

---

# Inversión, comercio y cultura

## Anibal Sierralta Ríos

Abogado. Profesor de comercio internacional en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y en la Universidad de Lima. Profesor visitante en la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (Buenos Aires) y en la Universidad del Cono Sur de las Américas (Asunción).

**E**l análisis del comercio internacional se ha hecho desde diferentes ángulos, ya sea desde el punto de vista de la ciencia económica pura, desde el interés del desarrollo y del crecimiento, de la misma manera como de la preocupación de las ciencias de la administración y del *marketing* en particular. Pero también se estudia desde la perspectiva de la ciencia política, para referir las distintas corrientes y grupos de presión que entran en juego. El Derecho, en tanto, dedica interés preferente al proceso del comercio internacional a través del estudio de las figuras contractuales, las empresas transnacionales, los nuevos modelos negociales tendientes a asegurar el interés de los operadores y establecer el equilibrio en las prestaciones.

Sin embargo, hay un aspecto importante en la inversión y el comercio que debe ser aislado de lo estrictamente mercantil para poder entender a plenitud la exacta dimensión de lo que ellos significan: es la cultura, cuyas tenues líneas transcurren por cada uno de los canales de comercialización y las políticas de internacionalización que diseñan las empresas y los países y que finalmente se ve afectada cuando las unidades productivas entran a dominar determinadas áreas de la actividad económica.

El comercio internacional es el intercambio de mercancías y servicios entre diferentes países, pero es también -qué duda cabe- la circulación de corrientes financieras, tecnología, inversión y recursos económicos. A ellos deben añadirse la circulación de garantías, títulos y créditos que han traído abajo

conceptos tan antiguos como la idea de que la garantía hipotecaria es la reina de las garantías, ya que ésta es superada en eficiencia y agilidad por las técnicas de securitización o de titulización. De tal manera que es difícil distinguir, frente a una operación de comercio internacional, cuál es el aspecto comercial o la exportación y cuál es la cuestión financiera, como es el caso de los contratos *turn-key* o “llave en mano” donde el monto de los flujos financieros, los *performance bond* o las “garantías a demanda” son tan importantes que hacen poco significativa la operación de exportación de equipos, maquinarias o insumos. Lo que nos lleva a la conclusión de que tanto comercio como inversión son fases de una misma operación internacional.

Ese flujo de mercancías, servicios, financiamiento y garantías se hace a través de países que tienen sistemas y regímenes jurídicos distintos, así como culturas e historia diferentes. De tal manera que junto con las mercancías y la inversión trascurren aspectos culturales y tecnológicos, ya sea dentro de las técnicas de comercialización y de *marketing*, como cuanto en la propia mercancía o servicio que luego penetra o se radica en otro mercado que también tiene su propio sistema jurídico. De tal manera que hay importantes elementos culturales por parte del exportador o inversor que se enfrentan a la cultura del país comprador o nación anfitriona de las inversiones. Tanto el exportador como el inversionista huésped buscan consolidar su presencia en determinado mercado y, lo que es más, su crecimiento y fortalecimiento, ya que está implícito en la naturaleza

y propósito de cualquier empresa o conglomerado económico el dominio del mercado a fin de asegurar y proteger su inversión así como percibir los lucros proyectados. El país anfitrión se ve afectado por actitudes, comportamientos y prácticas que al ser nuevas pueden afectar sus costumbres, identidad y su estructura económica frente a la competencia externa. De allí que lo mejor para un inversionista o un exportador sea llegar a un mercado que no produzca determinada mercancía o que lo haga de una manera marginal y donde no existan reglas de protección a la empresa y al mercado locales.

Las propias fuerzas del mercado generan competencia. Para que crezcan es necesario plena libertad de movimiento de bienes a través de las fronteras sin barreras culturales, libertad de movimiento de capitales para dirigirse hacia los recursos naturales o las materias primas, mercado y oferta de trabajo baratos así como una adecuada protección de la inversión y mecanismos convenientes para resolver eventuales disputas .

El intercambio de mercaderías se ve afectado con los costos del transporte y los costos de la mano de obra que pueden provocar diferencias salariales. La presión por conquistar mercados, la desprotección de la mano de obra y la reducción de los salarios y tasas regionales de paro anormalmente altas -como sufre América Latina- pueden crear un círculo vicioso de rentas *per capita* crecientemente desiguales entre los países. Todo ello puede reducir los incentivos para adquirir especialización y también propiciar la aplicación de barreras en la forma de una especialización y recursos inadecuados, así como diferencias culturales tanto en el comportamiento laboral como en la consideración ante las inversiones, en la emigración.

El comercio y las inversiones, en sus variadas formas, constituyen rasgos característicos de nuestra época. Su intensidad se hace sentir en la vida social de los pueblos y en su propia cultura. De tal manera que las corrientes de inversión deben considerar la forma en que la cultura de los países receptores las aceptan, admiten o rechazan. Este impacto también se hace sentir en el Derecho, ya que se precisa de reglas y normas que protejan la afluencia de capitales, medios para solucionar conflictos, mecanismos para protegerse de la acción imperativa del Estado y leyes que propicien

y aseguren un rápido retorno de sus capitales. Además un medio cultural y estabilidad política que permitan a las inversiones proyectarse en un horizonte dado de tiempo. Hay pues una ecuación comercio-inversión-cultura.

El estudio de esta ecuación plantea apreciar la secuencia del comercio internacional, el comportamiento de las inversiones y los aspectos culturales que conlleva tal fenómeno económico.

## 1. EL PROCESO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

En primer lugar conviene reiterar que la moderna concepción del comercio internacional involucra el intercambio de bienes, servicios, flujos de capital, corrientes financieras, inversiones y tecnología que impactan en el comportamiento de los consumidores y en los hábitos y cultura de los pueblos. Estos elementos están hoy en día tan interligados que es difícil, en algunos casos, determinar cuándo se trata de una operación de compraventa de mercaderías y cuándo de una operación de inversión.

Por otro lado el tema de las garantías ,estructuradas en nuestros ordenamientos jurídicos de fuerte raigambre romanista, también ha sido superado por el desarrollo de la tecnología o los sistemas de telecomunicaciones. Hoy en día la garantía hipotecaria ha sido sustituida por las "garantías a demanda" o el proceso de titulización que son más eficientes que las garantías reales ya que no inmovilizan la propiedad pues permiten un rápido intercambio y su constitución o configuración es más rápida pues no requieren de la protocolización ni del bloqueo registral pues basta únicamente la intervención bancaria o documentaria. Por otro lado posibilitan mayores volúmenes económicos y financieros que además pueden circular por el sistema electrónico de datos.

