

Factores del desarrollo económico actual en la asociación latinoamericana de integración (Aladi)

Emilio Galdeano Gómez
Universidad de Almería

BIBLID [0213-7525 (2001); 61; 169-190]

PALABRAS CLAVE: ALADI. Desarrollo competitivo. Liberalización comercial. Exportaciones agrarias. Inversión extranjera.

KEY WORDS: ALADI. Competitive development. Commercial liberalization. Agrarian exportation. Foreign investment

RESUMEN

La intensificación del proceso de internacionalización en el comercio está implicando para los planteamientos de crecimiento económico, en los países latinoamericanos de la ALADI, la reconsideración de las teorías de las ventajas competitivas. En estos países, pese a las diferencias en las políticas y en los niveles crecimiento, podemos encontrar factores comunes relativos a la fase de desarrollo en que se encuentran. En un primer término, se analizan las expectativas y repercusiones de la liberalización del comercio de productos agrarios; y, en segundo término, se hace una revisión del proceso de inversión industrial y de servicios (basada de forma predominante en el capital extranjero), elemento común a la generalidad de las naciones integrantes de esta asociación, y en el que está cobrando relevancia la participación española.

ABSTRACT

The tendency towards internationalization of commerce involves a reconsideration of the theories of competitive advantages on the approaches to the economic growth in the Latin American countries of ALADI. In these countries, despite the difference existing in policies and levels of growth, we find common factors in the developmental phase in which these countries find themselves. Firstly, both the expectations and the repercussions of the liberalization of commerce of agrarian products are analyzed; and, secondly, a review of the process of industrial investment and services (primarily based on the foreign capital) is carried out. Processes in which the majority of the countries in this Association are found, and where the Spanish participation is relevance.

1. INTRODUCCIÓN: LAS FASES DE DESARROLLO Y LA BÚSQUEDA DE COMPETITIVIDAD

La relevancia creciente del fenómeno denominado como globalización caracterizado por la tendencia a una mayor liberalización comercial, por la proliferación de empresas multinacionales o transnacionales, y la sustitución progresiva del co-

mercio “inter-nacional” por el “inter-empresarial”, viene implicando importantes cambios en los esquemas de progreso económico de cualquier país o región.

Aunque, este proceso de expansión de las relaciones de intercambio no sea tan intenso como indica el propio vocablo, ya que, todavía tiene un alcance parcial (sólo un 20 por 100 del producto mundial bruto en 1998, según Informe del Banco Mundial) afectando principalmente a sectores donde se aplica alta tecnología, controlados por las naciones más desarrolladas (Román, C.; 1999). Además, se puede decir que estamos en una fase de transición en la que más que hablar de mercado global hay que referirse a una división de bloques o zonas de integración económica, entre las que existen todavía bastantes restricciones en el comercio para numerosos bienes¹. Lo que si se plantea (con más intensidad que en épocas pasadas) como esencial para incorporarse, de la forma más satisfactoria posible, a esta nueva situación es la búsqueda de los elementos de competitividad. Así, se toman con más fuerza la teoría clásica de las “ventajas comparativas”, con la importancia y el beneficio de la especialización productiva, o la teoría de la “dotación de recursos” para completar la anterior.

Estas tendencias actuales están teniendo una serie de implicaciones ciertamente similares en la mayoría de los países latinoamericanos. Esta similitud se puede apreciar especialmente en los países integrantes de la ALADI. Dicha asociación se deriva de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que se firma en 1960, en Montevideo, y supone un área de libre comercio para los países de Argentina, Uruguay, Paraguay, Brasil, Perú, Chile y México, a los que posteriormente se unieron Ecuador, Colombia, Venezuela y Bolivia. Dos décadas después, en 1980, tratando de dar un nuevo impulso a las relaciones entre los países miembros, se crea la Asociación Latino Americana de Integración, en la que se especifican una serie de acuerdos regionales y un sistema de preferencias arancelarias². Pese a que, más recientemente, el proceso de integración se está produciendo más en función de sus respectivas asociaciones regionales (ésto es, el Mercosur, el

1. Esta situación supone todavía la existencia de una liberalización comercial más de tipo bilateral que multilateral, bien sea bajo la forma de acuerdos comerciales preferenciales, bien sea bajo la forma de esquemas regionales de integración económica (Massot, A.; 1997). Centrándonos sólo en los países latinoamericanos, encontramos diversas organizaciones con diferentes niveles de integración: acuerdos subregionales que tienen pretensiones de llegar a una Unión Económica, como el Mercado Común Centroamericano; en otro grado tenemos esquemas que buscan una Unión Aduanera o un Mercado Común, como el Grupo Andino o el Mercosur; después están los grupos que buscan Zonas de Libre Comercio, como el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA); y, por último, otras zonas menos avanzadas, orientadas a la promoción del comercio recíproco y la cooperación para el desarrollo, como son la Asociación Latinoamérica de Integración.
2. Para tal fin se procedió a la segmentación de los acuerdos regionales de acuerdo a tres grupos de países: el primero incluye a Bolivia, Ecuador y Paraguay; el segundo, a Chile, Perú, Colombia, Venezuela y Uruguay; y el tercero, a México, Argentina y Brasil.

Pacto Andino o el Tratado de Libre Comercio-NAFTA-), que en las pretensiones globales de la ALADI, podemos encontrar puntos comunes de desarrollo económico entre sus países miembros, posiblemente también fruto de sus tradicionales relaciones, así como de acuerdos que se están elaborando actualmente³.

Para aproximarnos al estado en que se encuentra el desarrollo competitivo de los países de la ALADI, podemos recurrir a las etapas consideradas por Porter, siendo las dos primeras: fase dirigida por los factores y fase dirigida por la inversión (Porter, M; 1990).

La primera etapa, *de desarrollo dirigido por los factores*, se caracteriza porque las condiciones de los factores básicos por sí solos constituyen una ventaja competitiva. Las empresas domésticas (o nacionales) compiten solamente sobre la base del precio, en industrias que requieren o bien poca tecnología de producto o de procesos, o bien tecnología relativamente barata y ampliamente disponible. Dicha tecnología proviene principalmente del exterior; los diseños y tecnologías más avanzadas se obtienen mediante inversiones en plantas y vía inversión directa de las empresas multinacionales. Asimismo, el acceso a los mercados externos normalmente se logra a través de empresas extranjeras. En esta etapa, la economía es sensible a los ciclos económicos mundiales y a las variaciones en las tasas de cambio, por su efecto sobre la demanda y los precios relativos. Aquí, una economía es vulnerable a perder su ventaja en factores (por ejemplo, recursos naturales abundantes y/o mano de obra barata frente a otras naciones), además de que este tipo de ventaja constituye un fundamento pobre para el crecimiento sostenido de la productividad. Las industrias domésticas pueden diversificarse a través del tiempo con una política proteccionista de sustitución de importaciones, pero normalmente carecen de una ventaja competitiva.

