2000
	Brasil	SK Corporation Exxon Mobil Corporation Elf Aquitaine Repsol-YPF Royal Dutch-Shell Group	Estados Unidos Corea Estados Unidos Francia España Holanda	—	286	1999
Primer Round de Bloques Petroleros	Brasil	Petróleo Brasileiro SA (PETROBRAS) Companhia Brasileira de Petróleo Ipiranga	Brasil	—	260	2000
Adjudicación de 21 áreas de exploración.	Brasil	Chevron Corporation Queiroz Galvão Queiroz Galvão	Brasil Estados Unidos Brasil	—	260	2000
EXTRACCIÓN DE MINERALES Construcción de Mineroducto Antamina	Perú	Spie Capg S.A. Ingenieros Civiles y Contratistas Generales S.A. (ICCGSA)	Francia Perú	—	524 140	2000
Mina de Carbón Cerrejón Zona Norte (CZN)	Colombia	Anglo American P.L.C.	Reino Unido	16.7	128	2000
Mina de Carbón Cerrejón Zona Norte (CZN)	Colombia	Billiton P.L.C.	Reino Unido	16.7	128	2000
Mina de Carbón Cerrejón Zona Norte (CZN)	Colombia	Glencore International A.G.	Suiza	16.7	128	2000

<sup>215</sup> Ibid., pp. 72-74.

MANUFACTURAS				0	
SERVICIOS				14 781	
AGUA				2 504	
Companhia de Generacao de Energia Eléctrica Paranapa-Nema	Brasil	Duke Energy	Estados Unidos	39.0	692 1999
Empresa Metropolitana de Obras Sanitarias (EMOS)	Chile	Suez Lyonnaise des Eaux	Francia	25.6	492 1999
Empresa Metropolitana de Obras Sanitarias (EMOS)	Chile	Aguas de Barcelona (AGBAR)	España	25.6	492 1999
Operación de servicios Sanitarios en Buenos Aires	Argentina	Azurix	Estados Unidos	---	439 1999
ESSBIO-ESSBIO (Empresa de Servicios Sanitarios de Bio-Bio)	Chile	Thames Water P.L.C.	Reino Unido	42.0	282 2000
Servicios de agua y basura de Manaus Saneamiento	Brasil	Suez Lyonnaise des Eaux	Francia	---	107 2000
TRANSPORTE				1 428	
Operación de cuatro aeropuertos	República Dominicana	Ogden Corp.	Estados Unidos	---	400 1999
Aeropuerto Juan Santamaría de San José	Costa Rica	Airport Group International (AGI)	Estados Unidos	---	279 1999
Operación aeropuerto sudeste	México	Groupe GTM Controladora de Transporte Aéreo (CINTRA S.A. de C.V.)	Francia México		276 1999
Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón	Colombia	Copenhagen Airport Consorcio Aerocali S.A.	Dinamarca Colombia	---	120 2000
Operación de dos sistemas de red ferroviaria	Colombia	Red Nacional de Ferrocarriles (RENFE)	España	---	120 2000
Puerto de San Antonio	Chile	Ferrocarriles de la Generalitat de Cataluña (FGC)	España		
Segunda concesión urbana Sistema Norte-Sur	Chile	Sudamericana Agencias Aéreas y Marítimas (SAAM) SAA Holding Grupo Dragados Skanska BOT AB Empresa Constructora Brotect S.A. Empresa Constructora Belfi S.A.	Chile España Suecia Chile	---	121 1999
					112 2000
ENERGÍA ELÉCTRICA				4 314	
Companhia Energética de Pernambuco (CELPE)	Brasil	Iberdrola S.A.	España	79.6	1000 2000

TESIS CON  
FALLA DE IN

CEPS-Hidrovia Tiete-Paraná	Brasil	The AES Corp.	Estados Unidos	38.7	480	1999
Bajo Power Protect	México	Intergen Aztec Energy	México	---	430	1999
Generación de electricidad Construcción y Operación Rosarito IV	Ecuador	Wartsila Power	Finlandia	---	350	1999
Distribución de gas al sur de São Paulo	México	Intergen Aztec Energy	México	---	335	2000
Empresa de Distribución de Energía Eléctrica Norte y Sur	Brasil	Gas Natural SDG	España	---	298	2000
Termoeléctrica Campeche	República Dominicana	Unión Fenosa Desarrollo y Acción Exterior	España	50.0	212	1999
Companhia de Electricidade de do Estado da Bahia	México	(Ufacex) Transalta	Canadá	---	200	2000
Empresa Generadora de Electricidad Haina	Brasil	Consortio Guarani	Brasil	31.3	185	1999
Generadora Acajutja S.A.	República Dominicana	Enron	Estados Unidos	50.0	145	1999
Construcción de Represa Cuchiquesera	El Salvador	Duke Energy	Estados Unidos	80.0	125	1999
Empresa de Generación Eléctrica Norperú (EGENOR)	Perú	Lockheed Martin	Estados Unidos	---	124	1999
Empresa Distribuidora Eléctrica del Este	Perú	Duke Energy	Estados Unidos	30.0	112	2000
Companhia Energética do Amazonas (CEAM)	República Dominicana	The AES Corp.	Estados Unidos	50.0	109	1999
Instituto Nacional de	Brasil	Eletróbrás (Eletróbrás)	Brasil	96.4	108	2000
TELECOMUNICACIONES	Guatemala	Unión Fenosa Desarrollo y Acción Exterior(Ufacex)	España	80.0	101	1999
Banda B para operar PCS en el Gran Buenos Aires	Argentina	France Telecom. (FTE)	Francia	---	1 184 350	1999
Banda A de PCS en el Gran Buenos Aires	Argentina	Telecom Italia Spa	Italia	---	301	1999
PCS en el interior	Argentina	GTE Corporation	Estados Unidos	---	198	1999
Banda celular PCS Electronet	Perú	Telefónica de España S.A.	España	---	180	2000
CONSTRUCCIÓN	Brasil	Telecom. Italia Spa	Italia	---	155	1999
Concesión vial tramo Santiago-Talca, Ruta 5	Chile	France Telecom. (FTE)	Francia	---	750	1999
		BellSouth Corporation	Estados Unidos	---	750	1999
		Telecom Italia Spa	Italia	---	180	2000
		The AES Corp.	Estados Unidos	51.0	155	1999
		Controladora Internacional de Transporte Aéreo (Cintra S.A. de C.V.)	México	---	750	1999

SERVICIOS FINANCIEROS		Banco Chile	Santander	Chile	---		
Banco do Estado de Sao Paulo (BANESPA)	Brasil	Banco Central (BSCH)	Santander Hispano	España	33.0	4 421 3 550	2000
Banco do Estado do Paraná (BANESTADO)	Brasil	Banco Itaú		Brasil	88.0	871	2000
TOTAL						19 282	

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en la prensa especializada latinoamericana.

En lo que se refiere a los servicios, en 1999-2000 se produjeron privatizaciones por más de 100 millones de dólares con la participación de empresas británicas, francesas, españolas y estadounidenses en Argentina y Chile, y se entregaron concesiones a empresas extranjeras para la operación de aeropuertos en Colombia, Costa Rica, Chile, México y República Dominicana.<sup>216</sup>

Como se ha señalado, dentro de las fusiones y adquisiciones regionales la mayor actividad en el bienio pasado involucró la adquisición de empresas privadas (obsérvese el cuadro 3.3). En el sector primario destacó altamente a este respecto la compra a accionistas privados por parte de Repsol de un 83.2% de las acciones de YPF en Argentina por 13 158 millones de dólares. En el sector manufacturero, por otra parte, se produjeron relativamente pocas operaciones por más de 100 millones de dólares, destacando entre ellas la compra por parte de Bestfoods de Estados Unidos de la empresa de alimentos Arisco Industrial en Brasil por 752 millones de dólares, y la adquisición por parte de Aladis de España de un 50% de la empresa tabaquera Habanos de Cuba en 500 millones de dólares. En el sector eléctrico destacaron en el período tres importantes adquisiciones de la estadounidense AES Corporation en Brasil, Chile y Argentina en 2000, por más de 1 000 millones de dólares cada una y la adquisición en 1999 por parte de Endesa España del control de la empresa chilena Enersis en 2 146 millones de dólares y, a través de esta, de Endesa Chile por 1 450 millones. En el comercio también se produjeron compras significativas involucrando a la empresa francesa Casino Guichard en Argentina, Brasil y Colombia, y a la también francesa Carrefour en Brasil.<sup>217</sup>

En el sector de telecomunicaciones se dio la mayor actividad de adquisiciones de empresas privadas, con Telefónica España como el más activo participante en el período

<sup>216</sup> Ibid., p. 74.

<sup>217</sup> Ibid., p. 75.

1999-2000. Sólo en la llamada "Operación Verónica" en Argentina, Brasil y Perú. Esta empresa invirtió recursos a través del canje de acciones por 19 778 millones de dólares. Otros actores importantes en las adquisiciones del sector en el periodo fueron Portugal Telecom en Brasil, Telecom Italia en Brasil y Chile, y BellSouth en la telefonía celular de Brasil, Colombia y Perú, entre otras ET del sector. En el sector financiero las mayores adquisiciones estuvieron a cargo de los bancos españoles, destacando el BSCH: en el bienio 1999-2000 este banco adquirió participación en el Banco del Río de la Plata de Argentina por 975 millones de dólares, adquirió el Conglomerado Meridional en Brasil por 1 000 millones de dólares y el Grupo Serfin en México por 1 560 millones de dólares, y compró un 22% del Banco de Santiago en Chile por 600 millones de dólares. El BBVA, por su parte, fusionó sus operaciones en México con el Grupo Bancomer, aportando 1 850 millones de dólares en la operación, y adquirió participaciones importantes en la industria de pensiones en Argentina y Chile. Otras dos industrias de servicios relativamente dinámicas en lo que se refiere a las fusiones y adquisiciones en los dos últimos años, cuya operación se encuentra cada vez más relacionada, fueron los medios de comunicación y la industria de Internet, incluyendo la conexión, contenido y el comercio electrónico, entre otras áreas.<sup>218</sup>

Cuadro 3.3  
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPRAS DE EMPRESAS PRIVADAS POR INVERSIONISTAS  
EXTRANJEROS POR MÁS DE 100 MILLONES DE DÓLARES, SEGÚN SECTORES Y MONTOS, 1999-  
2000  
(En millones de dólares)

Empresa	País	Comprador	País de origen	Porcentaje adquirido	Monto	Fecha
<b>SECTORES PRIMARIOS</b>						
<b>EXTRACCIÓN DE MINERALES</b>						
Sociedade Anônima Mineração da Trindade (SAMITRI) SA	Brasil	Companhia Vale do Rio Doce (CVRD)	Brasil	63.1	16 073 1 060 525	2000
Compañía Minera Zaldivar Sociedade Anônima Mineração da Trindade (SAMITRI) SA	Chile Brasil	Placer Dome Inc. Companhia Vale do Rio Doce (CVRD)	Canadá Brasil	50.0 36.1	251 181	1999 2000
Compañía Minera Quebrada Blanca SA	Chile	Aur Resources Inc.	Canadá	29.3	103	2000
<b>PETROLEO Y GAS</b>						
Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)	Argentina	Repsol-YPF	España	83.2	15 013 13 158	1999
Compañía de Petróleos de Chile S.A. (COPEC)	Chile	AntarChile (Grupo Angelini)	Chile	30.1	1 233	1999
Villano Oilfield	Ecuador	Agip	Italia	60.0	214	1999

<sup>218</sup> Ibidem.



*Los Impactos de las Empresas Transnacionales en América Latina*

Sodigas	Argentina	Sempra Energy	Estados Unidos	21.5	145	2000
CMS Oil Ecuador	Ecuador	Crestar Energy Inc.	Canadá	100.0	142	2000
Sudelektra Argentina	Argentina	Pérez Companç (PECOM)	Argentina	100.0	121	2000
<b>MANUFACTURAS ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACOS</b>					<b>6 089</b>	
Arisco Industrial Ltda.	Brasil	Bestfoods	Estados Unidos	100.0	752	2000
Habanos	Cuba	Alliance Tabac Distribution (Altadis)	España	50.0	500	1999
Molinos Río de la Plata	Argentina	Grupo Pérez Companç	Argentina	60.0	377	1999
Frigorífico Chapecó	Brasil	Socma Sociedad Macri	Argentina	100.0	255	1999
Canale EWOS Chile S.A.	Argentina	Terrabusi	Argentina	100.0	223	1999
Inca Kola	Chile	Statkorn A.S.	Noruega	100.0	220	2000
Coca-Cola Embonor S.A. (ex Embotelladora Arica S.A.)	Perú	The Coca-Cola Company	Estados Unidos	50.0	200	1999
Embotelladoras Coca-Cola Perú (ex ELSA)	Chile	Coca Cola (Coca-Cola) de Chile S.A.	Chile	27.3	186	1999
Termas de Villavicencio	Perú	Coca-Cola Embonor S.A. (ex Embotelladora Arica S.A.)	Chile	100.0	186	1999
Companhia Mineira de Refrescos	Argentina	Grupo Danone Argentina	Argentina	100.0	135	1999
Perma Industria de Bebidas S.A.	Brasil	The Coca-Cola Company	Estados Unidos	100.0	120	2000
La Serenísima-Fábrica de Yogures y Postres	Brasil	Embotelladora Andina S.A.	Chile	100.0	108	1999
OTRAS MANUFACTURAS	Argentina	Grupo Danone Argentina	Argentina	40.0	100	1999
Brennand Group	Brasil	Cimentos de Portugal (Cimpor)	Portugal	---	2 727	1999
Productos Sanitarios (PROSAN)	Argentina	Procter & Gamble Argentina	Argentina	50.0	594	1999
Companhia Vale do Rio Doce (CVRD)	Brasil	Billiton P.L.C.	Reino Unido	2.1	327	1999
Corporación Cressida	Honduras	Unilever	Reino Unido	100.0	314	2000
Brasmotor S.A.	Brasil	Whirlpool Corporation	Estados Unidos	---	283	2000
Sabo Industria e Comércio Ltda.	Brasil	Federal Mogul Corporation	Estados Unidos	---	180	1999
SLC John Deere	Brasil	Industrias John Deere	Estados Unidos	60.0	174	1999
Deten Química S.A.	Brasil	Petroquímica	México	60.0	174	1999
			España	72.0	151	2000

**TESIS CON FALLA DE EN**



*Los Impactos de las Empresas Transnacionales en América Latina*

NEC Manufacturing Facility Elevadores Sur	Brasil	Española S.A. (PETRESA)	Canadá	100.0	120	2000
	Brasil	Celestica Inc.	Alemania	100.0	109	1999
DHB Componentes Automotivos S.A.	Brasil	Thyssen Krupp DHB Componentes Automotivos S.A.	Brasil	49.0	100	1999
SERVICIOS ESPARCIMIENTO					65 356	
Atlántida Comunicaciones SA (ATCO)	Argentina	Telefónica de España	España	100.0	2 930	1999
Grupo Clarín	Argentina	The Goldman Sachs Group, Inc	Estados Unidos	18.0	500	1999
Televisión Azteca	México	Grupo Salinas y Rocha	México	19.0	316	1999
Metrópolis Intercom	Chile	Comunicaciones Cordillera S.A.	Chile	40.0	270	1999
VTR Global Com S.A. (ex VTR Cablexpress S.A.)	Chile	UnitedGlobal Com., Inc. (ex United International Holding)	Estados Unidos	60.0	258	2000
América TV	Argentina	Grupo Carlos Ávila	Argentina	80.0	150	2000
Globo Cabo S.A.	Brasil	Microsoft Corporation	Estados Unidos	12.0	126	1999
Cablevisión de Comahua	Argentina	Hicks, Muse, Tate & Furst Incorporated	Estados Unidos	100.0	110	1999
SANITARIAS					725	
Companhia de Geracão de Energia Elétrica	Brasil	Duke Energy	Estados Unidos	51.0	289	2000
Paranapa-Nema Aguas Cordillera	Chile	Empresa Metropolitana de Obras Sanitarias (EMOS)	Chile	100.0	193	2000
Aguas Puerto	Chile	Anglian Water	Reino Unido	72.0	137	2000
Manaus (COSAMA) Saneamento	Brasil	Suez Lyonnaise des Eaux	Francia	90.0	106	2000
COMERCIO					4 012	
Grupo Pão de Açúcar	Brasil	Casino Guichard-Perrachon	Francia	26.0	865	1999
Tia	Argentina	Supermercados Norte	Argentina	100.0	628	1999
Wal-Mart de México S.A. de C.V. (Cifra S.A.)	México	Wal-Mart Stores	Estados Unidos	6.0	600	2000
Sociedade Rainha, Dallas y Continente	Brasil	Carrefour Brasil	Brasil	40.0	485	1999
Supermercados San Cayetano	Argentina	Casino Guichard-	Francia	75.0	250	1999

TESIS  
FA

Almacenes Éxito	Colombia	Perrachon	Francia	25.0	205	1999
Devoto Hnos.	Uruguay	Casino Guichard-Perrachon	Uruguay	96.0	200	2000
Mineirão	Brasil	Supermercados	Brasil	100.0	200	1999
Supermercados Ekono	Brasil	Disco del Uruguay	Brasil	100.0	200	1999
Argentina	Argentina	Carrefour Brasil	Argentina	100.0	150	1999
Supermercados Americanos	Argentina	Disco S.A.	Argentina	100.0	150	1999
Supamer S.A.	Argentina	Disco S.A.	Argentina	100.0	150	1999
Supermercados González e Hijos	Argentina	Disco S.A.	Argentina	100.0	129	1999
CONSTRUCCIÓN					137	
Ccc Fabricaciones y Construcciones, S.A. de C.V.	México	Global Industries, Ltd.	Estados Unidos	---	137	1999
TELECOMUNICACIONES					30 193	
Telefónica do Brasil (ex TELESP S.A.)	Brasil	Telefónica de España S.A.	España	62.7	10 423	2000
Telefónica de Argentina S.A. (TASA)	Argentina	Telefónica de España S.A.	España	44.2	3 718	2000
Telefónica del Perú S.A. (ex ENTEL Perú)	Perú	Telefónica de España S.A.	España	56.7	3 218	2000
Tele Sudeste Celular S.A.	Brasil	Telefónica de España S.A.	España	73.4	2 419	2000
Globe Net Communications Group Limited	Bermudas	Worldwide Fiber, Inc.	Canadá	100.0	1 000	2000
Cablevisión S.A.	Argentina	CEI Citicorp Holdings SA	Argentina	35.9	940	2000
Vésper (Vesper)	Brasil	Velocom Inc.	Estados Unidos	34.4	875	2000
Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A. (ENTEL)	Chile	Telecom Italia Spa	Italia	25.6	820	2000
Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT)	Brasil	Brasil Telecom Participações (ex Tele Centro Sul Participações)	Brasil	32.0	800	2000
Tele Celular S.A. (TCP)	Brasil	Portugal Telecom. S.A.	Portugal	10.1	756	2000
Patagon.com	Argentina	Banco Santander Central Hispano (BSCH)	España	75.0	585	2000
Compañía Celular de Colombia (COCELCO, S.A.)	Colombia	Celumóvil S.A.	Colombia	100.0	414	2000
Smartcom PCS (ex Chilesat)	Chile	Endesa España	España	100.0	300	2000
Telefonia Personal)	Brasil	AmericanTelephone and Telegraph (AT&T)	Estados Unidos	100.0	300	1999
Netstream	Brasil	BellSouth Corporation	Estados Unidos	33.8	295	2000
Celumóvil S.A.	Colombia					

