

Consideraciones sobre el mercado latinoamericano de capacidad empresarial y tecnológica

GUILLERMO R. ONDARTS*

LA EMPRESA CONJUNTA, UNA FORMA ESPONTÁNEA DE INTEGRACION

Al iniciarse los procesos de integración en América Latina la empresa conjunta o empresa multinacional de capital regional fue principalmente un atractivo concepto que evocaba las ideas de cooperación, desarrollo e independencia regional. Los gobiernos recurrieron a él para dotar de "encanto" algunos grandes proyectos, principalmente relacionados con la explota-

ción de recursos compartidos y con las obras vinculadoras de infraestructura de transporte y comunicaciones. Este concepto recibió la atención de múltiples documentos de los distintos mecanismos de integración regional, generalmente en una forma prescriptiva y planificadora, tendiente a obtener determinados objetivos políticos y de política económica, definiendo ciertas formas específicas de estructura de capital, administración y figura jurídica.

En esta etapa la empresa conjunta era nada más y nada menos que una "idea-fuerza". Durante este período, la empresa

* Economista (Universidad Nacional de Buenos Aires). Dirige el Servicio Latinoamericano de Cooperación Empresarial del INTAL.

CUADRO 1

Empresas latinoamericanas con capital multinacional

Actividad	Localización de la empresa conjunta	Procedencia del socio extranjero	Grado de avance ^d	Producto	Estimación de la inversión total (en millones de dólares)	Ocupación estimada (personas)
<i>Industrias básicas</i>						
Madera y papel (OLANCHO)	Honduras	América Central, Argentina, Ecuador, México y Venezuela	Estudio del proyecto y contactos preliminares	Madera aserrada, papel y cartón	500	10 000
Extracción de carbón	Colombia	Brasil	Estudios conjuntos previos	Carbón coquizable	250	n.d.
Siderurgia básica (ACEPAR)	Paraguay	Brasil	Falta concretar el financiamiento	Acero (hierro redondo)	90	2 000
Siderurgia básica (Altos Hornos Centroamericanos)	Honduras	México	Se estudia el proyecto	Acero (hierro redondo)	90	n.d.
Petroquímica (Monómeros Colombio-Venezolanos)	Colombia	Venezuela	En plena producción	Caprolactama y fertilizantes	52	n.d.
Plaguicidas (AQUILA)	Bolivia	Argentina	Se adjudicó la construcción de la planta	Plaguicidas organofosforados	45	n.d.
Flota mercante (Námarcar)	Costa Rica	México y países del Caribe	En operación	Transporte marítimo	15-100 ^{b,c}	n.d.
Flota mercante (Gran Colombiana)	Colombia	Ecuador	En operación	Transporte marítimo	35	n.d.
Ferroaleaciones (SIBRA)	Brasil	Argentina	En operación ampliada con participación de capital japonés	Ferromanganeso y otros	20	n.d.
Pesca (ECUATUN)	Ecuador	Chile	En operación	Pesca de atún	6-18 ^{b,c}	115 ^b
<i>Industrias medianas</i>						
Laminación de acero (ANDEC)	Ecuador	Chile	En producción	Hierro redondo	6	177
Productos moldeados de cartón (MOLANCA)	Venezuela	Colombia	En producción	Separadores de alimentos perecederos	5.6	78
Productos metálicos (INDACO)	Ecuador	Perú	En producción	Mechas para taladros	2.6	100 ^d
Sanitarios (Sanit EDESA)	Ecuador	Venezuela	Se está construyendo la planta	Artefactos sanitarios	2	100
Fertilizantes (Fertica)	Varios países centroamericanos	México	En producción	Fertilizantes	2	1 200 ^e
Textil (FABRITEX)	Nicaragua	Colombia	En producción (nacionalizada)	Tejidos de algodón	5.2	550
Textil (Sacos Andinos)	Perú	México	Proyecto suspendido	Bolsas de fibras duras	n.d.	n.d.
Cámara para la conservación de alimentos congelados (CEALCO)	Venezuela	Brasil y Suecia	Culmina la instalación	Almacenamiento y distribución a -30°C	5.5	n.d.
<i>Industrias livianas</i>						
Autopartes (Agelit)	Chile	Argentina	Ha dejado de operar	Cables y conexiones eléctricas de automotores	0.1	n.d.
Repuestos para maquinaria agrícola (Fortuny-Mepema)	Brasil	Argentina	En producción	Repuestos e implementos para maquinaria agrícola	1	n.d.
Fabricación de tinta (Tintesa)	Ecuador	Colombia	En reproducción	Tinta para imprenta	2.1	n.d.
Cerámica (Cía. Ecuatoriana de cerámica)	Ecuador	Venezuela	En producción	Mosaicos, azulejos y cerámica	2.0	n.d.
Cerveza (Cervecería Tropical)	Costa Rica	Colombia	Adquirida por capital extrarregional	Cerveza	0.5	n.d.
Editorial (Edipsa)	Nicaragua	Colombia	En producción	Guías o directorios telefónicos	0.1	n.d.
<i>Plantas de ensamblado</i>						
Tractores (Fanatram)	Bolivia	Argentina	En producción	Tractores	0.3	67 →

