

documento de trabajo

RELACIONES DE NEGOCIACIÓN ENTRE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LOS GOBIERNOS ANFITRIONES: EL CASO PERUANO

María Matilde Schwalb



UNIVERSIDAD DEL PACIFICO
CENTRO DE INVESTIGACION (CIUP)

Relaciones de Negociación entre las Empresas Multinacionales
y los Gobiernos Anfitriones: El Caso Peruano

María Matilde Schwalb

**RELACIONES DE NEGOCIACIÓN
ENTRE LAS EMPRESAS
MULTINACIONALES
Y LOS GOBIERNOS ANFITRIONES:
EL CASO PERUANO**



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACION (CIUP)

LIMA • PERÚ

1993

© Universidad del Pacífico
Centro de Investigación
Avenida Salaverry 2020
Lima 11, Perú

**RELACIONES DE NEGOCIACIÓN ENTRE LAS EMPRESAS
MULTINACIONALES Y LOS GOBIERNOS ANFITRIONES:
EL CASO PERUANO**

María Matilde Schwalb

1a. Edición: Marzo 1993

BUP - CENDI

Schwalb Helguero, María Matilde

**Relaciones de negociación entre las empresas multinacionales y los
gobiernos anfitriones: el caso peruano. — Lima : Centro de Investigación de
la Universidad del Pacífico, 1993.**

**/EMPRESAS MULTINACIONALES/NEGOCIACIONES INTERNA-
CIONALES/PERU/**

338.83(85) (CDU)

**Miembro de la Asociación Peruana de Editoriales Universitarias y de Escuelas Superiores
(APESU) y miembro de la Asociación de Editoriales Universitarias de América Latina y el
Caribe (EULAC).**

**El Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico no se solidariza necesariamente con
el contenido de los trabajos que publica.**

Derechos reservados conforme a Ley.

INDICE

Introducción.	9
1. Teorías de los Negocios Internacionales: Del Comercio Internacional a la Teoría Ecléctica	10
2. El Modelo de Negociación.15
3. Metodología e Hipótesis.18
3.1 Fuentes	
3.2 Variables y Pruebas	
4. Resultados de las Pruebas de Hipótesis.21
5. Conclusiones.	38
Cuadros.	41
Bibliografía.47
Anexo.	50

INDICE DE CUADROS

1.	Hipótesis sobre situaciones de negociación entre EMNs y GPAs	41
2.	Relación de firmas extranjeras seleccionadas	42
3.	Condiciones restrictivas impuestas por el gobierno peruano.	43
4.	Relaciones de negociación GPA/EMN.	44
5.	Resultados estadísticos de las pruebas de hipótesis.	45

Introducción*

El objetivo de este trabajo es contribuir al desarrollo del modelo conocido como Relaciones de Negociación, a través de la prueba de hipótesis basada en una serie de situaciones de negociación entre las empresas multinacionales y el gobierno peruano.

Si nos basamos en nueva evidencia empírica respecto a las actividades de las empresas multinacionales en el Perú durante la década del ochenta, estaremos en capacidad de mostrar la forma en que las firmas extranjeras y el gobierno anfitrión usa sus recursos particulares para inclinar a su favor la balanza de poder. El resultado de este proceso de negociaciones es lo que calificaremos como el nivel de regulación aplicado a la firma extranjera por el gobierno peruano.

El presente escrito ha sido organizado para responder al objetivo arriba mencionado. En el primer capítulo revisaremos brevemente la literatura existente sobre la Teoría de los Negocios Internacionales, de la cual se desprende el Modelo de las Relaciones de Negociación. El siguiente capítulo describe los fundamentos del mencionado modelo. Luego explicaremos la metodología usada en esta investigación para probar las doce hipótesis elaboradas sobre las relaciones de negociación entre las

* Esta es una traducción del trabajo preparado en inglés para el International Business & Banking Institute de la Universidad de Miami y realizado bajo la supervisión del profesor Robert Grosse, Miami, Florida, agosto de 1990.

empresas multinacionales y el país anfitrión. Seguidamente, probaremos esas doce hipótesis usando el análisis estadístico bivariado. Finalmente, llegaremos a conclusiones basadas en los resultados de las pruebas de hipótesis, así como en la revisión de información adicional disponible.

1. Teorías de los Negocios Internacionales: Del Comercio Internacional a la Teoría Ecléctica

Debido a que el Modelo de las Relaciones de Negociación tiene su origen en la Teoría de los Negocios Internacionales, será de gran ayuda presentar primero una síntesis teórica de las principales contribuciones que intentan explicar las actividades de los negocios internacionales, antes de comenzar a explorar y desarrollar dicho modelo de negociación.

Por muchas décadas, cuando la forma dominante de las transacciones entre las naciones era el comercio internacional entre compradores y vendedores independientes de diferentes países, la **Teoría de Comercio Internacional** era el marco usado para entender y predecir los patrones de los negocios internacionales. Sus fundamentos descansan en la Doctrina de la Ventaja Comparativa, la que sostiene que cada país tiene una razón para negociar y que la especialización y el comercio siempre ofrecen beneficios potenciales a las naciones-estados involucradas. Pero esta teoría ha demostrado ser demasiado limitada para explicar las modernas tendencias de los negocios internacionales.

En un esfuerzo por entender las fuerzas que delinear los modernos patrones de los negocios internacionales, muchas teorías han sido desarrolladas para explicar la existencia de la inversión directa extranjera (IDE).

Dado que no es un objetivo principal de esta investigación el compilar todas las teorías escritas sobre la IDE y debido a que esta tarea ya ha

sido muy bien realizada por otros autores, nos limitaremos a mencionar muy brevemente algunas de las teorías más relevantes sobre la IDE¹.

El **Modelo Horizonte Global** trata de explicar los patrones de los negocios internacionales sobre la base de las fuerzas que cambian el horizonte geográfico de la firma y que la estimulan a emprender actividades internacionales². Estos factores explican la "conciencia de oportunidades", pero no constituyen una explicación satisfactoria de los modernos patrones que se observan en los negocios internacionales.