Telecomunicaciones S.A. (TEMASA)	Marinas	Argentina	Lycos, Inc.	Estados Unidos	100.0	280	1999
Nortel Inversora S.A.		Argentina	Telecom Italia Spa	Italia	17.5	265	1999
Nortel Inversora S.A.		Argentina	France Télécom (FTE)	Francia	17.5	265	1999
Telesp Celular S.A. (TCP)		Brasil	Portugal Telecom S.A.	Portugal	11.3	246	2000
Maxitel		Brasil	Telecom Italia Mobile (TIM)	Italia	38.0	240	2000
Tele Centro Oeste Participações (TCO)	Celular	Brasil	BellSouth Corporation	Estados Unidos	16.5	229	2000
Pegaso PCS		México	Sprint Corporation	Estados Unidos	—	200	2000
Centrais Telefônicas de Ribeirão Preto (CETERP)		Brasil	Telefônica do Brasil (ex TELESP S.A.)	Brasil	72.7	180	1999
BellSouth Perú (Tele 2000)		Perú	BellSouth Corporation	Estados Unidos	15.6	167	1999
Telesp Celular S.A. (TCP)		Brasil	Portugal Telecom S.A.	Portugal	4.5	159	2000
Celumóvil S.A.		Colombia	BellSouth Corporation	Estados Unidos	16.6	153	2000
Consorcio Ecuatoriano de Telecomunicaciones (CONECEL)	de	Ecuador	Teléfonos de México (TELMEX)	México	60.0	153	2000
Compañía de Teléfonos del Interior S.A. (CTI Móvil)	del	Argentina	Blackstone Capital Partners	Estados Unidos	12.5	150	2000
Celumóvil S.A.		Colombia	BellSouth Corporation	Estados Unidos	15.6	142	2000
QuatroA Telemarketing e Centrais de Atendimento	e	Brasil	Atento Brasil	Brasil	100.0	140	2000
MCI Embratel (ex Empresa Brasileira de Telecomunicações)		Brasil	Société Européenne des Satellites (SES)	Bélgica-Luxemburgo	20.0	135	2000
Entel PCS		Chile	Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A. (ENTEL)	Chile	25.0	125	2000
Grupo Acir		México	Grupo Televisa	México	27.8	101	2000
SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS						12 191	
Grupo Financiero Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Bancomer (BBVA Bancomer)		México	BBVA-Probursa	México	32.2	1 850	2000
Grupo Financiero Serfin		México	Banco Santander Central Hispano (BSCH)	España	100.0	1 560	2000
Conglomerado Meridional Financiero	Financiero	Brasil	Banco Santander Brasil (ex Geral de Comércio)	Brasil	97.0	1 000	2000
Banco Río de la Plata		Argentina	Banco Santander	España	28.2	975	2000

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

*Los Impactos de las Empresas Transnacionales en América Latina*

Banco Bandeirantes	Brasil	Central Hispano (BSCH) Unibanco /União de Bancos Brasileiros)	Brasil	90.0	670	2000
Banco Santiago	Chile	Banco Santander Central Hispano (BSCH)	España	21.8	600	1999
Seguros Monterrey	México	New York Life Insurance	Estados Unidos	—	570	2000
Seguros Comercial (SCA)	América México	Internationale Nederlanden Group (ING)	Holanda	28.0	555	2000
Banco de Chile	Chile	Holding Quifenco S.A. (Luksic)	Chile	35.0	542	2000
AFJP Previnter	Argentina	AFJP Origenes	Argentina	45.0	330	2000
Banca Promex	México	Grupo Financiero Bancomer	México	100.0	282	2000
Grupo Siembra	Argentina	Citibank	Estados Unidos	50.0	280	2000
AFP Provida S.A.	Chile	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	España	40.7	266	1999
Seguros Bitál	México	ING Baring	Holanda	49.0	225	1999
Interbank Venezuela	Venezuela	Banco Mercantil Venezuela	Venezuela	97.0	218	2000
AFJP Consolidar	Argentina	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	España	36.0	200	1999
Banco Caja de Ahorro S.A.	Argentina	Banca Commerciale Italiana	Italia	85.0	200	2000
Banco Caracas	Venezuela	Banco de Venezuela	Venezuela	66.0	200	2000
Afore Bitál	México	Venezuela	Holanda	51.0	196	2000
Banco del Suquia	Argentina	ING Bank	Argentina	72.2	189	2000
Banco Wiese Sudameris Perú	Perú	Banco Bisel	Francia	64.8	180	1999
Afore Garante	México	Banco Sudameris Citibank	Estados Unidos	51.0	179	2000
AFJP Previnter	Argentina	AFJP Origenes	Argentina	10.0	165	2000
BRS Investment	Argentina	Merrill Lynch	Estados Unidos	100.0	162	2000
AFP Unión	Perú	AFP Nueva Vida	Perú	100.0	135	1999
Asistencia Médica Social Argentina A.A. (AMSA)	Argentina	Aetna	Estados Unidos	100.0	120	1999
Banco Sudamericano	Chile	Bank of Nova Scotia (Scotiabank)	Canadá	33.0	116	1999
Banco Caracas	Venezuela	Banco de Venezuela	Venezuela	27.1	116	2000
Banco Patrimonio de Inversión	Brasil	Chase Manhattan Corp.	Estados Unidos	100.0	110	1999

<b>HOTELES</b>	Y						
<b>RESTAURANTES</b>							
Allegra Resorts		República Dominicana	Occidental Hoteles	España	100.0	668 400	2000
Hoteles Camino Real-División Real Turismo		México	Grupo Empresarial Angeles	México	100.0	152	2000
Hotel Marriott Puerto Vallarta		México	Marriott International	Estados Unidos	—	116	2000
<b>INFORMÁTICA</b>						1 733	
Globo.com		Brasil	Telecom Italia Spa	Italia	10.0	810	2000
Zip.Net		Brasil	PT Muntimedia	Portugal	100.0	415	2000
Procomp Amazônia Indústria Eletrônica S.A.		Brasil	Diebold	Estados Unidos	100.0	225	1999
Sonda		Chile	Telefónica CTC Chile (ex Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A. (CTC))	Chile	60.0	126	1999
Sistemas Integrados de Control S.A. (SICSA)		Argentina	Banco Bisel	Argentina	100.0	157	2000
<b>ENERGÍA ELÉCTRICA</b>						12 767	
Empresa Nacional de Electricidad S.A. (ENDESA Chile)		Chile	Energis S.A.	Chile	34.7	2 146	1999
Electricidad de Caracas (EDC o Elecar)		Venezuela	The AES Corp.	Estados Unidos	81.3	1 658	2000
Energis S.A.		Chile	Endesa España	España	32.0	1 450	1999
Electricidade Metropolitana de São Paulo (Electropaulo Metropolitana)		Brasil	The AES Corp.	Estados Unidos	35.6	1 085	2000
Compañía Nacional de Transmisión Eléctrica S.A. (TRANSELEC S.A.)		Chile	HydroQuébec	Canadá	100.0	1 076	2000
Gener S.A.		Chile	The AES Corp.	Estados Unidos	61.5	842	2000
ES Centrais Eléctricas (ESELISA)		Brasil	Electricidade de Portugal (EDP)	Portugal	38.3	535	1999
Chilquinta Energia S.A. (Enerquinta)		Chile	Sempra Energy Public Services	Estados Unidos	45.2	415	1999
Chilquinta Energia S.A. (Enerquinta)		Chile	Enterprise Group (PSEG)	Estados Unidos	45.2	415	1999
EMDERSA		Argentina	GPU, Inc.	Estados Unidos	88.0	381	1999
Light Servicios de Electricidade		Brasil	Électricité de France (EDF)	Francia	20.2	337	2000
Ligth Servicios de Electricidade		Brasil	Électricité de France (EDF)	Francia	9.2	291	2000
Companhia Energética do Maranhão (CEMAR)		Brasil	Pensylvannia Power and Light (PP&L-PPL)	Estados Unidos	84.7	290	2000

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Bajo Power Project	México	AEP Resources	Estados Unidos	50.0	215	2000
Hidroeléctrica Alicura S.A.	Argentina	Grupo AES Argentina	Argentina	59.0	205	2000
Empresa Eléctrica EMEC S.A. (ex Empresa Eléctrica de Coquimbo S.A.)	Chile	Compañía General de Electricidad (CGE)	Chile	75.8	203	1999
Companhia Forca e Luz Cataguazes-Leopoldina (CFLCL)	Brasil	Alliant Energy Resources	Estados Unidos	49.2	200	2000
Companhia de Electricidade do Rio de Janeiro (CERJ)	Brasil	Endesa España	España	25.0	172	2000
Grupo Lipigas	Chile	Repsol-YPF	España	45.0	171	2000
Electricidad de Caracas (EDC o Elecar)	Venezuela	Brown Brother Harriman & Co.	Estados Unidos	13.0	158	1999
Energisa S.A.	Brasil	Alliant Energy Resources	Estados Unidos	45.6	148	2000
Compañía General de Electricidad (CGE)	Chile	Grupo Marin	Chile	7.8	139	2000
Corporación Eléctrica de la Costa-Atlántica (CORELCA)- Electrocosta y Electrocaribe	Colombia	Unión Fenosa	España	32.5	135	2000
Empresa de Energía del Pacífico S.A. (EPSA)	Colombia	Unión Fenosa	España	28.2	100	2000
<b>4.TOTAL</b>					<b>87 518</b>	

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en la prensa especializada latinoamericana.

Si se observa detenidamente la muestra del cuadro 3.3 hacia todas las fusiones y adquisiciones privadas (no sólo las de más de 100 millones de dólares), la base de datos de la CEPAL registra 494 operaciones de fusiones y adquisiciones en América Latina y el Caribe en el bienio 1999-2000, por un monto total superior a los 93 000 millones de dólares.<sup>219</sup> (obsérvese cuadro 3.4). Siguiendo los esquemas sectoriales globales de estas operaciones en años recientes, sólo 31 de ellas ocurrieron dentro del sector primario, lo que corresponde a un 6% del total. Este porcentaje varía significativamente, sin embargo, si se observan los recursos destinados a estas operaciones debido al fuerte impacto de la adquisición de YPF por parte de Repsol en 1999. Así, las fusiones y adquisiciones en el sector primario en el bienio 1999-2000 involucraron recursos por 16 749 millones de dólares, un 18% del total regional. Si se descontara la compra de YPF

<sup>219</sup> Esta base de datos incluye información tanto de las fusiones y adquisiciones transfronterizas como de las fusiones y adquisiciones entre empresas de un mismo país, por lo que los datos que se examinan a continuación no son estrictamente comparables con la información de fusiones y adquisiciones transfronterizas globales de la UNCTAD presentadas en la sección anterior. Sin embargo, dado que una proporción muy mayoritaria de los recursos destinados a fusiones y adquisiciones en América Latina y el Caribe en los últimos años han involucrado operaciones transfronterizas, los datos utilizados en esta sección entregan una buena aproximación al fenómeno.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

del total, por otra parte, los recursos involucrados en fusiones y adquisiciones en este sector apenas habrían superado un 2% del total regional, indicando una participación del sector en las fusiones y adquisiciones regionales similar a la que tiene en el resto del mundo.<sup>220</sup>

La participación del sector manufacturero de América Latina en el proceso de fusiones y adquisiciones en el periodo 1999-2000, por otra parte, presenta un cuadro totalmente opuesto al del sector primario. Así, aunque las 116 operaciones registradas en este sector en el bienio representan casi una cuarta parte del total de operaciones, los 7 508 millones de dólares involucrados representan sólo un 8% del total de recursos.<sup>221</sup>

Esto refleja en parte la concentración de las operaciones recientes de fusiones y adquisiciones dentro del sector manufacturero de América Latina en actividades tecnológicamente simples y relativamente poco intensivas en capital. Como en el resto del mundo, por otra parte, el sector de servicios de América Latina fue el más activo en lo que a fusiones y adquisiciones en los últimos años se refiere. En el bienio 1999-2000 se registraron 347 operaciones de fusiones y adquisiciones en este sector por un total de 67 156 millones de dólares. Así, más de un 70%, de las operaciones efectuadas y de los recursos involucrados en fusiones y adquisiciones en la región se concentraron en este sector. Por tanto, aunque el sector de servicios ha estado a la vanguardia del reciente auge de las fusiones y adquisiciones a nivel global, su peso en América Latina ha sido particularmente desproporcionado comparado con otras regiones. Esto sugiere características propias del proceso de fusiones y adquisiciones en América Latina y el Caribe en años recientes, tanto en los servicios como en las manufactureras.<sup>222</sup>

Dentro del sector de servicios hay al menos dos elementos comparativos que ayudan a explicar las diferencias en la distribución sectorial de las fusiones y adquisiciones en América Latina y otras regiones en los últimos años. Por una parte están los procesos de reforma y la mayor apertura a la inversión extranjera en las principales industrias de servicio de América Latina en relación a otras regiones en desarrollo y, por otra, el proceso de reestructuración que ha seguido a las privatizaciones en la región. Con relación a lo primero, la privatización y mayor apertura al capital extranjero existente en las industrias de servicio de América Latina con respecto a las de los países de Asia en

<sup>220</sup> Es importante consignar aquí que en la clasificación de la UNCTAD las operaciones que involucran a compañías petroleras se registran en la industria de procesamiento y refinado de petróleo, es decir, en el sector manufacturero. En la CEPAL se ha preferido asignar sectorialmente estas operaciones (por ejemplo, la adquisición de YPF por parte de Repsol) al sector primario.

<sup>221</sup> CEPAL., op. cit., p. 82.

<sup>222</sup> *Ibidem*.

desarrollo ha sido un determinante importante en las diferencias sectoriales que presenta el fenómeno entre estas dos regiones. En lo que se refiere al sector eléctrico, por ejemplo, esto se manifiesta en que tres cuartas partes de las inversiones privadas en América Latina entre 1990 y 1997 apuntaron a la adquisición de empresas ya existentes, mientras que en Asia en desarrollo más del 95% de la inversión en el sector eléctrico en el mismo período se dirigió a financiar nuevos proyectos de generación. El segundo elemento que diferencia a las industrias de servicios en América Latina con las de otras regiones es el proceso de reestructuración que ha seguido a las privatizaciones de los noventa.<sup>223</sup> Así, a los efectos de fenómenos industriales globales se suman los efectos de fenómenos de arrastre puramente regionales, y una parte importante de la actividad de fusiones y adquisiciones de empresas privadas en los servicios regionales se explica por la reestructuración y consolidación de la estructura de propiedad regional tras las aceleradas— y por momentos desordenadas— privatizaciones de la última década.

En lo que se refiere al sector manufacturero, existen también elementos propios de la región que ayudan a explicar la baja participación del sector en el proceso de fusiones y adquisiciones, y que son en parte también herencia de las reformas de los noventa. En efecto, aunque con diferencias por países, gran parte de la industria manufacturera regional no fue capaz de desarrollar competitividad internacional ante la liberalización comercial de los noventa, y enfrenta hoy serias dificultades para competir tanto en los mercados internos como externos. Esta situación, sumada a la ausencia de activos estratégicos en industrias manufactureras dinámicas, ha hecho poco atractivas las empresas manufactureras regionales para potenciales compradores transnacionales en relación con empresas de otras regiones, desarrolladas y en desarrollo. Por otra parte, una gran parte de las unidades manufactureras en América Latina que lograron desarrollar o mantener su competitividad en los noventa (principalmente en México y la Cuenca del Caribe) o en mercados subregionales o nacionales protegidos (por ejemplo en el Mercosur) se encuentran ya mayoritariamente en manos de importantes ET, en muchos casos integradas a redes internacionales y regionales de producción. Así, aunque pueden verse afectadas indirectamente por el proceso de fusiones y adquisiciones a nivel global a través de operaciones que involucren a sus empresas matrices, es menos probable que estas unidades productivas cambien de propiedad directamente en la región.<sup>224</sup>

La participación intrasectorial a nivel de industrias en las fusiones y adquisiciones en América Latina y el Caribe en el bienio 1999-2000 también revela patrones

---

<sup>223</sup> *Ibidem.*

<sup>224</sup> *Ibidem.*



intrasectoriales interesantes (obsérvese el cuadro 3.4). En lo que respecta al sector manufacturero, las fusiones y adquisiciones en la región se concentraron enormemente en industrias relativamente livianas y tecnológicamente simples orientadas a mercados locales, que se basan en la utilización de insumos locales para satisfacer sobre todo a los mercados nacionales, tales como la de alimentos y bebidas y la industria de papel, entre otras.<sup>225</sup>

Cuadro 3.4  
FUSIONES Y ADQUISICIONES DE EMPRESAS PRIVADAS EN AMÉRICA LATINA  
Y EL CARIBE POR SECTORES E INDUSTRIAS, 1999-2000  
(En número, millones de dólares y porcentajes)

	Número de operaciones	Monto total	Porcentaje del total
<b>SECTOR PRIMARIO</b>	31	16 749	18.3
Minas y canteras	3	42	0.0
Carbón y lignito	3	368	0.4
Petróleo crudo y gas natural	11	15 050	16.5
Minerales metalíferos	14	1 273	1.4
<b>SECTOR MANUFACTURERO</b>	116	7 508	8.2
Alimentos y bebidas	39	3 387	3.7
Productos de tabaco	1	500	0.5
Textiles y vestuario	4	41	0.0
Papel y productos de papel	10	504	0.6
Edición e impresión	9	172	0.2
Coque y refinados de petróleo	2	83	0.1
Productos químicos	14	602	0.7
Productos de caucho y plástico	2	220	0.2
Productos minerales no metálicos	8	644	0.7
Metales y productos de metal	5	418	0.5
Maquinaria y equipo no clasificado	15	669	0.7
Vehículos automotores y remolques	5	125	0.1
Otros tipos de equipo de transporte	2	143	0.2
<b>SECTOR SERVICIOS</b>	347	67 156	73.5
Electricidad, gas, vapor y agua caliente	58	13 520	14.8
Captación y distribución de agua	5	725	0.8
Construcción	8	332	0.4
Comercio	32	4 247	4.6
Hoteles y restaurantes	7	695	0.8
Transporte	12	90	0.1
Correo y telecomunicaciones	64	29 664	32.5
Intermediación financiera	43	9 464	10.4
Seguros y pensiones	21	3 131	3.4
Informática y actividades conexas	65	2 026	2.2
Otras actividades empresariales	5	157	0.2
Esparcimiento y deportivas	22	3 037	3.3
Otras actividades de servicios	5	68	0.1
<b>TOTAL</b>	<b>494</b>	<b>93 568</b>	<b>100.0</b>

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

<sup>225</sup> Ibidem.