El volumen de exportaciones de un determinado producto, las empresas transnacionales, los bancos y las corrientes financieras establecen determinada correspondencia con el país importador o receptor de la inversión, pudiendo ejercer sobre él un papel incentivador, innovador, o también dominante, condicionante o determinante. Contribuye de modo decisivo a moldear las llamadas superestructuras como la cultura, la ideología y hasta el concepto de nación ya que precisan de un medio ambiente adecuado para establecerse, desarrollarse y

alcanzar beneficios importantes. De tal manera que las unidades económicas de gran porte, como las empresas privatizadas, fundamentalmente en el sector servicios (eléctricos, energéticos, financieros y de consumo) pueden incentivar, dominar, condicionar y determinar el funcionamiento de las sociedades y, también, el curso de la historia. Claro que esto no ocurre de manera inmediata, sino a través de un lapso ya que es un proceso del desarrollo del comercio internacional y del crecimiento de las inversiones. También es posible que sirva como fuente innovadora propiciando que las unidades productivas nacionales, a través de la observación y las prácticas de las empresas transnacionales, adquieran cierto conocimiento para operar en los mercados o incluso poder exportar a través de los canales de comercialización de las inversiones foráneas, es decir propiciar la formación de unidades productivas que crezcan en razón de la mayor envergadura de las inversiones extranjeras. Pero también es posible que se den manifestaciones de dominio, condicionamiento o determinación que afecten las tradiciones históricas, las costumbres, los usos y prácticas, la cultura en general. Para de allí llegar a la última etapa del proceso que es la interferencia política.

Hay pues un conjunto de fases o etapas en el comercio internacional en general que se pueden resumir en:

- a) Exportación de *commodities*, referido al periodo inicial de cada economía nacional de exportar sus recursos naturales o materias primas.
- b) Exportación de manufacturas, es la fase en la que a través de un parque industrial básico se empieza a exportar materias primas procesadas.
- c) Exportación de servicios, consiste en la actuación internacional en actividades como transporte, almacenamiento, seguros y los propios canales de comercialización.
- d) Inversión, cuando superadas las anteriores se busca la radicación de inversiones en el establecimiento de plantas totales o la actuación en operaciones de co-inversión.
- e) Cultura, es la etapa de la dominación cultural.
- f) Política, es la última etapa cuando ya las inversiones necesitan de un medio ambiente económico y político estable y duradero que propicie el pleno desarrollo de las inversiones.

## 2. LA EXPORTACIÓN DE *COMMODITIES*.

El primer paso dentro del proceso del comercio internacional es cuando los países empiezan a enfrentarse con el comercio internacional a través de las exportaciones de sus materias primas, recursos naturales, *commodities* o *raw materials*, como querramos denominarlas.

Como el comercio exterior es una relación fundamentalmente de vendedores y compradores, es explicable que en la medida en que los primeros logran conquistar mercados los compradores inmediatamente busquen mecanismos para obtener ventajas, proteger su producción con precios de materias primas baratas y evitar la presencia significativa de los vendedores. Ello propicia que también se establezcan reglas y normas para proteger a los países compradores así como los primeros establecieron reglas para el desarrollo de sus exportaciones.

Los países en vías de desarrollo y los latinoamericanos en particular han visto sus exportaciones de *commodities*, como lo es hasta ahora, regulada por gremios de compradores que diseñaron los modelos contractuales en base a los cuales podrían realizarse las operaciones de comercio internacional, como el London Corn Trade Association, para el maíz; el FOSFA (Londres) para las operaciones de aceites y grasas; los del GAFTA para sorgo y soya en granos; el The British Wool Federation, para las lanas; The London Rubber Trade Association, para el caucho; The International Wool Textile Organization, para las lanas; The General Products Brokers Association of London; The London Oil and Tallow Trades Association; The London Cattle Food Trade Association; The Hide Shippers and Agents Association; The Timber Trade Federation of the United Kingdom; The London Copper Association; The Refined Sugar Association Inc., para el azúcar; o el The Cocoa Association of London Ltd. para el caso de la cocoa<sup>(1)</sup>.

En tanto que los países en vías de desarrollo para hacer frente a las dificultades en los términos de intercambio y en la negociación contractual internacional empezaron a formar bloques como fueron primeramente los Acuerdos Internacionales sobre Productos Básicos (AIPB), especie de *cartels*; posteriormente el Programa Integrado de Productos

(1) SIERRALTA RIOS, Anibal y BAPTISTA, Luis Olavo. *Aspectos Jurídicos del Comercio Internacional*. Lima: Academia Diplomática del Perú, 1992. p.29.

Básicos, estrategia de interdependencia global de cooperación entre los productores de materias primas; y, finalmente, las asociaciones de países productores de productos básicos, cuyas más significativas expresiones son la OPEP (Organización de los Países Exportadores de Petróleo) o La CIPEC (Consejo de Países Exportadores de Cobre), que constituían instituciones formadas “esencialmente por países productores y exportadores de materias primas cuyo propósito central es controlar, defender y proteger el mercado y los precios de dichos productos, asegurando ingresos remunerativos y estables para sus asociados<sup>(2)</sup>”.

Las exportaciones de materias primas se han realizado en base a la explotación de la minería, la agricultura y la mano de obra del país de donde se extraían dichas mercancías. Lo que implicó inversión extranjera y mano de obra tecnificada hacia el sector primario de las economías latinoamericanas.

Las ganancias económicas de estas exportaciones afluyeron probablemente a las potencias europeas pero nadie podría asegurar que el reparto de estas ganancias resultó “equitativamente” distribuido entre las metrópolis y sus representantes en la periferia por un lado y la periferia en sí por otro. El poder de coacción y control de la metrópoli europea, la concentración del poder económico y la fuerza comercial en muchas de las industrias europeas dedicadas al comercio y la inversión exterior, y la relativa debilidad comercial de los habitantes de las economías colonizadas, fueron los factores que se combinaron para dirigir los resultados de todas las negociaciones que tuvieron lugar para beneficio de los intereses europeos y sucedió así incluso en el caso de que las ex colonias salieran mejor paradas de tales negociaciones que si éstas no hubieran existido<sup>(3)</sup>.

