

INVERSIONES INGLESA RECIENTES EN AMÉRICA LATINA*

ANA MARGHERITIS

INTRODUCCIÓN

HACIA MEDIADOS DE LA DÉCADA de los setenta América Latina era la región en desarrollo hacia la que se dirigía la mayor parte de los flujos de inversiones extranjeras directas (IED) proveniente de los países desarrollados. Diez años después, los montos de dichas inversiones habían decrecido notablemente, producto de la suma de políticas económicas específicas de los países desarrollados, la aguda crisis de endeudamiento externo que afecta a la región latinoamericana y la escasa capacidad de sus mercados para atraer capitales externos.

El Reino Unido —es un lugar común pero no por eso podemos dejar de mencionarlo— ha tenido una presencia económica en América Latina muy importante durante todo el siglo XIX y principios del actual. Ha sido una fuente primordial de financiamiento para muchos países y un socio comercial privilegiado para otros. Pero también es conocido que su involucramiento en esta región ha decrecido progresivamente a lo largo de este siglo: poco a poco fue desplazado primero por Estados Unidos y luego por la República Federal Alemana y por Japón y, en el conjunto de los intereses económicos ingleses, Latinoamérica ha pasado a ocupar un lugar marginal. Esto ocurre, como veremos más adelante, no sólo en el ámbito comercial sino también en el plano que nos ocupa, el de las inversiones directas.

El presente trabajo pretende dar una visión general del desarrollo reciente de las inversiones extranjeras directas del Reino Unido en América Latina. Para ello, las inversiones inglesas se sitúan en el contexto de las tendencias globales de las IED en las últimas décadas; después, se analiza cuál ha sido su desempeño reciente en América La-

* Una versión preliminar de este artículo apareció en la revista *Realidad Económica*, núm. 100, tercer bimestre de 1991, con el título "Inversiones extranjeras recientes en América Latina: el caso británico".

tina. Posteriormente, se intenta identificar cuáles son los factores que han causado o afectado el desarrollo de los flujos de IED, y aportar algunas explicaciones de las tendencias reseñadas que nos permitan fundamentar las conclusiones y las proyecciones futuras. Por último, se presenta un anexo estadístico en el cual se discriminan los montos de las IED británicas para cada uno de los países latinoamericanos a lo largo de la última década, las principales empresas de capital inglés en esos países, sus ventas y, donde han existido, sus operaciones de conversión de deuda externa en capital.

En el caso argentino, los acontecimientos políticos del último año han agregado una dosis más de interés coyuntural a este tema: la reciente reanudación de relaciones diplomáticas anglo-argentinas se ha promocionado oficialmente como la apertura de una nueva y próspera etapa también para el mundo de los negocios. Se vislumbra incluso la posibilidad de que este acercamiento al Reino Unido le permita a Argentina alcanzar acuerdos económicos provechosos con la Comunidad Europea. Es interesante entonces evaluar, a la luz de los elementos estructurales, si estas optimistas expectativas argentinas son acertadas o resultan exageradas, por lo menos en el corto plazo.

LAS TENDENCIAS MÁS SOBRESALIENTES

1) *El contexto global.* En el marco de una creciente lucha competitiva entre las economías capitalistas y de un notable crecimiento de los flujos económicos Norte-Norte, en el mundo en desarrollo en general se observan algunos hechos recientes que han reorientado a la IED: la permanente marginalidad de África en los flujos económicos internacionales, la mayor importancia del sudeste asiático como captador de IED, la caída de la participación no sólo de Medio Oriente, por cambios en el mercado energético, sino de América Latina, inmersa en restricciones financieras y desequilibrios macroeconómicos.

El panorama global de las IED nos muestra que su expansión durante los años setenta fue significativa (tasa de crecimiento anual: 17%); se calcula que, en términos reales, el *stock* mundial de IED creció casi 50% entre 1973 y 1983.¹ El grueso de los flujos inversionistas se concentró en los países desarrollados: en 1986 Estados Unidos recibía 39.25% del total mundial de IED y el Reino Unido ocupaba el segundo lugar como economía receptora con 12.3 por ciento. Esta situa-

¹ ONU, *Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows*, Nueva York, United Nations Center on Transnational Corporations, 1985, p. 6.

ción contrasta con la escasa importancia de Japón y de la República Federal Alemana como economías receptoras: 0.4 y 1.2% del total mundial en 1986, respectivamente.² Como se verá más adelante, si bien el porcentaje dirigido a las economías en desarrollo creció durante la primera mitad de los ochenta, mantiene alrededor de un cuarto del total mundial. En los primeros años de la década de los ochenta la rápida expansión de los años setenta se frenó: en términos de dólares, entre 1981 y 1983, disminuyeron 25% los flujos dirigidos a las economías desarrolladas y 33% los correspondientes a los países en desarrollo; la misma tendencia se prolongó incluso hasta 1984. Con esta reducción, América Latina salió mucho más perjudicada que el resto de los países en desarrollo. Los pronósticos realizados a mediados de los años ochenta indicaban que no habría variaciones significativas en el corto plazo. Además, desde los años sesenta la IED mundial se ha dirigido hacia los sectores de manufacturas y servicios, convirtiéndose en un importante factor de competitividad internacional para industrias que utilizan tecnologías avanzadas y se mueven en mercados oligopólicos donde las barreras al comercio son considerables. Debido a su superioridad tecnológica, las empresas estadounidenses tomaron la delantera en el proceso de internacionalización de la producción con IED, especialmente dirigida a los países de Europa occidental. A medida que éstos fueron recuperándose, aumentaron su potencial de inversión y se incorporaron a dicho proceso de internacionalización. La gran expansión sucedió a partir de los años sesenta, aunque algunos países —entre ellos el Reino Unido y Holanda— ya habían transferido una considerable parte de su producción al exterior. Especialmente desde fines de los años setenta, las IED de los países europeos y de Japón se dirigieron sobre todo a Estados Unidos.

2) *Los capitales ingleses en América Latina y en el mundo.* En lo que se refiere a las IED del Reino Unido en América Latina se observan las siguientes tendencias: i) El proceso de expansión mundial de las IED durante la década de los setenta y su concentración en los países desarrollados colocó al Reino Unido en el segundo lugar como economía receptora, después de Estados Unidos. ii) Sin embargo, como país de origen, su participación global ha declinado (ésta es una tendencia que abarca a otros inversionistas tradicionales, como Estados Unidos y Francia), al

² Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional (CLEPI), *El desafío de la incertidumbre*, Informe sobre la economía mundial. Perspectiva latinoamericana, Caracas y Santiago de Chile, Editorial Nueva Sociedad y CLEPI, 1988, p. 104.