En el período 1999-2000 esto se aprecia en particular en la muy fuerte concentración de fusiones y adquisiciones en la industria de alimentos y bebidas, la que registró 39 operaciones en el bienio por un monto total de 3 387 millones de dólares, lo que equivale a un 45% de los recursos destinados a fusiones y adquisiciones en el sector manufacturero como un todo. En términos de los montos involucrados, la siguieron desde muy lejos otras industrias, como la de maquinarias y equipo no clasificado, con fusiones y adquisiciones por un total de 669 millones de dólares, la de productos minerales no metálicos, con 644 millones, y la química y farmacéutica, con 602 millones.<sup>226</sup>

La distribución intersectorial de las fusiones y adquisiciones en el sector servicios de América Latina, por otra parte, se asemeja mucho más a los patrones de reestructuración global que los que presenta el sector manufacturero de la región: las mismas tres industrias que concentraron muy mayoritariamente las fusiones y adquisiciones del sector servicios en América Latina en el bienio 1999-2000 — telecomunicaciones, energía eléctrica e intermediación financiera— concentraron un 72% de los recursos destinados a nivel global a operaciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas en el sector terciario en el bienio 1998-1999. Esto parece indicar que, al menos en lo que se refiere a este sector, en América Latina y el Caribe se está desarrollando un proceso de reestructuración industrial similar al que se ha desarrollado en el resto del mundo durante estos años. El resultado de este proceso a nivel regional es la consolidación de estas industrias en unos pocos actores transnacionales de gran tamaño con presencia regional. En la medida en que, a través de progreso tecnológico o economías de escala, este proceso traiga mejoras en la base de servicios que las industrias regionales requieren, tales inversiones serán positivas para las perspectivas de desarrollo regionales. La consolidación de dichas industrias en unos pocos actores muy fuertes, sin embargo, introducirá también el desafío a los reguladores de la región de implementar políticas que aseguren que las mejoras efectivamente se traspasen a los usuarios.<sup>227</sup>

No obstante, independientemente de las mejoras que puedan lograrse en el sector de servicios en la región el acento industrial de la reestructuración que evidencian las fusiones y adquisiciones en América Latina abre dudas respecto de sus efectos en la competitividad de la región. Aunque tener una plataforma eficiente de servicios es importante, la competitividad de los países en la nueva estructura de la economía global está sumamente determinada por el desarrollo del sector manufacturero y, dentro de

<sup>226</sup> *Ibid.*, p. 83.

<sup>227</sup> *Ibid.*, pp. 85-86.

éste, por la competitividad de las industrias más dinámicas y tecnológicamente avanzadas, que no presentan indicios significativos de reestructuración mediante fusiones y adquisiciones en América Latina en relación con otras regiones. La base de una potencial inserción dinámica de América Latina en la nueva estructura global está en la posibilidad de generar capacidades productivas y ventajas competitivas en las industrias manufactureras de alta rentabilidad y crecimiento, cuya competitividad evoluciona con el cambio tecnológico, y que han tenido una participación muy significativa en las fusiones y adquisiciones en el mundo desarrollado en años recientes. La historia sugiere que el desarrollo de capacidades industriales en estas áreas no ocurre de manera espontánea, por lo que la región requerirá de políticas adecuadas a este desafío que, entre otras cosas, promuevan la participación regional de ET con la tecnología, capacidad financiera y activos estratégicos necesarios para competir en estas industrias dinámicas.<sup>228</sup>

### 3.2. La Inversión Extranjera Directa Global (IED)

Como ya quedó asentado en páginas anteriores, la expansión de las ET a través de la inversión extranjera directa (IED) es uno de los fenómenos centrales del proceso de globalización económica en curso. Así, durante la década de 1990 las ventas de las filiales de las ET crecieron mucho más aceleradamente que las exportaciones globales, y sus niveles de producción se expandieron de un 5% del PIB global en 1982 a un 10% en 1999. La IED, por otra parte, pasó de representar un 2% de la formación bruta de capital fijo global en 1980 a un 14% en 1999. A pesar de que el proceso data de más antiguo, la IED registró un crecimiento particularmente explosivo en la segunda mitad de los noventa. En efecto, de acuerdo con estimaciones de la UNCTAD, los flujos mundiales de IED en 2000 superaron los 1.1 billones de dólares, monto que representa un crecimiento de casi un 14% respecto del nivel de 1999, y equivale a más de tres veces los flujos globales de IED registrados en 1995.<sup>229</sup> (obsérvese el gráfico 3.6).

La mayor parte de los flujos netos de IED en años recientes se originaron en los países desarrollados. De estos, el Reino Unido superó a los Estados Unidos como el principal país inversor en 1999, generando inversiones directas equivalentes a casi 200 000 millones de dólares, es decir, un incremento de más de 67% con respecto a 1998.<sup>230</sup> Este fuerte dinamismo de las inversiones británicas estuvo en gran medida determinado por

<sup>228</sup> Ibid. p. 86.

<sup>229</sup> CEPAL, op. cit., p. 35.

<sup>230</sup> La información más reciente disponible respecto de las regiones de origen de los flujos de IED provienen del *World Investment Report 1999*. Los datos referentes a las regiones de destino corresponden al año 2000 y provienen de estimaciones más recientes de la UNCTAD.

la activa política de adquisiciones seguida por empresas británicas en Estados Unidos, de manera que el Reino Unido fue el origen de más de una tercera parte de la IED a ese país. El mismo año Estados Unidos fue el segundo mayor inversionista global, al originar flujos de IED por alrededor de 150 000 millones de dólares, seguido de Francia, con flujos equivalentes a casi 108 000 millones. Japón, por su parte, originó casi 23 000 millones de dólares de IED en 1999, un nivel cercano a su promedio de los últimos cinco años.<sup>231</sup>

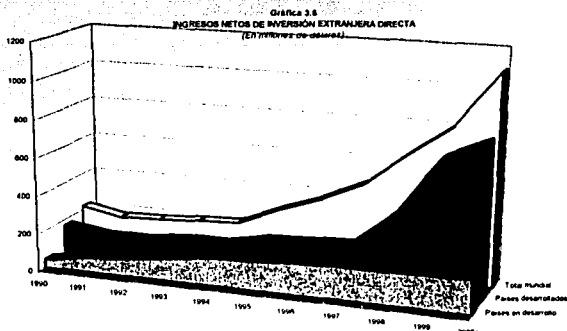
Dada su abundancia relativa de capital, no es extraño que los países desarrollados sean la principal fuente de IED. Al analizar las regiones de destino de estas inversiones, sin embargo, se aprecia un elemento en apariencia más paradójico del proceso de expansión de la IED en años recientes: su gran concentración dentro del mundo desarrollado (obsérvese el gráfico 3.6). De acuerdo con estimaciones de la UNCTAD, en 2000 los países desarrollados en conjunto atrajeron 899 000 millones de dólares de IED, lo que constituye un aumento de más del 17% con respecto al año anterior, y es equivalente a cuatro quintas partes de los flujos netos globales de ese año. Estados Unidos, país que ha mantenido un ritmo muy sostenido de expansión económica, continuó siendo el mayor receptor global en 2000, seguido de cerca por Alemania, con inversiones estimadas en torno a los 250 000 millones de dólares en ambos casos. En el caso de Alemania una proporción muy mayoritaria de la IED en 2000 es atribuible a una operación (la adquisición de Mannesmann por parte de la británica Vodafone Air Touch en más de 200 000 millones de dólares). En 2000 el Reino Unido atrajo flujos estimados en más de 106 000 millones de dólares en inversiones directas, Bélgica y Luxemburgo recibieron en conjunto flujos estimados en más de 42 000 millones de dólares, Francia y los Países Bajos atrajeron flujos estimados en torno a los 39 000 millones de dólares y España y Suecia en torno a los 25 000 millones de dólares cada uno.<sup>232</sup>

Los países en desarrollo como un todo, por otra parte, recibieron un total estimado de casi 190 000 millones de dólares de inversiones directas en 2000, un monto equivalente al de 1999. Así, en 2000 el mundo en desarrollo continuó su disminución relativa como receptor de IED de los últimos años: los flujos de IED al conjunto de los países en desarrollo disminuyeron su participación de una tercera parte del total global en 1995 a menos de una quinta parte en 2000, y ya desde 1997 pusieron fin a la esperanza de que los países en desarrollo cerraran la brecha existente entre las inversiones que reciben y las que reciben los países desarrollados.<sup>233</sup> (obsérvese el gráfico 3.6).

<sup>231</sup> CEPAL, op. cit., p.36.

<sup>232</sup> Ibidem.

<sup>233</sup> Ibidem.



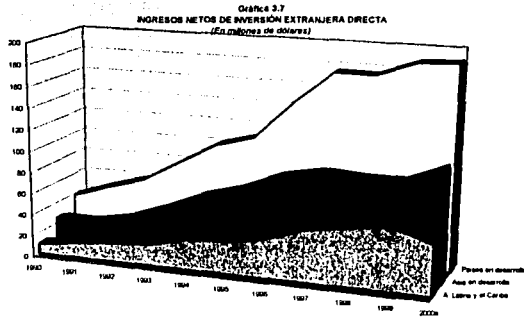
Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Empresas Extranjeras de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base del Fondo Monetario Internacional (FMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), informe sobre las inversiones en el mundo, 2000 (Los flujos de inversiones transnacionales y el desarrollo UNCTAD/MIR/2000, Nueva York). Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.00/P.D.20 y suscripción de la UNCTAD. \* Estimación.

Existen, sin embargo, diferencias notables al respecto dentro del mundo en desarrollo. En un extremo se encuentra el caso del continente africano y de los países en desarrollo recientemente independizados de Asia central (ex repúblicas soviéticas), regiones que, pese a su gran tamaño relativo, estuvieron prácticamente desconectadas del proceso de globalización productiva vía IED en los noventa.<sup>234</sup> En claro contraste con estas regiones, tras experimentar un crecimiento absoluto muy alto en sus ingresos de IED en la última década, los países del Sur, Este y Sudeste de Asia en desarrollo y los países de América Latina concentraron en conjunto casi el 95% de los flujos de IED hacia las regiones en desarrollo como un todo en 2000.<sup>235</sup> (obsérvese el gráfico 3.7).

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>234</sup> Ibidem.

<sup>235</sup> Ibidem.



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Empresas Transnacionales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base del Fondo Monetario Internacional (FMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), informe sobre las inversiones en el mundo 2000: Las tendencias y observaciones transnacionales y el desarrollo (UNCTAD/MRI/2000), Nueva York, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: 00.D.02.00 y estadísticas de la UNCTAD.  
\* Estimación.

En conjunto la región asiática incrementó claramente en 2000 sus niveles de IED, atrayendo flujos totales superiores a los 100 000 millones de dólares. Esta evolución reciente, por otra parte, está altamente influida por la gran capacidad de atracción de la República Popular China, país que (excluyendo a Hong Kong, región administrativa especial de China) recibió flujos estimados en 39 000 millones de dólares de IED en 2000, un monto cercano al promedio de los cinco años anteriores. En efecto, mientras la primera mitad de los noventa en Asia estuvo caracterizada por el dinamismo de los flujos hacia los países de ASEAN, la segunda mitad estuvo muy determinada por los flujos de IED a China. En este contexto resulta interesante también el fuerte incremento de los flujos dirigidos al territorio de Hong KongRAE tras su reincorporación a la República Popular China. Este territorio, utilizado por muchos inversionistas (en particular por residentes en el extranjero de origen chino) como escala intermedia en su camino hacia China continental, recibió flujos estimados en más de 33 000 millones de dólares de IED en 2000, nivel más de tres veces superior al promedio anual de la IED recibida en el quinquenio anterior a su reincorporación a la República Popular China.<sup>236</sup>

Observada de forma comparativa con otras regiones en desarrollo, la evolución reciente de la inversión directa en América Latina también parece promisoria. De hecho, los flujos de IED a la región se expandieron significativamente no sólo en términos absolutos sino también en términos relativos al resto del mundo en desarrollo durante la década pasada, y la participación de la región dentro del total de los flujos de IED

<sup>236</sup> Ibid., p. 37.

dirigidos al mundo en desarrollo creció de un 29% en 1995 a un 37% en 2000. Esta situación, sin embargo, no se extiende a la participación de la región en los flujos globales de IED. Dada la tendencia ya comentada de los flujos recientes a concentrarse en el mundo desarrollado, la participación de la región en los flujos globales se precipitó en 2000: tras representar un 11% en promedio en el período 1995-1999, los flujos de IED a América Latina representaron apenas un 6% de los flujos de IED globales en 2000. Desde una perspectiva cuantitativa, esto pareciera indicar que, a pesar de los fuertes flujos recientes de IED hacia la región, América Latina está participando menos activamente que en los últimos años en el proceso de integración productiva global. No obstante, los beneficios potenciales de este proceso son también muy sensibles al modo en que distintos países y regiones se integran a la economía global. En la siguiente sección se examina en detalle la situación de América Latina en el año 2000, desde una perspectiva principalmente cuantitativa, y en secciones posteriores se analizan más profundamente las características del proceso de integración productiva global y se estudian los mecanismos mediante los cuales la región está participando en tal proceso.<sup>237</sup>

### 3.3. La Inversión Extranjera Directa en América Latina

En lo referente a la IED en América Latina pero ahora de una manera más específica, se puede decir que tras triplicarse entre 1994 y 1999 y sortear con éxito la crisis financiera de fines de los noventa, los flujos anuales de inversión extranjera directa cambiaron de tendencia durante el primer año de la nueva década. Los flujos estimados de IED a la región alcanzaron así a más de 74 000 millones de dólares en 2000, lo que constituye una caída de más de un 20% con respecto a los más de 93 000 millones de IED que entraron a la región en 1999. Desde una perspectiva de mediano plazo, sin embargo, este resultado anual no debe interpretarse necesariamente como un retroceso en el proceso de expansión de la IED en los últimos años. A pesar de la caída anual, los flujos que se estima ingresaron a la región en 2000 triplicaron con creces el promedio de los flujos anuales del período 1990-1994 (obsérvese el cuadro 3.5) y fueron casi 16% superiores al promedio de los flujos anuales registrados durante la segunda mitad de la década. No obstante, como se muestra en el cuadro 3.5. y en la gráfica 3.8 siguiente, esta realidad regional esconde algunas significativas diferencias subregionales.<sup>238</sup>

---

<sup>237</sup> *Ibid.*, p. 38.

<sup>238</sup> *Ibid.*, p. 39.

Cuadro 3.5  
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA  
DIRECTA, POR SUBREGIONES, 1990-2000  
(En millones de dólares)

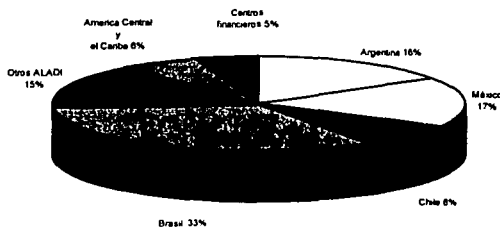
	1990-1994 <sup>a</sup>	1995	1996	1997	1998	1999	1995-1999 <sup>a</sup>	2000e
ALADI	14250	27789	41301	61125	66025	85571	56362	67191
Brasil	1703	4859	11200	19650	31913	32659	20056	30250
México	5430	9526	9186	12831	11312	11786	10928	12950
América Central y el Caribe	1406	1984	2106	4212	6112	5351	3953	4500
Centros Financieros	2506	2427	3119	4513	6398	2599	3811	2500
TOTAL	18162	32200	46526	69850	78535	93521	64126	74191

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base del Fondo Monetario Internacional (FMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Informe sobre las inversiones en el mundo, 2000. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo (UNCTAD/WIR/(2000)), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, No de venta: S.00.II.D.20, y los bancos centrales de cada país.

a= Promedio anual.

e= Estimaciones de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL, sobre la base de información de los bancos centrales de cada país.

Gráfica 3.8  
PARTICIPACIÓN EN LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A  
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1998-2000\* (En porcentajes)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base del Fondo Monetario Internacional (FMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Informe sobre las inversiones en el mundo, 2000. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo (UNCTAD/WIR/2000). Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, No de venta: S.00.II.D.20 y publicaciones de la UNCTAD "Los flujos de IED en el mundo".