El **Modelo Imperfecciones del Mercado** sostiene que una firma que tenga un horizonte global emprenderá actividades internacionales para aprovechar habilidades especiales, no compartidas con los competidores locales y referidas como factores "únicos a la firma" o "únicos a la propiedad". Estas habilidades le dan a la firma una ventaja competitiva gracias a la existencia de imperfecciones en el mercado de bienes o de factores de producción. Este enfoque puede explicar las inversiones horizontales y verticales y -según lo expresado por Robock y Simmonds- ayuda a identificar las industrias en las que las firmas probablemente ampliarán sus operaciones directas, ya sea doméstica o internacionalmente, pero se queda corto para explicar muchos otros aspectos importantes concernientes a los negocios internacionales como, por ejemplo, por qué la producción extranjera es la modalidad preferida para explotar la ventaja específica de la firma³.

1. Para una completa revisión de la literatura sobre inversión directa extranjera, ver Robock, Stephen y Kenneth Simmonds, *International Business and Multinational Enterprises*, 4a. ed., Richard D. Irvin, Inc., Estados Unidos, 1989. Ver también Azel, José, *Assessing the Caribbean Basin Initiative: Theoretical Considerations and Empirical Test of a U.S. Foreign Economic Policy Formulations*, Disertación doctoral presentada a la Universidad de Miami, diciembre 1988.

2. Una de las primeras contribuciones a este modelo proviene del trabajo de Yair Aharoni, "The Foreign Investment Decision Process", en *Harvard Business Review*, Boston, 1966.

3. Robock, Stephen y Kenneth Simmonds, *op. cit.*, p. 44.

El **Enfoque de la Internacionalización** trata de explicar los patrones de las actividades de negocios internacionales centrándose en las motivaciones y el proceso de decisión dentro de la firma que la conducen a expandir sus propias operaciones directas en lugar de utilizar los mercados externos. Este modelo es una extensión del enfoque de las imperfecciones de mercado, el mismo que centra su análisis en las imperfecciones en los mercados de productos intermedios en vez de centrarse en el mercado de productos finales. Como Robock y Simmonds lo han señalado, este modelo es una teoría general que presta una limitada atención al potencial de las políticas de control nacional y otros factores externos, como elementos que pueden afectar los costos y beneficios de la internacionalización⁴.

El **Enfoque de la Apropiabilidad** es parecido a la Teoría de la Internacionalización. Este enfoque enfatiza los retornos potenciales de la creación tecnológica y de la habilidad de la empresa multinacional (EMN) para asegurarse la apropiabilidad total de los retornos. Stephen P. Magee, en su análisis sobre la relación entre la creación privada de información y el comportamiento observado de las EMNs, argumenta que, debido a que las tecnologías sofisticadas son más difíciles de imitar, las multinacionales tienen un incentivo para producir tecnologías sofisticadas que tienen un nivel más alto de apropiabilidad⁵.

El **Modelo del Ciclo de Vida del Producto** de Vernon -la teoría más conocida de IDE- relaciona el comercio con la inversión directa como etapas secuenciales por las que atraviesa el producto durante su ciclo de vida⁶. Este modelo sostiene que en la etapa de "producto nuevo", las firmas crean nuevos productos en el mercado doméstico y vinculados a ese mercado doméstico; posteriormente, esos productos son introduci-

4. Ibid, p. 47.

5. Magee, Stephen P., "Information and the Multinational Corporation: An Appropriability Theory of Foreign Direct Investment", en Jagdish Bhajwati (Ed.), *The New International Economic Order*, Cambridge: MIT Press, 1977, pp. 317-340.

6. Vernon, Raymond, "International Investment and International Trade in the Product Life Cycle", en *The Quarterly Journal of Economics*, mayo, 1966, pp. 90-207.

dos en los mercados extranjeros a través de exportaciones. En la siguiente etapa, el "producto madura" y se estandariza de tal modo que los factores de costos determinan que los mercados extranjeros sean atendidos con producción local para enfrentar la competencia de precios. Como resultado, se instalan nuevas fábricas en el extranjero, principalmente en países de altos ingresos. En la tercera etapa el "producto es estandarizado", la competencia de precios se vuelve más importante aun y la producción es con frecuencia reorientada hacia zonas de costos bajos en países menos desarrollados de donde los bienes podrían ser re-exportados al país originario o a otros mercados. La superioridad de este modelo sobre el previamente mencionado radica en que la Teoría del Ciclo de Vida del Producto es un modelo dinámico que provee una explicación sistemática de cómo responden las firmas, a lo largo del tiempo, al cambiante ambiente competitivo.

La **Teoría Ecléctica** sobre la producción internacional enriquece significativamente el marco teórico de los patrones de los negocios internacionales, al incluir las características del país-anfitrión y del país-huésped como factores explicativos adicionales⁷.

No existe un solo modelo o teoría que explique satisfactoriamente todos los variados aspectos involucrados en las actividades de los negocios internacionales. Pero el intento hecho por John H. Dunning (1979) para sintetizar este marco teórico a través de su Teoría Ecléctica, ofrece una alternativa útil para explicar los diversos aspectos que abarcan las actividades de los negocios internacionales⁸. La superioridad del Modelo Ecléctico de Dunning radica en su habilidad para integrar

7. Dunning, John H., *International Production and the Multinational Enterprise*, George Allen y Unwin, Londres, 1981. Dunning, John H., "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions", en *Journal of International Business Studies*, 1988, p. 31.

8. Ver Dunning, John H., "Explaining Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory", en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 41, 4, noviembre 1979, p. 275.

diversas teorías que expliquen las tendencias modernas de las actividades de los negocios internacionales.. La hipótesis central del Enfoque Ecléctico es que una firma se embarcará en IDE si se satisfacen tres condiciones. Primero, la firma posee ventajas de propiedad en servir mercados específicos, *vis-a-vis* firmas de otras nacionalidades. Segundo, debe ser más conveniente para la empresa que posee esas ventajas usarlas ella misma que venderlas o alquilarlas a firmas extranjeras (asumiendo que la primera condición se satisface). Tercero, debe ser rentable para la empresa utilizar esas ventajas conjuntamente con, al menos, algunos factores de producción -incluyendo recursos naturales- fuera de su país de origen (asumiendo que las dos condiciones anteriores se cumplan). En las palabras de Dunning, la Teoría Ecléctica sugiere que todas las formas de producción internacional para todos los países pueden ser explicadas con referencia a las condiciones arriba mencionadas, pero la misma teoría acepta que tales ventajas de las EMNs -propiedad, internacionalización y ubicación- no son estáticas, sino que más bien cambian con el tiempo⁹.