Ello explica el hecho de que todos los gremios formados para regular las negociaciones y la contratación de *commodities* estuvieran establecidos en Inglaterra que, hasta antes de la II Guerra Mundial, era el centro comercial más importante y el que tenía mayor presencia en los países de América Latina. No olvidemos, por ejemplo, que los ferrocarriles argentinos propiedad de empresas inglesas llegaron a determinar a través de la libre disponibilidad de sus líneas el precio de los *commodities* más importantes: los granos; de tal manera que bastaba un almacenamiento forzado o una

inmovilidad de los productos argentinos para que subiera el precio internacional de los mismos controlados por las empresas inglesas. La regulación de los precios no se hacía por la libre oferta argentina sino por la intervención de las empresas ferrocarrileras que decidían lo que debían trasladar a los puertos del Río de la Plata, haciendo depender la economía argentina de lo que le era conveniente a las empresas inglesas propietarias de los servicios de ferrocarriles.

### 3. LA EXPORTACIÓN DE MANUFACTURAS.

El siguiente paso, una vez alcanzada cierta experiencia en la exportación de *commodities*, es la exportación de manufacturas, a fin de lograr superar el desnivel de los precios internacionales, que desde hace cerca de 40 años viene deteriorándose, en tanto que el precio de las manufacturas acusa un incremento sustancial, incluso en volúmenes. Este esfuerzo también ha dado frutos en América Latina cuyas exportaciones de manufacturas crecieron a un promedio anual del 11% en el decenio del 80 y hasta entrado el presente decenio, muy por encima del 6% de los países industrializados.

Por supuesto que ello se logró por que las industrias básicas, estructuradas para el mercado doméstico, se formaron en mérito a los recursos que percibían por sus materias primas. Tal situación, atractiva en un inicio, colocó posteriormente a casi todos los países de América Latina en un cuello de botella al momento de salir a los mercados externos en razón de la significativa correlación sectorial cruzada existente entre el tamaño del país productor o el tamaño del mercado nacional y la participación de las manufacturas en el total de las exportaciones de manufacturas por otros países. Es decir, no había una capacidad física de exportación porque la mayoría de las empresas latinoamericanas habían sido diseñadas para el mercado nacional. Posteriormente, cuando deciden salir hacia mercados ampliados, motivados por procesos de integración perciben que tendrán más éxito en la exportación de productos semielaborados que en el de manufacturas terminadas y diferenciadas. Por ello es que durante el decenio del 70 los países latinoamericanos crearon una serie de incentivos para coadyuvar al esfuerzo de lograr una capacidad

(2) MARTNER, Gonzalo. *Producers exporters associations of developing countries*. Ginebra: G. Martner Editor, 1982. p.34.

(3) HELLEINER, G.K. *Comercio Internacional y desarrollo económico*. Madrid: Alianza Editorial, 1972. p.19.

industrial exportadora. Así, se establecen una serie de organismos encargados de apoyar y promover al sector exportador, siendo los más importantes y los que más duraron los de Brasil, México y Chile, aunque también se debe mencionar Argentina, pero su esquema de incentivos fue desmontado a comienzos de los 90, igual que en el Perú.

El desarrollo de las exportaciones de manufacturas demanda un crecimiento industrial, un adecuado conocimiento de los canales de comercialización, así como una logística de distribución física que posibilite que las mercaderías lleguen en oportunidad y precio hacia los mercados externos. Así que en un primer momento el esfuerzo exportador de América Latina, una vez agotado el modelo de sustitución de importaciones, se centró en estas tres cuestiones aun cuando por la escasez de recursos sólo se centró en la parte industrial apareciendo industrias ligeras concentradas principalmente en el ramo agroindustrial.

Cuando las empresas empiezan a operar exportando manufacturas requieren de una estructura más sofisticada que implica diseñar una estrategia de comercialización que permita ingresar con ventaja en los mercados externos, asignar recursos y talentos, establecerse y obtener ganancias. Muchas de esas estrategias se ejecutan con el soporte del Estado a través de una acción efectiva de su diplomacia, con un adecuado sistema educativo, con entidades promotoras y líneas de financiamiento a las exportaciones.

Todos los países latinoamericanos que se han consolidado en esta etapa (Argentina, Brasil, Colombia, Chile y Costa Rica) han tenido un gran apoyo del Estado a través de asistencia técnica, financiamiento, exoneración tributaria, beneficios fiscales y administrativos. En algunos casos subsidios y asesoría especializada para sus empresas nacionales. Así, por ejemplo, la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) de Chile otorga un subsidio a la consultoría o asistencia técnica, incluso asesoría jurídica internacional, a fin de potenciar la capacidad de sus empresas cuando operan o penetran en el exterior. No es un secreto que muchos países subsidian a sus empresas para que puedan ingresar en los mercados, como es el caso de los plásticos colombianos, las conservas y jugos chilenos. Práctica que por lo demás está legalizada por la propia Organización Mundial del

Comercio (OMC); a diferencia del Perú que es el único país de América que ha dogmatizado el “no subsidio y no exoneraciones”. Y es que las exportaciones de manufacturas requieren, en sus primeros diez años, de una estrecha vinculación entre el sector privado y el Estado. La investigación de mercados y la apertura de canales de comercialización requieren de fuerte apoyo estatal pues es una especialidad cuyo costo no está al alcance de empresas de mediano porte que, como la mayoría de las unidades económicas latinoamericanas, han sido diseñadas para mercados pequeños y adolecen de falta de capacidad física, económica y financiera para indagar nichos de mercado.

El potencial exportador y la oferta exportable real requieren de un soporte financiero y de logística de distribución física integrada que posibilite un mayor margen de autonomía y de ingresos para los países, razón por la cual aquellos que ya habían comenzado a establecerse en los nuevos mercados internacionales tenían que dar un paso más hacia adelante a fin de consolidar el esfuerzo anterior de exportación de manufacturas. Ese nuevo paso tenía que ser, indudablemente, hacia el sector servicios ya que ello reduce costos en rubros tales como transporte, financiamiento, embalaje, almacenamiento, incluso en el control de la cadena de distribución física internacional, disminuyendo los eslabones de la misma y llegando a menores precios a los mercados ya conquistados. Así se llega al tercer paso en el proceso del comercio internacional: la exportación de servicios.

Tal estrategia de comercialización conlleva la logística de distribución física, los recursos financieros, la inversión y el control de gestión. Cuando las empresas y los países alcanzan una buena experiencia entonces empiezan a enfrentar los requerimientos indicados que son fundamentalmente servicios.