En este sentido, se hará referencia a la ALADI<sup>239</sup>, por los países que la comprende en su conjunto. En 2000, la distribución de los flujos de IED en la ALADI favoreció notablemente a Brasil y México, países que concentraron en conjunto casi dos terceras partes del total. Esta participación relativa de los dos países más grandes en el 2000 refleja un salto cuantitativo importante con respecto a los últimos cinco años de la

<sup>239</sup> La ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) agrupa a Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, Cuba, Ecuador, Paraguay, Perú, México, Uruguay y Venezuela. No obstante, dada la falta de estadísticas en Cuba que sean comparables con el resto de los países, las referencias a la ALADI en esta sección excluyen al país del Caribe.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



década anterior, en que el promedio de los flujos a estos dos países apenas superó la mitad del total subregional. Los países de la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) disminuyeron su participación dentro de los flujos totales a la ALADI de un 18% en promedio en la segunda mitad de los noventa a alrededor de un 12% en 2000. El resto de los países de Sudamérica (Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay) también vieron reducida su participación en el total de flujos de IED a los países de la ALADI, de un 28% en promedio en 1995-1999 a alrededor del 25% en 2000.<sup>240</sup>

Cuadro 3.6  
ALADI: INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990-2000  
(En millones de dólares)

	1990-1994 <sup>a</sup>	1995	1996	1997	1998	1999	1995-1999 <sup>a</sup>	2000 <sup>e</sup>
Argentina	2982	5315	6522	8755	6670	23579	10168	11957
Bolivia	85	393	474	731	957	1016	714	695
Brasil	1703	4859	11200	19650	31913	32659	20056	30250
Chile	1207	2957	4634	5219	4638	9221	5334	3676
Colombia	818	968	3113	5638	2961	1140	2764	1340
Ecuador	293	470	491	625	814	690	618	740
México	5430	9526	9186	12831	11312	11786	10928	12950
Paraguay	99	103	136	233	196	95	153	100
Perú	796	2056	3225	1781	1905	1969	2187	1193
Uruguay	---	157	137	126	164	229	163	180
Venezuela	886	985	2183	5536	4495	3187	3277	4110
<b>TOTAL</b>	<b>14249</b>	<b>27789</b>	<b>41301</b>	<b>61125</b>	<b>66025</b>	<b>85571</b>	<b>56362</b>	<b>67191</b>

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base del Fondo Monetario Internacional (FMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Informe sobre las inversiones en el mundo, 2000. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo (UNCTAD/WIR/(2000)), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, No de venta: S.00.II.D.20, y los bancos centrales de cada país.  
a = Promedio anual, e Estimaciones de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL, sobre la base de proyecciones de los bancos centrales de cada país.

De manera muy particular, es analizada la postura de México en este contexto ya que en estos últimos años, éste presentó estabilidad en manufactura y nuevos flujos en servicios. La actividad de las ET en la economía mexicana creció de manera muy significativa durante los años noventa, reflejándose en una expansión notable de los flujos de IED a este país. Es decir, la IED destinada a México se multiplicó por un factor superior a cuatro entre 1995 y 1999, superando los 10 500 millones de dólares como promedio anual en el último periodo.

La estabilidad de los flujos de IED a México está determinada por particularidades

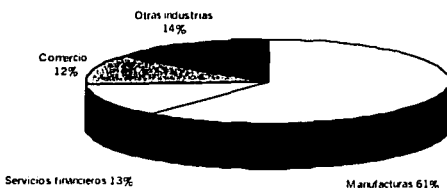
<sup>240</sup> CEPAL, op. cit., p. 39.

significativas en la operación de las ET, las cuales obedecen a elementos de política económica, geográficos e industriales propios de este país.<sup>241</sup>

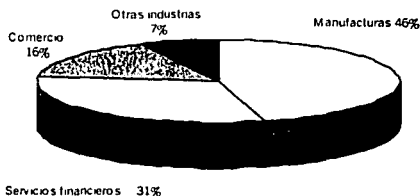
A diferencia de otros países de América Latina, sin embargo, México también logró durante este periodo una integración gradual en el mercado ampliado de América del Norte. Así, la presencia y operación de muchas ET en este país está hoy sumamente condicionada por los marcos de integración alcanzados con el resto de la subregión, particularmente con los Estados Unidos, a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). Más de un 60% de la IED acumulada entre 1995 y el primer semestre del 2000 se orientó al sector manufacturero (obsérvese la gráfica 3.9) y sobre el 65% de la misma tuvo como país de origen a los Estados Unidos.<sup>242</sup>

Gráfica 3.9  
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

1995-1999



PRIMER SEMESTRE 2000:



<sup>241</sup> Ibidem.

<sup>242</sup> Ibid., p. 41.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Las condiciones industriales heredadas en México también contribuyeron a este fenómeno. Las nuevas inversiones modernizaron la capacidad industrial desarrollada en décadas anteriores para abastecer al mercado interno e instalaron nueva capacidad para aumentar la competitividad internacional de las industrias automotriz, electrónica y de confecciones, entre otras ramas manufactureras, permitiendo así una notable penetración de las manufacturas de este país en el mercado norteamericano. De los datos disponibles para 2000 se desprende que este tipo de inversiones continuó explicando gran parte del dinamismo de la IED (obsérvese el gráfico 3.9.anterior). Así, sólo en el primer semestre de 2000 se registraron 3 290 millones de dólares de IED en la industria manufacturera.<sup>243</sup>

El año 2000 estuvo también caracterizado por acontecimientos interesantes en otras industrias mexicanas. Destacan muy claramente a este respecto las fuertes inversiones realizadas por instituciones extranjeras en el sector financiero, las que representaron un 31% de los flujos totales ingresados al país en el primer semestre del 2000. Otra área de inversión importante en el mismo periodo fue el sector comercio, con flujos equivalentes a un 15% del total de IED ingresada en la primera mitad del 2000. Una operación significativa realizada en este sector el año pasado fue la de la empresa norteamericana Wal Mart, que anunció la inversión de 600 millones de dólares en la apertura de 47 nuevos locales en 2000 y otros 60 en 2001 a través de su filial Wal Mart México SA de CV.<sup>244</sup>

Llama mucho la atención, la muy baja participación relativa y absoluta en México de la IED en sectores de servicios como la electricidad y el agua (0.4% del total entre 1994 y el primer semestre de 2000) y el transporte y las telecomunicaciones, y en sectores como el petróleo (las industrias extractivas como un todo atrajeron menos de un 1% de la IED total entre 1995 y 1999). Aunque el crecimiento económico del país y sus sustanciales reservas de hidrocarburos sugieren condiciones económicas y naturales ventajosas para la actividad extranjera en estas industrias, las restricciones a este respecto son de tipo institucional: o la industria permanece mayoritariamente en manos públicas o se restringe la participación extranjera. En las telecomunicaciones, a excepción de la telefonía celular, la participación extranjera está restringida legalmente a un 49% del total, y TELMEX, la ex compañía estatal, mantiene el monopolio de las llamadas locales y controla la infraestructura de interconexión.<sup>245</sup>

---

<sup>243</sup> CEPAL., op. cit., p. 43

<sup>244</sup> *Ibidem.*

<sup>245</sup> *Ibidem.*

En los sectores eléctricos y petroleros el Estado, a través de Petr6leos de M6xico (PEMEX) y el Consejo Nacional de Electricidad (CNE) respectivamente, es el principal participante. Un dato importante al respecto es que, en su discurso inaugural pronunciado el 1° de diciembre de 2000, el presidente Vicente Fox respald6 la pol6tica anterior, descartando la privatizaci6n de PEMEX o el CNE durante su mandato. As6, en el 2000 la IED a M6xico ratific6 los patrones de la d6cada pasada, con algunas variaciones en el sector de servicios. En el sector manufacturero se mantuvo el dinamismo de a6os recientes, con inversiones en las industrias automotriz, electr6nica y de confecciones, y en el sector de servicios se expandieron notablemente las inversiones en el sector financiero y se produjeron inversiones importantes en el comercio. Tambi6n dentro de los servicios y a pesar de algunas operaciones recientes interesantes, las telecomunicaciones y la electricidad siguen mayoritariamente bajo control mexicano, situaci6n en la que tambi6n se encuentra la industria petrolera. La salida del Partido Revolucionario Institucional (PRI) del Gobierno y la llegada del Presidente Fox no debieran implicar cambios en el dinamismo de la IED o los patrones de inversi6n.<sup>246</sup>

En el caso de Brasil, destaca la reestructuraci6n de sectores privatizados y tambi6n nuevas inversiones en servicios. Es decir, el 6xito de la pol6tica de estabilizaci6n en el Plan Real, los programas de liberalizaci6n econ6mica, las pol6ticas de integraci6n regional y el extenso plan de privatizaciones estimularon un acelerado proceso de expansi6n en los ingresos de IED a Brasil en la segunda mitad de los noventa. As6, desafiando a la crisis que llev6 a la devaluaci6n del real a comienzos de 1999, los flujos al gigante sudamericano crecieron de un promedio inferior a los 2 000 millones de d6lares en el periodo 1990-1994 a m6s de 30 000 millones de d6lares en los dos 6ltimos a6os de la d6cada. Seg6n nuestras estimaciones, por otra parte, este dinamismo continu6 inalterado en 2000, con flujos de IED nuevamente en torno a los 30 000 millones de d6lares, con lo cual Brasil fue por quinto a6o consecutivo el mayor receptor de IED de Am6rica Latina y el Caribe, con el 45% de los flujos totales a la ALADI en 2000.<sup>247</sup> La continuidad del volumen de la inversi6n extranjera directa a Brasil en el a6o 2000 no significa, sin embargo, que los patrones de inversi6n en este pa6s hayan sido iguales a los de los a6os anteriores. Por el contrario, los flujos del a6o 2000 presentaron interesantes caracter6sticas novedosas. En lo que se refiere a la modalidad de inversi6n, el a6o 2000 trajo una clara contracci6n en el proceso de privatizaciones. En 1999 casi un 30% de los flujos de IED (8 786 millones de d6lares) estuvo directamente ligado a alg6n proceso de privatizaci6n (6 659 millones de d6lares en la industria de las telecomunicaciones, 1 106 millones en la industria del gas y 1 020 millones en la industria de la electricidad). En

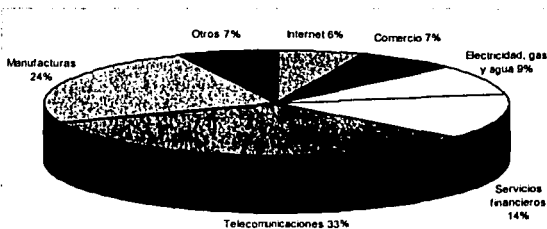
<sup>246</sup> Ibidem.

<sup>247</sup> Ibidem.

2000, en cambio, sólo un 12% del total de ingresos de IED reportados en los primeros diez meses del año se orientaron a la compra de activos estatales (2 033 millones en telecomunicaciones, 295 millones en gas y 693 millones en electricidad). Según el Banco Central de Brasil, el resto de la IED entre enero y octubre de 2000 —más de 22 000 millones de dólares— se dirigió a inversiones no canalizadas a través de privatizaciones.<sup>248</sup>

Este aumento de la proporción de IED no vinculada a privatizaciones no significa, sin embargo, que la IED en el año 2000 haya retomado los patrones sectoriales anteriores al comienzo de este proceso, cuando una gran proporción de la IED se dirigió a actividades manufactureras (en 1995 un 55% del *stock* de IED se concentraba en industrias de manufacturas). Por el contrario, aunque no necesariamente vinculados directamente con los procesos de privatizaciones, más de tres cuartas partes de los flujos totales de IED en los primeros diez meses de 2000 tuvieron como destino al sector servicios, y sólo un 24% se dirigió a las industrias manufactureras.<sup>249</sup> (obsérvese el gráfico 3.10).

Gráfica 3.10  
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED EN BRASIL, ENE-OCT DE 2002



(en porcentajes)

Fuente: CEPAL, *Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información oficial.*

Dentro de este sector, la distribución por actividad industrial en los dos últimos años muestra una contracción de los flujos hacia las industrias manufactureras tradicionalmente más vinculadas con el capital extranjero. Así, por ejemplo, las industrias automotrices y de autopartes en su conjunto, que concentraron fuertes inversiones a comienzos de los noventa, disminuyeron su participación en los flujos de

<sup>248</sup> Ibid., p. 46.

<sup>249</sup> Ibidem.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

IED no vinculados a privatizaciones de un 12% en 1999 a un 5% en 2000. Entre las industrias manufactureras tradicionalmente más atractivas para la IED, sólo la industria química y farmacéutica recibió en los primeros diez meses del año 2000 montos superiores a los 1 000 millones de dólares.<sup>250</sup>

Destacan de esta manera dentro de los datos agregados de inversiones entre enero y octubre de 2000, flujos de inversión directa por 6 703 millones de dólares al sector de telecomunicaciones, ingresos de IED de 2 803 millones de dólares al sector financiero y flujos de 1 876 millones de dólares a servicios de electricidad y gas.<sup>251</sup> (obsérvese el gráfico 3.10 anterior).

Aunque con cambios en las características de algunas inversiones, la IED en Brasil mantuvo en 2000 su dinamismo de los últimos años. Ante la caída relativa de la inversión manufacturera y la disminución de las privatizaciones, los principales elementos explicativos de la IED fueron la reestructuración y consolidación de industrias previamente privatizadas y liberalizadas de servicios, tales como las telecomunicaciones, la industria financiera y la electricidad. La dinámica de este proceso, sumada a la apertura y liberalización en curso del sector petrolero, debieran mantener el dinamismo de la IED a Brasil en el futuro cercano.<sup>252</sup>

Referente al resto del Mercosur y los países andinos, se puede decir que, en marcado contraste con los casos de México y Brasil, el primer año de la nueva década trajo una caída en los flujos de IED hacia el resto de Sudamérica. En efecto, los flujos de IED estimados hacia el conjunto de América del Sur excluyendo a Brasil se redujeron un 30% en 2000 con respecto a su nivel de 1999. Esta caída, sin embargo, se puede explicar por el efecto de la adquisición de YPF en Argentina y de Endesa Chile y Enersis en Chile, sin las cuales los flujos de 1999 hubieran sido inferiores a los flujos estimados para 2000 en la subregión. En términos de su participación en el total regional, los flujos hacia América del Sur sin incluir a Brasil disminuyeron su participación dentro de los flujos totales a los países de la ALADI, de un 46% en la segunda mitad de la década de los noventa a un 36% en 2000.<sup>253</sup>

En el Cono Sur, Argentina y Chile registraron importantes caídas absolutas en sus flujos de IED en 2000 con respecto a 1999. En Argentina, los flujos alcanzaron alrededor de 12 000 millones de dólares, una disminución de casi un 50% con respecto a los flujos de

<sup>250</sup> Ibidem.

<sup>251</sup> Ibid., p. 47.

<sup>252</sup> Ibidem.

<sup>253</sup> Ibid., p. 51.

1999. No es menos cierto que los flujos estimados de 2000 también están muy influidos por una operación puntual muy importante de Telefónica de España, que involucró alrededor de una tercera parte de los recursos invertidos en Argentina durante el año.<sup>254</sup>

Sin embargo, tomando el total de flujos de IED en ambos años, la participación de Argentina en el total de IED a la ALADI en 2000 llegó casi a un 18%. Nivel similar al del período 1995-1999. En el caso de Chile, por otra parte, los flujos de IED en 2000 alcanzaron los 3 676 millones de dólares, una disminución del 60% con respecto a 1999, reduciendo la participación del país en los flujos totales a la ALADI de casi un 10% en el período 1995-1999 (obsérvese el gráfico 3.8) a un 5.5% en 2000. Por otra parte, aunque la caída de 2000 se explica parcialmente por el efecto en la base de comparación de fuertes operaciones de Endesa España en 1999, el año 2000 tampoco estuvo exento de operaciones especiales, por lo que la caída de la IED en Chile en 2000 es también reflejo de fenómenos de más largo plazo en este país.<sup>255</sup>

Si se descuentan del análisis las operaciones excepcionales en la Argentina en los últimos años, el virtual fin de las privatizaciones, la baja competitividad externa de la economía y su deprimida situación interna, se abren interrogantes respecto de las fuentes de IED en Argentina en la nueva década. Lo primero produjo ya en 2000 la ausencia de ingresos de IED por concepto de privatizaciones y lo segundo se refleja en que la IED en 2000 se sostuvo en gran medida en la adquisición de empresas orientadas al mercado local, tanto en el sector manufacturero como de servicios. Las principales operaciones en 2000 en el sector manufacturero sugieren una concentración de inversiones en actividades relativamente simples, particularmente en la industria de alimentos y bebidas, la que absorbió dos terceras partes de los flujos al sector en 1999.<sup>256</sup>

Más al norte, los países de la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) recibieron flujos estimados de IED en torno a los 8 000 millones de dólares

---

<sup>254</sup> Ésta fue parte de la llamada "Operación Verónica", mediante la cual Telefónica España incrementó su participación a cerca del 100% en sus filiales de Argentina, Brasil y Perú. Esta operación involucró recursos equivalentes a 3 719 millones de dólares en Argentina, 12 842 millones en Brasil y 3 218 millones de dólares en Perú. La operación se realizó mediante el sistema de canje de acciones de Telefónica España con los residentes y no residentes en la región que poseían acciones o ADRs de las empresas filiales en estos países, por lo tanto no entrañó un ingreso directo de divisas a estas economías. En Argentina la operación fue contabilizada en la balanza de pagos como un ingreso de inversión extranjera directa, compensado de manera de no afectar el saldo de la cuenta de capitales, por una disminución de las inversiones de cartera en el país de los no residentes que canjearon sus acciones por las de Telefónica España, y por un aumento de la tenencia de activos externos de los inversionistas residentes que participaron en el canje (véase Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina, 2000).

<sup>255</sup> CEPAL. op. cit., p. 51.

<sup>256</sup> *Ibidem*.

en 2000, nivel 12% superior al de 1999 pero 14% inferior al promedio anual del período 1995-1999. Este total subregional, sin embargo, también esconde diferencias nacionales muy significativas. En lo que se refiere a la distribución de los flujos, llama la atención a este respecto la posición de Venezuela, país que incrementó su participación en los flujos totales de la Comunidad de una tercera parte del total en el quinquenio 1995-1999 a más de la mitad de los flujos estimados en el primer año de la nueva década. Este aumento relativo está asociado tanto a un aumento de los niveles absolutos de IED a este país como a una reducción de los flujos hacia otros países importantes en la subregión andina. Así, países como Colombia y Perú experimentaron fuertes reducciones en sus niveles absolutos y relativos de IED durante los últimos años con respecto años anteriores, mientras los otros dos miembros del bloque subregional, Bolivia y Ecuador, atrajeron en los últimos dos años flujos similares o levemente superiores a los del quinquenio 1995-1999.<sup>257</sup>

De esta manera, los flujos a la ALADI como un todo presentaron algunas características nacionales y regionales novedosas en el primer año de la nueva década. Los países más grandes, México y Brasil, concentraron la mayor parte de las nuevas inversiones, y probablemente seguirán atrayendo una alta proporción de los flujos de IED en los próximos años. El resto de Sudamérica enfrenta diferentes dificultades nacionales y subregionales. En el caso de Argentina y Chile, los problemas se relacionan con el agotamiento de los principales procesos que sostuvieron la IED en la década de los noventa. En los países andinos las dificultades se relacionan mayoritariamente con la inestabilidad política y económica que ha caracterizado a algunos países de la subregión recientemente.<sup>258</sup>

Respecto a las estrategias, agentes y modalidades de la IED que fueron reflejadas en los últimos años de la década de los noventa y los primeros años de ésta, se puede mencionar que del análisis por países más representativos de la región (México, Argentina y Brasil), el aumento de la IED no reflejó un fenómeno uniforme. Existen significativas diferencias tanto en las estrategias como en las modalidades de inversión desarrolladas por las ET que participan en distintos países e industrias a través de América Latina. La situación regional a este respecto durante los años noventa se puede representar esquemáticamente en el cuadro 3.7.