tiempo que la de Japón, Alemania, Canadá, Suiza, ha aumentado. *iii*) En cuanto a la relación IED-inversiones internas, el Reino Unido se encuentra, junto con Holanda y Suecia, entre los países en que los flujos de IED son significativamente altos en tanto proporción de sus inversiones internas (5-10%). *iv*) Se observa una reorientación de los capitales: los destinados a los países en desarrollo pasaron de un tercio a alrededor de un quinto entre 1971 y 1981, en la medida en que otros países desarrollados y especialmente Estados Unidos surgían como mercados más atractivos. *v*) El análisis sectorial de las IED británicas dirigidas a los países en desarrollo en general —y esto es aplicable también para América Latina— es difícil porque los datos estadísticos no cubren las actividades petroleras, bancarias y de seguros, tres campos en los que su actividad es muy importante y, por lo tanto, esta distorsión por omisión puede ser muy significativa. No obstante, cabe señalar que a diferencia de lo ocurrido con otros países de origen, una gran proporción de su IED siguió destinándose a actividades primarias (agricultura, forestación, pesca). Es decir, la disminución en la importancia relativa de los sectores primarios como receptores de IED no fue acompañada por un mayor papel de la inversión en manufacturas, como ocurrió, por ejemplo, en el caso de las IED de Estados Unidos; por el contrario, el sector manufacturero perdió parte de su participación en el conjunto de las IED inglesas a lo largo de la década de los setenta. Sobresalen, dentro de este sector, las industrias química, alimenticia, y de bebidas y tabaco, que en conjunto representan alrededor de 50% de las IED británicas. Aunque los datos sobre las actividades bancarias y de seguros no son abundantes, puede afirmarse que el sector servicios se ha vuelto muy importante para las IED inglesas: transporte y distribución reunían más de un cuarto de sus IED en los países en desarrollo a fines de 1981, en comparación con 22% diez años antes.³ *vi*) Lo particular de América Latina es que la declinación de los flujos provenientes del Reino Unido es muy notoria comparada con otras áreas en desarrollo. Además, en las últimas décadas, junto con la declinación se ha acentuado la concentración de las IED británicas en unos cuantos países: hacia mediados de la década pasada alrededor de 75% se dirigía a Brasil, México y Argentina, aunque este último absorbía sólo 6% del total; 15% se concentraba en países de mercado mediano (Colombia, Perú, Chile, Venezuela), y el resto en algunos países caribeños considerados “paraísos fiscales” (Bermudas, Panamá, Antillas Holandesas, Bahamas).⁴ *vii*) Las características de

³ ONU, *Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows*, *op. cit.*, p. 52.

⁴ *Carta Económica*, vol. 19, núm. 2, 1988, pp. 34-36.

las IED recientes del Reino Unido en Latinoamérica se pueden resumir en los siguientes puntos: *a*) carácter irregular y selectivo del proceso inversionista; es decir, se dirige a países grandes (Brasil, México, Venezuela) y a algunos países caribeños. Cabe destacar que Brasil no sólo es el atractivo principal en América Latina, sino que sobresale dentro del conjunto de países en desarrollo; *b*) cambio gradual en la distribución sectorial de las inversiones británicas, de la industria extractiva a la manufacturera (principalmente alimenticia, tabacalera y química) y la de servicios; *c*) interés por los mercados de terceros países: muchas de las transnacionales británicas utilizan sus recursos en algunos países latinoamericanos para penetrar en otros y extenderse en la región de los países en desarrollo.⁵

ALGUNAS VARIABLES EXPLICATIVAS

Sin duda en cualquier decisión inversionista incide un conjunto de variables —tanto coyunturales como de largo plazo, de orden económico y también político— que no siempre se puede identificar. En el caso que nos ocupa, sólo podemos dar algunas pautas generales que consideramos relevantes para desentrañar esa complejidad.

En primer lugar, en el curso del último decenio el proceso de internacionalización de la actividad productiva ha sufrido importantes transformaciones que han delineado un nuevo modelo de empresa multinacional. En términos generales, pueden identificarse dos tendencias:

i) la emergencia de un nuevo modelo nacional de expansión exterior de la empresa (con dos variantes, el alemán y el japonés) que se opone al estadounidense, predominante a principios de los años setenta. El modelo alemán se caracteriza por una presencia preponderante en el sector manufacturero y escasa en los sectores extractivo-energético y de servicios comerciales; la actividad productiva localizada en los países en desarrollo es significativa (cerca de 25% del total) en esos mismos rubros. En cambio, el esquema de IED japonés se concentra, primero, en los sectores comercial y de servicios (alrededor de 40% de la IED total) y, después, en el sector extractivo y manufacturero; alrededor de 50% se dirige a países en desarrollo, especialmente del sudeste asiático. Este nuevo modelo de empresa multinacional ha ido modificando sustancialmente la composición estructural y sectorial de la IED

⁵ Olga Gridchina, "El capital británico en América Latina en busca de una expansión", *Revista de Estudios Europeos*, núm. 11, julio-septiembre de 1989, pp. 161-167.

mundial. Existe una disminución del peso del sector extractivo e incluso del energético, al tiempo que crece el del sector manufacturero y, especialmente, el de las actividades terciarias (por el crecimiento de la inversión en servicios financieros, bancarios, de seguros, etc.), y

ii) el surgimiento de una nueva modalidad de involucramiento externo de la empresa, intermedia entre las tres opciones tradicionales (IED con participación mayoritaria, exportación, y venta de licencias): la cooperación intraempresa, que va desde la formación de empresas mixtas (*joint ventures*) a complejas formas contractuales.

Estas tendencias llevaron a una revisión de las teorías neoclásicas sobre inversión extranjera que, al hacer hincapié en la característica tecnológica del ciclo de vida del producto, trataban de explicar la dinámica del comercio y de la IED. Así, por ejemplo, Kojima⁶ introduce, desde un punto de vista diferente, el concepto de estado de madurez tecnológica y explica el modelo de IED japonés, caracterizado como *trade oriented*, que se realizó primero en los sectores en los que Japón no tenía ventajas comparativas y después en aquellos en los que perdía su ventaja y optaba por un proceso de transferencia de sus industrias maduras —vía pequeñas y medianas empresas— a los países subdesarrollados del sudeste asiático con los que la brecha tecnológica era reducida. Se contraponen a esta orientación lo sucedido en Estados Unidos, país que tiende a transferir al exterior aquellas industrias en las que tiene mayores ventajas comparativas por medio de grandes empresas multinacionales que dedican una alta proporción de sus recursos no sólo a investigación y desarrollo sino a publicidad, y establecen una importante diferencia tecnológica entre las industrias transferidas y las nacionales del país de destino.

Por otra parte, la llamada Escuela de Reading también ha contribuido a la explicación de las nuevas modalidades de involucramiento externo de las empresas, con el redescubrimiento de la relación entre el costo de coordinación intraempresa y el de su salida al mercado externo; es decir, las imperfecciones del mercado, especialmente las del mercado de conocimientos tecnológicos y organizacionales, hacen que a menudo sea conveniente para la empresa sustituir el mercado externo por el interno mediante el comercio intrafirma y mantener así las ventajas de controlar dichos conocimientos. No es el objetivo de este trabajo discutir estas posturas en profundidad, pero cabe mencionarlas ya que sirven para explicar algunos de los factores que han guiado las

⁶ Véase Kiyoshi Kojima, *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations*, Londres, Croom Helm, 1978.

decisiones de la IED de las grandes empresas multinacionales en los últimos años.