<i>Actividad</i>	<i>Localización de la empresa conjunta</i>	<i>Procedencia del socio extranjero</i>	<i>Grado de avance^a</i>	<i>Producto</i>	<i>Estimación de la inversión total (en millones de dólares)</i>	<i>Ocupación estimada (personas)</i>
Automotriz (IME Uruguay)	Uruguay	Argentina	En producción	Vehículos livianos de carga	0.4	n.d.
Autopartes (Embragues Wobron Venezolana)	Venezuela	Argentina	Parcialmente en producción	Embragues	0.5	70
Maquinaria agrícola (La Pionera)	Bolivia	Argentina	Actividad suspendida. Proyecto para la reconversión	Maquinaria agrícola	0.5	n.d.
Bicicletas (Metal León)	Bolivia	Brasil	En producción	Bicicletas	0.4	80
Aparatos para el hogar (Yelmo)	Venezuela	Argentina	Proyecto	Aparatos para el hogar	aún no determinado	
Motores eléctricos	Brasil	Argentina	Proyecto	Motocompresores de uso doméstico	aún no determinado	
Motores eléctricos	Ecuador	Argentina	Proyecto	Motores trifásicos hasta 10 HP	aún no determinado	
<i>Finanzas y comercio</i>						
Finanzas (Banco de los Andes)	Ecuador	Colombia	En funcionamiento	Banco comercial	1	n.d.
Finanzas (Banco Tequendama)	Colombia	Venezuela	En funcionamiento	Banco comercial	14	40
Representación y comercialización (Petrodove)	República Dominicana	Venezuela	En funcionamiento	Importación, fraccionamiento y distribución de fertilizantes	n.d.	n.d.

a. A fines de 1977.

b. Actual.

c. Programa en ejecución.

d. Incluye personal de distribución y venta.

e. Incluye personal de distribución y red de comercialización y asistencia técnica.

n.d. no disponible

conjunta fue principalmente una voluntad política, una interesante concepción y una poderosa consigna. Entre sus frutos se cuentan algunas importantes obras y empresas públicas, así como también, principalmente a causa de las iniciativas y declaraciones de los foros regionales de la integración, la generación de un clima más favorable para la transferencia de capital, tecnología y demás recursos empresariales involucrados en operaciones conjuntas.

En una investigación llevada a cabo por el autor¹ se concluyó que de manera simultánea al fenómeno señalado, aparecieron espontáneamente múltiples empresas, generalmente de tamaño medio o pequeño, con capitales y recursos tecnológicos provenientes de otro país de la región, a menudo asociados con los de empresarios locales. Estas empresas, constituidas en su mayor parte por iniciativa empresarial antes que gubernamental, no se instalaron necesariamente en sectores básicos ni tuvieron en general un reparto de capital equitativo, ni estuvieron libres en todos los casos de la participación de empresas de fuera de la región, ni eran completamente indepen-

dientes tecnológicamente. Es decir, no poseían las características que se establecen o suponen en el modelo prescriptivo de las organizaciones subregionales y en las declaraciones políticas. Sin embargo, constituyeron en muchos casos una forma concreta de integración, tal vez una de las modalidades de mayor dinamismo en toda la región. En el cuadro 1 se incluye una lista de casos en la que se pueden observar estas características.

La aparición de esta especie silvestre, nacida sin el amparo de gobiernos ni de organismos, en forma distanciada de los modelos teóricos y sin muletas ni tratamientos especiales, señala indudablemente la presencia de un interés real del empresario e indica la posibilidad de un potencial mucho mayor que el que hasta ahora se ha manifestado espontáneamente y condiciones nada favorables.²

Entre los factores que mantienen aletargada esa potencialidad se pueden señalar los referentes a regulaciones internas,

1. Los resultados de esta investigación se condensan en *Las empresas conjuntas latinoamericanas*, citado en la bibliografía.

2. Otros autores y organismos han descrito procesos semejantes en otras áreas de desarrollo, especialmente Wells y la UNCTAD, obras señaladas en la bibliografía.

elementos institucionales, problemas particulares de las economías de nuestros países, distancias, insuficiencia de la infraestructura de comunicaciones y transporte, etc. Este tipo de problemas difícilmente puede resolverse en el corto plazo. Pero además muchas iniciativas se frustraron o no llegaron siquiera a plantearse por problemas cuya solución es factible. Entre estos últimos se pueden mencionar la ausencia de tiempo a nivel directivo y de recursos en las empresas de la región para destinarlos a tareas previas tales como cuantificación de un mercado, conocimiento de las empresas que operan en él, identificación de los contactos necesarios, análisis de las posibilidades que ofrece la legislación, etc. Tampoco existe una oportuna difusión de informaciones útiles para el inversionista, para la empresa que desea exportar capacidad empresarial, ni para las empresas y organismos interesados en atraer inversionistas y tecnología, sobre aspectos tales como proyectos, planes, licitaciones, medidas promocionales, demandas de tecnología, etc., que cubriera el espectro de posibilidades de la región.

CONFLICTO Y COMPLEMENTARIEDAD DE LA INVERSION CONJUNTA LATINOAMERICANA CON OTRAS FORMAS DE INTEGRACION

Según una concepción, creo que nunca claramente expresada pero por cierto muy difundida, la formación de empresas conjuntas cerraría el camino a la integración comercial, es decir, el apoyo o la promoción que se pueda brindar a aquéllas, estaría en conflicto con los objetivos prioritarios de integración comercial. Según esta interpretación, una vez implantadas, las empresas conjuntas constituirían la mejor garantía para evitar la rebaja arancelaria que requiere el proceso de integración comercial. Las iniciativas conjuntas tenderían a repetir las mismas estructuras productivas en todos los países, cerrando el camino al comercio, impidiendo por tanto la óptima asignación de recursos y la especialización de cada economía.³

La investigación realizada por el autor permite afirmar que:

a] Un buen número de empresas y proyectos conjuntos, próximo a la mitad de las experiencias que se analizaron, no desplazaron perjudicialmente corrientes comerciales. Una parte de estas empresas conjuntas es, por el contrario, generadora de comercio, en particular aquellas instaladas para explotar una determinada riqueza natural u otra ventaja comparativa del país receptor. Las otras empresas que no desplazan desventajosamente corrientes comerciales pertenecen a sectores en los que el comercio no es una solución óptima, debido a la elevada incidencia de los costos de transporte, o a causa de que la comercialización exige un estrecho contacto con el cliente (trabajos sobre pedido, productos que requieren un servicio especializado, etcétera).

b] Más vulnerables a esta clase de cuestionamientos resultan las empresas conjuntas, inversiones directas y operaciones de transferencia de tecnología que se realizan para producir elementos que antes se importaban desde la región, generalmente al amparo de una protección (primer indicio de una incorrecta asignación de recursos e ineficiencia). El punto

obvio que se debe destacar frente a la mencionada argumentación es que la protección es una decisión anterior, fundada en razones mucho más complejas que la de proteger al inversionista latinoamericano. Por lo general ese mecanismo arancelario está a la disposición de empresas de cualquier origen. No instalar la empresa regional implica dejar el camino libre a las de fuera de la región. Esta última posibilidad no sólo afectará el comercio intrarregional, sino que además alejará notablemente la posibilidad de integración.