---

<sup>257</sup> *Ibid.*, p. 52.

<sup>258</sup> *Ibid.*, p. 53.



Cuadro 3.7  
AMÉRICA CENTRAL Y EL CARIBE: ESTRATEGIAS DE LAS ET  
EN LOS AÑOS NOVENTA

Estrategia corporativa Sector	(A) Búsqueda de eficiencia global	(B) Búsqueda de Materias primas	(C) Búsqueda de acceso al mercado (nacional o regional)
Primario		Petróleo/gas: Venezuela, Colombia Argentina, Bolivia, Brasil Minerales: Chile, Argentina y Perú	
Manufacturas	Automotriz: México Electrónica: México y Cuenca del Caribe Confecciones: Cuenca del Caribe y México		Automotriz: Mercosur Química: Brasil Agroindustria, alimentos y bebidas: Argentina, Brasil y México Cemento: Colombia y Venezuela
Servicios			Financieros: Brasil, México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia y Perú Telecomunicaciones: Brasil, Argentina, Chile y Perú Electricidad: Colombia, Brasil, Argentina y América Central Distribución de gas natural: Argentina, Brasil, Chile y Colombia Comercio minorista: Brasil, Argentina, México y Chile

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

Como se aprecia en este esquema, en el sector manufacturero coexistieron dos aproximaciones distintas. Por ejemplo, la IED en el sector de manufacturas en México se dirigió mayoritariamente a generar competitividad internacional (y exportaciones a Norteamérica) en industrias dinámicas como la automovilística, la electrónica o las confecciones. La segunda estrategia seguida por algunas ET en los noventa en el sector manufacturero es una profundización de patrones de inversión más tradicionales. Esta estrategia involucró inversiones para reestructurar y modernizar unidades productivas orientadas a los mercados locales y a los mercados subregionales ampliados y relativamente protegidos por distintos procesos de integración subregional (por ejemplo, desde Argentina al Mercosur o desde Colombia al resto de la Comunidad Andina).<sup>259</sup>

Por otra parte, la IED en el sector primario se concentró enormemente en países ricos en

<sup>259</sup> Ibid. p. 57.



recursos mineros y de hidrocarburos. Así, el fuerte aumento de los montos invertidos en la década pasada en estos sectores fue un reflejo directo de los procesos de liberalización del comercio internacional, de apertura de las industrias extractivas de recursos naturales a los capitales extranjeros en países como Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile o Venezuela, y del clima político más favorable a la IED de este tipo imperante en casi toda la región. Constituye un contraste a este respecto el caso de México, país en que aún se mantienen los abundantes recursos de hidrocarburos cerrados a la IED y donde no es prioridad nacional abrirlos en el futuro cercano. En el sector terciario, aunque con diferencias por industrias, las ingentes inversiones de los noventa abarcaron prácticamente a toda la región, a un ritmo definido en gran medida por las políticas de liberalización y privatización en distintos países. La estrategia fundamental de las ET en este sector fue adquirir y modernizar infraestructura instalada para participar en la expansión de los mercados regionales, y alcanzar peso regional y global para competir con otras ET.<sup>260</sup>

La tipología de la IED en América Latina y el Caribe, que se presenta en el cuadro 3.7, engloba la mayor parte de las operaciones de las ET en la región durante los noventa, y permite advertir una clara distinción en cuanto a las estrategias de las ET en América del Sur y en México, particularmente en lo que respecta a sus operaciones en los sectores primario y manufacturero. En Sudamérica, durante los noventa las ET siguieron desarrollando sus estrategias tradicionales en busca de los recursos naturales de la región, y en el sector manufacturero continuaron operando con una perspectiva nacional o regional. En los cuadros 3.8 y 3.9 se aprecian algunas diferencias de estas estrategias en términos de su impacto nacional y se muestra la evolución de la competitividad internacional de Sudamérica, y de México y la Cuenca del Caribe, en el período 1985-1998.<sup>261</sup>

---

<sup>260</sup> *Ibidem.*

<sup>261</sup> *Ibidem.*

Cuadro 3.8  
**AMÉRICA DEL SUR: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES, 1985-1998**  
 (Porcentajes)

	1985	1990	1995	1998
<b>I. Participación de mercado</b>	3.34	2.73	2.73	2.81
Recursos naturales 1)	7.12	7.59	8.93	10.03
Manufacturas basadas en recursos naturales 2)	5.03	4.33	4.55	4.59
Manufacturas no basadas en recursos naturales 3)	1.21	1.13	1.11	1.17
- Baja tecnología 4)	1.93	1.73	1.66	1.53
- Tecnología mediana 5)	1.16	1.18	1.32	1.51
- Alta tecnología 6)	0.45	0.35	0.28	0.38
- Otros 7)	2.08	1.14	1.33	1.42
<b>II. Estructura de las exportaciones</b>	100.00	100.00	100.00	100.00
Recursos naturales a)	49.2	44.3	43.6	44.0
Manufacturas basadas en recursos naturales 2)	29.2	28.3	27.6	25.7
Manufacturas no basadas en recursos naturales 3)	19.7	26.0	27.1	28.5
- Baja tecnología 4)	8.2	10.6	10.1	9.0
- Tecnología mediana 5)	9.9	13.5	15.1	16.7
- Alta tecnología 6)	1.6	1.9	2.0	2.8
- Otros 7)	1.9	1.4	1.7	1.8
<b>III. Exportaciones principales según contribución</b>	52.3	44.6	40.8	41.1
333 Aceites de petróleo crudos	12.3	10.0	11.2	11.1
081 Piensos de animales (excepto cereales sin moler)	4.4	4.4	4.7	4.3
334 Productos derivados del petróleo, refinados	10.7	7.2	4.4	4.3
071 Café y sucedáneos de café	9.9	4.6	4.1	4.1
682 Cobre	3.2	4.5	3.7	3.6
057 Frutas y nueces (excepto oleaginosas), frescas o secas	2.9	3.9	3.6	3.6
4.1	4.4	3.3	3.1	
281 Mineral de hierro y sus concentrados	2.2	2.4	2.1	2.5
222 Semillas y frutas oleaginosas	0.6	0.7	1.2	2.3
781 Automóviles para pasajeros	2.1	2.4	2.4	2.3
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados.				

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional CAN.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI Rev. 2). 1) Contiene 45 productos básicos de sencillo procesamiento, incluye concentrados. 2) Contiene 65 elementos: 35 grupos agropecuarios/forestales y 30 otros (mayormente metales -excepto acero-, productos petroleros, cemento, vidrio, etc.). 3) Contiene 120 grupos que representan la suma de 4) + 5) + 6). 4) Contiene 44 elementos: 20 grupos del cluster de textil y prendas de vestir, más 24 otros (productos de papel, vidrio y acero, joyas). 5) Contiene 58 elementos: 5 grupos de la industria automotriz, 22 de la industria de procesamiento y 31 de la industria de ingeniería. 6) Contiene 18 elementos: 11 grupos del cluster de electrónica más 7 otros (productos farmacéuticos, turbinas, aviones, instrumentos). 7) Contiene 9 grupos no clasificados (mayormente de la sección 9), a Grupos que corresponden (\*) a los 50 más dinámicos en las importaciones mundiales, 1985-1998. b Grupos donde se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado en las importaciones mundiales, 1985-1998.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

Cuadro 3.9  
MÉXICO Y CUENCA DEL CARIBE: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD  
EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES  
(Porcentajes)

	1985	1990	1995	1998
I. Participación de mercado	2.13	1.73	2.21	2.80
Recursos naturales 1)	5.01	3.61	3.31	3.69
Manufacturas basadas en recursos naturales 2)	1.43	1.15	1.30	1.53
Manufacturas no basadas en recursos naturales 3)	1.17	1.41	2.22	2.95
- Baja tecnología 4)	1.06	1.44	2.40	2.40
- Tecnología mediana 5)	1.09	1.43	2.35	2.97
- Alta tecnología 6)	1.50	1.34	1.84	2.55
- Otros 7)	1.83	1.84	2.18	2.60
II. Estructura de las exportaciones	100.00	100.00	100.00	100.00
Recursos naturales a)	54.4	33.3	20.0	16.2
Manufacturas basadas en recursos naturales 2)	13.1	11.9	9.7	8.6
Manufacturas no basadas en recursos naturales 3)	29.9	51.3	66.9	71.9
- Baja tecnología 4)	7.1	13.8	18.0	20.1
- Tecnología mediana 5)	14.6	25.7	33.1	32.8
- Alta tecnología 6)	8.2	8	15.8	9
- Otros 7)	2.7	3.6	3.4	3.3
III. Exportaciones principales según contribución	43.3	36.2	37.0	38.9
781 Automóviles para pasajeros	0.6	4.4	7.6	7.5
333 Aceites de petróleos crudos	33.2	15.6	7.6	6.2
773 Material de distribución de electricidad	1.8	3.3	3.8	3.9
846 Ropa interior de punto y ganchillo	0.6	1.2	2.4	3.2
761 Receptores de televisión	0.4	1.8	2.7	3.2
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	2.4	2.2	2.9	3.2
752 Máquinas para la elaboración automática de datos	0.1	1.3	1.9	3.1
782 Vehículos automotores para el transporte de mercancía	0.4	0.4	2.2	2.9
931 Operaciones y mercancías espaciales no clasificadas	1.9	2.9	2.8	2.8
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	1.9	3.1	3.0	2.8

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional CAN. Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI Rev. 2). 1) Contiene 45 productos básicos de sencillo procesamiento, incluye concentrados. 2) Contiene 65 elementos: 35 grupos agropecuarios/forestales y 30 otros (mayormente metales -excepto acero-, productos petroleros, cemento, vidrio, etc.). 3) Contiene 120 grupos que representan la suma de 4) + 5) + 6). 4) Contiene 44 elementos: 20 grupos del cluster de textil y prendas de vestir, más 24 otros (productos de papel, vidrio y acero, joyas). 5) Contiene 58 elementos: 5 grupos de la industria automotriz, 22 de la industria de procesamiento y 31 de la industria de ingeniería. 6) Contiene 18 elementos: 11 grupos del cluster de electrónica más 7 otros (productos farmacéuticos, turbinas, aviones, instrumentos). 7) Contiene 9 grupos no clasificados (mayormente de la sección 9). a) Grupos que corresponden (\*) a los 50 más dinámicos en las importaciones mundiales, 1985-1998. b) Grupos donde se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado en las importaciones mundiales, 1985-1998.

Como muestran claramente estos cuadros, las distintas estrategias de las ET en la región han contribuido a generar un fuerte contraste en términos de competitividad internacional entre América del Sur y México y la Cuenca del Caribe en el período 1985-1998. En conjunto la participación de América del Sur en el mercado internacional entre 1985 y 1998 cayó de 3.34% a 2.81%, mientras que la de México y la Cuenca del Caribe aumentó de 2.13% a 2.80%. Resulta aún más llamativo que la participación de mercado de América del Sur aumentó o se mantuvo en los segmentos menos dinámicos en el comercio mundial, mientras que México y la Cuenca del Caribe aumentaron en mayor medida su participación en los segmentos dinámicos. Así, América del Sur sólo aumentó su participación en el comercio mundial entre 1985 y 1998 en recursos naturales, de 7.12% a 10.03%, y disminuyó su participación en las manufacturas basadas en recursos naturales, de 5.03% a 4.59%, y en aquellas no basadas en recursos naturales de 1.21% a 1.17%. Durante el mismo período México y la Cuenca del Caribe mejoraron su competitividad internacional en manufacturas no basadas en recursos naturales de 1.17% a 2.95%.<sup>262</sup> Los efectos de la penetración de las ET en términos del mapa industrial de la región, por otra parte, se presentan en el cuadro 3.10.

---

<sup>262</sup> *Ibid.*, pp. 57-58.

Cuadro 3.10  
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LAS MAYORES 500 EMPRESAS, 1990-1999  
(En número, millones de dólares y porcentajes)

	1990-1992	1994-1996	1998-1999
<b>POR PROPIEDAD</b>			
Número de empresas	500	500	500
Extranjeras	149	156	230
Privadas nacionales	264	280	230
Estatales	87	64	40
Ventas	361 009	601 794	640 948
Extranjeras	99 028	193 335	275 742
Privadas nacionales	142 250	246 700	244 874
Estatales	11 731	161 759	120 333
Distribución por propiedad	100.0	100.0	100.0
Extranjeras	27.4	32.1	43.0
Privadas nacionales	39.4	41.0	28.2
Estatales	33.2	26.9	18.8
<b>POR SECTOR</b>			
Número de empresas	500	500	500
Sector primario	50	46	47
Manufacturas	278	264	237
Servicios	172	190	216
Ventas	361 009	601 794	640 948
Sector primario	100 058	143 540	122 395
Manufacturas	153 001	259 942	264 640
Servicios	107 950	198 313	253 913
Distribución por sectores	100.0	100.0	100.0
Sector primario	27.7	23.9	19.1
Manufacturas	42.4	43.2	41.3
Servicios	29.9	33.0	39.6

Fuente: CEPAL, Centro de información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios de la revista América economía para los trienios 1990-1992 y 1994-1996, y de información publicada en revistas La nota, abril de 2000; Gestión, junio de 2000; Mercado, julio de 2000; América economía, 27 de julio de 2000; Expansión, 19 de julio de 2000, y Gazeta mercantil, octubre de 2000, para los años 1998-1999.

Como se muestra en este cuadro, la presencia de las empresas extranjeras en la región se expandió notablemente en los noventa, tanto a costa de la propiedad estatal como de las empresas de propiedad privada nacional. Así, el número de empresas extranjeras que forman parte del grupo de las 500 mayores empresas de la región aumentó de 149, menos de una tercera parte del total, a comienzos de la década, a 230 empresas, casi la mitad del total al final de la década. En el mismo periodo, el número de empresas nacionales privadas en esta agrupación disminuyó de 264 a 230, y el de empresas estatales se redujo drásticamente, de 87 a 40, menos del 10% del total. Esta transformación también se puede observar en lo que respecta a las ventas. En la década

ANÁLISIS CON  
DE ORIGEN

de 1990 las empresas extranjeras aumentaron su participación en las ventas de las 500 mayores empresas de un 27% en 1990-1992 a 43% en el bienio 1998-1999, mientras las empresas privadas nacionales mantuvieron relativamente estable su participación en las ventas, en torno al 40%, y las empresas estatales disminuyeron considerablemente su participación en las ventas de esta agrupación, de un 33% a un 19% entre 1990-1992 y 1998-1999. La distribución sectorial de las ventas de las 500 mayores empresas también refleja un cambio en la estructura industrial vinculado al cambio de propiedad. Las empresas de servicios aumentaron su participación en las ventas de las 500 mayores empresas regionales de un 30% en 1990-1992 a un 40% en 1998-1999, las ventas de manufacturas se mantuvieron en torno a un 42%, y las ventas de empresas del sector primario cayeron de 28% a 19%.<sup>263</sup>

No obstante, esta dinámica no fue lineal. En efecto, si se observan estos mismos indicadores por quinquenios, se aprecian dos etapas claramente diferenciadas en el proceso de reforma económica y transnacionalización de las economías regionales en los noventa. Los cambios en la tipología industrial vinculados a los primeros cinco años de la década reflejan las primeras etapas del proceso de liberalización y privatizaciones en la región, con una participación activa de capitales privados nacionales, y el mantenimiento de una estructura sectorial de inversiones aún relativamente tradicional. Así, las empresas privadas tanto nacionales como extranjeras aumentaron su participación durante este período a costa de las empresas estatales en proceso de privatización. En los primeros cinco años de la década, el número de empresas privadas nacionales que figuraba entre las 500 más grandes de la región aumentó de 264 a 280 y las ventas de estas empresas crecieron de un 39% a un 41% del total, mientras las empresas extranjeras incrementaron su número de 142 a 154 y sus ventas de 27% a 29%. La estructura sectorial de las 500 empresas más grandes de la región, medida por la estructura sectorial de sus ventas no registró grandes cambios durante este período.<sup>264</sup>

En lo que corresponde al mapa industrial regional, por otra parte, las transformaciones entre 1995 y 1999 en la participación de las empresas extranjeras dentro de las 500 empresas más grandes muestran claramente la fuerte penetración de las ET, sobre todo en los servicios, a través de una muy activa participación en las privatizaciones, y de agresivas políticas de adquisiciones de empresas privadas nacionales, muchas de ellas privatizadas en el quinquenio anterior. En esta etapa de la transformación regional fue fundamental, en particular, el gran desarrollo que tuvo durante el segundo quinquenio

<sup>263</sup> CEPAL., op. cit., pp. 59-61.