Todas las teorías descritas hasta aquí han contribuido significativamente a la comprensión de los patrones generales que siguen los negocios internacionales, pero el proceso de desarrollo de un marco teórico comprehensivo está aún en camino.

Con la finalidad de lograr el ambicioso objetivo de explicar los modernos patrones generales de los negocios internacionales, el actual marco teórico debe ser ampliado. El nuevo modelo debería reconocer toda la gama de variables internas y externas que influyen en las operaciones de las compañías internacionales -como una guía para las empresas de negocios- y debería también identificar los diferentes modos en que las variables del país y sus relaciones entre los países pueden dar forma a los patrones de los negocios internacionales -como

9. *Ibid.*, p. 275.

una guía para los gobiernos interesados en ejercer influencia sobre dichos patrones¹⁰.

Siguiendo esta línea de razonamiento y en una continua búsqueda de una explicación comprensiva del comercio internacional y de la inversión extranjera, la Teoría de Negociación, que centra su enfoque en las relaciones de poder entre la EMN y el gobierno del país anfitrión (GPA), es sólo una de las líneas de investigación a través de la cual esta búsqueda se está realizando.

2. El Modelo de Negociación

Una relación de negociación entre el GPA y la EMN implica que las partes buscan lograr, a través de la cooperación, ciertas metas que cada una no podría lograr independientemente. El Modelo del Poder Negociador GPA-EMN asume la existencia simultánea de un conflicto inherente entre los inversionistas extranjeros y los países en desarrollo y de una base de intereses convergentes entre ambas partes.

El Modelo de Negociación sigue las nuevas direcciones de la moderna Teoría de los Negocios Internacionales. Esta nueva tendencia reconoce a la empresa individual como la fuerza motivadora y acepta que los patrones de los negocios internacionales son definidos por los ajustes que realizan las mismas empresas para sobrevivir y crecer al operar competitivamente en diferentes ambientes nacionales". Como Grosse y Aramburú han sugerido (1989), el énfasis en las firmas que realizan negocios internacionales permite a los analistas tratar de explicar los motivos de las transacciones, tales como exportaciones e importaciones, en vez de mostrar únicamente las cantidades o valores de los bienes despachados¹².

10. Robock y Simmonds, *op. cit.*, p. 50.

11. *Ibid.*, p. 51.

12. Grosse, Robcrl y Diego Aramburú, *! Durgaining ViewofGovcnimcnl/MNE Rclations. The*

Como Kobrin (1987) lo ha señalado, aun cuando los observadores no se ponen de acuerdo respecto al relativo balance de intereses convergentes y divergentes, la naturaleza del proceso de negociación, los determinantes de los resultados de este proceso y las implicancias del modelo para el sistema estatal, el Modelo de Negociación es aceptado por un gran número de académicos y es el paradigma actual de las relaciones internacionales, políticas y económicas, entre el gobierno anfitrión y las empresas multinacionales¹³.

El marco teórico del Modelo de Relaciones de Negociación, al que muchos autores han contribuido, está construido alrededor de tres elementos básicos: las partes involucradas, las fuentes de donde emana el poder de cada parte y los factores determinantes del resultado de la negociación.

Las dos clases principales de participantes directamente involucrados en las relaciones internacionales negocios/gobierno, son los gobiernos y las corporaciones transnacionales. El ajuste entre estos dos grupos es un asunto de negociación: el gobierno nacional tiene poder absoluto sobre todas las actividades dentro de su jurisdicción y la EMN puede decidir operar o no en esa área y bajo esas específicas condiciones.

Adicionalmente a estos dos tipos de participantes clave en el campo de los negocios internacionales, existen otros grupos que desempeñan un rol importante en la definición del resultado de la negociación. Bennet y Sharpe (1985), en su estudio sobre la economía política de la industria automotriz mexicana, reconocen la importancia del rol de apoyo desempeñado por los empresarios nacionales y el gobierno doméstico en el diseño de la política industrial automotriz en México¹⁴.

Latin American Case, International Business and Banking Institute, University of Miami, mayo 1989, p. 1.

13. Kobrin, Stephen, "Testing the Bargaining Hypothesis in the Manufacturing Sector in Developing Countries", en *International Organization* 41, 4, 1987, p. 609.

14. Bennet, Douglas y Kenneth Sharpe, *Transnational Corporations versus the State. The Political Economy of the Mexican Auto Industry*, Princeton University Press, New Jersey, 1985, p. 4.

Otra pieza básica del Modelo de Negociación la constituyen las fuentes de poder de las partes involucradas en dicha negociación. Tanto las EMNs extranjeras como el gobierno anfitrión poseen importantes recursos que atraen a la otra parte y "que le dan a cada una de ellas una relativa ventaja al negociar. Las EMNs pueden ofrecer ayuda para mejorar el equilibrio interno del país anfitrión a través de actividades productivas que usen la tecnología de propiedad exclusiva de la firma, a través de habilidades administrativas o de mercadotecnia y a través del acceso a fondos para ser invertidos en el país anfitrión. Las EMNs también podrían ofrecer asistencia para mejorar el equilibrio externo del país anfitrión a través del acceso a mercados extranjeros para exportaciones. De otro lado, los gobiernos anfitriones controlan el acceso a su mercado doméstico así como también a los factores de producción tales como materias primas y mano de obra barata.

Finalmente, el tercer elemento clave del modelo se refiere a los tres principales componentes del resultado de las negociaciones entre la EMN y el GPA: 1) la base de recursos de una de las partes y el interés de la otra parte en esos recursos; 2) los intereses relativos que cada parte tiene en una determinada situación; 3) la congruencia de intereses de las dos partes involucradas. Grosse y Aramburú han ilustrado en un espacio tridimensional la incidencia de estos tres componentes del resultado de las negociaciones en las relaciones de negociación entre la EMN y el GPA. Dentro de este modelo, ellos han identificado varios casos latinoamericanos muy interesantes que ilustran diferentes niveles de reglamentación gubernamental".

El resto del presente trabajo está basado en el Modelo de Negociación para probar un grupo de hipótesis relativas a los tres elementos básicos -previamente mencionados- del poder de negociación de la empresa multinacional y del gobierno anfitrión. Los resultados de las negociacio-

15. Ver Grosse y Aramburú, *op. cit.*. Figura No. 2.

nes entre estas dos partes son reflejados en los niveles de regulación aplicados por el gobierno peruano a las empresas extranjeras.