#### **4. EXPORTACIÓN DE SERVICIOS.**

A esta etapa llegan los países que tienen una oferta exportable significativa, canales de distribución abiertos en el exterior y el requerimiento de mayores ingresos para mantener sus altos niveles de producción. En esta tercera fase se desarrollan los servicios como el transporte y todos los elementos facilitantes del comercio internacional. También está presente el aspecto tecnológico. Así, los países empiezan a

desarrollar los servicios de comercio internacional y su tecnología, sobre todo aquellos que alcanzaron un elevado nivel de tecnificación en el sector minero y energético. De esa manera las exportaciones de manufacturas empezaron a disponer de un soporte nacional como el transporte, almacenamiento y también las líneas financieras. Aparecen los bancos que empiezan a abrir sucursales en los países donde están vendiendo o en aquéllos que han sido considerados objetivos para una agresiva penetración de mercaderías. De esa manera se completa el círculo del comercio exterior ya que sin el soporte financiero no es posible entender la cuestión comercial. Incluso, cuando ésta se desenvuelve, a través de los supermercados o de las grandes tiendas de almacenes, se requiere de los servicios financieros que faciliten la actuación y el mayor volumen de las ventas en el mercado anfitrión o importador. Dichos servicios financieros logran captar el ahorro de los propios ciudadanos anfitriones ya que a través de las tasas de interés para la compra de productos en los citados canales de comercialización alcanzan un mayor predominio en el mercado local. Además operan, con frecuencia, bajo las formas de *factoring*. Así compran a los productores nacionales pagándoles a través de contratos de *factoring* que son operados por los propios bancos del país que está desarrollando o se encuentra en esta etapa del proceso del comercio exterior, luego venden los productos adquiridos vía *factoring* al contado, con tales recursos posteriormente compran de su propio país al contado logrando mejores precios, importan de sus sedes o de los productores de su país e ingresan otra vez en los mercados anfitriones desplazando a los productores locales y consolidando su presencia.

Hay una estrecha vinculación entre las comercializadoras (supermercados, grandes almacenes) y los bancos e instituciones financieras de un mismo país exportador que logra desplazar a las empresas locales que al no tener esta base financiera sucumben y desaparecen.

Pero más aun, dichos centros de distribución se establecen con su propia marca y gerenciamiento y ello alcanza un nivel de aceptación que se expresa a través de un nombre conocido: la marca comercial. Tal aspecto de la propiedad intelectual se suma a otras y luego pueden realizarse operaciones comerciales a través de dichas marcas percibiendo *royalties* por su

uso. Es el caso de las pequeñas y medianas empresas peruanas cuyos productos no son bien conocidos en el mercado, entonces tienen que comercializarlos bajo el nombre y en los locales de los supermercados que les facilitan, en algunos casos, su nombre, como un medio para alcanzar un buen número de consumidores.

## 5. LA INVERSIÓN.

Posteriormente, cuando los servicios ya están establecidos o durante el período de consolidación se realizan las operaciones de radicación de inversiones. El establecimiento en el país anfitrión con ánimo de permanencia requiere de un medio ambiente jurídico, económico, financiero, estable y duradero. Por supuesto los países que ya han recorrido las diferentes etapas del comercio han adquirido una gran experiencia mercantil, tienen dominio de muchas cuestiones tecnológicas y sus directivos se pasean con comodidad en los organismos internacionales.

Es el establecimiento de las inversiones en el país anfitrión. Las empresas y los países que continúan en este proceso y que se encuentran en este estadio tienen que crear los mecanismos adecuados para que sus inversiones se consoliden y su sector empresarial pueda actuar en el exterior con la misma comodidad que en su propio país. La radicación de inversiones es una etapa natural y consecuente a las demás ya que las unidades económicas requerirán disminuir costes, aprovechar los recursos naturales y la mano de obra disponible, para alcanzar mayores niveles de producción.

La radicación de inversiones no siempre está representada por la instalación de fábricas, puede graficarse a través de la explotación de marcas, el dominio de determinadas fuentes de producción para su propia industria o la explotación de la propiedad intelectual. Esta etapa requiere un esfuerzo conjunto de sus empresas y de sus Estados ya que precisa de políticas externas de sus países que les sirvan como un promotor a sus gestiones y como un escudo después. Ningún país podría dejar a la libre decisión y acción de los países receptores la suerte de sus inversiones externas. Pensemos que cuando estamos hablando de inversiones no nos estamos refiriendo al valor de una fábrica de 20 o 100 millones de dólares, sino a un grueso significativo de recursos colocados en países extraños

y cuya suerte puede afectar para bien o para mal la economía del país inversionista. De tal manera que por la propia fuerza y peso de la inversión comprometida en un territorio extranjero y, los gobiernos deben actuar conjuntamente diseñando políticas de desarrollo y de protección de sus inversiones. Ningún país puede cometer el descuido de dejar a la libre decisión de las fuerzas comerciales o la política de un país anfitrión la suerte de un monto de inversiones que muchas veces representa el 20 o 30% de su PBI. Sería una torpeza pues ello afectaría para bien o para mal su propia economía y el bienestar de su población que es el fin fundamental de cada Estado. Luego, se quiera o no, los países huéspedes tienen que cuidar de sus inversiones en ultramar.

Muchas empresas y países actúan a través de los bancos, fondos de inversiones o empresas administradoras de pensiones (AFP's) que invierten y captan recursos de países en los que operan. De tal manera que los ingresos que éstas perciben representan una parte significativa de lo que el país inversor obtiene de fuente extranjera.

Pensemos por algún momento en la posibilidad de que un país anfitrión nacionalice o establezca una serie de políticas que afecten negativamente tales inversiones extranjeras; ello repercutiría inmediatamente en la economía del país inversor. Claro está que existen mecanismos en el sistema financiero internacional que hacen difícil pensar en la posibilidad real de este ejemplo, ya que el Convenio MIGA (Multilateral Investment Guaranty Agency) del Banco Mundial acudiría para resarcir al inversionista extranjero y luego efectuaría una acción de regreso contra el país actor. Sin embargo, entre la decisión soberana de una parte y la solución de la controversia, se habría efectuado el daño a veces con caracteres tan fuertes que podría afectar la estabilidad del Estado inversor y el bienestar de su población. De tal manera que la inversión tiene que estar protegida por el propio Estado inversionista.

Los Estados Unidos de América fueron en 1996 el primer país inversionista del mundo en los dos sentidos: primer receptor de Inversiones Extranjeras Directas (IED), con 85.000 millones de dólares, y primer inversionista mundial en otros países, con idéntica cantidad, según el séptimo informe anual de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) publicado el 21 de setiembre

de 1997.

Los estadounidenses fueron los mayores inversores en el extranjero radicando inversiones, en su mayor parte en Europa (40%) y los países en desarrollo (30%), particularmente América Latina, donde alcanzó un porcentaje significativo, y luego el sureste asiático.