En la segunda fase, *de desarrollo dirigido por la inversión*, la ventaja competitiva nacional se basa en la voluntad y habilidad de una nación y sus empresas para invertir agresivamente. Para alcanzarla es esencial que la industria doméstica tenga la habilidad de absorber y mejorar la tecnología extranjera disponible (la cual típicamente es la de una generación atrás de los líderes mundiales). Los métodos y la tecnología extranjera deben ser dominados por las empresas domésticas y éstas deben empezar a desarrollar sus propias mejoras, lo que constituye una diferencia crucial entre esta etapa y la anterior. Aquí, las empresas aún compiten en segmentos de mercado estandarizados donde la demanda es sensible al precio. La demanda doméstica es poco sofisticada, dado que aún es modesto el estándar de vida aunque está mejorando, y el crecimiento es debido más a un empuje de la

3. Tenemos que Chile y Bolivia (integrantes del Pacto Andino) son países observadores del Mercosur, que a su vez se está elaborando un acuerdo arancelario entre éste último y el Pacto Andino, y que también se está gestando un acuerdo entre México y el Mercosur.

oferta. El tipo de industrias en que es posible alcanzar la ventaja competitiva son aquellas con economías de escala y requerimientos de capital significativos, pero todavía con un componente importante de coste de trabajo barato, productos estandarizados y de tecnología fácilmente transferible. En esta fase, dado que la competencia descansa fuertemente en los factores y en la voluntad de invertir masivamente, la actividad del gobierno puede ser importante para canalizar el capital hacia industrias particulares, proporcionar protección temporal que favorezca la entrada de rivales domésticos y la construcción de plantas de escala eficientes, y también para estimular la adquisición de tecnología extranjera y las exportaciones. Dicha protección debe ser temporal, a fin de fomentar la mejora y la innovación. El gobierno debe encabezar la mejora de los factores, aunque corresponde a las empresas participar de manera creciente.

Dadas las condiciones en cada etapa, parece claro encuadrar, de forma general, a los países latinoamericanos de nuestro análisis todavía en la primera fase, aunque con mucha potencialidad, en muchos de ellos, para llegar a la segunda etapa. Incluso, ya países como Brasil o México, están mostrando signos de acercamiento a este desarrollo dirigido por la inversión (Delfina, M. y Wallace, R.B.; 1998)⁴

Situados en las condiciones de la etapa de desarrollo dirigida por los factores, hay dos elementos actuales de interés que vienen caracterizando dicho desarrollo, y en función de como evolucionen en el futuro pueden facilitar el paso a la segunda fase. Son, por una parte, el desarrollo de la producción y el comercio agrario en este proceso de globalización y liberalización (teniendo en cuenta la mayor especialización y menor coste del factor trabajo); y, por otra parte, la creciente inversión de empresas multinacionales (o transnacionales) que están permitiendo introducir tecnologías y acceder a los mercados externos. En ambas cuestiones, es de interés, el papel que está representando y puede representar España, enmarcada también en las relaciones globales con la Unión Europea.

2. LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL Y LA IMPORTANCIA DEL DESARROLLO AGRARIO (LAS POSIBLES FALSAS EXPECTATIVAS)

En los últimos años, se vienen observando cambios en las directrices de política gubernamental sobre el sector agrario en muchos de los países integrantes de

4. Aunque, todavía estas economías carecen de elementos importantes para lograrlo, como un número suficiente de firmas místicas capaces, habilidades locales para mejorar la tecnología de procesos, canales de ventas internacionales controlados por las empresas nacionales, factores suficientemente avanzados o la presencia de rivalidad doméstica real.

la ALADI. Durante bastantes décadas, la teoría del desarrollo abogaba por *la industrialización para sustituir a las importaciones* y el sector agrario desempeñaba un protagonismo pasivo como oferente barato de recursos a la industria, a la que se le consideraba motor del desarrollo global.

Pero, actualmente, la tendencia a buscar esquemas basados en la especialización productiva (como consecuencia principalmente de la apertura de los mercados mundiales) más que a seguir líneas de desarrollo como si fuesen “clones” de los países más avanzados, hace que se vuelva a mirar a la agricultura y los beneficios derivados de su comercio, como elemento importante en la competencia económica de estos países.

También, más recientemente, se aprecia como para los países latinoamericanos, al igual que para cualquier otra región del mundo, el sostenimiento del sector agrario, como proveedor de alimentos y principal factor para resolver el problema de la pobreza, hace posible el desarrollo sostenible. Con este objetivo, el papel central del sector agrario en el modelo de desarrollo social está obligando a nuevas orientaciones en la política económica, para ajustarse a las condiciones económicas generales y a las exigencias de los mercados agrarios mundiales.

En este sentido, uno de los objetivos emblemáticos de la Ronda Uruguay del GATT (Tratado General de Aranceles y Comercio) era la reducción de obstáculos y medidas proteccionistas al sector agrario, para permitir el acceso al mercado mundial de los productos procedentes de países en vías de desarrollo que pudiera incidir en una mayor integración de éstos así como en un relanzamiento de sus economías.