En segundo lugar, una de las explicaciones ampliamente difundida se refiere a la grave crisis latinoamericana provocada por la deuda externa desde principios de los años ochenta, la cual ha implicado, en el plano de las IED, una marcada disminución de las tasas de rendimiento que han llegado a ser muy bajas e incluso negativas en algunos países. Como gran parte de estas inversiones se financian con la reinversión de utilidades, la capacidad de las empresas transnacionales para realizar nuevas inversiones se ha visto limitada por las bajas e incluso negativas tasas de rendimiento. Además, la depresión económica y las expectativas de una baja rentabilidad continua no estimularon nuevos proyectos de inversión. Este hecho se inscribe en el marco de una caída también en dichas tasas en los países desarrollados, pero la disminución en la región fue particularmente severa en el sector manufacturero y comercial a partir de 1982, lo que en parte explicaría la caída de la IED en esos sectores en toda América Latina.

Asimismo, la abultada deuda externa de los países latinoamericanos también es un factor condicionante de las IED en la medida en que ha conducido a la adopción de políticas que tienden a reducir la demanda interna con el fin de generar superávit comerciales. Estas medidas acentuaron la recesión económica, dificultaron la recuperación del ritmo de crecimiento regional y contribuyeron a que las empresas transnacionales temieran, en este marco de escasez de divisas, ver afectadas sus remesas de utilidades y la repatriación de capitales. Además, esta incertidumbre aumenta en tanto persisten grandes variaciones del tipo de cambio —uno de los instrumentos preferidos de dichas políticas— en periodos relativamente cortos.

Por otra parte, a partir de su fuerte expansión durante la primera mitad de los años ochenta, Estados Unidos ha resultado sumamente atractivo para las empresas transnacionales. Esto se debe más que nada a dos factores: la recuperación de la economía estadounidense y una política económica que alentó la entrada de capitales extranjeros al mantener altas tasas de interés. En cambio, América Latina ofrecía a los inversionistas en general, y a los ingleses en particular, condiciones contrarias y, por lo tanto, mucho más desalentadoras: diferencias culturales, bajo rendimiento económico, inestabilidad política constante y, como se puede observar en la retórica gubernamental y en algunas medidas adoptadas desde fines de los años sesenta, orientaciones de política económica que a menudo tienden a la nacionalización de sectores económicos o reflejan sentimientos contrarios a la inversión extranjera.

Así, se puede marcar una paulatina reorientación de las IED británicas en general que en parte explica el bajo perfil de éstas en América Latina en la década de los ochenta: entre 1946 y 1960, 80% de la IED británica fue al Commonwealth (especialmente Canadá, Australia y Sudáfrica); a medida que Europa occidental se reconstruía y desarrollaba, los británicos comenzaron a voltear su mirada hacia ellos y para los años setenta las inversiones estaban claramente concentradas en la Comunidad Europea; luego, a finales de esa misma década, Estados Unidos competía por los capitales ingleses con la Comunidad e incluso la sobrepasaba en el porcentaje que lograba captar y, en el caso de los países en desarrollo, las prioridades eran Medio Oriente, el sudeste asiático y el sur de África.

Es indudable que la incierta pero inevitable integración europea plantea hoy al Reino Unido una necesaria redefinición de sus relaciones exteriores. Si bien en la posguerra las relaciones del Reino Unido con Estados Unidos han tenido una importancia vital, desde todo punto de vista, como determinantes de su posición en el sistema internacional, no se puede esperar que en la década de los noventa el Reino Unido siga resistiendo indefinidamente las consecuencias del proceso europeo.

En ese marco, las firmas de origen británico presentan las siguientes características: *a)* en el sector industrial, 40% de la producción en el extranjero de las multinacionales inglesas está localizado en Estados Unidos; esto tiene la ventaja de darles acceso al mercado más grande del mundo pero limita su participación en el proyecto de integración europeo; *b)* para las industrias intensivas en tecnología el mercado británico es demasiado pequeño para sostener tanto la inversión necesaria para investigación y desarrollo como una infraestructura productiva suficientemente competitiva; *c)* las firmas orientadas al consumo final (como las dedicadas a comidas, bebidas, tabaco, etc.: British American Tobacco Industries, Partnership Limited Company —PLC—, Uniliver, Rank Hovis McDougall, Tate & Lyle, Cadbury Schwepps) son las más diversificadas y multinacionalizadas; han tenido un buen rendimiento, con una producción en el extranjero veinte veces superior a sus exportaciones desde el Reino Unido, pero han sido poco exitosas en Europa; *d)* el mercado internacional de capitales con sede en Londres tiene hoy un papel tan importante en el manejo de las finanzas europeas que permite que el Reino Unido mantenga una posición internacional en ese rubro que no guarda relación con el volumen de su capacidad productiva; *e)* si bien los grandes bancos y compañías de seguros londinenses están bien ubicados internacionalmente y las medidas desreguladoras recientes han reforzado el papel de Londres como

uno de los principales centros financieros europeos, las firmas más pequeñas no están en condiciones de competir con sus pares americanas.⁷

Este panorama nos deja ver que si bien el grado de internacionalización de algunos sectores de la economía británica es muy elevado hoy en día, en el Reino Unido sólo algunos sectores significativos del capital industrial están bien posicionados, es decir, con un mercado interno asegurado, altos niveles de investigación y desarrollo, y un desempeño exportador exitoso en el mercado internacional. A pesar de que el auge del sector servicios es una tendencia internacional, en Gran Bretaña es particularmente pronunciado; es la rama que más tiende a la internacionalización. A excepción de las industrias alimentaria y química, las compañías manufactureras en general tienden menos a la internacionalización que las empresas de servicios y energéticos.

Es preciso tener en cuenta el contexto europeo en relación a la política económica del Reino Unido. El desarrollo de las IED británicas recientes y su futuro desempeño en la economía mundial dependen en parte del modelo económico del actual gobierno conservador, resultado de la percepción de un creciente rezago de la economía británica *vis-à-vis* los principales países industrializados. La debilidad de la posición internacional de Gran Bretaña se evidenció ya en los años sesenta: en el plano económico, por la imposibilidad de mantener una tasa de crecimiento paralela a la de los principales miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y por la caída de su participación en el comercio en mercados internos y externos. Pero a diferencia de aquellos años, cuando se suponía que la solución no podía dejarse en manos de los mecanismos autorreguladores del mercado, en los años ochenta el supuesto básico de política económica es que la economía de mercado, con su propia dinámica, asigne los recursos, porque fue precisamente la protección estatal la que la llevó a la crisis.

Con este enfoque se encara entonces la privatización de los monopolios estatales, los ataques a los sindicatos, el abandono de los impuestos directos y toda una serie de medidas que forman parte del programa conocido como "thatcherismo". Pero ésta no es la única diferencia entre los dos periodos; también varía el papel asignado a la innovación en el proceso de desarrollo económico: mientras que en los años sesenta las vías centrales de la recuperación eran la reestructuración industrial, la reubicación de crecientes recursos destinados a educación e investigación y desarrollo, y la aplicación de enfoques estructurales al manejo de la actividad industrial y tecnológica, en los años ochenta

⁷ Bob Jessop, Kevin Bonnett, Simon Bromley y Tom Ling, *Thatcherism: A Tale of Two Nations*, Cambridge, Policy Press, 1988, pp. 171-174.

predomina la idea de que las energías individuales libres de antiguas ataduras pueden por sí mismas conducir a la modernización económica. Esto implica que el sustento del sistema de innovación, tanto por parte de la industria como del Estado, se ha convertido en un factor de relativamente baja prioridad.

