

# Una revisión de los factores de desarrollo económico actual en Latinoamérica

## Referencia al papel de España en este contexto

EMILIO GALDEANO GÓMEZ\*

MANUEL RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ

*La intensificación del proceso de internacionalización en el comercio está implicando para los planteamientos de crecimiento económico, en los países latinoamericanos, 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 del centro y sur del continente americano, y en el que está cobrando relevancia la participación española.*

*Palabras clave: desarrollo competitivo, liberalización comercial, exportaciones agrarias, inversión extranjera.*

*Clasificación JEL: O54, O11, Q17, F21.*



COLABORACIONES

### 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 comercio «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), y, 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 los que existen todavía bastantes restricciones en el comercio para numerosos bienes (1), lo que sí se plantea (con

(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

\* Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Almería.

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.

Para aproximarnos al estado en que se encuentra el desarrollo competitivo de los países iberoamericanos 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 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 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) (2).

(2) Aunque todavía estas economías carecen de elementos importantes para lograrlo, como un número suficiente de firmas domésticas 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.



COLABORACIONES

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 Latinoamericana de Integración.

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 latinoamericanos. 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 un elemento importante en la competencia económica de estos países.

También, más recientemente, se aprecia cómo 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 de Latinoamérica. 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 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 totales (Larrea, S.; 1998) (3).

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,

(3) Sólo la producción agraria aporta, como media el 10 por 100 del PIB en Latinoamérica, e incluso más en determinados países. La agricultura contribuye con el 20 por 100 del PIB total en Guatemala, Honduras, Nicaragua y Paraguay. 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 de centro y sur de América, incluso representa más de un tercio del total de los puestos de trabajo; este es el caso de Guatemala, Bolivia, Paraguay, Perú, El Salvador y Honduras.

En términos de aportación al intercambio con el exterior, la exportación agraria supone más del 50 por 100 del valor de la exportación total, especialmente, en países como Argentina, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, 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).



COLABORACIONES

**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 (5) 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.	-0,9

*Fuente: FAO (1995)/Elaboración propia.*

**CUADRO 2**  
**EFFECTOS DE LA RONDA URUGUAY EN LOS GASTOS DE IMPORTACION DE ALIMENTOS DE LOS PAISES EN VIAS DE DESARROLLO (A) Y DE BAJOS INGRESOS CON DEFICIT DE ALIMENTOS (B) (6)**  
(En millones de dólares)

	Número de países	Gastos en 1987/89	Proyección gasto 2000	Magnitud incremento	Parte del aumento por la Ronda Uruguay	
					(mill. dolar)	(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
Latinoamérica						
(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	4,3	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).*



COLABORACIONES

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) (4).

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 2) 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 iberoamericanos 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.

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

(4) 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.

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

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

para los países en vías de desarrollo), sin 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) (7). Aparte, tenemos la relativa sustitución de estas 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

(7) 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.

países como los de Latinoamérica (8), 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, Ecuador, Panamá o Costa Rica.

En esta situación, es de interés el mercado de la Unión Europea (UE), cuyas importaciones agroalimentarias procedentes de Latinoamérica 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, y a pesar de los elevados contingentes establecidos más recientemente, sigue manteniendo su importancia en el mercado europeo), con grandes países productores como Ecuador (34 por 100 de la producción latinoamericana), Costa Rica (22 por 100), Colombia (18 por 100), Honduras (10 por 100), o Panamá (9 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 Sis-

(8) 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.

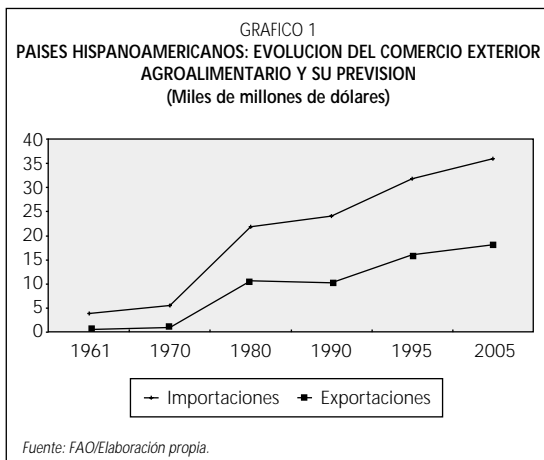
— Se avanza en la integración de las economías mediante la imposición de la reciprocidad en el acceso al mercado y de unas reglas de juego comunes.

— 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.



COLABORACIONES



tema de Preferencias Generalizadas de la UE, como son las correspondientes al Pacto Andino (en productos como flores o espárragos).

En general, pese a la competencia directa de numerosas producciones de los países desarrollados (todavía con elevados sistemas proteccionistas), los países de Latinoamérica, por la competitividad de sus producciones, se presentan como una de las áreas ganadoras netas, a mayor o menor plazo, del proceso de liberalización (Masot, 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.

De este modo, las previsiones estiman, de forma generalizada, que con 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, un incremento en las exportaciones agrarias de los países iberoamericanos para los próximos años (Gráfico 1, donde se recoge la previsión de la FAO con el horizonte en el 2005).

### 3. La relevancia de la inversión exterior en Latinoamérica y el 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 Latinoamérica, 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, donde 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).