Entre estos países, con un fuerte peso de su actividad en la agricultura, están claramente los pertenecientes a la ALADI. Así tenemos que, aunque desde el inicio de los años sesenta la aportación del sector primario al PIB (Producto Interior Bruto) de los países latinoamericanos, en general, está descendiendo, todavía supone el 25 por 100 como media, aproximadamente, de la actividad económica global y más del 40 por 100 de sus exportaciones totales⁵. Y es en términos de aportación

5. Sólo la producción agraria aporta, como media, el 10% del PIB en Latinoamérica e incluso más en determinados países. Aunque los mayores porcentajes se alcanzan en países que no forman parte de la ALADI: en el caso de Guatemala, Honduras, Nicaragua y Paraguay, la agricultura representa un 20 por 100 de la actividad total; y en otros países, como Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador y Panamá, la aportación de la producción agraria al PIB se sitúa entre el 10 y el 20 por 100. Desde el punto de vista ocupacional, el protagonismo de la agricultura es aún mayor, puesto que continúa generando más de la quinta parte del empleo total. Aunque la población activa agraria ha ido disminuyendo paulatinamente, aún el 22,6 por 100, aproximadamente, de la población activa está ocupada en el sector primario. En muchos Estados integrantes de la ALADI incluso representa más de un tercio del total de los puestos de trabajo; éste es el caso de Bolivia, Paraguay y Perú (Larrea, S.; 1998).

al intercambio con el exterior, donde hay un factor de relevancia para los miembros de la ALADI. La exportación agraria supone más del 50 por 100 del valor de la exportación total, en países de la asociación como Argentina, Ecuador, Paraguay y Uruguay. Otros países como Bolivia, Chile, Colombia y Perú figuran con una exportación agraria que representa entre el 25 y el 50 por 100 de la exportación total (Larrea, S.; 1998).

No obstante, las expectativas creadas para estos países, muchos de ellos agroexportadores, tal y como se están desarrollando los acontecimientos, no parece que tengan de momento los efectos tan favorables como los que se esperaban. Por un lado, los análisis realizados (FAO; 1995) sobre el impacto en los precios que tendrá, en los próximos años, la liberalización pactada en Marraquech, muestran un incremento en los precios de los productos sobre todo continentales y más protegidos por las agriculturas más desarrolladas (lácteos, carnes y cereales), mientras que los productos típicamente tropicales (café, cacao, té y algodón) se estima que descenderán (Cuadro 1)⁶.

Esta bajada, en los productos tropicales, puede ser debida a ciertos factores, entre ellos, la existencia de producciones en las agriculturas del Norte en competencia con el Sur, como pueda ser el algodón, el azúcar o el arroz, productos que permanecen relativamente más protegidos que el resto y que tienden a ocupar tierras antes destinadas a los cultivos menos regulados (Massot, A.; 1998). Se observa, además, que el aumento del valor de algunos de estos productos recientemente se debe más a un mayor dinamismo económico y a un aumento de la demanda alimentaria (sobre todo en los países del sudeste asiático) que a una reducción del proteccionismo agrario y de las exportaciones subvencionadas.

Las estimaciones también indican (Cuadro 1) que el mayor incremento se producirá en el precio de los alimentos básicos (cereales y carnes), lo que dará lugar a un incremento en el gasto para los países con déficit alimentario de estos productos. En los países latinoamericanos se estima que el efecto (de la Ronda Uruguay) en los gastos de importación de alimentos se traducirá en un aumento de éstos entre el 6 y el 12 por 100.

6. Pese a que estudios más recientes indican que los incrementos o disminuciones en los precios no están siendo, de momento, tan acusados como se mostraba en la previsión, si se observa una tendencia de los precios en las direcciones mostradas por este estudio inicial.

CUADRO 1
**EFFECTOS (EN %) DEL ACUERDO DE LA RONDA URUGUAY EN LOS
 PRECIOS MUNDIALES DE LOS ALIMENTOS EN EL AÑO 2000**

	Estimación de incremento respecto a niveles de precios de referencia ⁷ del impacto Ronda Uruguay
Trigo	+3,8
Arroz	-0,9
Maíz	
Mijo/sorgo	
Cereales secundarios	+2,3
Proteínas de harinas oleag.	
Grasas/aceites	-0,3
Carnes vacuno y ovino	+0,6
Carne porcino	
Carnes de aves	
Otras carnes	-0,6
Lácteos	+1,2
Azúcar	+1,8
Café	-1,5
Cacao	-0,7
Té	-1,4
Otros productos alimenticios	-1,4
Lana	-0,9
Algodón	-1,2
Otros productos agrícolas	-0,8

Fuente: FAO (1995)

7. Los niveles de referencia se refieren a la evolución previsible de los precios en ausencia de las disposiciones de la Ronda Uruguay.

CUADRO 2
EFFECTOS DE LA RONDA URUGUAY EN LOS GASTOS DE IMPORTACIÓN
DE ALIMENTOS DE LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO (A) Y DE
BAJOS INGRESOS CON DÉFICIT DE ALIMENTOS (B)⁸
(EN MILLONES DE DÓLARES)

	Número de países	Gastos en 1987/89	Proyección gasto 2000	Magnitud incremento	Parte del aumento por la Ronda Uruguay (mill.dólar) (en %)	
Total mundial						
(a)	137	40,0	64,7	24,7	3,6	15 %
(b)	72	17,8	27,6	9,8	1,4	14 %
Africa						
(a)	52	6,0	10,5	4,5	0,5	11 %
(b)	43	3,5	6,3	2,8	0,2	7 %
América Latina						
(a)	46	8,0	12,7	4,7	0,3	6 %
(b)	10	1,6	2,4	0,8	0,1	12 %
Cercano Oriente						
(a)	19	11,5	16,8	5,3	0,8	15 %
(b)	6	3,7	4,7	1,0	0,1	10 %
Lejano Oriente						
(a)	20	14,5	24,7	10,2	2,0	20 %
(b)	13	9,0	14,2	5,2	1,0	19 %

Fuente: FAO (1995)

Por otro lado, tenemos que la reducción de medidas proteccionistas por parte los países más desarrollados va a tener un proceso muy ralentizado, incluso se habla de aumento de estas medidas, a corto plazo, en términos reales (Anderson, K.; 1997). Así, tenemos que la reducción de las subvenciones a la exportación, en los países desarrollados (y potenciales agroimportadores) para el año 2000 deben llegar al 36 por 100 (respecto a las del período de referencia 1986-1988), pero, dado que los precios internacionales de los productos continentales han aumentado, se puede disponer de excedentes exportables con menos gastos. También, las pretensiones sobre la reducción de las barreras arancelarias al finalizar el siglo son igualmente del 36 por 100 (24 por 100 para los países en vías de desarrollo), sin

8. En los alimentos se incluyen: los cereales, las semillas oleaginosas y sus productos, la carne y los productos lácteos.

embargo, el alcance de la reducción de estos derechos al finalizar el siglo, se estima que puede ser incluso más modesto que para las subvenciones a la exportación, debido sobre todo a que los equivalentes arancelarios de referencia, tomando el período base 1986-1988, son en bastantes casos mucho más elevados que los reales de ese período, es lo que se denomina como *tarificación sucia* (Anderson, K.; 1997)⁹. Aparte, tenemos la relativa sustitución de esta barreras, en los países desarrollados, por las medidas de defensa sanitaria y fitosanitaria o las mayores exigencias medioambientales. El tercer componente del acuerdo agrícola es la reducción de la ayuda interna ("Medida Global de la Ayuda") a los agricultores, que se estima será también modesta, ya que, en general, no se incluyen las ayudas directas a los agricultores que están bajo programas de limitación de la producción del tipo adoptado por la Unión Europea y Estados Unidos. Además, en el caso de la Unión Europea, el compromiso en el Acta Final de reducción de estas ayudas es sólo del 20 por 100.