Con estas premisas en mente, el gobierno de Margaret Thatcher trató de vigorizar la economía británica al adoptar una estrategia neoliberal que tiende, entre otras cosas, a la desregulación del capital privado, la privatización de importantes áreas del sector público y la introducción de criterios comerciales en el resto de la actividad estatal. Al mismo tiempo, esta estrategia implica un esfuerzo de apertura económica y, en ese sentido, el gobierno británico impulsó las inversiones en el exterior y las actividades exportadoras. Se calcula que 48% de las ventas de las principales 50 multinacionales inglesas se origina en producción en el extranjero, y que 38% de sus empleados se encuentra fuera de su país.⁸

Por otra parte, el gobierno británico también ha impulsado a esas multinacionales a invertir en el Reino Unido, tratando de reproducir la situación económica de posguerra de bajos salarios y explotarla al acceder a la Comunidad Europea; en consecuencia, el capital se ha concentrado en una serie de industrias básicas (petróleo, químicos e ingeniería de alta tecnología) y servicios.

PERSPECTIVAS FUTURAS

Por lo que toca al futuro de la tendencia a la baja de las IED británicas en América Latina, existen algunas opiniones excesivamente optimistas que, aunque contradictorias, no merecen ser descartadas. Según ciertos autores, la paulatina retirada del Reino Unido del ámbito inversionista latinoamericano parece ser una tendencia que empieza a revertirse: el capital británico está recuperando posiciones en la región —al punto de haberse convertido en el segundo inversionista, después de Estados Unidos— y ésta se está convirtiendo en su principal objetivo en el Tercer Mundo (entre 1980 y 1986 ha recibido 67% de las inversiones británicas en el Tercer Mundo, mientras que en la década anterior ese porcentaje era de 25 por ciento).⁹

Estas apreciaciones optimistas están fundamentadas en un contexto con características atractivas: a) las crecientes dificultades a las que

⁸ Jessop *et al.*, *op. cit.*, p. 120.

⁹ Gridchina, *op. cit.*, p. 159.

se enfrentan las empresas multinacionales en otras regiones; b) una mejoría en el clima inversionista en América Latina, merced a las actuales tendencias a la privatización y desnacionalización; c) los intentos de los países latinoamericanos por diversificar y ampliar sus relaciones económicas, con el fin de enfrentar la crisis de la deuda; d) la eliminación de restricciones al envío de capitales al exterior, propiciada por el gobierno conservador inglés. De estas nuevas facilidades, la mayoría de los autores enfatiza la redefinición que los gobiernos latinoamericanos han hecho de su enfoque hacia las IED a partir de la crisis de la deuda: frente a los periódicos brotes de nacionalismo que predominaron en décadas pasadas, hoy se habla de un “nuevo realismo”¹⁰ que reconoce la necesidad de dirigir los flujos financieros hacia sectores no tradicionales como parte de la estrategia para ganar mercados en las economías industrializadas y las ventajas de ciertas asociaciones entre compañías estatales e inversionistas extranjeros. Es decir, la necesidad ha cambiado algunas actitudes; a medida que las otras fuentes de ahorro externo han desaparecido, los países latinoamericanos empiezan a ver la IED con buenos ojos. Puesto que sus políticas económicas tienden a favorecer las exportaciones y un nivel de salarios reales bajo, la región puede ser más interesante como base para actividades manufactureras dirigidas a la exportación. Pero no está claro si éstas serán el tipo de ventajas comparativas que buscarán las empresas multinacionales en los próximos años, y aunque así fuera, cabría preguntarse si las transformaciones en las economías de Europa del Este —que cuentan con mano de obra abundante, pero diferente de la de América Latina en términos de competitividad y capacitación— pueden llegar a convertir a esa zona en una región clave para el interés de los inversionistas, con la capacidad de competir, en un momento dado, con los países latinoamericanos.

Además, en un momento en que el proceso de privatización de las economías se extiende a lo largo de la región, la participación de la IED es cada vez más necesaria en la medida en que el capital local no parece deseoso ni capaz de asumir los riesgos de inversión. Es por eso que los programas de conversión o capitalización de la deuda, a menudo asociados a dichas privatizaciones, pueden traducirse en un impulso importante a la IED.

El gobierno argentino recientemente anunció una nueva política

¹⁰ Victor Bulmer-Thomas, “British Relations with Latin America into the 1990s”, en Bulmer-Thomas (comp.), *Britain and Latin America: A Changing Relationship*, Londres, Royal Institute of International Affairs y Cambridge University Press, 1989, p. 209.

de IED que tiende a eliminar obstáculos burocráticos y ofrecer beneficios impositivos a las empresas que opten por remitir al exterior bonos públicos denominados en dólares en lugar de fondos líquidos y a las que se dediquen a actividades orientadas hacia la exportación. El interés oficial se concentra más que nada en los sectores petroquímico, de telecomunicaciones, agroindustria y turismo, y coincide con las prioridades enunciadas por los empresarios británicos que visitaron Argentina durante 1990.

Es indudable que el factor que mayor deterioro ha provocado en las relaciones anglo-argentinas fue el conflicto de 1982. Una de las consecuencias inmediatas de la guerra fue el decreto emitido por el poder ejecutivo que congeló los activos británicos. Las cifras indican que la caída fue notable: de 28% del total dirigido a América Latina entre 1978 y 1980, pasó a 5.7% entre 1981 y 1984. Del total de IED que recibe Argentina, sólo 0.7% proviene del Reino Unido (70% lo concentran Estados Unidos, Italia y Francia) y eso lo coloca en el decimotercer lugar como país de origen. Cerca de 25 grandes firmas sobrevivieron al conflicto de 1982 (véase el anexo estadístico). Si bien la reanudación del diálogo político y el reestablecimiento de relaciones diplomáticas auguran el inicio de una etapa de normalización de los intercambios entre estos dos países, todavía es prematuro asegurar que las inversiones británicas en Argentina —promovidas por los medios oficiales y privados en los últimos meses— vayan a concretarse en el corto plazo. De las expresiones de los empresarios ingleses se trasunta una enorme cautela cada vez que se refieren a la concreción de estas inversiones.

CONCLUSIONES

La situación de América Latina se caracteriza por el vertiginoso descenso de las IED durante la primera mitad de los años ochenta y la consiguiente pérdida de importancia como principal región en desarrollo receptora de IED. El grueso de la disminución es el resultado de las reducciones en los tres principales países receptores —Argentina, Brasil y México—, debido a la importante concentración en unos pocos países relativamente industrializados que cuentan con amplios mercados internos. Los escasos análisis que se han hecho sobre la segunda mitad de la década y los datos estadísticos no indican que esa tendencia se haya revertido de manera significativa.

El Reino Unido continúa estando entre los principales inversionistas en Latinoamérica, junto con Estados Unidos y Japón, aunque su

participación ha disminuido. Hoy en día, su presencia es muy importante sólo en Brasil y, en los últimos años, en México; ha decaído o es históricamente escasa en Perú, Uruguay, Ecuador, Colombia, Paraguay y Bolivia.

En Argentina, la actual presencia inglesa es ínfima, comparada con la que tuvo en otras décadas. Aunque excluyéramos la importancia de Argentina para los intereses económicos británicos, la tendencia de la región seguiría siendo declinante.