Cincuenta y cuatro países receptores de inversión y veinte países de origen batieron en 1996 sus marcas, aunque el aumento actual se caracteriza por el hecho de que una gran parte de este flujo proviene, esencialmente, de dos países: Estados Unidos de América y el Reino Unido.

Los ingresos de IED, con 3.500 millones de dólares en 1996, alcanzaron un nivel sin precedentes y se concentraron en los sectores del automóvil, la electrónica y la química.

La tendencia a la concentración de las IED seguirá en el futuro, según el UNCTAD, y se dirigirá, sobre todo, a las infraestructuras, la distribución, los servicios no financieros y, a un ritmo más lento, a los servicios financieros e inmobiliarios.

Ello explica las medidas coercitivas que ha diseñado el mayor inversor mundial, como son: la cláusula especial super 301 y la enmienda Helms-Burton que afectan la soberanía de los países latinoamericanos.

La cláusula especial 301 de la Ley General sobre Comercio y Competitividad de 1988, según la cual Estados Unidos de América prevé la posibilidad de adoptar represalias comerciales contra los países que estime no protejan adecuadamente los derechos de la propiedad intelectual de autores e inventores estadounidenses. Por otro lado la Ley Helms-Burton en su Título I, Sección 102, establece que los Estados Unidos de América deben estimular a otros países a restringir las relaciones comerciales y crediticias con Cuba y adoptar sanciones inmediatas a todos aquellos países que lo ayuden. Tales sanciones van desde una multa de US\$ 50 000 hasta la posibilidad del decomiso de propiedades, fondos, embarcaciones, muebles y cualquier otro artículo. Asimismo, prohíbe la financiación directa e indirecta y se opone al ingreso de dicho país al Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo. Incluso los países que efectúen donaciones no recibirán asistencia de los Estados Unidos de América.

En América Latina, los principales países inversores en la región son México y Chile, este último actúa

directamente en Argentina y Perú. Se calcula que en el Perú tiene aplicado más de 2.000 millones de dólares en sectores estratégicos -aun cuando algunos crean que ellos no existen- como el cobre, energía eléctrica, sistema privado de pensiones, banca y financieras, comercializadora de alimentos e industria ligera. Los ingresos que perciben todas estas inversiones, algunas a través del proceso de privatizaciones, sostienen el desarrollo significativo de la economía chilena.

El control de las empresas estratégicas, aquellas que están en sectores sensibles de la economía nacional, ha impedido a países que cuidan de su identidad cultural y de su propia soberanía, que pasen a manos de inversionistas extranjeros. Así, Brasil mantiene la explotación de sus hidrocarburos y comparte con capitales extranjeros mediante operaciones de *joint venture* la explotación que es una operación de mayor riesgo. Por su parte Chile nunca ha permitido privatizar su producción de cobre. Tales países adoptan estas políticas porque el grueso de su PBI depende de tales actividades. Otros, a su vez, buscan extender hacia otras geografías la explotación de determinados productos a fin de tener un mayor control de los centros de producción de materias primas y alcanzar más presencia en los mercados internacionales. Ello explica la compra de Quellaveco por parte de la empresa chilena Mantos Blanco, por la suma de 12 millones de dólares americanos.

Las inversiones cuando alcanzan volúmenes tan significativos requieren de un medio ambiente político, económico y social sólido y estable que resguarde tales inversiones de las cuales dependen en gran parte el desarrollo económico de sus países. Por ello se explica el nuevo rediseño de las políticas internacionales. El servicio de inteligencia nacional chileno ha replanteado sus objetivos introduciendo el concepto de “seguridad económica”, según el cual la Dirección de Seguridad Pública debe concurrir con su política exterior y con su inteligencia a asegurar, preservar y promover los más de 5 mil millones de dólares que tiene invertido Chile en Argentina y en el Perú. A ello se suma el particular afán del gobierno chileno de suscribir con el Perú un Convenio de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones; innecesario ya que ambos países forman parte del convenio MIGA que es un convenio multilateral.

Hacia 1870 los territorios de Tarapacá,

pertenecientes al Perú, y los de Antofagasta y Caracoles, pertenecientes a Bolivia, tenían importantes inversionistas chilenos en la exploración y explotación de salitres que era uno de los *commodities* de mayor valor en el mercado internacional. Ocurre que en 1873 el Presidente Pardo dispuso mediante decreto su estatización y ello fue la causa de la Guerra del Pacífico. “En los trabajos de aquellas salitreras estaban colocados capitales chilenos, que obtenían pingües y seguras ganancias; así es que al verse privados de esa industria sufrieron positivas y fuertes pérdidas; pero esos decretos no se dictaron con ánimo de hostilizar a los capitalistas chilenos, pues también los había peruanos que representaban algunos millones de pesos, sino como recursos fiscales para aumentar las entradas del Perú que disminuían, porque los productos del guano estaban destinados, casi en su totalidad, al pago de la deuda externa; pero cualesquiera que fuesen los móviles del gobierno peruano al dictar esta medida, el hecho es que produjo la ruina de muchos capitalistas chilenos<sup>(4)</sup>”.

## 6. LA PENETRACIÓN CULTURAL.

La penúltima etapa es la penetración cultural. Es una secuencia natural e inmediata después de la inversión. Es la fase en la cual las unidades productivas y las inversiones, conjuntamente con su país de origen, crean los acondicionamientos adecuados para que sus inversiones puedan desarrollarse de manera pacífica y su ciclo no se vea alterado por cuestiones de política interna del país receptor.

Busca crear un medio ambiente político y cultural propicio para recibir con simpatía las inversiones y facilitar su mayor desarrollo. Es una articulación en la cual entran en juego los *lobbys* para crear ese ambiente adecuado. Tal acción es de lo más amplia pues cubre no sólo la utilización de nuevos modelos jurídicos o formas societarias, sino la de mecanismos financieros que se deben sugerir en la plaza para familiarizar a las empresas y se desenvuelvan como si estuvieran en su propio mercado. Pero se va más allá ya que se busca dejar a un lado la historia si es que ésta es molesta para el país inversionista. Entonces es cuando se habla de no recordar la historia, sobre todo si ésta evoca circunstancias que se pueden repetir. Es la acción a través de las instituciones académicas, los medios

(4) PAZ SOLDAN, Mariano Felipe. *Narración histórica de la Guerra de Chile contra Perú y Bolivia*. Lima: Milla Batres, 1979. p.93.

culturales, los periódicos, las revistas, incluso los simposios universitarios y los grupos de intelectuales que pueden influir a la sociedad. Así se habla de “cambiar los libros de historia” y de olvidar para seguir estableciéndose, sobre todo con la referencia de que las inversiones crean fuentes de trabajo.