Por tanto, de forma general, la liberalización comercial conseguida en este primer período (1995-2000) y la tendencia prevista para los próximos años (teniendo en cuenta, además, el reciente fracaso de las negociaciones en Seattle), va a ser un tanto modesta. En este contexto, los más beneficiados pueden ser los exportadores netos de productos como los cereales, lácteos o carnes, entre los que se encuentran los Estados Unidos y los países del Grupo Cairns (encabezados por Australia y Canadá) que se presentan como los principales abastecedores de dichos productos en la región del sudeste asiático (Anderson, K.; 1997).

No obstante, no se puede dejar de reconocer que el camino hacia una etapa más liberalizadora en el comercio agrario, con ciertas reservas tras el indicado fracaso del inicio de la "Ronda del Milenio" de la Organización Mundial del Comercio, puede permitir el desarrollo de la exportación de países latinoamericanos de la ALADI¹⁰,

9. Se considera que ésta arancelización (de referencia) es de un 60 por 100 por encima de los equivalentes arancelarios reales (del período base), en el caso de la Unión Europea y de un 45 por 100 para los Estados Unidos.
10. En general, las ventajas teóricas del proceso de liberalización, vendrían dadas por los siguientes elementos:
 - La incorporación de nuevos miembros al comercio mundial así como el reforzamiento de los vínculos existentes.
 - Se facilita la eliminación de obstáculos al comercio en los mercados de destino, generalmente pertenecientes a los países más desarrollados.
 - Se avanza en la integración de las economías mediante la imposición de la reciprocidad en el acceso al mercado y de unas reglas de juego comunes.
 - Se aumenta la capacidad exportadora de los países menos desarrollados, al disponer de un espacio más grande y más estable.
 - Se incrementa la seguridad alimentaria general y sobre todo de los países menos ricos, ya que se pueden compensar más fácilmente las oscilaciones de producción.

aprovechando las ventajas de precios relativos (fundamentalmente por el menor coste de producción), aparte de que muchos de ellos son países agroexportadores importantes, como Argentina, Chile, Brasil, Colombia, México o Ecuador.

En esta situación es de interés el mercado de la Unión Europea (UE), cuyas importaciones agroalimentarias procedentes de Latinoamérica (Cuadro 3) representan un 21 por 100 (siendo los segundos abastecedores después de Norteamérica) pero con una clara tendencia a crecer rápidamente. El peso específico de estas importaciones (que multiplican casi por 7 a las exportaciones europeas) se explica por el efecto combinado de tres elementos. De un lado, las fuertes exportaciones del plátano-dólar a la UE (ocupando el 64 por 100 del mercado comunitario en 1995), que a pesar de los elevados contingentes establecidos más recientemente, sigue manteniendo su importancia en el mercado europeo, con grandes países productores dentro de la asociación como Ecuador (34 por 100 de la producción latinoamericana) o Colombia (18 por 100). De otro lado, la capacidad agroexportadora de Brasil y los países del Cono Sur en una variada gama de productos, algunos de ellos con una protección comunitaria débil para sus calendarios de producción (el caso de las frutas de Chile o Argentina) o inexistente (soja de Brasil), o beneficiarios de contingentes arancelarios (carne de vacuno o trigos de calidad de Argentina). Y considerar, también, las eventuales concesiones comerciales otorgadas en el marco del Sistema de Preferencias Generalizadas de la UE, como son las correspondientes al Pacto Andino (en productos como flores o espárragos).

CUADRO 3
COMERCIO DE PRODUCTOS AGRARIOS Y ALIMENTICIOS UE Y PAÍSES LATINOAMERICANOS

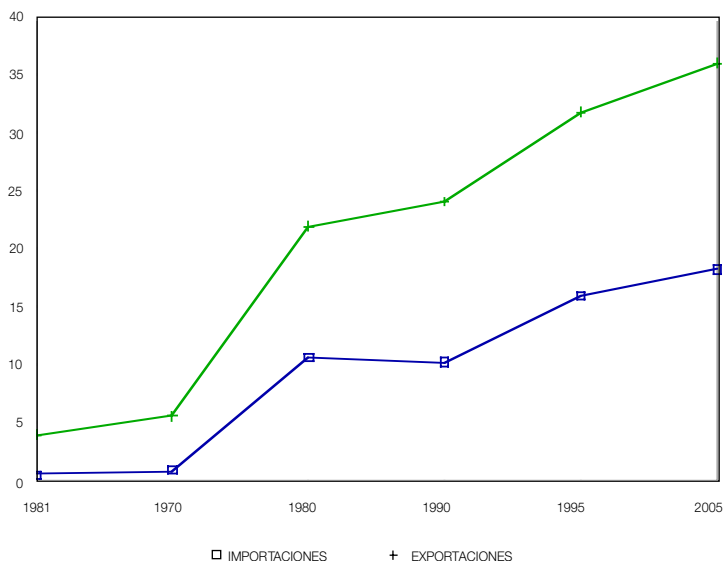
Exportaciones de la UE	Millones de Ecus	Porcentaje
- Total mundial	153.798	100,00
- América Latina (México y Brasil)	1.984 (892)	4,40 (1,90)
Importaciones de la UE	Millones de Ecus	Porcentaje
- Total mundial	167.700	100,00
- América Latina (Brasil, Argentina y Colombia)	13.698 (9.488)	21,20 (14,80)

Fuente: Massot, A. (1998)

En general, pese a la competencia directa de numerosas producciones de los países desarrollados (todavía con elevados sistemas proteccionistas), los países de la ALADI, por la competitividad de sus producciones, se presentan como una de las áreas ganadoras netas, a mayor o menor plazo, del proceso de liberalización (Massot, A.; 1998). Además, el desarrollo de las preferencias comerciales (o incluso zonas de libre cambio), entre ellas a destacar las de UE, pueden reducir el efecto proteccionista de muchos de sus clientes. En este contexto, podemos considerar importantes los recientes acuerdos de libre comercio de la UE con Mercosur, Chile y México, en los que España está ocupando una relevante posición como interlocutor.