3. Metodología e Hipótesis

Debido a que esta investigación es una extensión del estudio realizado por Grosse y Aramburú (1989) sobre las relaciones EMN-GPA, la misma metodología de dos etapas usadas por ellos ha sido aplicada en este estudio¹⁶. En la primera etapa, se especifica una serie de contextos de negociación como situaciones en las que cualquiera de las tres dimensiones de las relaciones GPA-EMN se espera que domine los tratos entre las dos, creando un ambiente político que favorezca al lado más fuerte. En la segunda etapa, se recopilan evidencias para probar la hipótesis.

Las doce hipótesis listadas en el Cuadro No. 1 reflejan las relaciones de negociación específicas que se esperaba encontrar.

3.1 Fuentes

Con el propósito de recoger información sobre las actividades de las empresas multinacionales en el Perú, se preparó un cuestionario que fue enviado por correo a las treinta y seis EMNs que tenían actividades en el país y que figuraban entre las "Primeras 25,000" de Latinoamérica¹⁷ (ver lista en Cuadro No. 2). Las compañías listadas entre las "Primeras 25,000" son firmas latinoamericanas seleccionadas sobre la base de tamaño y número de empleados.

16. Ibid, p. 10.

17. Dun \v Latin America 's Tup 25,000, Dun 's Marketing Services Inc., Estados Unidos, 1990.

El cuestionario -junto con una carta introductoria- fue dirigido al Presidente o al Gerente General de la subsidiaria extranjera¹⁸. Se recibió respuesta de once de las treinta y seis compañías seleccionadas.

Además de usar esta fuente de información primaria y con el propósito de facilitar la explicación de algunos de los resultados encontrados, se consultó la más reciente publicación de la Corporación de Negocios Internacionales: *Investing, Licensing and Trading Conditions*¹⁹.

3.2 Variables y Pruebas

La mayor parte de la literatura sobre las relaciones de negociación entre EMN-GPA mide el resultado de las negociaciones a través del grado de propiedad o control que la compañía matriz tiene sobre sus subsidiarias extranjeras. Si bien el nivel de participación en la propiedad indica en alguna medida el poder relativo de la EMN frente al GPA, ésta es una medida imperfecta. Existen otras combinaciones de medidas que nos pueden dar un mejor estimado del poder de negociación de cada una de las dos partes involucradas.

En nuestra muestra de once empresas, el nivel de regulación fue inferido de varias preguntas del cuestionario. Estas preguntas se referían a los límites de propiedad, restricciones de empleo, requisitos de contenido local, controles de precio, niveles tarifarios, cuotas de importación, licencias de importación, restricciones de remesas al exterior, limitaciones de licencias y transferencia de tecnología e incentivos de inversión.

Hemos diferenciado tres medidas de regulación a las que las EMNs pueden estar sujetas. La regulación 1 es el resultado de combinar las once reglamentaciones (por ejemplo, límites de propiedad, restricciones

18. Ver copia del cuestionario en el Anexo.

19. Business International Corporation, *Investing, Licensing and Trading Conditions*, mayo 1990.

de empleo, requisitos de contenido local, controles de precio, etc.) que podrían ser aplicadas a la EMN por el gobierno peruano. La regulación 2 se obtiene cuando los "incentivos de inversión" -tales como feriados de impuestos y exoneraciones tributarias- son añadidos a las once reglamentaciones arriba señaladas. La regulación 3 es simplemente el resultado de la opinión personal dada por el funcionario entrevistado respecto al nivel de regulación impuesto por el gobierno peruano a su compañía.

Para cada una de las once compañías analizadas, el cuestionario le asignó un valor, entre "0" como mínimo y "2" como máximo, para calificar el nivel de cada una de las doce reglamentaciones impuestas por el gobierno peruano sobre las compañías investigadas²⁰. Para obtener los niveles de regulación 1 ó 2, se combinaron los once o doce puntajes respectivamente para cada una de las once compañías. La regulación 3 fue obtenida directamente de la pregunta No. 26 del cuestionario que requería una evaluación general, subjetiva y comparativa del nivel de regulación aplicado por el gobierno peruano a la compañía en cuestión.

El nivel más alto de regulación -calificado como "2"- era asignado cuando la firma consideraba que las restricciones aplicadas a ellas eran superiores a las de sus competidores locales. Finalmente, cuando la compañía calificaba su nivel general de regulación como "igual a" la de sus competidores locales, se le asignó el valor de "1" a esa variable²¹.

A cada una de las doce variables independientes que conforman las doce hipótesis se le dio un valor obtenido directamente de la respectiva respuesta al cuestionario aplicado. El Cuadro No. 4 muestra las doce variables independientes y las tres variables dependientes analizadas

20. Las doce "restricciones" se obtuvieron agregando a las once originales los "incentivos de inversión", como una regulación de signo opuesto.

21. Ver el Cuadro No. 3 para una explicación detallada de los cálculos hechos para obtener los tres niveles de regulación.

junto con sus respectivos valores para cada una de las once compañías investigadas.

Cada una de las doce variables independientes fue probada separadamente, usando análisis estadístico bivariado, para explicar la variación observada en cada una de las tres diferentes medidas de regulación.

Debido a que no fue posible conseguir respuesta de veinticinco de las treinta y seis compañías a las que les fue enviado el cuestionario, tenemos que aceptar la posibilidad de un sesgo en las respuestas, el mismo que no ha sido verificado.

4. Resultados de las Pruebas de Hipótesis

En esta sección vamos a probar las doce hipótesis presentadas en el Cuadro No. 1.

Los resultados de estas pruebas -mostrados en el Cuadro No. 5- son presentados en orden decreciente de importancia con respecto al significado de las conclusiones obtenidas en esta investigación.