En cuanto a la distribución sectorial, destaca la importancia creciente de los sectores manufacturero y de servicios. Este último concentra casi 50% de las IED de los principales inversionistas en América Latina, incluido el Reino Unido. Esto está relacionado con la evolución de la economía británica, que en los últimos años ha visto retroceder al sector manufacturero: su participación en la producción total ha disminuido, se ha deteriorado su balanza comercial y en el exterior sus firmas ya no ocupan las primeras posiciones entre las compañías manufactureras. Por otra parte, el gasto en investigación y desarrollo en el Reino Unido está hoy en el promedio de los países industrializados, y con excepción de defensa, el apoyo del gobierno a esas actividades se redujo sustancialmente durante los años ochenta y los esfuerzos que realiza la industria privada la sitúan por debajo de ese promedio. De modo que una parte creciente de la investigación y desarrollo que actualmente se lleva a cabo en ese país está basada en firmas extranjeras y las nacionales están cada vez más ligadas a programas cooperativos de alcance europeo.

La mayoría de los análisis coincide en que la posición desfavorable de América Latina como receptora de IED es en parte resultado de la baja tasa de crecimiento de la región desde la severa crisis económica mundial de principios de los años ochenta. En términos generales, la afluencia de inversiones británicas siguió de manera directa la tendencia decreciente en la actividad económica, es decir, ha tendido a disminuir a medida que se deterioraron las condiciones económicas de los países receptores. Las dificultades generadas por el servicio de la deuda han deprimido aún más las condiciones internas, y otro factor desfavorable ha sido la atracción de capitales externos ejercida por Estados Unidos en los últimos años. La declinación notoria de las IED en la década de los ochenta en América Latina ha llevado a la revisión de algunos elementos de las políticas nacionales que crean estímulos a dichas inversiones. Se considera que éstas son importantes porque: primero, en la situación internacional actual podrían reemplazar, al menos parcialmente, a la banca privada como fuente de recursos financieros; segundo, podrían aliviar el peso de la deuda externa mediante la capitali-

zación y el ofrecimiento a inversionistas extranjeros de los pasivos de las empresas endeudadas y, por último, podrían aportar, especialmente en el sector manufacturero y de servicios, innovaciones tecnológicas aplicables a los procesos de producción, comercialización, organización y gestión. Empero, no se establece si la declinación de los flujos de IED es un fenómeno cíclico o una fuerte tendencia de largo plazo, aunque no parece ser posible revertirla si no se alivian antes los condicionantes externos que afectan el crecimiento latinoamericano, mismo que se prevé lento en el mediano plazo. Como ya se mencionó, el atractivo de América Latina para las IED estará sin duda ligado al problema de la deuda externa, que es hoy el condicionante principal de cualquier proyecto de desarrollo en estos países, y es evidente que la inversión va después del desarrollo económico y no al revés. Los esquemas de conversión de deuda externa merecen ser considerados como opciones interesantes para algunos países latinoamericanos y, por supuesto, también para Argentina, que es uno de los principales deudores. Pero si bien pueden resultar importantes los estímulos a la IED, sólo puede esperarse que tengan un efecto marginal en la solución del problema de la deuda, que constituye por sí solo un obstáculo indirecto muy significativo para la atracción de capitales. En lo que respecta a la relación anglo-argentina, y en vista de la evidencia que proporciona la realidad, cabría ser más cautelosos ante el intento de algunos sectores de presentar la reanudación de relaciones diplomáticas como una nueva y próspera etapa para el mundo de los negocios e incluso como una vía para que Argentina acceda a acuerdos económicos con la Comunidad Europea.

ANEXO ESTADÍSTICO

A continuación se presenta un análisis más detallado sobre las IED británicas en los principales países de América Latina.

En cuanto a los países latinoamericanos considerados individualmente, la variación de las tasas de rentabilidad ha sido enorme y la mejoría que se observó en algunos países entre 1984 y 1985 no atañe a Argentina. Lamentablemente, no hay datos disponibles para Venezuela y Chile. En realidad, los indicadores de progreso técnico en los años ochenta muestran que las estadísticas sobre investigación y desarrollo, y patentes sugieren que el desempeño tecnológico del Reino Unido sigue deteriorándose, mientras que el crecimiento de la productividad es más acelerado entre los países de la OCDE.

Para el caso de Argentina, los datos corresponden a 1988 y fueron

calculados en miles de australes de abril de 1989. (El tipo de cambio promedio en 1988 fue de 10.76 australes por dólar estadounidense).

Argentina. Dentro del conjunto de países latinoamericanos éste es uno de los que ha tenido una de las caídas más notables de los flujos de inversión; entre 1970 y 1986 alcanzó una tasa media negativa anual de dos por ciento.¹¹ Al igual que en el resto de la región, la crisis afectó principalmente las IED dirigidas a los sectores manufacturero y comercial; el rubro manufacturas de las IED estadounidenses disminuyó de 64% en 1980 a 57% en 1985. El sector servicios capitalizó tal declinación; esto se reflejó en la creciente importancia de las actividades bancarias durante los años ochenta: de 36% del total de IED que recibían en 1980, pasaron a 55% en 1985.¹²

Además, en el conjunto de actividades manufactureras también hubo algunos cambios: los datos de la primera mitad de la década pasada indican un aumento en la importancia del sector alimenticio y una disminución en la del químico (que se nutre especialmente de capital local) y del metalmecánico. En montos totales, los flujos de IED disminuyeron en forma significativa entre 1982 y 1984; en 1985 y 1986 se observa cierta recuperación pero las cifras permanecen casi a la mitad de las registradas a principios del decenio, mientras que el *stock* ha aumentado muy lentamente (véase el cuadro 1).

Existen pocos datos sobre el Reino Unido; se inicia la década con una tendencia desinversionista en flujos de IED, que de por sí son muy bajos, y ésta se acentúa en el periodo inmediatamente posterior al conflicto bélico. El porcentaje del *stock* total correspondiente a las IED británicas se ha mantenido constante a lo largo de los años ochenta (alrededor de 3.5%). Otras fuentes indican que dicha tendencia empezó a gestarse en décadas anteriores: en 1962, 39% del total de la IED británica en los ocho principales países latinoamericanos se dirigía a Argentina; en 1981, este país sólo recibía 10 por ciento.¹³ La posición de Gran Bretaña en el conjunto de los inversionistas extranjeros en Argentina es una de las pocas que varió durante el último decenio: en general hubo una gran concentración en pocos países y se mantuvo la proporción de cada uno. Los datos para 1977-1983 indican que 70%

¹¹ "A la búsqueda de las inversiones perdidas", *Revista UNO*, año II, núm. 13, octubre de 1989, editorial, p. 29.

¹² CEPAL-CET, "Las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa en la primera mitad de los años ochenta", *Carta Económica*, vol. 19, núm. 2, 1988, pp. 36 y 37.