Una influyente revista que exponía las ventajas de las inversiones chilenas concluía afirmando: “De un concepto de soberanía nacional y estatal debemos pasar a un concepto de soberanía ciudadana y civil. En algunos años debemos, quizá, revisar nuestros libros de Historia<sup>(5)</sup>”.

La etapa de dominación cultural es necesaria para cualquier inversión y muchos sectores son enrolados dentro de este esquema por razones económicas o con la afirmación dogmática de que en un proceso de globalización no se debe pensar en esto. Sin embargo la comprobación empírica nos dice que el nacionalismo, las diferencias religiosas y hasta étnicas se mantienen, para bien o para mal, vigentes. En algunos casos con desmedida y condenable acción. Pero lo cierto es que se da. Luego, las empresas y los gobiernos que se encuentran en esta etapa deben de reconocer tal situación y amoldarse para no afectar cuestiones como el orgullo nacional, el sentimiento religioso y la cultura de los pueblos. De la misma manera en que los países receptores deben prever lo que ocurrirá con su identidad cultural cuando la inversión extranjera es significativa en los sectores vitales de su economía.

Durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, que más tarde dieron origen a la Organización Mundial del Comercio (OMC) fue Francia la que se opuso tenazmente a que el tema de los audiovisuales (videos, películas, publicidad, *diskettes* y *cassettes*) fueran excluidos del Acuerdo a fin de proteger su cultura. A su vez, la Unión Europea reserva el 51% de la programación de TV a programas europeos, de la misma manera que en las señales de satélite por cable reserva el 51% de cada canal. China ha permitido a las grandes televisoras europeas el acceso a su mercado pero limitando el número de programas europeos a una pequeña cantidad de horas. En tanto que Brasil dispone el proceso de adaptación de la obras audiovisuales y publicitarias importadas al portugués y preservando su cultura.

La más grande preocupación de las autoridades

israelitas actuales es la pérdida de la identidad judía. El filósofo israelí David Hartman advierte acerca de la “nueva división de Israel” ocasionada por los Pizza Hut, los Blockbuster y los canales de cable inundados de pornografía. Lo que ha ocasionado diferencias profundas entre religiosos y seculares, entre sefardíes y asquenazis, ya que tales inversiones, vía *franchising* y operaciones comerciales internacionales, han alterado el respeto al descanso sabático.

---

**La etapa de dominación cultural es necesaria para cualquier inversión y muchos sectores son enrolados dentro de este esquema por razones económicas o con la afirmación dogmática de que en un proceso de globalización no se debe pensar en esto**

---

En 1996 un grupo de historiadores chilenos llegó al Perú y permaneció durante alguna temporada entrevistando a antiguos residentes tarapaqueños y descendientes de éstos. Una de las entrevistadas fue la señora Eva Ossio de Gómez quien relató, en sus ya lejanos 93 años, los sufrimientos que experimentaban los niños durante la ocupación chilena. Ella, hija de peruanos y nacida en antigua tierra peruana, contó que les daban varazos en las piernas por negarse a cantar el himno chileno. Tuvieron, entonces, que aprender la letra de una canción que repetían con imperceptible movimiento de los labios imitando los fonemas del himno extranjero. Los niños y los jóvenes, en rebeldía, imprecaban al ejercito invasor diciendo que sus corazones siempre serían peruanos; por ello la frase “del ombligo para arriba somos peruanos y del ombligo para abajo chilenos”. La hostilidad creció día a día, se colocaban carteles en los colegios con la frase: “prohibido el ingreso de perros y peruanos”; así es que su padre, al igual que otros, retiraron a sus hijos de las escuelas. Pero, también narró que durante los días de la persecución alguna vez cobijaron en su casa a otros niños y que la gendarmería chilena los protegió ya que su familia tenía importantes inversiones salitreras

(5) *DEBATE*. No.87, Vol.XVII, marzo-abril, 1996. Lima: APOYO. p.22.

(Santa Bárbara, San Francisco) conjuntamente con inversionistas ingleses. Los historiadores le pidieron que por favor narrara únicamente esto último en una ceremonia de presentación que harían en una universidad local. La señora, por supuesto, se negó a narrar una parte de la historia.

Hoy se puede ver por doquier profesores e historiadores chilenos que visitan y permanecen en las universidades locales y que asisten a cuanto certamen y congreso se realiza. Incluso el ex-ministro de economía chileno, Hernán Büchi, fue asesor del Ministerio de Economía peruano, durante el inicio de las privatizaciones y las inversiones chilenas en el Perú.

Algunas transnacionales que han empezado a operar en América Latina, dentro de su proceso de privatizaciones han desconocido el lenguaje cultural. Un caso anecdótico es cuando la Telefónica del Perú colocó una grabación efectuada por una dama de fuerte acento madrileño para ilustrar a los usuarios que el número que habían marcado había sido cambiado. Eso resentía el oído de los nacionales y los hacía sentir extraños. Inútil grabación que generaba extrañeza cuando el principal objetivo es crear simpatía y recepción cultural.

Como señala Kaplan<sup>(6)</sup> existe una dinámica de la economía, la cultura y la política mundial que ha sido propiciada por el propio capitalismo, incluso su expansión. De tal manera que el comercio y la inversión como manifestaciones de la economía internacional se articulan con la cultura, en una primera instancia, y después llegan a las referencias políticas.

Las fuerzas externas representadas por las unidades productivas, los volúmenes de mercancías inciden en la configuración de situaciones económicas precisas, en la estructura del poder político y en los mecanismos de decisión, a través de manifestaciones culturales o de operaciones de *lobby* que al fin y al cabo es la técnica que más tienen en cuenta los medios de comunicación masiva y la idiosincrasia de los pueblos.

Estas consideraciones son relevantes para apreciar la importancia que tiene la dinámica del comercio internacional y las inversiones foráneas, no sólo desde el punto de vista del diagnóstico que es lo que estamos intentando exponer, sino también de la posibilidad de formular y aplicar una estrategia y alternativa de nuestro propio comercio exterior.