Lo cierto es que las políticas industrialistas o desarrollistas frecuentemente están en conflicto con la integración comercial. Mientras ésta requiere la baja de los aranceles como principal instrumento, aquellas políticas impulsan el desarrollo de la industria nacional a través de un alza de aranceles. Ante esta circunstancia o hecho innegable, una opción tal vez inferior desde el punto de vista de la ineficiencia global, pero políticamente aceptable y de acaso más equitativos resultados, en términos de la distribución de los beneficios entre los países, es la integración del mercado de los recursos empresariales, capital y conocimientos prácticos y técnicos no patentados (*know-how*).

Finalmente, puede especularse con la posibilidad de que empresas integradas o vinculadas y firmas con participaciones de capital y acuerdos de largo plazo en varios países de la región, estén en mejores condiciones para ser líderes de un posterior proceso de racionalización, especializando las plantas y eliminando los conflictos de intereses que impiden la integración comercial.

¿ES COMPETITIVO EL EMPRESARIO LATINOAMERICANO?

¿Cuáles son más específicamente los motivos o factores que han determinado la actuación internacional de empresas en países latinoamericanos? ¿Qué es lo que estas empresas han llevado a otro país? ¿Qué atractivo o ventaja han tenido estos inversionistas u oferentes de *know-how* frente a las opciones habituales de la cooperación Norte-Sur, de la inversión tradicional a través de las grandes empresas de los países industrializados?

Hay motivos o factores que gravitan especialmente para cada tipo de inversiones que las empresas latinoamericanas efectúan en otros países. Entre ellos los más importantes son:

- Inversiones en actividades básicas. En estos casos, la escala es un factor determinante. Se manifiesta en dos formas completamente diferentes. Por un lado, la inversión en otro país a menudo asociándose con un inversionista local, puede ser el medio para unificar los mercados de los países que intervienen y así producir en sectores donde la escala mínima de producción supera las necesidades de un país.

Por otro lado, la experiencia acumulada por las empresas latinoamericanas en operar en mercados de dimensiones más reducidas, las hace poseedoras de tecnologías para condiciones de menores escalas que la internacional y apropiadas en este sentido a las necesidades de la mayor parte de los países de la región.

- Empresas medianas de cierta intensidad de capital y com-

3. En este sentido, cabe mencionar la posición de C. D'Áz Alejandro, que ha señalado esta preocupación en discusiones acerca de la planeación de la investigación sobre "empresas conjuntas".

plejidad industrial. Aun cuando la tecnología y los equipos necesarios para estas industrias suelen provenir de fuera de la región, resulta evidente que el inversionista externo latinoamericano aporta en estos casos su experiencia previa en la actividad. Esta experiencia desempeña un papel importante, ya que se trata de industrias nuevas en el país receptor y que requieren inversiones significativas. El empresario latinoamericano lleva su conocimiento de la gestión de inversión y el *know-how* operativo para el manejo posterior de la planta.

- Industrias livianas, con elevada incidencia del costo laboral. Generalmente estas inversiones internacionales se dan en actividades en las que la exportación no es una solución adecuada, ya sea por la incidencia del costo de transporte, ya por la especificidad de la demanda (trabajos sobre pedido) o por la ausencia de economías de escala.

- Plantas de ensamble. Las promueven los industriales exportadores preocupados por actuales o eventuales medidas de carácter proteccionista y cambios en las condiciones de exportación.

- Instituciones financieras. Las razones de que los principales bancos latinoamericanos actúen en el exterior se encuadran dentro del proceso de internacionalización de las finanzas, generalmente expresado bajo la forma de acuerdos entre bancos de distintos países, creación de representaciones o instalación de sucursales.

- Importación y distribución. Entre las posibilidades del exportador para distribuir sus productos en otros mercados está la de crear una filial o una empresa conjunta, para asegurar un cierto grado de control y continuidad a sus operaciones en el país importador.

- Otras clases reconocibles de inversiones que se benefician con la operación internacional pertenecen a actividades como la construcción (especialmente para obras públicas de envergadura), actividades de consultoría e ingeniería, publicidad, cine y televisión, en cuya formación influyen elementos tales como la amortiguación de las bruscas oscilaciones de la demanda de cada país, el aprovechamiento de diferenciales de costos y de disponibilidad de técnicos y profesionales, la existencia de clientes con ramificaciones internacionales (subsidiarias de una misma matriz, exportaciones de un país a otro, etcétera).

El cuadro 1 contiene algunos ejemplos de la mayor parte de estas clases de inversiones conjuntas.

Este rápido repaso de los tipos de actividades internacionales de las empresas latinoamericanas y sus principales factores determinantes nos permite ahora analizar estas empresas con relación a las de carácter transnacional, es decir, tratar de aislar los motivos y circunstancias que permiten que una matriz menor (infinitamente menor a veces) y en apariencia tecnológicamente muy lejos de la vanguardia, logre captar ciertos mercados, ocupando un lugar que teóricamente no podría disputarle a la empresa transnacional de los países industrializados.