HIPÓTESIS 1

Menor Contenido Nacional > Mayor Regulación

El sentido común nos hace esperar una relación inversa entre el grado de contenido nacional de los productos vendidos por las EMNs en el Perú y el nivel de regulación impuesto a la firma extranjera por el gobierno peruano. Esto significa que las compañías que venden productos con mayor contenido local de materiales y mano de obra enfrentarán niveles de regulación más bajos que aquéllas con menor contenido. La teoría detrás de esta hipótesis está basada en el Modelo

de Negociación. La EMN, a través del uso de recursos nacionales -tales como materias primas, partes manufacturadas o semimanufacturadas, fuerza laboral entrenada o no-, satisface una de las más importantes metas que buscan los gobiernos anfitriones: lograr asistencia para mejorar el balance interno de su país. Por lo tanto, el gobierno anfitrión está dispuesto a retribuir el alto nivel de contenido nacional de la EMN con un régimen de regulación más suave o con un sistema de incentivos más favorable.

Bennet y Sharpe (1985), en su análisis de la industria automotriz mexicana, observaron la tendencia del gobierno anfitrión a aplicar un nivel más bajo de regulación a las ensambladoras extranjeras que lograban un alto contenido nacional en sus productos.

Los resultados de nuestra prueba confirman la relación negativa esperada, excepto para el nivel de regulación 3. La relación más fuerte encontrada fue con respecto al nivel 2 (factor de correlación $-.77$). En este caso, la variación en el contenido nacional explicaría casi el 59% de la variación encontrada en este nivel en comparación con sólo 40% de variación en la regulación 1. Estos resultados son altamente significativos tanto en el nivel de regulación 1 (96% de nivel de significancia) como en el nivel 2 (99%).

Con respecto al nivel de regulación 3, encontramos la relación opuesta a la esperada. Una posible explicación de este hallazgo podría ser que los representantes de las compañías extranjeras creen que un alto contenido nacional significa una mayor dependencia de los mercados locales y, por lo tanto, una mayor vulnerabilidad al control gubernamental.

La legislación peruana actual corrobora los resultados hallados. En esta legislación se da un tratamiento favorable a los proyectos industriales que generen exportaciones con un alto contenido nacional. El gobierno peruano intenta estructurar tasas impositivas de consumo para favorecer bienes con alto contenido nacional. Los requisitos de contenido local

mínimo van de 10% -para computadoras a color- a 46.25% -para receptores de teléfono- en 1990. En ausencia de reglas específicas se aplica un impuesto mínimo de 25% (D.S. 022-87M ICTI-IND)²².

HIPÓTESIS 2

Mayor Éxito Comparativo > Mayor Regulación

En este caso partimos del supuesto que cuanto mayor sea el éxito de una compañía extranjera -medido por su nivel de utilidades en comparación con el de su competidor local-, mayor será el nivel de regulación que se le aplique en el país anfitrión.

Podemos encontrar evidencia de esta relación positiva en la experiencia chilena durante la presencia de las compañías cupríferas extranjeras en este país, hasta el régimen de Allende. Moran, en su análisis de la industria del cobre en Chile (1974), observó que después de la Segunda Guerra Mundial, un creciente número de argumentos sostenía que el país estaba sufriendo debido a las excesivas utilidades obtenidas por las compañías extranjeras²³. Durante la presencia de las compañías cupríferas en ese país, el sentimiento general de los chilenos era que las suculentas ganancias que las firmas extranjeras habían podido obtener eran la principal causa del subdesarrollo chileno²⁴.

Los resultados de nuestra prueba de hipótesis confirman la relación positiva entre el éxito comparativo de la EMN y su nivel de regulación. Pero esos resultados son significativos solamente para los niveles de regulación 1 y 3. Hemos encontrado una correlación relativamente fuerte

22. Business International Corporation, *op. cit.*, pp. 7 y 9.

23. Moran, Theodore, *Multinational Corporations and the Politics of Dependence. Copper in Chile*, Princeton University Press, New Jersey, 1974, p. 25.

24. Es importante anotar que este punto de vista ha sido reconsiderado desde 1973 cuando el general Pinochet asumió el gobierno chileno.

(53) entre la variable independiente y el nivel de regulación 1. En este caso, 28% de la variación en el nivel de regulación 1 sería explicado por el grado de éxito de la firma extranjera. Estos resultados son significativos al 90% de nivel de confianza.

El resultado más sorprendente de esta investigación se refiere a la relación existente entre el nivel de utilidades de la corporación extranjera y el nivel subjetivo y comparativo de regulación 3. Debemos admitir que la perfecta correlación obtenida y el 100% de capacidad predictiva de la variable independiente, podría deberse al pequeño tamaño de la muestra. Pero aun aceptando la posibilidad de error estadístico, tenemos suficiente evidencia para sostener la relación positiva encontrada. De hecho, tenemos una posible explicación de la alta correlación hallada. La historia de las últimas dos décadas de los gobiernos peruanos ha enseñado a todos los empresarios -nativos y foráneos- que grandes ganancias tienen una connotación negativa, un tipo de "injusticia social" que merece ser castigada. Por lo tanto, la alta y perfecta correlación y la absoluta capacidad predictiva de la variable independiente -las utilidades de la EMN- respecto al nivel de regulación 3 -general, subjetivo y comparativo-, demuestra que la dura lección ha sido aprendida. Los empresarios y los altos ejecutivos de las compañías extranjeras en el Perú -así como sus homólogos nacionales- creen que cuanto mejores sean sus resultados financieros, mayores serán las restricciones aplicadas a sus empresas por el gobierno peruano. Esta manera de pensar explicaría el "bajo perfil" que adoptan los más altos funcionarios -nativos o extranjeros- mientras trabajan y viven en el Perú.

HIPÓTESIS 3

Mayor Escala de Operaciones > Menor Regulación

De acuerdo con el Modelo de Poder de Negociación, se espera que a mayor tamaño de inversión, más bajo será el nivel de regulación, dado que mediante una gran inversión de capital, la EMN otorga asistencia

al gobierno anfitrión para mejorar su balance interno a través de la generación de un mayor nivel de ingreso y empleo.

La magnitud del poder de negociación de la EMN variará en función de la existencia de otros proveedores de productos competitivos. Si la empresa extranjera es la única que posee el conocimiento y los recursos financieros requeridos para el proyecto, su poder al negociar con el gobierno anfitrión será mayor que si hay otras firmas competitivas que ofrecen los mismos recursos.

Fagre y Wells (1982) y Lecraw (1984) han probado esta hipótesis con resultados semejantes, pero usando la "participación en el capital" como la única aproximación para medir el resultado de las negociaciones entre la EMN y el gobierno del país anfitrión²⁵.