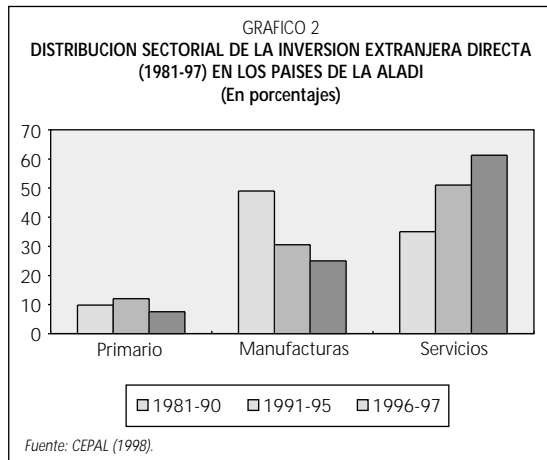
Las inversiones directas han pasado de 9.200 millones dólares a más de 67.000 millones entre 1990 y 1998 (CEPAL; 1998) (9). También, ha tenido lugar un cambio de dirección, ya que, hasta esta década la inversión de capital favoreció actividades manufactureras para el abastecimiento de mercados fuertemente 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, etcétera) han adquirido mayor importancia en las inversiones (Gráfico 2); también han logrado una significación creciente las actividades de explotación de recursos naturales, anteriormente bajo control estatal, como la minería e hidrocarburos (Calderón, A.; 1999).

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

(9) 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 —ALADI—) concentraron casi el 90 por 100 de los flujos, mientras que los países centroamericanos y caribeños reciben sólo el 10 por 100.



COLABORACIONES



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 Latinoamérica.

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 globales (10).

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

(10) 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.

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 ha hecho que, en el período reciente, las inversiones procedentes de Europa, principalmente de España y el Reino Unido, han registrado un crecimiento notables. Los inversionistas europeos ha 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 europeo (11).

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.

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 partida 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,

(11) 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 en algunas manufacturas.



COLABORACIONES

CUADRO 3  
INVERSIÓN ESPAÑOLA EN LATINOAMÉRICA EN SOCIEDADES NO COTIZADAS  
(En millones de pesetas)

Pais	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
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
México.....	15.847	26.784	20.526	47.161	110.318
Nicaragua.....	3			1.065	1.068
Repúbl. Dominicana.....	633	640	751	1.244	3.268
Total.....	313.343	173.354	320.143	1.507.606	2.326.443

Fuente: Rengifo, A. (1999).

bienes de equipo y productos intermedios de España (12).

Se observa, por otra parte, que hay una elevada concentración geográfica en los destinos de las inversiones españolas (Cuadro 3). 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); y 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.

En general, los países iberoamericanos 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.

En este sentido, tenemos que un porcentaje muy elevado de los flujos de capital recientes han 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 empresas afecta o daña la libre competencia y a los usuarios (Calderón, A.; 1999).

(12) Las exportaciones españolas a Latinoamérica, que en 1998 alcanzaron los 6.933,6 millones de dólares, también muestran cierta concentración en cuanto a destinos, ya que, tan sólo tres países (México, Brasil y Argentina) absorben el 64 por 100 del total. Además, hay una marcada especialización en bienes de equipo: maquinaria, material de transporte y equipos generadores y transformadores de energía.



COLABORACIONES



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 latinoamericanos, 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 cómo 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 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 latinoamericanas 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 iberoamericanos su más importante expansión internacional y aquélla constituye una referencia clara, por ciertas similitudes en el desarrollo, para el progreso económico de los países del centro y sur del continente americano.

#### Bibliografía

1. ANDERSON, K. (1997): «El futuro de la agricultura en la Organización Mundial de Comercio: la perspectiva del Grupo Cairns». *Revista Española de Economía Agraria*, número 181 (septiembre-diciembre). Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, páginas 97-119.
2. BANCO MUNDIAL (1998): *Informe Anual 1998*. Naciones Unidas.
3. BONANO, A. y otros (1998): *La globalización del sector agroalimentario*. Serie Estudios. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, páginas 55-77.



COLABORACIONES

4. CALDERON, A. (1999): «El boom de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe». *Economistas*, número 81 («América Latina tras la crisis»). Colegio de Economistas de Madrid, páginas 24-35.
5. CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1998): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1998*, número S.98.II.G.14, diciembre. Naciones Unidas.
6. 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*, número 225, volumen LVIII (julio-septiembre), páginas 17-65.
7. FAO (Organización para la Alimentación y la Agricultura) (1995): *Impact of the Uruguay Round on Agriculture*, CCp: 95/13.
8. 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), páginas 26-27.
9. LARREA, S. (1998): *Agricultura, Horizonte 2005*. Ediciones Mundi-Prensa.
10. MASSOT, A. (1998): «Hacia una nueva política rural integrada en la Unión Europea», *Revista Española de Economía Agraria*, número 182 (enero-marzo), Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, páginas 9-73.
11. PORTER, M. (1990): «The Competitive Advantage of Nations», *Harvard Business Review*, marzo-abril.
12. RENGIFO, A. (1999): «América Latina como mercado para la empresa española. Previsiones de futuro», *Economistas*, número 81 («América Latina tras la crisis»), Colegio de Economistas de Madrid, páginas 36-42.
13. ROMAN, C. (1998): *Una estrategia de desarrollo económico para Andalucía* (Conferencia en el Seminario «Jornadas de Economía Andaluza», Universidad de Almería). Instituto de Desarrollo Regional, páginas 3-9.



COLABORACIONES