La primera "ventaja" del inversionista latinoamericano se vincula con el mayor margen para la aceptación de condiciones nacionales que manifiesta en comparación con el inversionista tradicional. Esta aparente virtud no se funda en la bondad

innata del empresario regional sino en sus propias limitaciones e insuficiencia, en su inseguridad para operar en el exterior derivada de la falta de experiencia cuando no de respaldo y, principalmente, en su desventaja real o aparente frente a la empresa transnacional. Por esto, la frecuente exigencia de participación de capital nacional no suele significar ningún obstáculo para el empresario latinoamericano sino por el contrario una asociación buscada.

Además de esta norma casi general, consistente en su mayor flexibilidad, que se deriva del menor poder de negociación, hay ventajas específicas propias y aprovechamiento de brechas dejadas por las grandes empresas. Entre ellas las más frecuentes son:

- Tamaño de mercado. La reducida dimensión de los mercados de los países sede de inversiones de origen latinoamericano suele limitar o hacer desaparecer el interés de la empresa transnacional, dejando el campo libre al empresario latinoamericano.

- Información y distancia. Las empresas transnacionales, por el vasto espectro de información que deben tener en cuenta al analizar sus oportunidades de inversión, ocasionalmente pierden de vista las perspectivas de ciertos mercados no centrales o las perciben con retraso, confiando en el poder de la marca como factor que continuará garantizando sus exportaciones. Por este motivo algunos empresarios latinoamericanos han podido desplazar parte de las importaciones extrarregionales instalándose en el país.

- Adaptación. En ocasiones, la empresa transnacional no dispone de la tecnología adecuada para un país menor, sea porque las condiciones de infraestructura industrial del país receptor exigen la utilización de procesos ya abandonados en los países industrializados, sea porque la escala del mercado no hace rentable la operación automatizada, con sus grandes exigencias de capital en equipamiento. La adaptación también, aunque menos frecuente, puede referirse al producto en sí mismo. En ambos casos, el empresario latinoamericano suele disponer de equipos y experiencia industrial más apropiados a las condiciones locales.

- Los márgenes de desgravación arancelaria de los esquemas de integración y acuerdos de intercambio compensado. Obviamente las empresas que pueden proveer sus partes en las condiciones ventajosas que se derivan de los esquemas de integración y acuerdos bilaterales tienen una cierta ventaja, que a veces resulta decisiva, sobre las empresas de fuera de la región.

- Explotación anticipada de innovaciones. Algunos empresarios regionales han adquirido una capacidad notable para introducir rápidamente nuevos modelos y novedades menores en materia de productos. A veces consiguen anticiparse a las decisiones de las empresas transnacionales e incluso a las de sus filiales en la región. En ocasiones esta anticipación se relaciona con la mayor libertad para imitar o adquirir nuevos procesos y productos, así como que a veces están menos sujetas a estándares de calidad, homogeneidad, etc., que las filiales de las transnacionales. Estas, a veces, se ven también afectadas por las políticas centralizadas de las empresas transnacionales tendientes a agotar la renta de cada equipo antes de introducir nuevos modelos.

■ Diversificación de proveedores. En determinados mercados de partes y componentes suele suceder que algún elemento crítico lo provea una sola empresa filial, que en virtud de algún acuerdo regional realizado por su matriz no tiene competencia en el mercado local. En este caso la industria usuaria recurre a la única posibilidad disponible, la industria latinoamericana, para garantizarse una mayor independencia con respecto al único proveedor.

■ Envergadura de algunas empresas latinoamericanas. En algunos mercados oligopólicos, la barrera a la entrada de nuevas empresas la establece la enorme dimensión de los negocios, en tanto que en otros se trata del avance tecnológico y la brecha resultante. Varias empresas de la región han alcanzado una dimensión comparable con la de las transnacionales, por lo que están evidentemente en condiciones en aquellos sectores que no son de punta, es decir, en los que el avance tecnológico no constituye una barrera que reserva el establecimiento de empresas a las transnacionales, de competir abiertamente con las grandes empresas del mundo (por ejemplo algunas clases de grandes obras, en la minería, en ciertas formas de extracción de petróleo, exploración, transporte, etcétera.

■ Economías de escala. El proceso de transmisión de tecnología normalmente se repite en cada país, adaptándolo a las posibilidades del medio. Una posibilidad conveniente para los receptores de tecnología y tal vez también para los emisores de los países industrializados sea la operación con un solo grupo que actúe en diversos países, obteniendo economías de escala en la compra de la tecnología y los equipos, el adiestramiento de personal y en la gestión empresarial posterior.

EXPERIENCIAS PARA FOMENTAR EL MERCADO LATINOAMERICANO DE "RECURSOS EMPRESARIALES"

Entre las experiencias en otras regiones para facilitar la cooperación empresarial destaca la que ha tenido el Business Cooperation Center, oficina de la División III de la Comisión de las Comunidades Europeas, más conocida como el "Bureau des Mariages".

El Bureau des Mariages es una oficina que recibe pedidos y ofertas de empresas en materia de cooperación. Estas empresas deben ser de los países miembros de la Comunidad. La actividad del Bureau, a partir de la recepción de una solicitud, consiste en:

a) Cerciorarse de las características de la firma solicitante, mediante visitas a las plantas e información económica y financiera.

b) Circular el pedido, sin identificar a la firma, entre empresas de otro país, a través de las cámaras y asociaciones industriales.

c) Seleccionar las ofertas que reúnan las mejores condiciones para la firma interesada.

d) Verificar las características de las firmas seleccionadas.

e) Poner en contacto a ambas partes.

En general, el servicio se limita a las pequeñas y medianas empresas y ha tenido entre sus finalidades principales permitir que estas empresas, generalmente con menor acceso o información y posibilidades financieras para emprender actividades plurinacionales por su propia cuenta, logren, a través de la combinación de esfuerzos, aprovechar las ventajas de un mercado común.