¹³ David Atkinson, "Trade, Aid and Investment Since 1959", en Bulmer-Thomas (comp.), *Britain and Latin America: A Changing Relationship*, op. cit., p. 114.

de la IED en ese país corresponde a Estados Unidos, Italia y Francia, mientras que el Reino Unido tiene una presencia insignificante de sólo 0.7% y ocupa el decimotercer lugar en el listado de países de origen de la IED. Es interesante contrastar esta última cifra con el 4.5% que ostentaba Gran Bretaña entre 1955 y 1972, mientras que, por ejemplo, Italia pasó de 1.3% a 16% en el mismo lapso.¹⁴

Entre las 25 empresas argentinas más grandes con participación mayoritaria de capital extranjero se encuentran, en el sector industrial, las siguientes firmas de origen británico: a) Shell Compañía Argentina de Petróleo, ubicada en el primer lugar; su casa matriz es Royal Dutch-Shell Group, de capital inglés y holandés; se concentra en productos de petróleo; sus ventas ascienden (en miles de australes) a 37 614 557;¹⁵ b) Nobleza Piccardo S.A.I.C., en tercer lugar; casa matriz, British American Tobacco Industries PLC; sector tabacalero; ventas (en miles de australes) de 20 323 841;¹⁶ c) Duperial S.A. en el decimosexto lugar; casa matriz, Imperial Chemical Industries; sector químico; ventas que alcanzan (en miles de australes) 6 106 202;¹⁷ d) Pirelli Cables S.A.I.C., en el decimonoveno lugar; pertenece a Dunlop Holding; productos eléctricos; ventas (en miles de australes) de 5 322 118;¹⁸ e) Lever y Asociados S.A., en el lugar veintiuno; casa matriz, Unilever Ltd.; artículos de limpieza y cosméticos; ventas (en miles de australes) de 5 117 060.¹⁹

Entre las diez primeras empresas con participación predominante de capital extranjero del sector servicios (sin contar las bancarias y financieras) no hay ninguna de origen británico. En el sector bancario y financiero propiamente dicho sólo hay una, que ocupa el segundo lugar entre las 25 más importantes: el banco comercial Lloyds Bank, cuya casa matriz es Lloyds Bank Ltd., que contabilizó préstamos (en miles de australes) por 5 824 300 en 1988.²⁰ De las empresas arriba mencionadas, Shell recibió dos operaciones de conversión de deuda externa en capital por parte de inversionistas extranjeros orientadas al sector petrolero: 1) la firma Royal Dutch Petroleum, de origen holan-

¹⁴ CEPAL, *Las empresas transnacionales en la Argentina*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1986, p. 71.

¹⁵ CEPAL, *Directorio sobre inversión extranjera y empresas transnacionales: caso de Argentina*, Santiago de Chile, CEPAL, documento LC-R, 865-Add.5, 15 de diciembre de 1989, p. 56.

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ *Ibid.*, p. 58.

dés, llevó a cabo una operación de 5.9 millones de dólares; esta conversión se hizo el 28 de junio de 1988; 2) el grupo Royal Dutch Petroleum, también holandés, colocó 1.6 millones de dólares con el mismo fin, el 22 de julio de 1988.²¹

Bolivia. Como se puede deducir del cuadro 1, los flujos financieros totales de IED recibidos por este país durante los años ochenta han caído de manera espectacular. Los años 1983, 1985 y 1987 son los de mayor cambio, y marcan el inicio de ciclos descendentes; todavía no se puede afirmar que la recuperación de 1988 sea perdurable.

El *stock* total, por su parte, aumentó muy lentamente durante los últimos diez años. La presencia inversionista del Reino Unido, tanto en términos de flujos como de *stock*, ha sido ínfima. Entre las empresas más grandes con participación de capital extranjero no hay ninguna de origen británico en el sector industrial ni en el de servicios, si excluimos de este último a las empresas bancarias y financieras. Entre estas últimas está la compañía La Continental de Seguros y Reaseguros, que ocupa el decimosexto lugar entre las primeras 22 firmas con IED. Hasta 1988 no se registraron operaciones de conversión de deuda externa en capital con inversionistas del Reino Unido.²²

Brasil. Sobresale dentro de la región porque ahora suma a sus tradicionales aptitudes captadoras de capitales el reciente impulso dado por el plan económico del nuevo gobierno, el cual destaca la privatización de 14 empresas estatales y el establecimiento de una zona libre de impuestos destinada a la producción de bienes exportables en el noreste del país. Además, están en marcha diversos proyectos de inversión de origen europeo, con fecha de concreción anterior a 1992, de las siguientes corporaciones: Rhone Poulenc (600 millones de dólares), Fiat (559 millones), Deimler Benz (550 millones), Saint Gobain (318 millones) y BASF (240 millones).²³

Como se observa en el cuadro 1, el crecimiento de los flujos totales de IED se ha mantenido en aumento a lo largo de la década de los ochenta, aunque existen años, como 1984 y 1988, en los que la caída es pronunciada; en cambio, el *stock* total ha mantenido su tendencia expansiva en todos los años considerados. Sobre estos totales podemos

²¹ *Ibid.*, p. 66.

²² CEPAL, *Directorio sobre inversión extranjera y empresas trasnacionales: caso de Bolivia*, Santiago de Chile, CEPAL, documento LC-R, 865-Add.4, 15 de diciembre de 1989, pp.77-82.

²³ *Revista UNO*, *op. cit.*, p. 28.

observar que la participación del Reino Unido en las IED en Brasil declinó bruscamente durante la primera mitad de la década de los ochenta, y hay algunos años de desinversión significativa (1981 y 1984). Durante la segunda mitad del decenio vemos una recuperación asombrosa; en sólo cuatro años la IED inglesa creció de 10 a casi 70% del total en ese país. Asimismo, según la clasificación establecida por la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), y si se toma en cuenta el número de empresas con participación de capital extranjero, vemos que al finalizar 1988 había 64 firmas brasileñas con capitales británicos superiores a 10% que recibían inversiones en valor igual o superior a tres millones de dólares, y 67 empresas receptoras de IED del Reino Unido igual o superior a tres millones de dólares.²⁴

Entre las primeras 29 empresas brasileñas más grandes con participación mayoritaria de capital extranjero está, en primer lugar, Shell do Brasil S.A. Petróleo, perteneciente a la casa matriz Royal Dutch-Shell Group, de capital británico y holandés, dedicada a productos de petróleo; sus ventas en 1987 ascendían a 2 931.8 millones de dólares. En el decimoquinto lugar, la Compañía Cigarros Souza Cruz, cuya casa matriz es British American Tobacco Industries PLC, cien por ciento británica; opera en el sector de productos alimenticios, con ventas de 581.5 millones de dólares en 1987.²⁵

En el sector servicios (sin contar banca y finanzas) en el octavo y noveno lugar, respectivamente, están Souza Cruz Trading S.A. y Compañía Souza Cruz Industria e Comércio S.A.; en el decimosegundo lugar, Continental Participação y Administração de Benz S.A. Las tres pertenecen a la casa matriz British American Tobacco Industries PLC; la primera se dedica al comercio exterior y las otras dos a administración de bienes; en 1987 sus ventas fueron de 134.5, 126.5 y 105.0 millones de dólares, respectivamente.²⁶

De las 25 entidades bancarias y financieras con participación de capital extranjero, sólo la tercera, Lloyds Bank PLC, cuyos préstamos en 1987 ascendieron a 1 233.1 millones de dólares, tiene participación británica.²⁷ Si se consideran las llamadas “nuevas formas de inversión”, de las 25 operaciones de alianza y empresas mixtas, podemos mencionar tres que cuentan con capital inglés: Aracruz Celulose S.A.,

²⁴ CEPAL, *Directorio sobre inversión extranjera y empresas transnacionales: caso del Brasil*, Santiago de Chile, CEPAL, documento LC-R, 865-Add.6, 15 de diciembre de 1989, p. 99.