FIGURA 1

PAÍSES HISPANOAMERICANOS: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR AGROALIMENTARIO Y SU PREVISIÓN (miles de millones de dólares)



Fuente: FAO/Elaboración propia.

De este modo, las previsiones estiman, con carácter generalizado, dada la reducción en los últimos años de la inflación y la situación de bonanza económica mundial, junto a la posible tendencia a una mayor liberalización de los

mercados internacionales de productos agrarios, que tendrá lugar un incremento en las exportaciones agrarias de los países latinoamericanos para los próximos años (Figura 1, donde se recoge la previsión de la FAO con el horizonte en el 2005).

3. LA RELEVANCIA DE LA INVERSIÓN EXTERIOR EN LOS PAÍSES DE LA ALADI. REFERENCIA AL PAPEL DE ESPAÑA EN ESTE CONTEXTO.

El otro elemento a destacar, en esta fase de desarrollo competitivo, es el proceso actual de inversión extranjera.

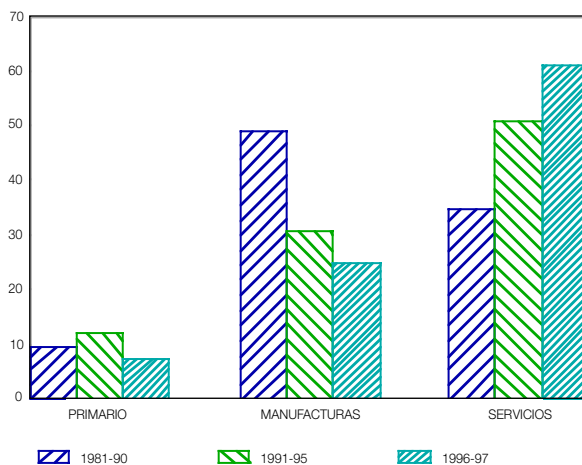
La expansión de las empresas multinacionales en la década de los noventa está provocando un crecimiento sin precedentes de la inversión extranjera, principalmente directa, en América Latina con una concentración destacada en los países de la ALADI, que en 1998 (con el inicio de la recuperación de la crisis asiática) alcanzó el 44 por 100 del total de dichas inversiones en el ámbito mundial, según el Informe Anual del Banco Mundial. En este acontecimiento, las empresas europeas (las segundas inversoras después de las norteamericanas en esta región) y, especialmente, las procedentes de España han sido protagonistas centrales, concentrándose en algunas actividades de servicios recientemente liberalizadas (telecomunicaciones, energía y finanzas).

Las inversiones directas han pasado de 9.200 millones dólares a más de 67.000 millones entre 1990 y 1998 (CEPAL; 1998)¹¹. También ha tenido lugar un cambio de dirección, ya que, hasta esta década la inversión de capital favoreció actividades manufactureras para el abastecimiento de mercados fuertemente protegidos; y, en la actualidad, los flujos destinados a dichas actividades se concentra en países con grandes mercados domésticos (Brasil, México y Argentina) o en aquéllos utilizados como plataforma de exportación (México y los países de la Cuenca del Caribe); al mismo tiempo, con la apertura y liberalización de las economías regionales, las actividades no trasladables de servicios (telecomunicaciones, energía, transporte, banca, etc.) han adquirido mayor importancia en las inversiones (Figura 2); del mismo modo, han logrado una significación creciente las actividades de explotación de recursos naturales, anteriormente bajo control estatal, como la minería e hidrocarburos (Calderón, A.; 1999).

11. Por otra parte, se observan diferencias importantes entre los distintos países receptores. En general, los flujos de capital han estado concentrados en un pequeño grupo de países, básicamente Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia, Venezuela y Perú (pertenecientes a la Asociación Latinoamericana de Integración) concentraron casi el 90 por 100 de los flujos (Cuadro 4), mientras que los países centroamericanos y caribeños reciben sólo el 10 por 100.

El avance del proceso de globalización y la libertad de movimientos de capital como uno de los elementos emblemáticos, unido a las nuevas políticas nacionales y sus resultados (estabilización macroeconómica, la desregulación de la economía, los programas de privatización, la mayor integración regional o la liberalización de los marcos regulatorios aplicables a las inversiones privadas, entre otros) han modificado sustancialmente el ambiente de negocios en los Estados latinoamericanos de la ALADI.

FIGURA 2
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (1981-97) EN LOS PAÍSES DE LA ALADI (EN PORCENTAJES)



Fuente: CEPAL (1998)

La afluencia de empresas multinacionales ha orientado las estrategias de éstas en dos objetivos principales (Calderón, A.; 1999):

- Por un lado, la búsqueda de eficiencia, para poder competir en su propio mercado, por parte de las empresas estadounidenses que, aunque mantienen su posición como primeras inversoras, se han encontrado con una competencia creciente.
- Y, por otro lado, el conseguir acceso a mercados nacionales y subregionales (muchos desregulados recientemente) por parte de empresas europeas,

donde destacan las españolas, que a través de un activo proceso de expansión internacional buscan mejorar su competitividad en los mercados globales¹².

También ha habido un cambio de estrategia en las formas de inversión. Así, a comienzo de la década, la presencia de empresas extranjeras se daba con mayor frecuencia a través de subsidiarias o filiales locales. En la actualidad, a pesar de que en las mayores empresas extranjeras se sigue presentando dicha modalidad, al mismo tiempo comienzan a aparecer nuevos grupos empresariales formados en base a la adquisición de activos en diferentes países de la región. Entre los activos en la aplicación de este tipo de estrategias destacan las empresas y bancos españoles (Telefónica, Endesa, Repsol, Iberdrola, Banco Santander, Banco Central Hispano y Banco Bilbao-Vizcaya).