El Bureau des Mariages ha logrado facilitar un número considerable de acuerdos de la más variada clase, desde la creación de filiales conjuntas hasta simples acuerdos de comercialización recíproca. Es ilustrativa la variedad de sectores y tipos de acuerdo (véase el cuadro 2). Por otra parte este servicio, a pesar de su satisfactorio desempeño, enfrenta distintas dificultades. Particularmente, la falta de flexibilidad de sus prestaciones, limitadas a la puesta en contacto entre las empresas, es un esquema excesivamente mecánico o simplificado, que da origen a una considerable pérdida de esfuerzos en el procesamiento de varios centenares de iniciativas prematuras o mal definidas.

CUADRO 2

Contactos hechos por el "Business Cooperation Centre"
(Comisión de las Comunidades Europeas)
(Período noviembre 1975-octubre 1976)

Sector	Tipo de cooperación	País de origen de las empresas
Pinturas	Distribución recíproca	Francia-Italia
Caños y conexiones de plomería	Ventas conjuntas en mercados no europeos	Francia-Gran Bretaña
Equipo hospitalario	Distribución recíproca e intercambio de licencias	Alemania-Italia
Fertilizantes	Subsidiaria para la distribución conjunta	Francia-Gran Bretaña
Lubricantes	Pool de know-how, ventas bajo una marca conjunta	1 empresa belga, 7 alemanas, 10 francesas, 1 holandesa
Productos lácteos	Distribución recíproca	Irlanda-Países Bajos
Alimentos	Subsidiaria conjunta para la distribución	Italia-Países Bajos
Envases industriales	Intercambio de know-how, ayuda recíproca	Gran Bretaña-Países Bajos
Ingeniería mecánica	Subsidiaria conjunta	Alemania-Irlanda
Contabilidad	Representación recíproca	Irlanda-Bélgica
Procesamiento de datos	Desarrollos conjuntos y ejecución de proyectos	Dinamarca-Gran Bretaña
Industria química	Distribución recíproca	Alemania-Bélgica
Bancos	Administración recíproca de operaciones en el exterior	Bélgica-Alemania-Francia
Producción de alambre	Intercambio de redes de venta	Alemania-Gran Bretaña

Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas, *Report of the Commission of the European Communities*, Bruselas, 28 de julio 1977.

Además del servicio mencionado debe señalarse la existencia de múltiples centros de información internacional (una lista de algunos de estos centros se presenta en el cuadro 3), tanto de carácter público como privado.

CUADRO 3

Algunos centros de información internacional

Nombre	Objetivos	Sede	Países cubiertos y sentido de la cooperación	Tipo de información	Tipo de institución	Usuarios
<i>A) Para el comercio exterior</i>						
Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT	Fomento de las exportaciones de los países en desarrollo mediante estudios de mercado y de técnicas de promoción de las exportaciones y de la formación de personal	Ginebra, Suiza	Internacional ↓ Países en desarrollo	Estadísticas y estudios	Organismo internacional	Empresas y gobiernos
Sistema de Tabulación de las Importaciones del Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT	Brindar información estadística sobre las importaciones de alrededor de 1 800 productos y grupos de productos realizadas en los últimos años por 18 mercados importantes	Ginebra, Suiza	18 principales países ↓ Países en desarrollo	Estadísticas	Organismo internacional	Empresas y Gobiernos
World Trade Information Center	Brindar información a nivel mundial sobre oportunidades comerciales	Nueva York, Estados Unidos	<i>A priori</i> sin limitaciones	Ofertas y demandas	Institución privada	Empresas
Import Export Contacts	Boletín donde se ofrecen productos europeos para la exportación	París, Francia	Europa ↓ Resto del Mundo	Ofertas	Institución privada	Empresas
Oficina de Información Comercial de la ALALC	Boletín que contiene ofertas y demandas de productos por empresas de los países de la ALALC indicando el nombre de las mismas, volumen ofrecido o demandado, forma de pago y precio	Montevideo, Uruguay	ALALC ↓ ALALC	Ofertas y demandas	Organismo regional	Empresas
Centro Interamericano de Promoción de Exportaciones (CIPF-OEA)	Asesorar a los gobiernos miembros de la OEA en el perfeccionamiento de instituciones o mecanismos de promoción de exportación, control de calidad, embalaje, diseño de estructura de comercialización industrial y procurar el establecimiento de centros de una red interamericana de información comercial	Bogotá, Colombia	Países miembros de la OEA	Asistencia	Organismo regional	Gobiernos
Centro Interbancario Latinoamericano de Información sobre Comercio Exterior (CILICE)	Fomento de las exportaciones entre países	Caracas, Venezuela	Latinoamérica	n.d.	n.d.	Empresas
América Latina Ofrece (Banco de Boston)	Boletín con ofertas de productos de países latinoamericanos, extraído del registro computarizado del Banco de Boston	Buenos Aires, Argentina	Latinoamérica ↓ Latinoamérica y resto del mundo	Ofertas	Institución privada	Empresas
<i>B) Para la transferencia de tecnología</i>						
Banco de Información Industrial y Tecnológica de la ONUDI	Proyecto que contempla el procesamiento selectivo de información tecnológica para canalizarla a los países en desarrollo para la toma de decisiones. Asimismo, se prevé brindar asesoramiento para la correcta aplicación de la información	Viena, Austria	Países desarrollados ↓ Países en desarrollo	Banco de tecnologías	Organismo internacional	Empresas y gobiernos
TECHNOTEC de la Control Data Corporation	Brinda información a nivel mundial sobre oportunidades para la compra o venta de productos técnicos, procesos y <i>know-how</i> , a través de un sistema computarizado de datos y vía satélite	Minneapolis, Estados Unidos	Sin limitaciones <i>a priori</i>	Ofertas y demandas de tecnología	Institución privada	Empresas
National Technical Information Service	Publica un boletín con bibliografía referente a diversas tecnologías de Estados Unidos	Washington, Estados Unidos	Estados Unidos ↓ Resto del mundo	Reseñas tecnológicas	Organismo nacional	Empresas