²⁵ *Ibid.*, p. 104.

²⁶ *Ibid.*, p. 105.

²⁷ *Ibid.*, p. 106.

cuya casa matriz es British American Tobacco Industries PLC (participación inglesa: 31.0%), que opera en la industria del papel y sus derivados, con ventas de 257.2 millones de dólares; Valesul Aluminio S.A., perteneciente a Royal Dutch-Shell (con participación angloholandesa de 47.4%), que realiza metalurgia de aluminio, cuyas ventas tienen un valor de 144.8 millones de dólares, y Polibrasil S.A. Indústria e Comércio, también del grupo Royal Dutch-Shell (participación: 47.9%), ubicada en el sector petroquímico, con ventas de 110.9 millones de dólares.²⁸

En las operaciones de conversión de deuda externa en capital, el Reino Unido participó en la conversión realizada por Barclays Bank, que tuvo como empresa receptora a Brasmotor S.A. (Whirlpool), por un monto de 50 millones de dólares, y en la que efectuara el Bank of Scotland, por medio de PCC S.A., por 25 millones de dólares.²⁹

Colombia. En este país los flujos totales de IED también caen bruscamente en 1988, y el *stock* total crece en forma moderada a lo largo de la última década (véase el cuadro 1). La participación del Reino Unido en esos totales disminuyó casi 50% durante 1981, lapso que desagregado anualmente muestra una caída espectacular de los flujos de IED; su participación en el *stock* total de IED aumentó hasta mediados de los ochenta y ha disminuido en forma sostenida desde entonces. Entre las 27 principales empresas con participación mayoritaria de capital extranjero, sólo hay una en el sector industrial de origen británico-holandés: Shell Colombia, que ocupa el decimoquinto lugar. Su casa matriz es Royal Dutch-Shell Group; se dedica a los productos derivados del petróleo y sus ventas en 1988 sumaron 7.4 millones de dólares.³⁰ En el sector bancario y financiero se encuentra el tercer banco comercial más importante del país, el Banco Anglo Colombiano, perteneciente a Lloyds Bank, con una IED de 6.2 millones de dólares.³¹

Ecuador. Los flujos totales de IED disminuyeron de manera abrupta entre 1980 y 1983, y la tendencia a la recuperación que se observa en la segunda mitad de la década no es sostenida. El *stock* (véase el cuadro 1) ha aumentado lentamente. Los flujos de IED provenientes del Reino

²⁸ *Ibid.*, p. 112.

²⁹ *Ibid.*, p. 114.

³⁰ CEPAL, *Directorio sobre inversión extranjera y empresas trasnacionales: caso de Colombia*, Santiago de Chile, CEPAL, documento LC-R, 865-Add.2, 15 de diciembre de 1989, p. 83.

³¹ *Ibid.*, p. 85.

Unido siguen la tendencia del conjunto de estos países, y el *stock* de las IED británicas cayó notablemente a partir de 1982.

México. El cuadro 1 nos muestra que los flujos totales cayeron de manera abrupta tras la crisis de 1982, y empezaron a recuperarse hacia fines de la década; el *stock* aumentó muy lentamente a lo largo de esos años, también como reflejo de la crisis. La participación del Reino Unido pasa de la desinversión en 1980 a un promedio de 10% de los flujos totales entre 1983 y 1985, y llega a casi 30% en 1988, lo cual arroja una proporción de alrededor de 7% del *stock* total, es decir, más del doble del promedio de la década. Para ese año, de las 3 049 empresas con participación de capital extranjero pertenecientes a los países desarrollados, 95 son de origen inglés. De éstas sobresale, en el sector industrial, Cementos Tolteca, S.A., cuya casa matriz es Blue Circle Industries Ltd.; alcanzó ventas de 131.3 millones de dólares en 1988, que la colocaron en el vigésimo octavo lugar dentro del conjunto de empresas con participación de capital extranjero más grandes del país; en este caso dicha participación es de 72 por ciento.³²

Paraguay. En este caso el comportamiento de las variables consideradas en el cuadro 1 nos indica que a partir de 1982 los flujos totales de IED a este país cayeron notablemente y sólo recuperaron el nivel de principios de la década en 1986, pese a lo cual podemos decir que su tendencia es declinante. No hay suficientes datos disponibles respecto del Reino Unido, salvo que su participación en el *stock* total a fines del decenio es de cerca de 8 por ciento. Sólo hay una empresa, entre las más grandes del sector industrial con participación de capital extranjero, de origen británico: Coopers Paraguay S.A., perteneciente a la casa matriz Coopers Mc Dougall-Wellcome Foundation, que fabrica productos químicos y cuyas ventas en 1988 (4.8 millones de dólares) la colocan en el decimosegundo lugar entre las 27 principales.³³ En el sector servicios, si excluimos las empresas bancarias y financieras, figura en el primer lugar entre las 24 más grandes Shell Paraguay Limited, cuya casa matriz es la firma británico-holandesa Royal Dutch-Shell Group; en este país se dedica al comercio al por mayor; sus ventas en 1988 alcanzaron 113.9 millones de dólares.³⁴ Por lo que respecta a los servi-

³² CEPAL, *Directorio sobre inversión extranjera y empresas transnacionales: caso de México*, Santiago de Chile, CEPAL, documento LC-R, 865-Add.8, 25 de julio de 1990, pp. 81-85.

³³ CEPAL, *Directorio sobre inversión extranjera y empresas transnacionales: caso del Paraguay*, Santiago de Chile, CEPAL, documento LC-R, 865-Add.6, 15 de diciembre de 1989, p. 41.

³⁴ *Ibid.*, p. 42.

CUADRO 1
 Flujos y stock totales de inversión extranjera directa en América Latina
 y participación del Reino Unido en los mismos
 (millones de dólares)