El artículo 63 de la Constitución de la República

(1993), establece: "La inversión nacional y la extranjera se sujetan a las mismas condiciones. La producción de bienes y servicios y el comercio exterior son libres. Si otro país o países adoptan medidas proteccionistas o discriminatorias que perjudiquen el interés nacional, el Estado puede, en defensa de éste, adoptar medidas análogas". Hay un criterio de reciprocidad en cuanto al tratamiento de la inversión de tal manera que si bien nuestra Constitución se mueve en el ámbito de la libertad de comercio, también reconoce el principio de la reciprocidad. Si bien es cierto la Constitución habla de medidas que afecten el interés nacional y se puede aducir que los derechos o expectativas de una empresa peruana no representan el interés nacional, no cabe duda que el sentido de la norma es posibilitar iguales tratos y consideraciones a los países que reciben a los inversionistas peruanos. Sin embargo, este numeral tiene hasta ahora una vida pacífica ya que, por ejemplo, somos anfitriones de más de 2 000 millones de dólares de inversión chilena, pero ninguna de nuestras empresas puede radicar una inversión significativa en dicho país como lo destacó recientemente un banco nacional, el Banco de Crédito del Perú, que aun cuando tiene un pequeño porcentaje de capital chileno en una de sus subsidiarias no puede establecerse en dicho país. Ello obliga entonces a reconocer el problema y las consecuencias que genera la radicación y la operación de la inversión foránea y su funcionamiento en el país y la forma en que actúa sobre la cultura nacional.

Luego, se puede comprobar empíricamente, que hay una relación entre el proceso del comercio internacional, la inversión y la forma en que éstos se articulan con la cultura, estableciendo un conjunto de referencias organizativas, expresado como esquemas conceptuales, así como símbolos a los cuales se les atribuye un significado más o menos sistemático que posibilita construir, integrar y operar a la organización social. Así se establecen normas y modelos de conducta constituyendo una expresión cultural.

Los hombres heredan su cultura a través de las generaciones. Es una acumulación de experiencias, a veces ambigua y contradictoria. Es una colección de resultados históricos que puede determinar estímulos y también actitudes recesivas. Así estimula o reprime, favorece o niega, impulsa o frena, ya que hay referencias

(6) KAPLAN, Marcos. *Ciencia, sociedad y desarrollo*. México D.F.: UNAM, 1987. p.33.

a las tradiciones, la historia, la simpatía y las antipatías. Pero es asimismo dinámica ya que se reajusta a nuevas experiencias y exigencias. De tal manera que cuando los agentes económicos actúan dentro de un ambiente cultural distinto al de su origen, trasladan al nuevo esos rasgos propios.

## 7. LA INTERFERENCIA POLÍTICA.

Finalmente, la última etapa es la interferencia política. Las inversiones requieren para su ulterior desarrollo disponer del control político a fin de obtener las medidas de gobierno que sean necesarias para ello dentro del propio país e incluso para extenderlas a otros utilizando como puente el país anfitrión.

El poder de las grandes corporaciones, bancos y empresas industriales empieza a influir en las decisiones internas del país receptor. Previamente ha tendido lazos en los niveles académicos, gremiales e institucionales. El movimiento de los países agrupados dentro de la OPEP se vio afectado cuando la compañía Aramco, una de las siete grandes operadoras de petróleo en los países Árabes, presionó al gobierno saudita para destituir al ministro Abullah Al-Tariki, quien sustentaba la tesis de la nacionalización del hidrocarburo. Al-Tariki “consideraba la presencia extranjera como auténticos parásitos industriales, que además se adueñaban de la economía nacional y disimuladamente de su soberanía<sup>(7)</sup>”.

Cuando Onassis compró un importante paquete de acciones del Casino de Montecarlo (inversión directa), que es una de las tres más grandes fuentes de recursos del Principado, estableció que únicamente podrían ingresar los millonarios que superaran los 10 millones de ingresos o capital. Era, indudablemente, una referencia no sólo social sino cultural ya que tradicionalmente el Casino de Montecarlo era abierto a todos los turistas. Pero fue más allá, pues decidió buscar esposa al hasta entonces soltero príncipe Rainiero (un propósito de interferencia política) indagando al efecto en Hollywood. Y aunque el descendiente de los Grimaldi no se casó con una de las preseleccionadas -Marilyn Monroe, entre ellas- sí

contrajo nupcias con una distinguida artista del cine estadounidense.

La ocupación de Lima, después de la terrible Guerra del Salitre, tenía como objeto impedir una recuperación de la economía peruana y debilitar su estructura política a fin de hacer posible cualquier planeamiento del invasor, antiguo inversionista de dichas operaciones en territorio peruano. “Chile buscó, durante la ocupación, mantener la deprivación económica de la sociedad para que, aunque el gobierno del país no quisiera ceder a sus presiones militares, fuese el mismo pueblo el que manifestase sus exigencias para la firma de la paz<sup>(8)</sup>”.

Las acciones de depredación económica efectuadas por los invasores posibilitó que los inversionistas extranjeros ocuparan los negocios y actividades de los peruanos que quedaron sumidos en la mayor miseria en razón de los cupos impuestos arbitrariamente por los chilenos, así como a la acción destructiva de la expedición Lynch que arrasó con todas las haciendas costeñas del Perú. Ello explica la aparición de nuevos inversionistas en actividades “como el azúcar, donde intervinieron inicialmente italianos (Larco) y alemanes (Gildemeister), aunque posteriormente llegarían en forma arrolladora los Grace; también la minería, particularmente el petróleo (...) además, otras explotaciones como el cobre, el hierro, etc. (...) algo similar ocurrió con los ferrocarriles<sup>(9)</sup>”.

## 8. UN ENFOQUE INTEGRADOR.

El comercio internacional como la inversión no puede ser apreciado como un mecanismo autónomo y aislado ya que ambos juegan un papel decisivo en la vida de los pueblos, su cultura, el desarrollo económico de los países y finalmente en el bienestar de los hombres.

Ello implica reconocer que el comercio internacional como la inversión no puede agotar lo real, ni encerrar su objeto en paradigmas de librecambismo o proteccionismo. No se puede apreciar sólo como una actividad independiente y autárquica ya que sus posibilidades y limitaciones están dadas por la cultura

(7) UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO. *Revolución Tecnológica, Estado y Derecho*. Tomo II. México D.F., 1993. p.58.

(8) GUERRA MARTINIERI, Margarita. *La ocupación de Lima 1881-1883. Aspectos económicos*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, 1996. p.19.

(9) *Ibid.*; p.166.



y posibilidades de cada pueblo. Ha de apreciarse en una dimensión mayor y dentro de una teoría de carácter interdisciplinario. Se requiere una captación integradora más allá de la consideración de parcelas, desde que es un proceso dinámico que involucra elementos sociales, medio ambiente (ecología), usos y prácticas de los operadores, reglas y normas internacionales en medio de sistemas culturales distintos.