<sup>264</sup> *Ibid.*, pp. 61-62.

de los noventa el proceso de privatizaciones y reformas en Brasil.<sup>265</sup>

Las mismas tendencias que muestra la propiedad de las principales 500 empresas de América Latina durante los años noventa se aprecian más marcadamente aun en el subgrupo de las 100 principales empresas manufactureras de la región. Como se observa en el cuadro 3.11, en el periodo 1990-1992 la propiedad de las 100 principales empresas manufactureras privadas de América Latina estaba repartida en partes iguales entre capitales nacionales y extranjeros, con 48 empresas en cada clasificación, y existían en este grupo 4 empresas de propiedad estatal. La distribución de las ventas entre empresas extranjeras y nacionales en 1990-1992 indica además que la propiedad extranjera se concentraba a comienzos de la década pasada en las empresas manufactureras de mayor tamaño relativo. Hacia fines de los noventa las empresas extranjeras habían incrementado enormemente su ya importante participación en las principales empresas manufactureras regionales, tanto en lo que respecta al número de empresas como al porcentaje de las ventas. Así, en el bienio 1998-1999, 59 de las principales 100 empresas manufactureras estaban en manos extranjeras, 40 eran de propiedad de capitales privados nacionales y sólo una empresa de este *ranking* continuaba en poder estatal. Por otra parte, las ventas de las empresas extranjeras en el mismo bienio representaban un 62.7% de las ventas del total.<sup>266</sup>

Cuadro 3.11

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LAS 100 PRINCIPALES EMPRESAS MANUFACTURERAS,  
1990-1992, 1994-1996 Y 1998-1999  
(En número, millones de dólares y porcentajes)

	1990-1992	1994-1996	1998-1999
Número de empresas	100	100	100
Extranjeras	48	53	59
Privadas nacionales	48	46	40
Estatales	4	1	1
Ventas	102 094	176 923	187 789
Extranjeras	54 293	104 922	117 705
Privadas nacionales	43 463	68 341	70 084
Estatales	4 338	3 661	2 245
Distribución por propiedad	100.0	100.0	100.0
Extranjeras	53.2	59.3	62.7
Privadas nacionales	42.6	38.6	37.3
Estatales	4.2	2.1	1.2

Fuente: CEPAL, Centro de información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios de la revista América economía para los trienios 1990-1992 y 1994-1996, y de información publicada en revistas La nota, abril de 2000; Gestión, junio de 2000; Mercado, julio de 2000; América economía, 27 de julio de 2000; Expansión, 19 de julio de 2000, y Gazeta mercantil, octubre de 2000, para los años 1998-1999.

<sup>265</sup> Ibid., p. 62.

<sup>266</sup> Ibid., pp. 62-63.



La estructura de propiedad y sectorial de las 200 mayores empresas exportadoras de la región entre 1995 y 1999 (obsérvese el cuadro 3.12) también confirma la profundidad del proceso de transnacionalización de la región en la segunda mitad de la década. A mediados de los noventa, 126 de las 200 mayores empresas exportadoras de la región eran de propiedad nacional (115 privadas y 11 estatales), las que generaban más de un 70% de las exportaciones totales de estas 200 empresas. En 1999 el total de empresas de este grupo en manos nacionales se había reducido a 103 unidades, las que generaron un 59% de las exportaciones.

Como contrapartida, las empresas extranjeras del grupo aumentaron de 74 en 1995 a 97 en 1999, y su participación en las exportaciones de las 200 mayores exportadoras creció de menos del 30% del total en 1995 a un 41% al final de la década.<sup>267</sup>

Cuadro 3.12  
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LAS 200 MAYORES EMPRESAS EXPORTADORAS (1995-1999)  
(En número, millones de dólares y porcentajes)

	1995	1996	1997	1998	1999
<b>POR PROPIEDAD</b>					
Número de empresas	200	200	200	200	200
Extranjeras	74	78	92	97	97
Privadas nacionales	115	112	88	94	94
Estatales	11	10	10	9	9
Ventas	92 946	115 317	139 883	133 841	131 041
Extranjeras	26 822	34 033	57 313	60 315	54 000
Privadas nacionales	34 475	40 253	42 644	43 674	42 989
Estatales	31 649	41 031	39 926	29 852	34 052
Distribución por propiedad	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Extranjeras	28.9	29.5	41.0	45.1	41.2
Privadas nacionales	37.1	34.9	30.5	32.6	32.8
Estatales	34.1	35.6	28.5	22.3	26.0
<b>POR SECTOR</b>					
Número de empresas	200	200	200	200	200
Sector primario	41	45	36	32	39
Manufacturas	133	132	142	147	138
Servicios	26	23	22	21	23
Ventas	92 946	115 317	139 883	133 841	131 041
Sector primario	40 054	52 643	50 923	38 896	44 992
Manufacturas	46 561	56 091	78 638	85 568	74 825
Servicios	6 331	6 582	10 322	9 376	11 224
Distribución por sectores	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Sector primario	43.1	45.7	36.4	29.1	34.3
Manufacturas	50.1	48.6	56.2	63.9	57.1
Servicios	6.8	5.7	7.4	7.0	8.6

Fuente: CEPAL, Centro de información de la Unidad de Inversiones y Estrategia Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios de la revista América economía para los años 1995-1998 y las revistas Gazeta mercantil, octubre de 2000, y América economía, 24 de agosto de 2000, para el año 1999.

<sup>267</sup> Ibid., p. 63.

El mismo fenómeno de penetración regional puede apreciarse al observar el origen, concentración regional y especialización sectorial de las 100 mayores ET en la región ordenadas por sus ventas consolidadas en 1999 (véase el cuadro 3.13). En lo que se refiere a su origen geográfico, las 48 empresas estadounidenses que pertenecen a este grupo generaron un 43% de las ventas totales de estas 100 empresas en 1999, las 38 empresas del grupo de las 100 mayores pertenecientes a la Unión Europea generaron un 50% de las ventas, y el resto se dividió entre las ocho empresas suizas del grupo (5% de las ventas), tres empresas japonesas (1.6% de las ventas), dos australianas (0.6%) y una canadiense (0.2%).

También dentro de la Unión Europea, las empresas francesas (con una incidencia importante del comercio) concentraron un 9% de las ventas totales del grupo, seis empresas del Reino Unido y los Países Bajos generaron en conjunto un 7% de las ventas totales, las cinco empresas italianas acumularon ventas equivalentes al 6% del total y el resto se dividió entre tres empresas portuguesas y dos suecas.<sup>268</sup>

En lo que respecta a la distribución dentro de la región de sus ventas, estas 100 empresas concentran en gran medida sus operaciones en los tres países más grandes. En 1999 un 34% de sus ventas se realizaron en Brasil, un 30% en México y un 25% en la Argentina. En términos industriales, por otra parte, una cuarta parte de las ventas de las 100 mayores ET se concentra en la industria automotriz, otra mitad se reparte a partes casi iguales entre la industria electrónica (11% del total), de alimentos y bebidas (11%), comercio (10%), telecomunicaciones (10%) y petróleo (10%), y el resto corresponde a otros sectores, entre los que destaca la electricidad y la industria química, ambas con alrededor de un 6% de las ventas totales. Observando el listado de estas empresas más detalladamente en el cuadro 3.13, por otra parte, se pueden apreciar estos mismos patrones geográficos y sectoriales a nivel de las empresas que participan en cada país y cada industria.<sup>269</sup>

---

<sup>268</sup> *Ibidem.*

<sup>269</sup> *Ibidem.*

Cuadro 3.13  
**LAS 100 MAYORES ET PRESENTES EN**  
**AMÉRICA LATINA, SEGÚN VENTAS CONSOLIDADAS, 1999**  
*(En millones de dólares)*

	Empresa	Pais de origen	Sector	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Otros	Total
1	Telefónica de España, S.A.	España	Telecom.	4 634	5 010	698	---	---	2 097	12 439
2	General Motor Corporation (GM)	Estados Unidos	Automotor	600	3 895	370	181	7 340	39	12 425
3	Wolswagen AG	Alemania	Automotor	1 020	3 976	---	---	6 906	---	11 902
4	Daimler-Chrysler AG	Alemania	Automotor	784	1 610	---	---	7 352	---	9 746
5	Carrefour Group/Pro modés a	Francia	Comercio	5 092	4 469	---	---	---	---	9 561
6	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automotor	1 144	2 406	---	13	4 689	---	8 252
7	Repsol-YPF	España	Petróleo	7 980	14	99	16	---	---	8 109
8	Fiat Spa	Italia	Automotor	1 160	6 499	---	---	---	---	7 659
9	Royal Dutch-Shell Group	Reino Unido/Paises Bajos	Petróleo	1 834	3 658	768	---	---	189	6 449
10	Exxon Mobil Corporation	Estados Unidos	Petróleo	1 674	2 625	1 019	948	---	136	6 403
11	International Business Machines (IBM)	Estados Unidos	Electrónica	586	1 500	---	---	3 393	---	5 479
12	Endesa España	España	Electricidad	814	466	3 790	294	---	111	5 475
13	The AES Corp.	Estados Unidos	Electricidad	753	2 214	512	---	---	1 703	5 182
14	Wal Mart Stores	Estados Unidos	Comercio	500	534	---	---	3 782	---	4 816
15	Nestlé	Suiza	Alimentos	430	1 770	650	105	1 811	---	4 766
16	Ranault/Nissan Motor a	Francia	Automotor	1 139	285	33	38	2 684	---	4 179
17	Unilever	Reino Unido/Paises Bajos	Alimentos	1 213	1 734	485	170	524	---	4 126
18	Motorola Inc.	Estados Unidos	Electrónica	208	1 000	---	9	2 600	---	3 817
19	Cargill, Incorporated	Estados Unidos	Alimentos	2 059	1 482	---	---	---	---	3 541

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

20	Intel Corporation	Estados Unidos	Electrónica	---	840	---	---	---	2 700	3540
21	PepsiCo	Estados Unidos	Bebidas	630	189	---	40	2 673	---	3 532
22	Royal Ahold N.V.	Países Bajos	Comercio	2 117	811	514	---	---	---	3 442
23	The Coca-Cola Company	Estados Unidos	Bebidas	1 620	395	272	95	891	63	3 336
24	Olivetti Spa./Italia Telecom a	Italia	Telecom	2 326	308	385	---	143	---	3 162
25	General Electric (GE)	Estados Unidos	Maquinaria	---	---	---	94	3 048	---	3 142
26	Siemens AG	Alemania	Maquinaria	693	839	50	103	1 086	---	2 771
27	BASF AG	Alemania	Química	757	1 024	---	---	717	---	2 498
28	Hewlett-Packard	Estados Unidos	Electrónica	317	480	---	---	1 672	---	2 469
29	Aventis (Hoechst AG/Rhône-Poulenc)	Alemania	Química	---	1 068	---	56	1 298	---	2 422
30	The Exxel Group	Estados Unidos	Varios	2 263	---	---	---	---	---	2 263
31	L.M. Ericsson	Suecia	Maquinaria	---	1 705	---	---	557	---	2 262
32	Philip Morris Companies Inc. B	Estados Unidos	Tabaco	1 757	236	---	---	135	---	2 128
33	Procter & Gamble	Estados Unidos	Higiene/limpieza	318	---	150	122	1 490	---	2 080
34	BellSouth Corporation	Estados Unidos	Telecom	540	309	---	183	---	949	1 981
35	Bippon Electric Co. (NEC)	Japón	Electrónica	---	625	---	---	1 270	---	1 895
36	Casino Guichard-Perrachon	Francia	Comercio	581	843	---	259	---	199	1 882
37	E.I. duPont de Nemours	Estados Unidos	Química	281	555	---	100	941	---	1 877
38	Xerox	Estados Unidos	Electrónica	157	1 097	---	---	480	10	1 744
39	Cisco Systems Inc.	Estados Unidos	Electrónica	---	1 723	---	---	---	---	1 723
40	Pirelli S.p.A.	Italia	Neumáticos	---	1 723	---	---	---	---	1 723
41	Royal Philips	Países Bajos	Electrónica	---	323	---	---	1 370	---	1 693

TESIS CON  
VALIA DE ORIGEN

	Electronics (Koninklijke Philips Electronics N.V.)									
42	Bayer AG	Alemania	Química	350	531	---	---	663	---	1 544
43	Norvartis	Suiza	Química	243	689	---	135	432	---	1 499
44	British American Tobacco Pic. (BAT)	Reino Unido	Tabaco	621	761	108	---	---	---	1 490
45	Anheuser-Busch	Estados Unidos	Bebidas	---	---	114	---	1 292	4	1 410
46	Electricité De France (EDF)	Francia	Electricidad	307	1 089	---	---	---	---	1 396
47	Holderbank	Suiza	Cementos	258	242	74	---	809	---	1 383
48	Eastman Kodak Company	Estados Unidos	Fotografía	---	408	---	---	970	---	1 378
49	Lucent Technologies Inc.	Estados Unidos	Electrónica	---	500	---	---	863	---	1 363
50	Compaq Computer Corporation	Estados Unidos	Electrónica	---	698	---	90	557	---	1 345
51	Sony Corporation	Japón	Electrónica	---	---	---	---	1 327	---	1 327
52	Groupe Danone	Francia	Alimentos	744	223	---	---	339	---	1 306
53	Glencore International AG	Suiza	Comercio	1 294	---	---	---	---	---	1 294
54	Colgate-Palmolive	Estados Unidos	Higiene/limpieza	---	---	---	287	900	---	1 187
55	France Télécom (FTE)	Francia	Telecom.	1 186	---	---	---	---	---	1 186
56	Iberdrola S.A.	España	Electricidad	---	1 112	---	26	---	---	1 138
57	GTE Corporation	Estados Unidos	Telecom	283	---	---	---	---	798	1 081
58	Nabisco Group Holdings b	Estados Unidos	Alimentos	516	530	---	---	---	---	1 046
59	Monsanto	Estados Unidos	Química	530	450	---	40	---	---	1 020
60	Okram South America Holding	Suiza	Varios	---	875	---	103	---	---	978
61	Whirlpool	Estados	Electrodo	---	973	---	---	---	---	973

TESIS CON  
FALLA DE ... IN

*Los Impactos de las Empresas Transnacionales en América Latina*

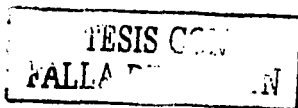
	Corporation	Unidos	mésticos							
62	Louis Dreyfus	Francia	Comercio	700	252	---	---	---	---	952
63	MacDonalds	Estados Unidos	Comercio	210	727	---	---	---	---	937
64	Avon Inc.	Estados Unidos	Higiene/li mpieza	309	523	105	---	---	---	937
65	Kimberly Clark (CK)	Estados Unidos	Celulosa/ papel	234	---	---	---	699	---	933
66	Broken Hill Proprietary (BHP)	Australia	Minería	---	173	675	---	---	---	848
67	Sonae de Distribuicao	Portugal	Comercio	---	843	---	---	---	---	843
68	Parmalat Finanziaria S.p.A.	Italia	Alimentos	130	646	60	---	---	---	836
69	Praxair Techonologies Inc.	Estados Unidos	Varios	---	825	---	---	---	---	825
70	Iberia Líneas Aéreas de España S.A.	España	Transporte	808	---	---	---	---	---	808
71	Kraft Foods International	Estados Unidos	Alimentos	172	320	---	---	305	---	797
72	Electricidade de Portugal	Portugal	Electricida d	---	797	---	---	---	---	797
73	BP Amoco Plc. (British Petroleum)	Reino Unido	Petróleo	319	---	---	451	---	---	770
74	Johnson & Jahnson	Estados Unidos	Higiene/li mpieza	---	680	---	87	---	---	767
75	Robert Bosch GmbH	Alemania	Autopartes	---	755	---	---	---	---	755
76	Alcoa	Estados Unidos	Metales	---	745	---	---	---	---	745
77	Deere	Estados Unidos	Maquinari a	---	194	---	---	514	---	708
78	Scania AB	Suecia	Automotri z	199	493	---	---	---	---	692
79	Grupo André et Cié	Suiza	Química	687	---	---	---	---	---	687
80	Gillette	Estados Unidos	Higiene/li mpieza	199	279	---	---	178	---	656
81	PSA Peugeot Citroen S.A.	Francia	Automoto r	645	---	---	---	---	---	645
82	The Goodyear Tire &	Estados Unidos	Neumátic os	---	558	---	76	---	---	634

TESL  
FAI  
NEN

	Rubber Company									
83	Minnesota Mining & Mfg (3M)	Estados Unidos	Química	---	317	50	36	210	---	613
84	Roche Holding	Suiza	Química	210	400	---	---	---	---	610
85	ENI S.p.A.	Italia	Petróleo	---	566	---	---	---	---	566
86	MCI WorldCom	Estados Unidos	Telecom	---	558	---	---	---	---	558
87	Phelps Dodge	Estados Unidos	Minería	---	---	469	---	---	82	551
88	Kenworth Motor Truck Co.	Estados Unidos	Automotor	---	---	---	---	547	---	547
89	Caterpillar	Estados Unidos	Fabricación de máquinas	---	370	---	---	165	---	535
90	Southern Energy	Estados Unidos	Electricidad	---	528	---	---	---	---	528
91	Lear Corporation	Estados Unidos	Automotor	---	---	---	---	527	---	527
92	Anglo American Plc.	Reino Unido	Minería	---	---	518	---	---	---	518
93	Portugal Telecom	Portugal	Telecom	---	509	---	---	---	---	509
94	John Labatt Limited	Canadá	Bebidas	---	---	---	---	506	---	506
95	Navitar International	Estados Unidos	Automotor	---	---	---	---	502	---	502
96	Total Fina Elf	Francia	Petróleo	481	---	17	---	---	---	498
97	Asea Brown Boveri (ABB)	Suiza	Varios	---	447	---	43	---	---	490
98	Bridgestone	Japón	Neumáticos	---	489	---	---	---	---	489
99	Sempra Energy	Estados Unidos	Electricidad	228	---	255	---	---	---	483
100	MIM Holding	Australia	Electricidad	481	---	---	---	---	---	481

Fuente: CEPAL, Centro de información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en revistas La nota, abril de 2000; Gestión, junio de 2000; Mercado, julio de 2000; América economía, 27 de julio de 2000; Expansión, 19 de julio de 2000 y Gazeta mercantil, octubre de 2000. a Producto de fusiones y adquisiciones realizadas en el periodo 1999-2000. b Kraft y Nabisco (junio de 2000) son propiedad de Philip Morris.