Años	Flujos totales	Stock total	Flujos Reino Unido		Stock Reino Unido	
				% del total		% del total
Argentina						
1980	1 154.4	5 977.5	-0.076	—	291.4	4.8
1981	1 423.9	7 401.5	n.d.	—	291.4	3.9
1982	570.0	7 971.5	-0.939	—	290.5	3.6
1983	318.8	8 290.4	-0.080	—	290.4	3.5
1984	205.9	8 496.4	n.d.	—	290.4	3.4
1985	578.2	9 074.6	n.d.	—	290.4	3.2
1986	557.3	9 631.9	n.d.	—	290.4	3.0
1987	n.d.	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1988	n.d.	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
Bolivia						
1980	49.9	419.8	0.224	0.45	1.1	0.26
1981	91.8	511.6	0.192	0.21	1.3	0.25
1982	42.4	554.1	0.00	0.00	1.3	0.23
1983	16.4	570.5	n.d.	—	1.3	0.23
1984	17.5	588.0	n.d.	—	1.3	0.22
1985	3.9	591.8	0.011	0.28	1.3	0.22
1986	5.3	597.2	n.d.	—	1.3	0.22
1987	0.5	597.6	0.011	2.20	1.3	0.22
1988	6.7	604.3	0.008	0.12	1.4	0.23
1989 ^a	1.4	605.8	n.d.	—	1.4	0.23
Brasil						
1980	1 517.0	17 480.0	175.1	11.5	1 111.3	6.3
1981	1 766.6	19 246.7	-93.4	—	1 017.8	5.2
1982	1 929.7	21 176.4	69.1	3.5	1 087.0	5.1
1983	1 125.7	22 302.1	46.2	4.1	1 133.2	5.0
1984	541.4	22 843.5	-7.0	—	1 126.1	4.9
1985	2 821.0	25 664.5	303.6	10.7	1 429.7	5.5
1986	2 233.2	27 897.7	63.5	2.8	1 493.3	5.3
1987	3 560.3	31 458.0	404.6	11.3	1 898.0	6.0
1988	572.9	32 030.9	391.0	68.2	2 289.1	7.1
Colombia						
1980	n.d.	1 060	3.5	—	35.7	3.3
1981	n.d.	1 200	18.4	—	54.1	4.5
1982	n.d.	1 314	28.8	—	82.9	6.3
1983	n.d.	1 431	11.1	—	94.0	6.5
1984	310	1 741	69.9	22.5	164.0	9.4
1985	490	2 231	8.2	1.6	172.3	7.7
1986	441	2 672	34.1	7.7	206.5	7.7
1987	321	2 992	-97.6	—	108.8	3.6
1988	19	3 011	2.0	10.5	110.8	3.6

CUADRO 1 (continuación)

Años	Flujos totales	Stock total	Flujos Reino Unido		Stock Reino Unido	
				% del total		% del total
Ecuador						
1980	63.6	719.4	3.3	5.2	25.8	3.6
1981	68.0	779.2	4.7	6.9	33.7	4.3
1982	52.3	819.5	2.0	3.8	22.8	2.8
1983	39.0	869.4	1.3	3.3	21.7	2.5
1984	68.8	919.7	0.8	1.2	21.0	0.2
1985	49.0	n.d.	1.6	3.3	n.d.	—
1986	59.5	n.d.	3.0	5.0	n.d.	—
1987	58.9	n.d.	2.4	4.1	n.d.	—
1988	46.6	n.d.	1.2	2.6	n.d.	—
México						
1980	2 164.8	8 458.8	-190.6	—	253.7	3.0
1981	2 835.8	10 159.9	40.9	1.4	294.6	2.9
1982	1 657.5	10 786.4	7.4	0.4	302.0	2.8
1983	460.5	11 470.1	49.2	10.7	351.2	3.1
1984	391.1	12 899.9	44.3	11.3	395.5	3.1
1985	490.5	14 628.9	56.4	11.5	451.9	3.1
1986	1 521.8	17 049.3	104.3	6.9	556.2	3.3
1987	3 247.7	20 927.0	430.9	13.3	987.1	4.7
1988	2 594.7	24 084.1	767.6	29.6	1 754.7	7.3
1989 ^b	728.8	26 587.1	44.7	6.1	1 799.4	6.8
Paraguay						
1980	29.7	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1981	38.5	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1982	36.7	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1983	5.0	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1984	0.8	n.d.	n.d.	—	12.8	—
1985	8.3	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1986	31.0	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1987	8.5	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1988	6.2	253	n.d.	—	19.5	7.7
Perú						
1980	n.d.	890.0	3.9	—	30.2	3.3
1981	n.d.	965.3	1.3	—	31.6	3.2
1982	n.d.	1 021.8	1.4	—	33.0	3.2
1983	n.d.	1 091.7	3.3	—	36.3	3.3
1984	26.8	1 118.6	1.8	6.7	38.2	3.4
1985	11.7	1 130.4	0.02	0.8	38.2	3.3
1986	21.3	1 152.6	0.7	3.2	38.9	3.3
1987	26.6	1 173.2	-4.2	—	34.6	2.9
1988	10.8	1 184.0	3.8	35.1	38.4	3.2

CUADRO 1 (continuación)

Años	Flujos totales	Stock total	Flujos Reino Unido		Stock Reino Unido	
				% del total		% del total
Uruguay						
1977	1.4	39.1	n.d.	—	n.d.	—
1978	3.8	42.9	n.d.	—	3.9	9.0
1979	n.d.	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1980	n.d.	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1981	n.d.	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1982	n.d.	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1983	n.d.	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1984	n.d.	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1985	n.d.	n.d.	n.d.	—	n.d.	—
1986	n.d.	319.2	n.d.	—	20.4	6.3
1987	27.5	346.7	-3.2	—	17.2	4.9
1988	5.4	352.2	-2.1	—	15.1	4.2

^aPrimer semestre.

^bPara este año las cifras son preliminares y corresponden al segundo semestre.

n.d.: no disponible

Fuente: Elaboración propia con base en los Directorios de CEPAL de 1989 y 1990 sobre inversión extranjera y empresas transnacionales citados en las notas.

cios bancarios y financieros, tenemos el banco comercial Lloyds Bank, homónimo de su casa matriz, cuyas ventas por 14.2 millones de dólares en 1988 lo colocaron en el segundo lugar.³⁵

Perú. El cuadro 1 nos indica que durante la segunda mitad de los años ochenta la tendencia de los flujos totales de IED fue a mantenerse cerca de 20 millones de dólares, pero es significativa la caída en 1988 a casi la mitad de ese monto. El *stock* ha crecido lenta pero sostenidamente a lo largo de la década. La participación del Reino Unido en estos totales ha decaído en los últimos años, pero en 1988 es importante: 35% de los flujos totales, mientras que su porcentaje del *stock* total permaneció cercano a 3% durante toda la década. Entre las principales empresas con participación de capital extranjero del sector industrial, minero o de servicios (sin contar las bancarias y financieras), no se registra ninguna de origen británico.³⁶

Uruguay. Los datos disponibles en este caso nos permiten comparar lo

³⁵ *Ibid.*, p. 43.

³⁶ CEPAL, *Directorio sobre inversión extranjera y empresas transnacionales: caso del Perú*, Santiago de Chile, CEPAL, documento LC-R, 865-Add.1, 15 de diciembre de 1989, pp. 124-126.

ocurrido en los últimos años de las décadas de los setenta y ochenta (véase el cuadro 1). El incremento en los flujos totales de IED entre 1977 y 1987 fue muy importante; en 1988, al igual que en otros países de la región, la disminución es notable, aunque el nivel del *stock* total se mantiene estable. También vemos que en los dos últimos años considerados, en términos de flujos de IED, el Reino Unido desinvertió, y en lo que respecta a su participación sobre el *stock* total, ésta se redujo a la mitad durante el lapso de una década y la tendencia es a la baja. No hay empresas de origen británico, entre las más grandes del país que cuentan con participación de capital extranjero, en el sector industrial ni en el de servicios (sin contar las bancarias y financieras). Al considerar estas últimas, se incluye el banco comercial Lloyds Bank, homónimo de su casa matriz inglesa, cuyos activos para el año 1988 sumaban 68.2 millones de dólares.³⁷

³⁷ CEPAL, *Directorio sobre inversión extranjera y empresas transnacionales: caso del Uruguay*, Santiago de Chile, CEPAL, documento LC-R, 865-Add.3, 15 de diciembre de 1989, p. 68.