Nombre	Objetivos	Sede	Países cubiertos y sentido de la cooperación	Tipo de información	Tipo de institución	Usuarios
Red de Información Tecnológica del Sistema Económico Latinoamericano (SELA)	Proyecto en estudio que tendría por objeto brindar información sobre la tecnología disponible en la región		América Latina ↓ América Latina	Estudios sobre la tecnología disponible	Organismo regional	Gobiernos
International Licensing	Boletín con ofertas y demandas de licencias y propuestas de empresas conjuntas e inversiones	Middlesex, Inglaterra	Sin limitaciones <i>a priori</i>	Ofertas y demandas de licencias y propuestas de inversiones conjuntas	Institución privada	Empresas
<i>C) Para la puesta en contacto para inversiones internacionales y transferencia de tecnología</i>						
Servicio para la Transferencia de Tecnología y la Promoción de la Inversión Industrial de la ONUDI	Facilitar contactos entre empresas de países industrializados para promover la inversión y la transferencia de tecnología hacia países en desarrollo	Viena, Austria	Países desarrollados ↓ Países en desarrollo	Identifica empresas interesadas	Organismo internacional	Empresas y gobiernos
"Business Cooperation Centre" de la Comisión de las Comunidades Europeas	Realizan contactos entre dos o más empresas de los países miembros de la Comisión interesadas en establecer acuerdos de cooperación	Bruselas, Bélgica	Europa ↓ Europa	Contactos e información sobre la firma a contactar	Organismo regional	Empresas
Export Assistance International	Asesoramiento y búsqueda de inversores y áreas para invertir	París, Francia	Europa (Francia) ↓ Resto del mundo	Estudios, asistencia y contactos	Empresa para pública	Empresas y gobiernos
PROYECTO International Inc.	Asesoramiento a empresas, gobiernos e instituciones del sector público que desean invertir en Canadá o identifican proyectos de desarrollo en países en desarrollo	Montreal, Canadá	Canadá ↗ ↘ Países desarro- Países en desarro- llados arrollo	Asistencia, información y contactos	Empresa pública	Empresas y gobiernos
SEC/INTAL	Brindar información y establecer vinculaciones para facilitar la cooperación empresarial entre países latinoamericanos	Buenos Aires, Argentina	América Latina ↓ América Latina	Ofertas y demandas; información económica y legal; estudios de posibilidades cooperativas	Organización regional	Empresas e instituciones de promoción de proyectos
German Company for Economic Cooperation (DEG)	Institución financiera para apoyar, promover, poner en contacto, etc. inversores alemanes y financiamiento	Bonn, Alemania	Europa (Alemania) ↓ Países en desarrollo	Asistencia, información y contactos	Empresa pública	

En su gran mayoría estos centros pueden clasificarse en tres categorías:

a] Los dirigidos preferentemente a las operaciones de comercio exterior, a establecer una suerte de compensación entre ofertas de exportación y demandas de importación.

b] Los dirigidos especialmente a difundir novedades tecnológicas y científicas.

c] Los principalmente orientados a facilitar la transferencia de recursos tecnológicos de países desarrollados a los subdesarrollados.

Sin embargo, con respecto a esos centros se ha manifestado una preocupación acerca de las actividades que realizan las instituciones y los organismos que trabajan para la difusión tecnológica y la transferencia de recursos empresariales. La información en esta materia suele ser estrictamente científica o tecnológica. Los boletines con resúmenes de nuevos procedimientos, técnicas o productos y bancos tecnológicos, se limitan a describir el proceso de fabricación y las características del producto y generalmente no contienen información que permita evaluar económicamente la nueva técnica. Mucho menos aún se encuentran direcciones de proveedores, precios, condiciones de pago, características del mercado, etc., factores que para el empresario son de mayor importancia incluso que la tecnología en sí. Esta clase de labor de difusión es menos eficaz para

el empresario, ya que no le llega con la información que le interesa.⁴

En nuestro continente recientemente se creó como dependencia del Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) el Servicio Latinoamericano de Cooperación Empresarial (SEC). Su objetivo es facilitar operaciones que vinculen empresas de dos o más países de la región tales como:

a] Inversiones en otro país de la región; b] empresas conjuntas latinoamericanas, y c] acuerdos entre empresas de diferentes países de la región que tengan como finalidad la transferencia e intercambio de tecnología, la realización de actividades conjuntas de investigación y desarrollo, la uniformación de diseños y marcas, la complementación industrial, la planificación conjunta de inversiones, la distribución recíproca de productos, la comercialización conjunta en terceros países etcétera.

La prestación del servicio comprende una serie de tareas previas a la concreción de estas actividades internacionales de la empresa, fundamentalmente de información, de selección de opciones, de contactos, las cuales sólo en ocasiones desembocan efectivamente en la realización de la operación. Estas tareas son muy importantes, ya que se trata de operaciones mucho más complicadas que las simplemente comerciales. La inversión, la transferencia de tecnología y los acuerdos estables internacionales tienen una maduración mucho más lenta que la de una exportación corriente, ya que los compromisos suelen ser más durables, los riesgos mayores, los clientes escasos o únicos y, sobre todo, la capacidad empresarial y tecnológica, o sea, la materia objeto de la transacción, muy especial, no tipificable y difícil de evaluar.