Kobrin observa la misma relación entre el tamaño de las operaciones de la firma extranjera y su nivel de regulación, aunque desde una diferente perspectiva. Según este autor, el que la intensidad del capital sirva a la EMN como un elemento de poder o de limitación depende de la relación capital/mano de obra, la importancia de los mercados internos versus los externos y de otros factores que afectan la movilidad potencial de la inversión²⁶.

Encarnation y Wells también han analizado la misma relación y han llegado a idénticas conclusiones, pero desde una perspectiva original. Ellos argumentan que cuando una inversión es considerada muy importante para las metas de desarrollo de un país (cualquier inversión que sea suficientemente grande), el gobierno tenderá a emplear arreglos organizacionales especiales que enmarquen situaciones generales de

25. Fagre, Nalhan y Louis Wells, "Bargaining Power of Multinational and Host Governments", en *Journal of International Business Studies*, 1982, pp. 32-34. Lecraw, Donald, "Bargaining Power, Ownership, and Profitability of Transnational Corporations in Developing Countries", en *Journal of International Business Studies*, 1984.

26. Kobrin, *op. cit.*

toma de decisión, para negociar con los inversionistas extranjeros. En otras palabras, el gobierno anfitrión facilitará el proceso de negociación en favor de la EMN cuando él perciba que la inversión es suficientemente grande como para ser importante para los intereses de desarrollo de su país²⁷.

En esta investigación se han usado dos medidas diferentes para determinar la magnitud de las operaciones de las EMNs: el valor en libro de los activos y las ventas brutas.

Los resultados de las pruebas confirman la dirección de la relación observada en la literatura revisada, cuando el "valor en libro de los activos" se usa como medida de la escala de operaciones de la EMN. Pero estos resultados no son estadísticamente significativos como para ser sostenidos.

Cuando usamos las "ventas netas" para medir la escala de operaciones de la EMN, la relación positiva es confirmada pero sólo para los niveles de regulación 1 y 2. Estos resultados son significativos exclusivamente para el nivel de regulación 2 y sólo al 87% de nivel de confianza. En este caso, la variable independiente -escala de operaciones medida por las "ventas brutas" es un pobre predictor del nivel de regulación 2 dado que sólo puede explicar el 26.6% de la variación de la variable dependiente.

HIPÓTESIS 4

Mayor Dependencia de los Mercados Locales	>	Mayor Regulación
--	-------------	-------------------------

27. Encarnation, Dennis y Louis Wells, "Sovereignly in Garde: Negotiating with Foreign Investors", en *International Organization*, 1985, p. 63.

Las corporaciones extranjeras que estén ansiosas de invertir en un país extranjero para servir a su mercado local tendrán menor poder al negociar con el gobierno anfitrión ya que éste tiene la soberanía sobre ese mercado.

Bennet y Sharpe (1985) han confirmado esta relación positiva. Ellos argumentan que cuanto más importante sea la inversión para la compañía -y cuanto menos alternativas tenga-, mayor será el poder del estado para fijar los términos de la inversión²⁸.

Nuestra muestra de once compañías no es lo suficiente diversa para probar la relación existente entre la dependencia de la EMN del mercado local y su nivel de regulación, dado que todas las firmas analizadas son fundamentalmente "buscadoras de mercados".

Otra medida que puede ser usada para probar esta relación es el tamaño del mercado del país anfitrión. En este caso, cuanto más grande sea el mercado del país anfitrión, más atractivo será para la EMN "buscadora de mercado" y también más dependiente será esta firma de dicho mercado. Dado que el tamaño del mercado peruano es relativamente pequeño en comparación con los de otros países latinoamericanos -alrededor de 18 billones de U.S. dólares, es de esperarse una baja dependencia de la EMN con respecto al mercado peruano y también, por lo tanto, un bajo nivel de regulación.

Los resultados de las pruebas efectuadas confirman la dirección de la hipótesis planteada con respecto a los niveles de regulación 1 y 2, pero estos resultados no son lo suficientemente significativos estadísticamente como para ser sostenidos.

28. Bennet y Sharpe, *op. cit.*, p. 260.

HIPÓTESIS 5

Mayor Intensidad en Tecnología..... > Menor Regulación

La intensidad de la tecnología ha sido reconocida en la literatura sobre las EMNs como un determinante muy fuerte del poder de negociación de las compañías extranjeras en sus tratos con los gobiernos anfitriones.

Fagre y Wells en 1982, Lecraw en 1984 y Kobrin en 1987, establecieron la misma dirección de la relación, pero utilizando una medida diferente de los resultados de la negociación: el grado de participación propietaria de la casa matriz en sus subsidiarias extranjeras.

Fagre y Wells reportan esta conclusión en un estudio orientado a medir el poder de negociación de la EMN en sus tratos con los países latinoamericanos. Estos autores expresan que cuanto más rápida sea la innovación en una industria, tanto más difícil será para un país en desarrollo ingresar a esa industria sin la ayuda de una firma ya establecida de un país desarrollado²⁹.

Lecraw, quien mide la variable independiente como el liderazgo tecnológico de la matriz de la corporación internacional -según es percibida por sus dirigentes-, llega a las mismas conclusiones sobre la base de un análisis de información recogida de 153 subsidiarias de EMNs que operan en seis industrias manufactureras en los cinco países de la región ASEAN (Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático). En su estudio, este autor señala que el poder de negociación de la EMN en sus tratos con el GPA aumenta con el nivel de tecnología que la empresa extranjera transfiera inicialmente al negocio y con el grado en

29. Fagre y Wells, *op. cit.*, p. 11.

que el país anfitrión dependa tecnológicamente de la firma extranjera en el futuro³⁰.

En la misma dirección, Bennet y Sharpe (1985), a través del análisis de la industria automotriz mexicana, observaron que una importante fuente de poder de la EMN había sido su control sobre la moderna tecnología³¹.

Finalmente, Kobrin (1987), en una investigación desarrollada sobre las relaciones de negociación de las EMNs -donde analiza la información recogida de 128 firmas que operan 563 subsidiarias en 49 países en desarrollo-, confirma las conclusiones de sus colegas. Este autor, quien reconoce que la "propiedad local" es una medida imperfecta del resultado de negociación, encontró que la intensidad en tecnología tiene el efecto más fuerte sobre la propiedad³².