Como dato importante al respecto, se puede mencionar que la mayor empresa regional según el tamaño de sus ventas en 1999 fue Telefónica España, la que siguió una muy



agresiva política de adquisiciones en la región durante los noventa para participar en los mercados regionales. A esta empresa de servicios le siguió muy de cerca en términos de sus ventas regionales la automotriz estadounidense General Motors, y las empresas alemanas del mismo sector Volkswagen y DaimlerChrysler, todas con operaciones muy importantes en México para abastecer el mercado norteamericano, seguidas de operaciones en Brasil para el Mercosur. Otras empresas automotrices importantes en esta clasificación son la estadounidense Ford (sexto lugar), la italiana Fiat (octavo) y la alianza francojaponesa Renault/Nissan (decimosexto).<sup>270</sup>

En una industria muy distinta, por otra parte, la quinta posición en esta clasificación del grupo francés Carrefour, con fuertes operaciones en Argentina y Brasil, también evidencia la penetración de importantes ET del comercio que buscan participar en los mercados regionales. Otros ejemplos destacados al respecto son los de la estadounidense Wal-Mart (decimocuarto lugar), que concentra sus operaciones en México, la holandesa Royal Ahold (vigésimosegundo), con fuerte actividad en Argentina, y la francesa Casino Guichard (en el lugar 36), con sus mayores actividades en Brasil. Otros casos destacados se vinculan a la industria de los alimentos y bebidas, donde grandes ET buscan acceso a los mercados regionales. En esta industria la empresa suiza Nestlé, la británico-holandesa Unilever y las estadounidenses Cargill Incorporated, Pepsi Cola y Coca Cola se encuentran todas entre las 25 ET más grandes de la región. En la industria de la electrónica, por último, destacan las operaciones de las estadounidenses IBM (decimoprimer lugar), Motorola (decimotavo), General Electric (vigésimoquinto) y Hewlett-Packard (vigésimotavo), que concentran sus operaciones regionales en México para exportar a Estados Unidos, y la de Intel (vigésimo lugar), empresa que exporta grandes volúmenes desde su planta en Costa Rica.<sup>271</sup>

La transnacionalización de los sectores productivos regionales que evidencia el análisis anterior también se manifestó claramente en los años noventa en el sector financiero. Así, como figura en el cuadro 3.14 en 1999, existía ya una presencia importante en varios de los países de la región de bancos europeos y norteamericanos. Medido por el valor de sus activos consolidados a través de la región, el banco extranjero con la mayor presencia en 1999 era el español BSCH, institución que controlaba activos regionales por más de 80 000 millones de dólares en 1999. El segundo banco español más importante a este respecto era el BBVA, que controlaba activos directamente por casi 28 000 millones de dólares en toda la región, ubicándose en el tercer lugar regional, tras el estadounidense Citibank. Sin embargo, dado que el BBVA ha seguido una estrategia

<sup>270</sup> *Ibidem*.

<sup>271</sup> *Ibid.*, pp. 63-67.



basada en controlar la gestión de las instituciones en que participa sin necesidad de controlar la propiedad total, esta medida (el total de activos de la institución regional multiplicado por la participación en su propiedad del banco transnacional) subestima el verdadero control de la industria regional que ha establecido el BBVA en relación con el de Citibank y otras instituciones que prefieren controlar el 100% de la propiedad de sus filiales. Como también figura en el cuadro 3.14, otros bancos europeos entre los diez mayores bancos transnacionales de la región en 1999 eran el holandés ABN Amro, la institución británica Hong Kong and Shanghai Banking Holdings y el Banca Commerciale Italiana. De Norteamérica, participaban además en este grupo los bancos estadounidenses BankBoston y Chase Manhattan, y los canadienses Bank of Nova Scotia y Bank of Montreal.<sup>272</sup>

Cuadro 3.14  
LOS 10 MAYORES BANCOS TRANSNACIONALES EN AMÉRICA LATINA,  
SEGÚN ACTIVOS CONSOLIDADOS, 1999  
(En millones de dólares)

Banco	Pais de Origen	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Venezuela	Total
1 Banco Santander Central Hispano (BSCH)	España	11 654	17 017	16 798	903	28 664	1 712	3 903	80 651
2 Citibank	Estados Unidos	10 429	6 384	5 630	1 419	7 901	835	---	32 598
3 Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	España	6 606	4 730	2 509	2 362	8 247	1 514	2 007	27 975
4 Bank Boston	Estados Unidos	11 350	6 244	6 261	112	516	---	---	24 483
5 ABN Holding Amor	Paises Bajos	2 802	8 993	3 487	---	115	---	---	15 397
6 Hongkong and Shanghai Banking Holdings PLC (HSBC Holdings)	Reino Unido	4 456	7 293	1 298	---	394	---	---	13 441
7 Banca Commerciale Italiana	Italia	2 384	6 491	---	384	---	2 808	---	12 067
8 Chase Manhattan Corp.	Estados Unidos	631	2 010	5 924	---	130	---	108	8 803
9 Bank of Nova Scotia (Scotiabank)	Canadá	2 101	---	4363	---	112	156	217	6949
10 Bank of Montreal	Canadá	---	---	---	---	5 720	---	---	5 720

Fuente: CEPAL, Centro de información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en *Gazeta mercantil latinoamericana*, "1000 Mayores Empresas de América Latina", octubre de 2000.

<sup>272</sup> Ibid., p. 67.

## **Conclusiones**

La agudización de las condiciones de pobreza en que viven las mayorías en los países en desarrollo, conduce a buscar algunos mecanismos para aprovechar el poder de las ET y reencauzar su presencia en dichos países como promotoras del desarrollo económico.

Para limitar el poderío de las ET, y recuperar el crecimiento económico internacional, los países deben adoptar medidas conjuntas. La cooperación es el medio más idóneo así, la cooperación regional debe promoverse para solucionar problemas comunes; la cooperación internacional para centrarse en la solución de problemas globales; y la cooperación entre gobiernos y ET para solucionar problemas estructurales de las sociedades receptoras de estas empresas.

En este principio de milenio, el desafío para América Latina es promover un proyecto social y productivo, construible democráticamente, para enfrentar los desafíos de una economía globalizada. La indudable necesidad de incidir en una mejor distribución del ingreso y de los beneficios del crecimiento, conduce a señalar la importancia de implementar reformas económicas estructurales que coadyuven a un mejor bienestar social.

A lo largo del presente estudio se analizaron e identificaron diferentes facetas de los impactos de las ET en América Latina. Sin embargo, es necesario concluir en esta última con una serie de alternativas y perspectivas, -presentadas en páginas posteriores-, que a mi juicio coadyuvarían en el desarrollo regional latinoamericano y para el adecuado funcionamiento de las ET una vez insertadas en la región, a modo de que dejen de tener efectos nocivos.

La actividad empresarial se ha convertido en el motor de la globalización y en el eje de diversas formas de inserción y participación de las naciones en la economía internacional. Las nuevas tendencias de competencia global y la apertura económica generalizada han provocado que las expectativas de crecimiento de las economías en desarrollo dependan cada vez más de la capacidad de las empresas nacionales para expandirse hacia los mercados externos y/o para insertarse en las redes empresariales que se conforman a lo largo y ancho del planeta. Así, un conjunto creciente de grupos empresariales son transnacionales, incluso destacando a nivel mundial. La cercanía, por una parte, con el amplio mercado estadounidense, y por la otra, con los propios mercados emergentes latinoamericanos abren un amplio abanico para que la IED latinoamericana pueda incursionar en nuevos mercados. Serán los sectores productivos,

dependiendo del papel que desempeñan en la nueva dinámica internacional globalizada, los que permitan evaluar las perspectivas de crecimiento futuro de los diferentes grupos empresariales latinoamericanos. También las alianzas estratégicas con capital extranjero han sido un elemento fundamental para la competencia internacional. En este sentido, las diversas posibilidades de escenarios económicos deseables que se presenten a futuro, entre ellos el de una agudización de la competencia internacional, determinarán si los grupos latinoamericanos tendrán que desprenderse del control que hasta el momento siguen manteniendo en sus empresas, a favor de sus socios extranjeros.

A este respecto se puede concluir que la opción más viable para que las economías latinoamericanas dejen de depender de la economía estadounidense miren hacia otros países. Ejemplo notable de ello serían las ya iniciadas con la Unión Europea y, en parte, con el sudeste asiático. De ello se deriva que la integración regional se convierta en la estrategia clave para la inserción exitosa de las ET latinoamericanas.

La búsqueda del desarrollo económico de los países de América Latina radica en que los actores latinoamericanos promuevan su misma integración económica. Aunque ahora en sentido estricto los gobiernos carezcan de políticas de desarrollo, desde la perspectiva neoliberal el reacomodo funcional de las economías latinoamericanas a los requerimientos de las economías desarrolladas se hace esperando que de ello se deriven "beneficios compartidos".

Ahora se observa entre la mayoría de los líderes latinoamericanos la percepción de que las economías más dinámicas son las economías internacionalizadas; de que el crecimiento depende de la participación exitosa en el mercado mundial; de que el aumento de la inversión extranjera es fundamental para la transferencia efectiva de capital y tecnologías modernas.

Para los países latinoamericanos el regionalismo significa dos cosas diferentes: por un lado, cooperación e integración regional entre los países de la propia América Latina y, por el otro, la integración de todo el hemisferio occidental, mediante la propuesta estadounidense de una asociación de libre comercio. México es el país que más ha avanzado hacia el regionalismo norteamericano, pero también sigue mostrando interés por la integración subregional y bilateral.

El regionalismo hemisférico que proponen los estadounidenses se sustenta sobre todo en aspectos comerciales y económicos, pero tiene importantes implicaciones estratégicas y geopolíticas. La hegemonía de Estados Unidos sigue predominando en sus relaciones

con el resto del continente, y es de esperar que si avanza el plan de continentalizar la integración, se afiancen aún más las relaciones de dependencia.

La dependencia económica de México con los Estados Unidos se encuentra en un alto nivel. Cerca del 90% del comercio mexicano se hace con los Estados Unidos, y México es ya su segundo socio comercial. Esa relación se caracteriza por ser altamente asimétrica. Por el contrario, la dependencia de Sudamérica es relativamente baja respecto a los Estados Unidos, con lo que se podría interpretar que las pretensiones de Sudamérica por su inclusión en un bloque continental, sea una respuesta política a los niveles de interdependencia relativamente bajos entre Norteamérica y Sudamérica. De igual forma, hay que tomar en cuenta al factor geopolítico que en gran medida le conviene a los dos países situados hacia el norte del continente americano. En este sentido México ocupa un lugar estratégico altamente importante, porque es el puente de entrada de los demás países de la región latinoamericana.

En el caso de los países latinoamericanos, es posible que los principales actores sean más conscientes de que en la actualidad es necesario realizar un esfuerzo mucho mayor que en el pasado para crear una auténtica interdependencia económica y política en el marco de los diferentes esquemas de integración. Por ejemplo, el acuerdo de integración entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y la asociación de Chile al MERCOSUR, implica un reconocimiento a la insuficiencia de los convenios bilaterales de liberación comercial y sienta las bases para crear una real interdependencia económica entre esos cinco países. Pero en el caso de países lejanos, como México y Chile, que no tienen contacto territorial, la opción bilateral se proyecta como la más adecuada.

La racionalidad en la que se funda el desarrollo latinoamericano históricamente no es compatible con la racionalidad de la hegemonía estadounidense. Pero ahora la implantación de las políticas neoliberales ha eliminado muchas fuentes de fricción entre Estados Unidos y Latinoamérica. Y aunque no se ha abandonado el lenguaje de la hegemonía y se ha dado paso al de la "cooperación" y "asociación", eso ha llevado a muchos líderes políticos y empresariales a valorar que la hegemonía norteamericana encierra aspectos benéficos para los socios latinoamericanos y a una aceptación tácita de la política de integración compatible con el mantenimiento de la hegemonía estadounidense. Sin embargo, es todavía prematuro para verificar si la integración neoliberal que promueven los principales actores continentales está en función del desarrollo económico y social de los países latinoamericanos o, si por el contrario, lo que se está asegurando es el riesgo de una mayor concentración de riqueza y poder que beneficie sólo a las grandes ET, y genere una sobre-explotación de los recursos

nacionales, la destrucción de la infraestructura y de la capacidad productiva de cada país, la polarización del ingreso, el desempleo y la pobreza de la mayoría de la población.

Por otro lado, cabe destacar que la IED no es un asunto exclusivo de las empresas. También lo es de los países que la originan, ya que su potencialidad para el conjunto económico puede desaprovecharse de no contarse con estructuras industriales y financieras apropiadas, como es el caso de los países en desarrollo latinoamericanos. Por consiguiente el papel promotor del Estado es de especial trascendencia.

Me atrevería afirmar que no sólo en el caso de México, sino también del resto de los demás países latinoamericanos, la política económica es deficiente por sustentarse en una concepción equivocada que sobredimensiona el papel regulador de los mercados. Especialmente en las nuevas condiciones de la competencia global, las ET de países en desarrollo tienden a desprenderse de sus vínculos con el resto de los sectores internos (a diferencia por ejemplo de las empresas japonesas) en vez de "arrastrarlos", como suponen los ortodoxos de la economía de mercado. De tal forma, el fenómeno de la transnacionalización empresarial latinoamericana impone nuevos retos a la interpretación de sus determinantes, pero sobre todo de sus efectos.

Por otro parte, no hay que dejar de lado que la crisis del modelo industrial de la posguerra, el estancamiento de la demanda junto a la globalización y el surgimiento de nuevos paradigmas intensivos en información han producido importantes transformaciones en la organización de la producción, donde la innovación adquiere un papel determinante en la búsqueda de nuevos criterios de competitividad de las empresas.

El conjunto de transformaciones en la producción, la introducción de nuevos agentes y el surgimiento de nuevas modalidades operativas destacan la importancia de factores microeconómicos vinculados con la calidad, la normatización y certificación de productos y procesos. A esto se agrega la importancia que adquieren las redes entre las empresas y con otras instituciones de apoyo e investigación orientadas a complementar la actividad empresarial y consolidar un entorno favorable a la innovación.

El ambiente o entorno empresarial constituye el conjunto de interrelaciones que tienen lugar entre las instituciones del área científico-tecnológica y las empresas. Asimismo, implica la conformación de marcos regulatorios y los sistemas de incentivos e instrumentos de apoyo. La interacción entre estos elementos pone en movimiento un

proceso de aprendizaje y difusión técnica que da lugar a la circulación compleja de conocimientos tácitos y codificados. Así pues, la globalización de las economías, pero de manera más específica para el caso de la transnacionalización y el desarrollo de nuevos paradigmas técnicos organizativos, requieren la formación de estructuras intermedias con capacidad de gestión y coordinación de proyectos interinstitucionales y constituye un elemento clave en la reorientación de las políticas de industrialización en las que aumentan las fuerzas del mercado y la presión para alcanzar una mayor eficiencia.

Cabe señalar que existe la preocupación por la falta de creación de un mercado de servicios orientado a la pequeña y mediana empresas (PYME) es una preocupación reciente no sólo en México sino también en los demás países más representativos de la región latinoamericana como lo son; Brasil, Chile y por supuesto Argentina por su actual situación. La creación de instituciones intermedias entre el mercado y las empresas trata de dar respuesta a los vacíos de comunicación y decisión que afectan el desempeño industrial frente a la indiferencia del sector financiero.

Por otra parte, la creación del mercado de servicios tiende a fortalecer la capacidad tecnológica de las empresas, ya que contribuye a incorporar la oferta tecnológica y consolida el aprendizaje en la adaptación y mejora de procesos y productos por cuenta propia. El desempeño de la capacidad tecnológica de las empresas tiene un carácter sistémico, ya que lo fundamental no es la creación de instituciones aisladas sino su articulación en redes de cooperación.

Al respecto sólo se ha podido confirmar que se han desplegado apoyos a nivel público para la modernización tecnológica de la PYME y no se cuenta aún con interlocutores de peso para impulsar la demanda donde existe y generar la oferta donde es deficiente. Los sistemas de innovación están fragmentados y alejados del sector productivo, de ahí el interés que adquiere hoy la construcción de las interfases entre empresas e instituciones públicas y privadas para reforzar la capacidad tecnológica de las empresas.

Como alternativa importante para el buen funcionamiento de las empresas nacionales como regionales, se puede mencionar a la "innovación", ya que es un factor determinante para la capacidad tecnológica de las empresas. En este sentido, la creación de un entorno favorable al desarrollo empresarial está condicionada por la incidencia de varios fenómenos, entre los cuales actúan:

- El desarrollo de nuevos paradigmas tecnoorganizativos que han afectado la organización de la producción y los factores que determinan la competitividad de las

empresas. La flexibilidad tecnológica y organizativa redefine la coordinación intra e interempresarial, donde la cooperación entre PYME y la integración de éstas en programas de proveedores con empresas más grandes construyen las nuevas tramas productivas de enlace entre empresas de diferente tamaño.

- En este contexto, las actividades innovativas involucran los cambios que se manifiestan en las distintas áreas de una empresa y que apuntan a mejorar su competitividad y eficiencia económica. En el proceso de innovación confluyen distintos conocimientos y capacidades que están presentes en las diferentes áreas de la empresa, cuyo aprovechamiento depende de la cultura organizacional de la firma. La interacción entre ese conjunto de factores, muchas veces intangibles y específicos de las empresas, conforman a lo largo del tiempo un patrimonio de competencias que determinan la capacidad innovativa.
- El proceso de innovación en las empresas depende de la interacción dinámica de las competencias desarrolladas a lo largo del tiempo, cuyo resultado es el aprendizaje y la cultura organizacional de la empresa. Sobre ese conjunto de variables influye decisivamente el ambiente externo, el cual actúa como un operador distinto al mercado y puede contribuir a disminuir las incertidumbres estáticas y dinámicas asociadas a los procesos de innovación.

Cabe señalar que existen factores trascendentes dentro de este nuevo proceso de innovación. En él cobran importancia factores complementarios tales como: la calificación de los recursos humanos y la organización y/o inserción de la tecnología en contextos sociales y procesos de producción. En este sentido, la tecnología no puede separarse del entorno en el que surge ni de las estructuras organizativas donde se utiliza. La tecnología no surge en el vacío, sino dentro de contextos económicos, sociales, políticos y jurídicos estipulados, cuyo papel es determinante en la creación de incentivos. De ahí la importancia de identificar las nuevas competencias que surgen en las instituciones, las que se reestructuran para responder adecuadamente a las nuevas demandas y las cuales son denominadas como "instituciones-puente".

Es precisamente aquí donde nuevamente se puede mencionar que los organismos internacionales juegan un papel muy importante en este contexto, ya que instituciones especializadas como la CEPAL han constatado el progresivo cambio de énfasis en las políticas de desarrollo industrial, partiendo de: 1) los mercados de productos hacia los mercados de factores; 2) los instrumentos directos hacia los instrumentos indirectos y 3) la formación de activos tangibles hacia la formación de activos intangibles.

De acuerdo con esta interpretación, la transición en las políticas de desarrollo industrial fincadas en mercados de productos hacia aquellas centradas en mercados de factores se refleja en la tendencia cada vez más marcada en la mayoría de los países a otorgar prioridad a las políticas que afectan la asignación de recursos para la generación de capacidades, antes que las decisiones relativas a su uso en la producción de bienes y servicios.