El SEC presta tres clases principales de servicios:

- Adhesión. Es una vinculación permanente de la empresa al SEC, por la cual aquélla tiene acceso a la red informativa de éste y obtiene datos sobre empresas, países y legislación de América Latina.
- Análisis de posibilidades de cooperación. Consiste en un somero pero actualizado estudio de la producción o importación de un producto de interés del cliente en varios países de la región, previsto para cubrir con leves modificaciones dos situaciones diametralmente opuestas, como son las de la empresa que desea tener actividades en el exterior y la de la empresa u organismo de fomento que busca recibir cooperación desde el exterior.
- Circulación de ofertas y demandas de cooperación empresarial internacionales. Cuando la empresa tiene una propuesta concreta, el SEC puede localizar un interesado en otro país. Para esto canaliza las iniciativas a través de la circulación postal y personal (por medio de su red de consultores), para la que dispone de un archivo de empresas por sectores y por países y ha establecido diversos acuerdos de colaboración con las entidades gremiales empresariales. Adicionalmente, las propuestas pueden ser incluidas en los boletines que se distribuyen a adherentes y suscriptores.

Además de estas tres modalidades relativamente estandarizadas, el SEC estudia pedidos especiales. Algunas áreas o títulos a los que se refieren estos estudios abarcan por ejemplo el análisis comparativo de precios y costos industriales en distin-

4. Véase por ejemplo, G. Framiñán, P. Gonod y C. Martínez Vidal, obra incluida en bibliografía.

tas localizaciones, la evaluación de proyectos de carácter bi o multinacional latinoamericano, el análisis de las formas jurídicas más adecuadas para operar en países de la región y otros estudios vinculados con problemas específicos de los proyectos multinacionales latinoamericanos.

LA LATINOAMERICANIZACIÓN DE LA EMPRESA NACIONAL

En apartados anteriores se puede dar la equivocada impresión de que veo un enfrentamiento entre las empresas de la región y las transnacionales. Sin embargo, pienso que en la realidad no hay lugar para una reformulación de las ideas nacionalistas (en este caso sería un nacionalismo sin naciones) extremas. La relación de los proyectos conjuntos latinoamericanos y en general de las actividades internacionales de las empresas de la región con respecto a las de las transnacionales sólo en una pequeña dosis se puede interpretar como una concurrencia directa. En la mayoría de los casos que hemos visto existe una cierta complementariedad entre la empresa transnacional y la regional, que incluso a veces se manifiesta en proyectos tripartitos, es decir, con capital externo latinoamericano, capital de fuera de la región y capital nacional.

Por otra parte, por su muy inferior importancia cuantitativa, la cooperación horizontal latinoamericana no constituye, seriamente hablando, una opción a la inversión y transferencia de tecnología procedente de fuera de la región. Frente a los flujos de recursos productivos transnacionales, el capital y la tecnología latinoamericanos involucrados en estas operaciones representan sólo una muy pequeña porción, aún más pequeña si se la compara con las necesidades de la región. Por otro lado, debe reconocerse que ambos flujos no son perfectamente intercambiables. Es indudable que la tecnología que proviene directamente de los países desarrollados tiene una complejidad media superior a la de la región, abarca otros productos, opera en distintas condiciones y, en general, no puede ser masivamente sustituida en el futuro cercano por desarrollos locales.

Sin embargo, la realización de estas operaciones de entendimiento directo entre firmas de distintos países es una de las áreas de mayores posibilidades inmediatas en materia de integración, especialmente si consideramos el grado de estancamiento alcanzado en las modalidades convencionales de vinculación a través del comercio. Los esfuerzos de toda índole que se realizan fuera de la región para fomentar la cooperación horizontal constituyen por sí mismos una prueba adicional de la importancia de estas actividades.

Para los países de menor desarrollo, una mayor información sobre las posibilidades de recibir capital y tecnología permite una mejor selección de esos recursos y posibilita una mayor y más activa participación de los sectores nacionales a través de las inversiones conjuntas que se generarán.

Para quienes aspiramos a una América Latina industrializada, la internacionalización de las firmas de esta región es además un estadio superior en el desarrollo de ese sector. Este punto normalmente ha pasado inadvertido y, por el contrario, es común que los sectores industrialistas o "desarrollistas" objeten o pongan escaso interés en el tema de las inversiones en el exterior y la exportación de tecnología.

En efecto, en América Latina industrialización a niveles

consistentes significa exportación, y la exportación de productos industrializados requiere la internacionalización de la empresa. En otros tiempos, el grueso del comercio consistía en materias primas, productos agrícolas o minerales, tales como alimentos, trigo, lana, algodón, telas, rieles o chapas de acero, etc., productos con mercados, cotizaciones, etc., que hacen prescindible cualquier conexión entre el vendedor y el comprador. Entonces las mercaderías se embarcaban con destino al mercado, a un importador, a un intermediario, a veces sin siquiera saber a qué precio se venderían. Este tipo de comercio es el que describen los libros de texto de economía y gran parte de la teoría se refiere a él. Por el contrario, los productos manufacturados, especialmente los de consumo y los de capital, así como los servicios, *son productos de clientes*; necesitan de una comercialización específica, a veces asistencia técnica y mantenimiento, etc. No es lo mismo, evidentemente, exportar granos o petróleo, que vender un modelo determinado de una marca determinada de auto, lavarropa o máquina-herramienta. Es necesario mantener una organización de ventas, crear la "imagen", fijar el precio, etc., cuando no dar al cliente instrucciones, asistencia o mantenimiento. Por estas razones, el comercio internacional de manufacturas es básicamente un comercio intrafirmas, o para mayor precisión, un comercio entre empresas estrechamente relacionadas.

Por este motivo, la internacionalización de la producción y el entrelazamiento de los mercados siguen siendo tendencias vigorosas, a pesar de los momentáneos (e inevitables) rebotes de aislacionismo. Por otra parte, las empresas con más de una base, acostumbradas a programar y a realizar sus inversiones en un marco geográfico más amplio, a comparar costos entre distintas localizaciones, a incorporar rápidamente las modificaciones tecnológicas que se producen en el mundo (e incluso a desarrollar alguna de ellas), a seleccionar socios o contrapartes en distintos países, a recurrir al financiamiento internacional, etc., tienen una ventaja difícilmente igualable.