Los resultados de la prueba confirman la dirección de la relación sólo en el caso del nivel de regulación 3 y sólo cuando la variable independiente es medida por el nivel mundial de I&D. Pero aun en este caso, los resultados no son estadísticamente significativos. Dado que hemos hallado en la literatura revisada una fuerte evidencia para sostener la relación negativa entre el grado de intensidad tecnológica y el nivel de regulación, sospechamos que los resultados encontrados en esta investigación se deben al pequeño tamaño de la muestra.

30. Lecraw, *op. cit.*

31. Bennet y Sharpe, *op. cit.*, p. 260.

32. Kobrin, *op. cit.*, p. 633.

HIPÓTESIS 6

Mayor Participación de Mercado > Menor Regulación

Siguiendo el mismo razonamiento presentado en el análisis de la hipótesis sobre la escala de operaciones, se podría esperar que una empresa extranjera con una dominante participación de mercado en el país anfitrión, merezca un tratamiento especial de parte del gobierno anfitrión, dado que la EMN podría contribuir significativamente al equilibrio interno del país -a través de la generación de ingresos y empleo-. En otras palabras, mientras las metas de desarrollo del país anfitrión dependan de las actividades realizadas por las EMNs, el gobierno anfitrión estará dispuesto a aplicar un nivel bajo de regulación a las compañías extranjeras con el objeto de preservar su contribución a los intereses nacionales del país.

No obstante la prueba de hipótesis confirma la dirección negativa de la relación, estos resultados no son estadísticamente significativos para ninguno de los tres niveles de regulación (ver los resultados estadísticos en el Cuadro No. 5).

HIPÓTESIS 7

Mayor Diversidad de Países > Menor Regulación

Cuanto menos dependa la firma extranjera de un determinado país, o cuanto más alternativas tenga ésta para ubicar sus actividades en otros países latinoamericanos, menor será el nivel de regulación que le aplicará el respectivo gobierno anfitrión. La competencia entre los gobiernos anfitriones por inversión extranjera es especialmente intensa en aquellas industrias conformadas por firmas exportadoras "sin ataduras". Tales firmas pueden ejercer un mayor poder de negociación

sobre el gobierno anfitrión dado que se pueden mover fácilmente de dicho país una vez iniciadas sus operaciones.

Encarnation y Wells han estudiado este fenómeno pero desde una nueva perspectiva. Sus conclusiones están basadas en situaciones observadas en cuatro países en desarrollo ansiosos por atraer inversiones extranjeras orientadas hacia la exportación. Para ellos, la "diversidad de países" es una pre-condición que conduce al gobierno anfitrión a una cierta estructura organizacional y procesos que podrían, ya sea facilitar u obstruir las negociaciones con las firmas extranjeras, dependiendo de la intensidad de la competencia por inversiones extranjeras que enfrente el país anfitrión por parte de otros potenciales países anfitriones. En esta línea de razonamiento, ellos concluyen que, cuando el gobierno busca inversiones en fuerte competencia con otros países, es probable que centralice las negociaciones con la finalidad de facilitar el proceso. Por lo tanto, en esta situación, el ambiente político general para la negociación favorecerá el lado más fuerte -la EMN- y el resultado será un nivel de regulación más bajo³³.

Con el objeto de probar la relación supuesta entre el grado de competencia enfrentada por el gobierno anfitrión y el nivel de regulación aplicada a las EMNs, hemos usado el "número de países latinoamericanos en que operan las firmas extranjeras" como la variable que mide el grado de "diversidad de países" de la EMN. Los resultados de la prueba confirman la dirección de nuestra hipótesis para los tres niveles de regulación pero con unos coeficientes de correlación muy pobres y niveles de significancia muy bajos para los tres casos. En consecuencia, no podemos concluir de esos resultados que hay una relación significativa entre el grado de diversidad de países de la EMN y los niveles de regulación impuestos por el GPA.

33. Encarnation y Wells, *op. cit.*, pp. 49-75.

HIPÓTESIS 8

<p>Mayor Acceso a los Mercados de Exportación</p>	<p>-----> Menor Regulación</p>
--	--

El acceso a los mercados o el potencial exportador es una fuente de poder clave para la EMN. En palabras de Kobrin, "la habilidad de la EMN para exportar puede radicar en capacidades técnicas o directivas que permiten la elaboración de un producto competitivo basado en la red global de la EMN, la cual puede proveer ventajas informacionales o logísticas"³⁴.

Los países en desarrollo, ansiosos de ayuda para mejorar su balanza externa a través del acceso a los mercados externos de exportación, están dispuestos a ceder a las EMNs mayor control sobre sus actividades. El acceso de la EMN a los mercados de exportación puede proveer una importante palanca para negociar si el país anfitrión está siguiendo una estrategia de desarrollo basada en el crecimiento de las exportaciones. Fagre y Wells han desarrollado este concepto aplicándolo a las EMNs norteamericanas. La habilidad de la EMN para racionalizar la producción en una escala global y la capacidad para adquirir y utilizar un conocimiento sofisticado de los mercados extranjeros, otorgan un gran poder de negociación a las firmas extranjeras que operan en Latinoamérica. Los países en desarrollo están en una posición débil para negarle a la EMN el control que desea sobre las actividades de sus afiliadas; muchas de esas naciones están ansiosas de exportar bienes manufacturados pero descubren que tienen que voltear hacia las firmas multinacionales para que las ayuden a poner en marcha su estrategia³⁵. Otro aspecto del poder de negociación de una EMN con un importante acceso a los mercados de exportación consiste en que esta firma, que

34. Kobrin, *op. cit.*, p. 620. Traducido literalmente del inglés.

35. Fagre y Wells, *op. cit.*, p. 13.

está buscando una base para exportar, tiene muchas alternativas entre las que puede escoger para situar sus plantas.

En la literatura revisada, también encontramos evidencia de que cuanto mayor sea el porcentaje exportado de la producción total de la EMN, mayor será su poder de negociación al tratar con el gobierno anfitrión, reflejado en un nivel de regulación más bajo. Fagre y Wells, en su estudio sobre la relación entre las EMNs norteamericanas y los gobiernos latinoamericanos, observaron que cuando más del 50% de la producción de las operaciones locales es transferida a otros puntos del sistema de la multinacional o exportado a otros países, el resultado es un alto grado de control por parte de la EMN -medido por su participación propietaria en las subsidiarias extranjeras³⁶. Las maquiladoras mexicanas son un buen ejemplo de la dependencia de los gobiernos anfitriones en las EMNs para exportar. La ley mexicana permite el 100% de propiedad cuando la firma extranjera exporta el total de su producción.