La constatación de estos elementos nos permiten afirmar que hay una real expresión de la ecuación comercio internacional-inversión-cultura que interactúan y que debe ser estudiada tanto por los países inversores como cuanto por los receptores, a fin de que el costo de los incentivos a la inversión no perjudique la identidad cultural de los pueblos ni su soberanía.

La presencia de los conglomerados empresariales y la multiplicidad de los componentes que conlleva la inversión -aspectos tecnológicos, corrientes financieras, centros de entrenamiento y de educación, asociaciones gremiales- cada uno con sus intereses, su dinámica propia y sus términos de eficiencia, crean formas

culturales concretas o propician alterar las existentes a fin de constituir, modelar y orientar las situaciones en miras a su propio fortalecimiento.

El derrumbe de las ideologías políticas y el unipolarismo ha dado origen al fortalecimiento de las teologías y del nacionalismo, que aparecen como una necesidad de los hombres y los pueblos que buscan llenar el vacío de sus inquietudes por el bienestar, la libertad y el sentimiento de solidaridad.

Los consumidores, que son seres humanos, a los cuales se les ha querido aislar como si existiera una especie que debe ser observada como un subtipo en la economía de mercado, actúan en función de categorías teleológicas que deben tenerse en cuenta cuando un grueso volumen de las inversiones foráneas se radican en un país, ya que los seres humanos determinan en considerable medida su propia evolución -a pesar de las influencias del *marketing* y de la publicidad- a partir de su capacidad natural de crear su propio medio sociocultural pues el hombre es por esencia un creador de espacios y de imágenes.

El mayor o el menor volumen de las exportaciones o las inversiones nos puede indicar el grado de crecimiento económico de un país, pero también nos indica el rasgo de las relaciones culturales, así como también -en un nivel mayor de su desarrollo- de las estructuras políticas ya que operan como factor influyente de la vida social. Suscitan también cambios en las fuerzas productivas, en el volumen del excedente económico, en los centros de capacitación y de educación, en suma en el proceso cultural y político, afectando la forma de organización y el funcionamiento de la propia economía.

La cultura es pues un universo complejo y sus elementos constitutivos no son reflejos sino situaciones específicas que alcanzan a tener autonomía. La cultura da una explicación de la experiencia pero no se impone a la realidad, se va reajustando en la medida que se perciben nuevas situaciones y exigencias de las instituciones sociales intermedias y los propios individuos. Estos actúan en uso de su libertad, discriminando y optando en razón de los intereses, los prejuicios y los objetivos que se tracen. Ello los puede llevar a rechazar su propia herencia cultural, pero también a admitir o invalidar innovaciones, incluso a remodelar las normas de conducta; asimismo a ignorar algunos elementos básicos de su referencia histórica o reafirmarlos y crear otros.

Esa dinámica cultural puede ser variada por las corrientes de inversión si es que ello obstaculiza su crecimiento, estabilidad o mejores niveles de retorno, ya que es posible que se creen los condicionantes para revalorizar el significado de determinado sistema cultural según su adecuación al fin del desarrollo comercial o de la inversión. Pero, por otro lado, también es posible que la radicación de inversión propicie cierto rechazo en razón de alguna regresión histórica o de simpatía.

La cultura pues es modificable y de hecho se altera cuando se desarrolla o cuando se autoreproduce en razón de la presión de las corrientes de inversión y de los flujos comerciales. Ello es más entendible si admitimos y tenemos en cuenta la diversificación de sus elementos y la presión de diferentes grupos como las empresas, las universidades, los centros culturales e incluso los simposios y las revistas.

Hoy el mundo vive nuevos planteamientos religiosos. La desaparición de las ideologías básicas que caracterizaron los últimos cinco años parece coincidir con el retorno de las teologías. El racionalismo que se impuso durante la mitad del presente siglo, incluso en lo que atañe a la organización de las sociedades, dejó a un lado la sensibilidad religiosa. Sin embargo, el final de la guerra fría nos permite ver que el aspecto ideológico, como lugar donde se articulan las convicciones y los conflictos, ha sido ocupado por la teología y el nacionalismo.

En consecuencia, hay una interacción entre las cuestiones culturales, las presiones económicas del proceso de globalización y los intereses de las grandes empresas transnacionales, que debe ser enfrentado desde una óptica integradora que posibilite el desarrollo de los países sin que éstos pierdan su identidad. Para ello sería necesario establecer algunos criterios básicos como:

- a) Un proyecto nacional que establezca las líneas básicas del desarrollo peruano, apreciando su dimensión histórica, sus aspectos culturales y étnicos.
- b) Un plan nacional y un organismo encargado de la planeación de la economía nacional que le de a

ésta su real importancia. Hoy las grandes empresas transnacionales, sin excepción, hacen planeamiento estratégico. Japón y todos los países del sudeste asiático tienen un ministerio de planificación que los proyecta hacia el futuro y que se convierte en el *pivot* de los ministerios de la producción y de infraestructura, para desarrollar su comercio internacional y sus inversiones en el exterior.

c) Un sistema educativo que restablezca a plenitud los cursos de historia del Perú.

d) Un sistema subregional o regional sobre protección a la libre competencia que proteja a las empresas latinoamericanas frente al inmenso poder de las empresas transnacionales que dominan el mercado.

Los efectos benéficos de la IED conllevan también, cuando no existen reglas de juego claras y protectoras del interés nacional, el desborde de su accionar que afecta la economía y la cultura de los países receptores, rompiendo el equilibrio de un libre mercado.

Esta es, también, una preocupación del UNCTAD. Su secretario general Rubens Ricupero, señaló recientemente: “La liberación de los regímenes de IED debe, a partir de ahora, ir acompañado de la puesta en marcha de un derecho a la libre competencia que permita luchar contra las prácticas anticompetencia”. Igualmente expresó en la presentación del Informe Anual, en setiembre de este año, que “la cooperación de las autoridades de la competencia, y las acciones internacionales en este sentido, son, aunque difíciles, particularmente necesarias”.

e) Mecanismos diplomáticos y comerciales que posibiliten la vigencia del artículo 63 de la Constitución.

f) Fortalecimiento de las instituciones y de las universidades en el estudio y análisis de las corrientes de inversión, la geopolítica y las negociaciones comerciales internacionales.

g) Extender los beneficios que se otorgan a los inversionistas extranjeros (contratos de estabilidad tributaria, privilegios monopólicos, depreciaciones aceleradas, ingreso de mano de obra no calificada) hacia los peruanos que tengan capacidad y experiencia. ☞