Las condiciones y estrategias descritas han hecho que, en el período reciente, las inversiones procedentes de Europa, principalmente de España y el Reino Unido, hayan registrado un crecimiento notable. Los inversionistas europeos han sido especialmente activos en las privatizaciones de empresas estatales, en los sectores de energía y telecomunicaciones, y en la compra de bancos locales, concentrándose una buena parte de esta inversión en los países del Mercosur y Chile. Así, España se ha convertido en el segundo inversionista de la región (después de los Estados Unidos) y el primero de origen europeo¹³.

La internacionalización de la empresa española, muy vinculada a la construcción europea, adquiere dimensiones significativas a partir de mediados de los noventa y, sin duda, han encontrado en Latinoamérica un mercado para su expansión. En estos últimos años, España, además de acentuar su papel como interlocutor en las relaciones comerciales entre Latinoamérica y la UE, ha incrementado las exportaciones al continente americano, en especial a los países

12. La primera estrategia indicada, de búsqueda de eficiencia, se ha verificado con mayor fuerza en el caso de México y en menor medida en los países del Caribe, principalmente en los sectores automotriz, informática, electrónica y prendas de vestir. Mientras que la búsqueda de acceso a los mercados se ha presentado con mayor frecuencia entre los países del Mercosur, donde las empresas extranjeras han venido replanteando sus objetivos frente a los nuevos patrones de competencia resultantes de la apertura de estas economías.
13. Por otra parte, las inversiones asiáticas, en especial las de Japón, continúan representando un porcentaje relativamente bajo, un 6 por 100 en 1998, de los flujos totales (a pesar de ser las terceras en importancia, después de Estados Unidos y Europa que representaron un 42 por 100 y casi un 30 por 100 respectivamente, de las inversiones totales en 1998). El interés de los inversionistas japoneses, pese a la importante actividad comercial, se ha centrado en Panamá (actividades financieras y servicios comerciales), en Brasil y México (miembros de la ALADI) en algunas manufacturas.

miembros de la ALADI¹⁴ (Cuadro 4). De forma amplia existe una especialización en este intercambio, sobre todo para los países del Mercosur y otros países de la ALADI, siendo las manufacturas el eje de las exportaciones españolas (Cuadro A.1 del Anexo) y las materias minerales, materias primas y otros recursos naturales, el grueso de las compras españolas a los países mencionados (Artal, A.; 1999).

CUADRO 4
Exportaciones españolas a los países de la ALADI (1993-1998)

Países	1993		1998	
	Mill. de dólares	Porcentaje	Mill. de dólares	Porcentaje
Argentina	599,0	17,5	1.254,9	18,1
Bolivia	32,7	1,0	66,2	1,0
Brasil	241,6	7,1	1.304,4	18,8
Chile	261,5	7,6	580,2	8,4
Colombia	206,1	6,0	449,7	6,5
Ecuador	76,4	2,2	94,3	1,4
México	1.159,8	33,9	1.173,2	16,9
Paraguay	12,7	0,4	47,8	0,7
Perú	44,9	1,3	217,9	3,1
Uruguay	134,6	3,9	166,3	2,4
Venezuela	210,1	6,1	385,7	5,6
Total ALADI	2.979,4	87,2	5.740,6	82,8
Total Latinoamérica	3.418,4	100,0	6.933,6	100,0

Fuente: Rengifo, A./Elaboración propia

No obstante, la mayor expansión de las relaciones comerciales entre España y los países de la ALADI se aprecia en la inversión realizada por las multinacionales españolas.

Se puede hablar de una serie de ventajas comparativas específicas de las empresas transnacionales españolas frente a las restantes multinacionales para su inversión en esta región (Rengifo, A.; 1999). Entre ellas podemos citar: las conexiones de lengua y cultura, la similitud del proceso de apertura y condiciones de parti-

14. Aunque, como se observa en el Cuadro 4, las exportaciones a la ALADI en términos relativos han descendido en relación al total exportado a Latinoamérica, los valores absolutos casi se han duplicado en el período 1993-95.

da en el desarrollo económico y social de estos países (facilitando la importación de experiencia empresarial) o la existencia de una fuerte base, en estos momentos, de empresas instaladas en la región importadoras de tecnología, bienes de equipo y productos intermedios de España¹⁵.

CUADRO 5
**INVERSIÓN ESPAÑOLA EN MIEMBROS DE LA ALADI Y OTROS PAÍSES
 LATINOAMERICANOS EN SOCIEDADES NO COTIZADAS**
 (en millones de pesetas)

País	1995	1996	1997	1998	1995-1998
Argentina	23.549	76.461	121.132	129.378	350.520
Brasil	4.421	16.976	74.038	1.025.613	1.133.603
Bolivia	4	750	1.304	332	2.390
Chile	-2.700	20.767	37.802	50.098	105.877
Colombia	2.933	3.601	2.622	190.792	199.948
Ecuador	66	2.678	71	-112	2.703
Paraguay	133	142	-6.431	447	-5.709
Perú	271.473	15.510	7.891	15.384	310.258
Uruguay	1.951	7.075	1.590	5.135	15.751
Venezuela	-5.471	-886	57.699	18.075	69.417
México	15.847	26.784	20.526	47.161	110.318
Total ALADI	312.116	169.856	318.244	1.482.303	2.295.076
Costa Rica	5	2.828	639	185	3.655
Cuba	567	9	503	859	1.380
El Salvador	19		3	12.306	12.328
Guatemala		21	3	7	31
Honduras				9.637	9.637
Nicaragua	3			1.065	1.068
Repúbl. Dominicana	633	640	751	1.244	3.268
Total Latinoamérica	313.343	173.354	320.143	1.507.606	2.326.443

Fuente: Rengifo, A. (1999)/ Elaboración propia.

15. Como se observa en el Cuadro 4, las exportaciones españolas a Latinoamérica, que en 1998 alcanzaron los 6.933,6 millones de dólares, también muestran cierta concentración en miembros de la ALADI como destinos principales, ya que, tan sólo tres países (México, Brasil y Argentina) absorben el 54 por 100 del total. Además, hay una marcada especialización en bienes de equipo: maquinaria, material de transporte y equipos generadores y transformadores de energía.