El desplazamiento del horizonte de miras de la empresa de nuestros países en sin duda el vehículo indispensable para lograr una mejor inserción de la región en un orden económico que casi inadvertidamente ha comenzado a desplazarse de los estudios de prospectiva a la realidad de todos los días.

En ese nuevo orden, las empresas que operan internacionalmente asumen los papeles protagónicos. En él las posibilidades de las empresas restringidas a mercados locales se ciñen gradualmente a los sectores menos dinámicos y de menor margen. El crecimiento de las otras empresas (las transnacionales), las está transformando progresivamente en dependientes de ellas, de las que ya son clientes, proveedores o usan sus licencias. Los parámetros al alcance de estas empresas nacionales se van reduciendo y parecen predestinadas a terminar por fin el ansiado modelo de los economistas neoclásicos: adaptadoras de cantidades, con la diferencia de que las condiciones no las establecen un mercado competitivo sino unas pocas empresas.

¿Cómo alcanzar un mejor control de esas etapas hacia la concentración y cartelización? ¿Cómo asegurar un papel menos bajo en una eventual división de actividades entre países (actividades con gran valor agregado, trabajo calificado y profesional y altos salarios en los otros países, en tanto que los sectores de bajo valor agregado quedan para países relegados)? En resumen, ¿cómo lograr un mayor poder de negociación en

los mercados internacionalizados? Estas son algunas de las grandes preguntas para el futuro de América Latina. La "latinoamericanización" de las firmas locales puede ser una de las respuestas buscadas. □

BIBLIOGRAFIA

- Agencia para el Desarrollo Internacional, *Aplicación de Modern Technology to International Development*, Office of Science and Technology, Washington.
- Agrawal, R.G., *Joint ventures among developing Asian countries*, UNCTAD (TD/B/Ac.19/R.7).
- ALIDE, *La banca de fomento y las empresas conjuntas*, documento elaborado para la Reunión Internacional sobre Empresas Conjuntas e Inversiones Latinoamericanas, INTAL-ANDI, Medellín, julio de 1977.
- "Control Date Corporation", en *Business Week*, Nueva York, julio de 1978.
- Cofi, SRL, "Export Import Contacts", París, 15 de abril de 1978.
- Comisión de las Comunidades Europeas, *Report to the Council of Ministers on the activities of the Business Cooperation Center*.
- Diamond, M., "Las empresas conjuntas latinoamericanas, coincidencias y conflictos de intereses", en *Integración Latinoamericana*, núm. 1, Buenos Aires, abril de 1976.
- Díaz Alejandro, C., "Inversión extranjera directa por latinoamericanos", en *Integración Latinoamericana*, núm. 4, julio de 1976.
- Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry, *Workshop on Indian Joint Ventures Abroad*, Nueva Delhi, 1974.
- Framiñán, G., P. Gonod y C. Martínez Vidal, "Información para la transferencia de tecnología como proceso que estimula el desarrollo tecnológico", en *Comercio Exterior*, octubre de 1976.
- Galbraith, J.K., "The defense of the multinational Company", en *Harvard Business Review*, marzo-abril de 1978.
- Hufbauer, G.C., "Multinational corporations and the international adjustment process", en *The American Economic Review* (Papers and proceedings), mayo de 1974.
- Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), *Proyectos conjuntos y empresas conjuntas en la integración de América Latina*, Serie Estudios, núm. 13, Buenos Aires, 1974.
- Kojima, K., "A macroeconomic theory of foreign direct investment", en C.F. Bergsten (ed.), *Toward a new world trade policy: The Maidenhead Papers*, Lexington Books, Londres, 1975.
- Losoviz, H., *Empresas multinacionales latinoamericanas. Problemas para su creación y funcionamiento desde el punto de vista del inversor latinoamericano*, documento elaborado para la Reunión Internacional sobre Empresas Conjuntas e Inversiones Latinoamericanas, INTAL-ANDI, Medellín, julio de 1977.
- Mundell, R., "International trade and factor mobility", en *The American Economic Review*, núm. 47, junio de 1957.
- "Un nuevo instrumento para elegir mercados y productos", en *Forum de Comercio Internacional*, julio-septiembre de 1975.
- Padron Amare, O., *Algunas consideraciones en torno a las empresas multinacionales latinoamericanas y su factibilidad*, documento elaborado para la Reunión Internacional sobre Empresas Conjuntas e Inversiones Latinoamericanas, INTAL-ANDI.
- Okigho, N.C., *Joint ventures among African countries*, UNCTAD (TD/B/Ac.19/R.3), 1975.
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, *Establishment of an Industrial and Technological Information Bank*, informe del Director Ejecutivo.
- Poveda Ramos, G., *Empresarios nacionales y empresas conjuntas latinoamericanas*, documento para la Reunión del INTAL-ANDI.
- UNCTAD, *Empresas conjuntas en las regiones en desarrollo asiáticas, árabes y africanas*, documento para la Reunión del INTAL-ANDI.
- Vernon, R., "Competition policy toward multinational corporations", en *The American Economic Review* (Papers and Proceedings), mayo de 1974.
- Storm over the multinationals; the real issues*, Harvard University Press, 1977.
- Wells, L., "La internacionalización de firmas de países en desarrollo", en *Integración Latinoamericana*, núm. 14, Buenos Aires, 1977.
- White, E., J. Campos y G. Ondarts, *Las empresas conjuntas latinoamericanas*, INTAL, Serie Estudios Básicos, núm. 1, Buenos Aires, 1977.
- World Trade Information Center, *Now a world of data on world trade: a total business information system at the World Trade Center*, Nueva York.