Esto se comprueba por el creciente énfasis en promover el desarrollo industrial con medidas como el fomento a la educación, la capacitación profesional y técnica y la difusión tecnológica, en la adopción de políticas más uniformes en materia arancelaria, tarifaria, financiera e impositiva, en la importancia asignada al desarrollo de la infraestructura física, social e institucional.

El nuevo enfoque de política industrial destaca que el ajuste del sector industrial deber ser sostenido por la creación de un entorno positivo para la cooperación interempresarial, la promoción de condiciones para la iniciativa empresarial y la innovación.

Como parte de la reactivación del Estado se puede pensar como iniciativa realizar el uso de instrumentos directos al de instrumentos indirectos, los cuales reflejan esta nueva situación, donde el Estado ha perdido el carácter de gestor directo de las iniciativas de fomento productivo. La etapa de industrialización sustantiva respondió al modelo de subsidio de la oferta donde el Estado asume el financiamiento y la ejecución de tareas. En el nuevo clima desregulatorio el modelo del subsidio de la oferta es sustituido por otro de subsidio a la demanda, que responde mejor a las señales de los precios y deja a la libre elección de los agentes económicos y proveedores de servicios la responsabilidad última, descentralizada y anónima, de alcanzar la eficacia y eficiencia en el uso de los recursos que la sociedad gasta.

La capacidad de impulsar colaboraciones entre individuos e instituciones de ámbitos locales diferentes se refiere a la necesidad de crear redes de innovadores con el objetivo de favorecer un ambiente positivo para el desarrollo industrial. Tanto en la acción de las organizaciones públicas como de las instituciones privadas se cristaliza la idea de buscar nuevas oportunidades y espacios de coordinación, crear mecanismos de sinergia y economías de escala, estimulando las relaciones de confianza. Se puede instar a su vez, para que se manifiesten cambios en los perfiles profesionales de los funcionarios, más acordes con las nuevas exigencias de las políticas y con la introducción de instancias evaluativas de programas y de logros obtenidos.



Sin duda alguna, los elementos idóneos que permitirán el cambio para un nuevo escenario, se enfoca en construir redes y promover el agrupamiento de la PYME de acuerdo con sus intereses. En este nuevo enfoque desempeña un papel determinante la información, y consecuentemente la creación de redes de información, que se convierte en la infraestructura clave para el desarrollo. Aunado a ello, se puede también mencionar la adecuada transferencia de tecnología que debieran tener los países desarrollados hacia los países en desarrollo, tomando como intermediarias a las ET.

Asimismo, las distintas formas que se manifiestan en los procesos de innovación, el carácter crecientemente informal y relacional que manejan los nuevos agentes que intervienen en la producción y su organización, conduce a considerar que se asiste a una etapa donde se construye institucionalmente el mercado para responder a las nuevas exigencias de la competitividad internacional. En dicha creación el sector público desempeña un papel importante en la construcción de una capacidad anticipadora, o sea la posibilidad para alterar y conformar nuevas relaciones en la naturaleza y el tipo de interfaces entre las empresas y el entorno. Este nuevo papel del sector público no se juega solo, sino está complementado por los esfuerzos de la iniciativa privada. Las relaciones de cooperación entre empresas, entre éstas y otros actores (como cámaras empresariales, institutos de investigación de universidades, centros de consultoría y capacitación) constituyen las relaciones que se tejen en la actualidad para construir el buen funcionamiento del mercado regional.

Así es como dadas las características que asumen los procesos de innovación, la mayor parte de los países que integran la OCDE han comenzado a reconocer la importancia y centralidad de las organizaciones que cumplen esta función de intermediación; las denominadas instituciones-puente se constituyen de esta manera en actores protagónicos y determinantes en el funcionamiento de los sistemas de innovación.

Las instituciones-puente, que están vinculadas con las nuevas exigencias de competitividad, surgen como respuesta a las transformaciones requeridas por las nuevas circunstancias de globalización, apertura y reformas estructurales. La creación de esta nueva infraestructura de apoyo tanto a nivel nacional como regional, reúne la colaboración pública y privada. Una de las funciones de las instituciones-puente es acrecentar la capacidad innovadora de las empresas al proporcionar apoyo y estímulo para:

- Modernización tecnológica, información y difusión tecnológica que facilitan servicios de información o bancos de datos y organización de seminarios para diversas ramas de actividad.
- La consultoría especializada en ingeniería, gestión e información.
- El apoyo a la producción con instituciones dedicadas a la medición, normalización, ensayo y control de calidad (promoción de la cultura de la calidad), y generación de un entorno de confianza y certidumbre.
- Capacitación (mejoramiento de los niveles de capacitación laboral y empresarial) y otros servicios tales como: financiamiento para proyectos de innovación tecnológica y administración de la propiedad industrial.

Dichas actividades deben cumplirse —como ya se mencionó—, a través de entidades públicas y privadas, empresas especializadas de servicios y organismos intermediarios.

Como se ha observado, es importante pensar como en otra opción viable para mediar el poderío de las ET y para coadyuvar al buen desarrollo regional, en la inserción de las instituciones-puente en cada uno de los gobiernos que integran los países de la región latinoamericana, ya que éstas desempeñan un papel determinante en la creación de competencias y en la homologación de las culturas organizacionales y de marcos interpretativos desiguales, cuya confusión contribuye a transformar los inputs innovativos en outputs para las empresas. Estas instituciones-puente ayudan, conjuntamente con las instituciones de fomento productivo ya existentes en los países latinoamericanos, constituyen el ambiente institucional que propicia el desarrollo de actividades innovativas concebidas como un proceso social e interactivo, y proporcionan a las empresas, las competencias faltantes o insuficientes.

Lo arriba expuesto propiciaría un mejor desarrollo y funcionamiento de las economías latinoamericanas y, sin duda alguna, la reducción de la "brecha" existente entre los países desarrollados y los países en desarrollo. La creación y buen funcionamiento de reformas económicas y políticas de los gobiernos, conducirían a que la inserción de las ET en regiones como la nuestra no fuera interpretada solo como un factor negativo, sino también positivo.

## Bibliografía

- Balassa, Bela. Teorías de la Integración Económica. Ed. Hispanoamericana, México, 1964, 332 pp.
- Barceló, Víctor. La Empresa Multinacional en Países del Tercer Mundo. Apuntes para una Empresa Latinoamericana. Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1985, 151 pp.
- Basave, Jorge. Empresas Mexicanas ante la Globalización. UNAM, Ed. Miguel Angel Porrúa, México, 2000, 338 pp.
- Bhattacharjya, Suman. Infancia y Política Social. UNICEF-UAM, México, 2000, 117 pp.
- Cardoso, Eliana. "La Privatización en América Latina", en Vial, Joaquín (Comp.), ¿A Dónde Va América Latina?, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, Ed. Editor, Santiago, 1992, 314 pp.
- Cervera, Rafael. Relaciones Internacionales, Ed. Ciencias Sociales, España, 1991, 416 pp.
- Cid, Ileana y Márquez, María de los Angeles. Lineamientos Generales para la Elaboración de Proyectos de Investigación y para la Redacción, Cuaderno de Relaciones Internacionales, No. 1, UNAM-FCPyS, México, 1999, 66 pp.
- Cordero, Martha. La Presencia de las Empresas Transnacionales en los Actuales Procesos de Integración Latinoamericanos. UNAM-FCPyS, México, 2001, 150 pp.
- Chomsky, Noam y Dieterich, Heinz. La Sociedad Global. Educación, Mercado y Democracia. Ed. Contrapuntos, México, 1996, 198 pp.
- Chudnovsky, Daniel, Kosacoff, Bernardo y López, Andrés. Las Multinacionales Latinoamericanas: Sus Estrategias en un Mundo Globalizado. Ed. FCE, México, 1999, 275 pp.
- De Bernis, Gerard y Bye, Maurice. Relations Economiques Internationales. Ed. Dalloz, Paris, 1987.
- Del Arenal, Celestino. Introducción a las Relaciones Internacionales. Ed. Rei, México, 1995, 495 pp.
- Desormeaux, Jorge. "El Papel del Sector Externo en la Estrategia", en Larrain, Felipe, Desarrollo Económico en Democracia, Ediciones Universidad Católica de Chile, Santiago, 1996, 297 pp.
- Dunning, John. The Globalization of Bussiness, Ed. Routlrdge, London, 1993, 573 pp.
- Espino, José Luis. Límites del Mercado, Límites del Estado. Ensayos sobre Economía Política del Estado, INAP, México, 1991, 202 pp.
- Esser, Klaus. Competencia Global y Libertad de Acción Nacional. Ed. Nueva Sociedad, Caracas, 1999, 113 pp.
- Estay, Jaime, Girón, Alicia y Martínez, Osvaldo. La Globalización de la Economía Mundial. Principales Dimensiones en el Umbral del Siglo XXI. UNAM, Ed. Porrúa, México, 1999, 444 pp.

- Evans, Peter. *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*. Princeton University Press, New Jersey, 1995.
- Fajnzylber, Fernando. *Las Empresas Transnacionales: Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana*, Ed. FCE, México, 1976, 423 pp.
- Fazio, Hugo. *El Programa Abandonado. Balance Económico Social del Gobierno de Aylwin*, Eds. Arcis, Santiago, 1996, 64 pp.
- Foxley, Alejandro. *Chile y su Futuro. Un País Posible*. Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, Santiago, 1987, 173 pp.
- Gómez, Hernándo. *The Limits of the Global Village. Globalization, Nations and the State*. United Nations University Press, World Institute for Development Economics Research, Helsinki, Finland, 1997, 104 pp.
- Guerra-Borges, Alfredo. *La Integración de América Latina y el Caribe*. UNAM, México, 1991, 253 pp.
- Harrod, Jeffrey. *Transnational Power. The Year Book of World Affairs*, Vol. 30, 1976, 740 pp.
- Hernández-Vela, Edmundo. *Diccionario de Política Internacional*. Ed. Porrúa, México, 1996, 583 pp.
- Ianni, Octavio. *Teorías de la Globalización*. UNAM, Ed. Siglo XXI, México, 1996, 184 pp.
- Ianni, Octavio. *La Sociedad Global*, Ed. Siglo XXI, México, 1998, 131 pp.
- Keohane, Robert y Nye, Joseph. *Poder e Interdependencia*. Ed. Gel, Buenos Aires, 1977.
- Kindleberger, Charles. *La Crisis Económica 1929-1939*. Ed. Crítica, España, 1985.
- Lall, Sanjaya. *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*. Ed. John Wiley & Sons, Nueva York, 1983.
- Lodge, George. *Administrando la Globalización en la Era de la Interdependencia*. Ed. Panorama, México, 1996, 137 pp.
- López, Víctor. *Globalización y Regionalización Desigual*. Ed. Siglo XXI, México, 1997, 295 pp.
- Braudel, Herman. *A Dinámica do Capitalismo*, Ed. Teorema, Lisboa, 1986.
- Meller, Patricio y Butelman, Andrea. *Estrategia Comercial Chilena para la década del 90: Elementos para el Debate*. Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, Santiago, 1993, 192 pp.
- Merle, Marcel. *Sociología de las Relaciones Internacionales*. Ed. Alianza Universidad, Madrid, 1991, 461 pp.
- Oman, Charles. *Globalization and Regionalization. The Challenge for Developing Countries*, OCDE, Paris, 1994.
- Orozco, José Luis y Dávila, Consuelo. (Comp.). *Breviario Político de la Globalización*. UNAM, Ed. Fontamara, México, 1997, 479 pp.
- Piñón, Rosa Ma. (Comp.). *De la Comunidad a la Unión Europea (Del Acta Única a Maastricht)*, UNAM-FCPyS, México, 1994, 85 pp.
- Porter, Michael. *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, Ed. Vergara, Buenos Aires, 1990, 687 pp.

- Sepúlveda, Bernardo. *La Inversión Extranjera en México*. Ed. FCE, México, 1973, 262 pp.
- Storper, Michael. *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*. The Guilford Press, Nueva York, 1997, 192 pp.
- S. Andic Y Teitel S. *Integración Económica*. Ed. FCE, México, 1977.
- Ugarteche, Oscar. *El Falso Dilema. América Latina en la Economía Global*. Ed. Nueva Sociedad, Caracas, 1997, 122 pp.
- Vernon, Raymond. *Tormenta sobre las Multinacionales. Las Cuestiones Esenciales*. Ed. FCE, México, 1980.
- Vidal, Gregorio. *Privatizaciones, Fusiones y Adquisiciones. Las Grandes Empresas en América Latina*. UNAM-UAM, Ed. Anthropos, México, 2001, 230 pp.
- Villareal, Rene. *Liberalismo Social y Reforma del Estado: México en la Era del Capitalismo Posmoderno*. Ed. FCE-NAFIN, México, 1993, 395 pp.

### Hemerografía

- Aschentrupp, Hermán. "La Organización Mundial de Comercio y los Retos del Intercambio Multilateral", en *Comercio Exterior*, Bancomext, Vol. 45, No. 11, Noviembre de 1995, México, pp. 847-856.
- Guillén, Arturo. "Bloques Regionales y Globalización de la Economía", en *Revista de Comercio Exterior*, Bancomext, Vol. 44, No. 5, Mayo de 1994, México.
- Heinz, Sonntag. "Lo Global, Lo Local, Lo Híbrido. Aproximaciones a una Discusión que Comienza", en documentos de debate, No. 6, UNESCO, Caracas, 1995, pp. 16.
- Held, David. *Democracy: From City-States to a Cosmopolitan Order*, en *Political Studies*, XI, Special Issue, 1992, pp 32-34.
- Ianni, Octavio. "Nacionalismo, Regionalismo y Globalización", en *Estudios Latinoamericanos*, UNAM-FCPyS-SELA, Nueva Epoca, Año II, No. 4, julio-diciembre, México, 1995, p. 23.
- Ibarra, David. "Interdependencia y Desarrollo", en *El Mundo Actual*, UNAM, México, 1994, pp. 19-31.
- Kaplan, Marcos. "El Sistema Mundial en la Era de Incertidumbre", en *El Mundo Actual*, UNAM, México, 1994, pp. 18-21.
- Kuri, Armando. "La Globalización hacia un Nuevo Tipo de Hegemonía", en *Comercio Exterior*, Bancomext, Vol. 49, Núm. 12, México, 1992, pp. 1160-1172.
- Messner, Dirk. "La Transformación del Estado y la Política en el Proceso de Globalización", en *Nueva Sociedad*, No. 163, Caracas, 1999, pp. 70-78.
- Petrella, Ricardo. "Mundialización e Internacionalización: La Dinámica de Orden Mundial Emergente", en *Vientos del Sur*, No. 10, México, 1997, pp. 53-55.
- *Reforma/Redacción*. *Frena Comercio Mundial*. 20A, Negocios, Sábado 10 de noviembre de 2001.

- Rosas, Cristina. "Globalización y Regionalismo: ¿Procesos Antagónicos o Complementarios?", en Relaciones Internacionales, UNAM-FCPyS, México, No. 71, Julio-Septiembre de 1996, pp. 27-43.
- Sánchez, Antonio. "Ingresa China a la OMC". Reforma, Sección A, Primera Plana, Sábado 10 de noviembre de 2001.
- Sánchez, María. "La Empresa Transnacional ante los Procesos de Transferencia de Tecnología", en ICE, No. 616, dic. 1984.
- Unidad de Análisis Prospectivo El Financiero. "Sucesión Pactada. La Ingeniería Política del Salinismo", 1996.
- Velasco, Beatriz. "Industria Zapatera Nacional", Reforma, Sección G (1G Y 6G), Sábado 10 de noviembre de 2001.

#### Otros documentos

- BID. Progreso Económico y Social en América Latina. Informe de 1996, Washington.
- BID. América Latina tras una década de Reformas. Informe de 1997, Washington.
- BM El Estado en un Mundo en Transformación. Informe sobre el Desarrollo Mundial de 1997, Washington.
- Calderón, Gilberto. Página consultada el 14 de noviembre de 2000. Globalización, Empresas Transnacionales y el Banco Mundial. Departamento de Administración, en Gestión y Estrategia, UAM, sitio web, p. 13, México, <http://chandra.uam.mx/gestion/num8/doc4.htm>
- CEPAL. El Desarrollo Sustentable. Transformación Productiva, Equidad y Medio Ambiente. 1991, Santiago, 214 pp.
- CEPAL. Transformación Productiva con Equidad: Un Enfoque Integrado, 1992, Santiago, 195 pp.
- CEPAL. Imágenes Sociales de la Modernización y la Transformación Tecnológica. 1995, Santiago.
- CEPAL. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe de 1995, Santiago.
- CEPAL. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe de 1998, Santiago.
- CEPAL. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe de 1999, Santiago, 207 pp.
- CEPAL. Informe Anual sobre Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe: Estrategia de las Empresas Transnacionales en México. Se afirma en la Búsqueda de Eficiencia. Informe de 1999, Santiago, 295 pp.
- CEPAL. La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Informe de 2000. Santiago, 248 pp.
- Estay, Jaime. Página consultada el 16 de noviembre de 2000. Globalización, Empresas Transnacionales y la Sociedad Civil, sitio web, p. 13, México, [http://redem.buap.mx/t3\\_jaimec.htm](http://redem.buap.mx/t3_jaimec.htm).

- FMI. World Economic Outlook, Washington, Mayo 1998.
- OMC. El Comercio y la Inversión Extranjera Directa. Nuevo Informe de la OMC, No. 57, Suiza, 1996, 16 pp.
- Rosales, Jorge. Página consultada el 13 de octubre de 2000. Los Actores de la Transnacionalización y el Regionalismo, sitio web, p. 25, México, [http://redem.buap.mx/sem\\_rosales](http://redem.buap.mx/sem_rosales)
- Salas-Porras, Alejandra. Página consultada el 17 de septiembre de 2002. Globalización, Regionalización y Transnacionales Mexicanas en América Latina. Asociación por la Unidad de Nuestra América (AUNA), sitio web, p. 9, México, <http://www.aunamexico.org/libro4-6.htm>.
- UNCTAD. World Investment Report, 1998.
- UNCTAD. World Investment Report, 1999.
- United States-Mexico Chamber of Commerce. Mexico imports us. recession but shows financial Strength. USA, 2002, 4 pp.
- WB. Global Development Finance 2000. Appendix 4, Progress In Privatization.