Las primeras inversiones españolas de gran volumen fueron realizadas por Telefónica, convirtiéndose actualmente en el primer operador global de telecomunicaciones en Latinoamérica. Igualmente, existe una actividad inversora importante por parte de las empresas energéticas (Endesa, Iberdrola y Unión Fenosa), aprovechando el elevado potencial de la demanda, la desregulación y liberalización de los mercados locales. Mención especial, hay que hacer también del sector bancario español, Banco Bilbao Vizcaya (con una inversión de 4.000 millones de dólares), Banco Santander (4.500 millones de dólares) y Banco Central Hispano (1.300 millones de dólares)¹⁶. Pese a que esta expansión sufrió la crisis financiera internacional, que afectó sobre todo a Brasil, la presencia de los bancos españoles se está consolidando. Actualmente el Banco Santander Central Hispano se ha convertido en el primer grupo financiero extranjero de Latinoamérica y básicamente esta inversión bancaria se ha llevado a cabo en los países de la ALADI (Cuadro A.2 del Anexo).

Es apreciable, por otra parte, como se ha indicado, que hay una elevada concentración geográfica en los destinos dentro del ámbito de la ALADI, para las inversiones españolas (Cuadro 5). Así, en el período 1995-97, dos países, Argentina y Perú llegan a absorber cerca del 62 por 100 de los flujos de inversión procedentes de España. En 1997, no obstante, se aprecia una tendencia hacia una mayor diversificación, cobrando relevancia otros países como Brasil, Chile, Venezuela, México o Colombia.

Desde el punto de vista sectorial, la inversión española se ha originado principalmente en tres sectores: transporte y comunicaciones (que ha sido titular de un 31,2 por 100 durante 1993-97); financiero y seguros (23,8 por 100); producción y distribución de energía, gas y agua (18 por 100). Un 11,6 por 100 del total de la inversión española corresponde a inversiones realizadas por compañías holding y un 6,1 por 100 ha sido realizada por empresas manufactureras.

16. Los mayores bancos españoles han buscado en Latinoamérica alcanzar una dimensión que les permita un mejor desempeño en los mercados maduros (de bajas rentabilidades) ante la creciente globalización y el proceso de unión económica y monetaria europea (Carrasco, M.C.; 1999). Por su parte, los mayores y mejores bancos latinoamericanos vieron venir tiempos difíciles con la nueva competencia extranjera y prefirieron buscar alianzas. En este escenario los bancos españoles lograron una rápida y extensa presencia en los países del continente americano, concentrada básicamente en el ámbito de la ALADI. Sin embargo, los bancos españoles han adoptado diferentes estrategias (Calderón, A.; 1999):

- Banco Bilbao Vizcaya (BBV): adquisición de paquetes mayoritarios de acciones en bancos líderes y el establecimiento de acuerdos con socios locales, no obstante, garantizando el control de la gestión.
- Banco Santander: adquisición de paquetes mayoritarios de acciones en bancos locales de alta rentabilidad (mínimo 20 por 100), modo de garantizar la propiedad y la gestión.
- Banco Central Hispano (BCH): adquisición de participaciones mayoritarias en asociación con un socio estratégico (así, tenemos que con el grupo chileno Luksic compartía la propiedad y la gestión de la mayoría de los bancos adquiridos en la región).

En general, los países latinoamericanos, destacando los miembros de la ALADI, siguen presentando buenas oportunidades de inversión, en particular en el contexto de los programas de privatización y en la compra de activos privados a precios atractivos para las multinacionales.

Sin embargo, este proceso por la forma en que se está produciendo, sobre todo en los últimos años, implica la aparición de efectos económicos nuevos (algunos de ellos negativos) que pueden incidir de manera relevante en las estrategias de desarrollo de los países latinoamericanos de la indicada asociación.

En este sentido, tenemos que un porcentaje muy elevado de los flujos de capital recientes ha sido el resultado de transferencias de propiedad (entre el 60 y el 70 por 100) y no de nueva capacidad productiva, aunque haya permitido mejorar la calidad de los servicios (principalmente telecomunicaciones, energía y finanzas).

También recientemente, encontramos que la masiva y rápida llegada de empresas multinacionales (entre ellas destacando a las españolas) está planteando preocupaciones (con algunos componentes de nacionalismo) sobre el futuro funcionamiento de los mercados; así, la agresiva estrategia de adquisiciones de empresas y bancos extranjeros ha revelado graves dificultades de los marcos regulatorios en los mercados donde estas entidades operan, que puede acabar en la resolución de exigirles deshacerse de algunos activos, si consideran que la concentración de estas empresas afecta o daña la libre competencia y a los usuarios (Calderón, A.; 1999).

Se puede añadir a estos efectos que la elevada concentración de capital procedente del exterior implica evidentemente un aumento de la sensibilidad de las economías de estos países latinoamericanos y, consecuentemente, del atractivo para la inversión, ante crisis financieras o económicas (como la reciente crisis asiática) en otras regiones del contexto mundial.

4. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS DE FUTURO

El posible desarrollo económico de los países integrantes de la ALADI, de forma general, a corto y medio plazo, tiene dos elementos claves de la fase competitiva (etapa dirigida por los factores) en la que se encuentra actualmente. De un lado, el aprovechamiento del potencial de su sector primario, principalmente en base al incremento del comercio de exportación de productos agrarios. Y, de otro lado, también en el aprovechamiento de la inversión de las empresas multinacionales (fundamentalmente del sector industrial y de servicios) para absorber y mejorar la tecnología procedente del exterior, y con ello desarrollar las empresas nacionales o domésticas.

Sin embargo, se observa como ambas vías, por la forma en que se está produciendo tanto la liberalización del comercio internacional agrario como la llegada de flujos de capital, (básicamente con inversiones directas de multinacionales), no están exentas de dificultades, las que podrán salvarse, en mayor o menor medida, dependiendo de la habilidad de los gobiernos y de sus organizaciones regionales, así como de la capacidad de empresarial de estos países.

Como se ha reflejado en el segundo apartado, las buenas expectativas creadas a partir de la Ronda Uruguay del GATT parecen diluirse de acuerdo con los diversos análisis sobre como está teniendo lugar el proceso de liberalización, junto a los fracasos en las negociaciones de la OMC de final de 1999, y con las previsiones de posicionamiento en los mercados de los países agroexportadores más avanzados. No obstante, la existencia de claras ventajas comparativas (sobre todo en el coste de producción) y el desarrollo de acuerdos preferenciales, entre ellos los de la UE, pueden servir de base a estrategias que permitan potenciar las ventas al exterior de productos agrarios (de hecho, las previsiones para los próximos años, en principio así lo indican).

De otro lado, es apreciable como la fase inversionista, en los países objeto de estudio, está dominada en los momentos más actuales por la compra directa de empresas nacionales o bien la participación mayoritaria en éstas, con el control de sectores industriales y de servicios claves en muchos casos, lo que puede suponer un obstáculo añadido al desarrollo de las industrias propias (al menos a más corto plazo). Adicionalmente, esta situación (de abundante capital exterior) conlleva un incremento importante en la sensibilidad de las economías de los países latinoamericanos analizados ante las crisis de distintas áreas económicas en el contexto mundial.

Por su parte, las empresas españolas, en los últimos años, están siendo protagonistas de este proceso inversor, en el que cuentan con ciertas ventajas competitivas respecto a otras multinacionales con intereses en Latinoamérica. Además, España es la principal interlocutora en los acuerdos comerciales de la Unión Europea con los países de esta región (que podrán encontrar una mayor fluidez con el establecimiento de la moneda única). En general, se evidencia que de momento y a pesar del surgimiento de algunos problemas (como las diferencias en regulaciones comerciales), la economía española está encontrando en los mercados de los países de la ALADI su más importante expansión internacional también aquélla constituye una referencia clara, por ciertas similitudes en el desarrollo, para el progreso económico de estos países del continente americano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDERSON, K. (1997): "El futuro de la agricultura en la Organización Mundial de Comercio: la perspectiva del Grupo Cairns". *Revista Española de Economía Agraria*, nº 181 (septiembre-diciembre). Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. pp. 97-119
- ARTAL, A. (1999): "Contenido factorial y comercio España-Mercosur". *Información Comercial Española*, nº 782 ("La economía internacional a debate"). pp. 35-45.
- BANCO MUNDIAL (1998): *Informe Anual 1998*. Naciones Unidas.
- BONANO, A. y otros (1998): *La globalización del sector agroalimentario*. Serie Estudios. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. pp. 55-77.
- CALDERÓN, A. (1999): "El boom de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe". *Economistas*, nº 81 ("América Latina tras la crisis"). Colegio de Economistas de Madrid. pp. 24-35.
- CARRASCO, M.C. (1999): "La banca española en Latinoamérica y la evolución reciente de los principales sistemas bancarios latinoamericanos". *Información Comercial Española* ("La economía internacional a debate"), nº 782. pp. 51-61.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1998): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1998*, nº S.98.II.G.14, diciembre. Naciones Unidas.
- DELFINA, M. y WALLACE, R.B. (1998): "Competitividad, productividad y ventaja comparativa. El enfoque de negocios de Michael Porter y el de la economía nacional de Paul Krugman, una aplicación al caso de México". *Investigación Económica*, nº 225, Vol. LVIII (julio-septiembre). pp. 17-65.
- FAO (Organización para la Alimentación y la Agricultura) (1995): *Impact of the Uruguay Round on Agriculture*. CCp: 95/13.
- INGCO, M. (1995): "Agricultural Trade Liberalization in the Uruguay Round: One Step Forward, One Step Back?" papel de trabajo preparado para la Conferencia del Banco Mundial en *The Uruguay Round and the Developing Countries* (junio). pp. 26-27.
- LARREA, S. (1998): *Agricultura, Horizonte 2005*. Ediciones Mundi-Prensa.
- MASSOT, A. (1998): "Hacia una nueva política rural integrada en la Unión Europea". *Revista Española de Economía Agraria*, nº 182 (enero-marzo). Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. pp. 9-73.
- PORTER, M. (1990): "The Competitive Advantage of Nations". *Harvard Business Review*, marzo-abril.
- RENGIFO, A. (1999): "América Latina como mercado para la empresa española. Previsiones de futuro". *Economistas*, nº 81 ("América Latina tras la crisis"). Colegio de Economistas de Madrid. pp. 36-42.
- ROMÁN, C. (1998): *Una estrategia de desarrollo económico para Andalucía* (Conferencia en el Seminario "Jornadas de Economía Andaluza", Universidad de Almería). Instituto de Desarrollo Regional. pp. 3-9.

ANEXO

CUADRO A.1

**EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A LATINOAMÉRICA POR SECTORES
(Mill. de ptas.)**

Sectores	1993	1998
Alimentos	1.304,25	2.451,15
Productos energéticos	233,04	370,95
Materias primas	132,19	284,93
Semimanufacturas	1.714,60	3.375,20
Bienes de equipo	1.751,07	3.615,14
Sector automóvil	1.622,21	3.563,96
Bienes de consumo duradero	260,30	625,52
Manufacturas de consumo	853,93	1.760,29
Otras mercancías	100,64	242,46
Total	8.042,23	16.289,59

Fuente: Rengifo, A. (1999)

CUADRO A.2
**PRESENCIA DE LA BANCA ESPAÑOLA EN EL ÁMBITO
 DE LA ALADI (1995-1998)**
(Participación en la propiedad y posición en el sistema bancario local)

País	B. Santander Central Hispano (BSCH)		
	Banco Santander	B. Central Hispano	Banco Bilbao Vizcaya (BBV)
Argentina	-Banco Río de la Plata (51% ,2)	-Banco Tornquist (100% ,16) -Banco de Galicia y Buenos Aires (10% ,1)	-BBV Banco Francés (58% ,2)
Bolivia		-Banco Santa Cruz (90% ,1)	
Brasil	-Banco Santander Brasil, ex-Banco Geral do Comercio (100% ,1) -Banco Noreste (76% ,9)		-BBV Brasil, ex-Banco Excel- Económico (100% ,14)
Chile	-Banco Santander Chile (86% ,2)	-Banco Santiago (44% ,1)	-B. Hipotecario Fomento (55% ,6)
Colombia	-Banco Santander Colombia (60% ,6)		-Banco Ganadero (59% ,2)
México	-Banco Santander Mexicano (71% ,5)	-Grupo Financiero Bital (8% ,4)	-BBV México, ex-Probursa (60% ,6)
Paraguay		-Banco de Asunción(78% ,5)	
Perú	-Banco Santander Perú (100% ,6)	-Banco del Sur (90% ,5)	-B. Continental (38% ,3)
Uruguay	-Banco Santander Uruguay (100% ,3)		-Banco Francés (58% ,3)
Venezuela	-Banco de Venezuela (98% ,3)		-Banco Provincial (49% ,1)
Inversión Total (Mil. de dólares)	4.000	1.360	4.000
Activos totales (Mil. de dólares)	50.302	38.942	39.551

Fuente: Calderón, A. (1999)