El resultado de nuestras pruebas confirma la dirección de la relación encontrada en la literatura revisada, pero solamente para los niveles de regulación 1 y 2 y a un nivel de significancia muy bajo en ambos casos (38% y 53% respectivamente).

Aun cuando los resultados de nuestras pruebas no son suficientemente significativos, hemos encontrado evidencia en la legislación peruana que confirma las conclusiones extraídas por Fagre y Wells. El gobierno peruano otorga términos favorables a las EMNs que operan en el sector manufacturero exportador. No obstante existir el límite máximo del 20% de la porción de participación extranjera en el capital registrado de la firma, para remesar utilidades al exterior, se contemplan excepciones para aquellas compañías que destinan un determinado porcentaje de su producción a la exportación. Se permiten remesas del 100% de las

36. *Ibid.*, p. 15.

utilidades netas para las firmas que exportan al menos 80% de su producción. Para compañías que exportan entre 50% y 80% de su producción, se permiten remesas del 80% de las utilidades netas".

HIPÓTESIS 9

Buscador de Recursos Naturales > Mayor Regulación

Se espera que una EMN "buscadora de recursos naturales" enfrentará un nivel de regulación más alto que otras firmas no clasificadas como tales. La teoría detrás de esta hipótesis descansa nuevamente en el Modelo de Relaciones de Negociación. El gobierno anfitrión ejerce control sobre factores de producción, tales como minerales y metales, tierras de cultivo, bosques y zonas pesqueras, que busca la EMN. Esta soberanía del gobierno anfitrión sobre los recursos naturales es una fuente importante de poder de negociación para dicho gobierno en sus tratos con las compañías extranjeras.

Para probar nuestra hipótesis, hemos usado una medida que es la combinación de dos variables independientes: grado de contenido nacional y nivel de exportaciones. El criterio usado para calificar a la firma extranjera como "buscadora de recursos naturales" fue el cumplimiento de dos requisitos simultáneamente: 50% o más de contenido nacional y 50% o más de producción total exportada³⁸.

De la información recolectada en nuestra investigación, hemos encontrado sólo una compañía que podría ser clasificada como "buscadora de recursos naturales"³⁹. La dirección de la relación probada fue confirmada sólo para el nivel de regulación 2 y esto con un factor de correlación

37. Business International Corporation, *op. cit.*, p. 30.

38. No hemos medido la variable "buscadora de recursos naturales" sobre la base de la categoría oficial (SIC) de la firma, porque ninguna de las compañías investigadas pertenecía a la clase "recursos naturales".

39. Para información detallada, ver el Cuadro No. 4.

muy bajo (.20) y con una capacidad de predicción muy pobre por parte de la variable independiente (3.85%). Por lo tanto, no podemos considerar estos resultados como estadísticamente significativos.

HIPÓTESIS 10

Mayores Ventas Importadas > Mayor Regulación

Cabría esperar que cuanto mayores sean las ventas de origen importado que genere la empresa extranjera, mayor será el nivel de regulación que le aplique el gobierno anfitrión. Podríamos considerar esta hipótesis como la contraparte de la hipótesis sobre "contenido nacional" en el sentido de que a mayores "ventas importadas" de la EMN, menor será su nivel de "contenido nacional". En esta línea de razonamiento, mientras que una firma con un alto nivel de contenido nacional puede ejercer un poder de negociación relativamente alto en razón a su capacidad para ayudar al país anfitrión a mejorar su balance interno, una firma extranjera con un alto nivel de ventas importadas carece de esta capacidad y enfrenta, por lo tanto, un nivel más alto de regulación.

De los resultados de las pruebas aplicadas, se confirma la dirección de la relación, aunque solamente para el nivel de regulación 2. Pero aun en este caso, el factor de correlación y la capacidad predictiva de la variable independiente son demasiado insignificantes como para sostener la relación investigada.

Del análisis de la legislación peruana, encontramos evidencia que respalda la relación anticipada. El ambiente legislativo peruano desalienta las actividades importadoras de cualquier tipo de empresa. El gobierno peruano ha fijado varias restricciones a la importación -licencias de importación, prohibiciones de importación y el requisito de un

certificado de competitividad- como medio para aliviar su severo déficit de reservas en moneda extranjera⁴⁰.

Por lo anteriormente expuesto, a pesar de no haber podido probar estadísticamente la relación positiva entre el nivel de las ventas importadas por las EMNs y el nivel del control gubernamental impuesto sobre ellas, podemos concluir, de la evidencia encontrada en la legislación peruana, que la relación investigada puede ser sostenida.

HIPÓTESIS 11

Obsolescencia del Contrato > Mayor Regulación

Cabría esperar que el relativo poder de negociación de la EMN con respecto al gobierno anfitrión se deteriora con el tiempo, debido a que la inversión inicial hecha por la EMN está "hundida" y es difícil de retirar y también debido a que el gobierno anfitrión se ha movido hacia arriba en la curva de aprendizaje. La obsolescencia del contrato -"*the obsolescing bargain*", como lo define Kobrin- es un fenómeno longitudinal que involucra transferencia y aprendizaje como resultado de la interacción entre una compañía -o una industria- y un determinado mercado anfitrión a lo largo del tiempo⁴¹.

Moran (1974) y Vernon (1977) han puesto a prueba la hipótesis en industrias de recursos naturales. Ellos encontraron que el poder de negociación original de la EMN se deteriora con el tiempo. Moran, por ejemplo, desarrolla un modelo -basado en su análisis de la industria del cobre en Chile- que explica el lento pero acumulativo cambio en el balance de poder de las compañías extranjeras en favor del país anfitrión, como consecuencia de la experiencia adquirida por este último

40. Business International Corporation, *op. cit.*, p. 30.

41. Kobrin, *op. cit.*, p. 624.

en negociar y del mejoramiento de sus habilidades operativas y supervisoras".

Otros autores como Kobrin (1987)" y Bennet y Sharpe (1985) han investigado el fenómeno de la obsolescencia en industrias manufactureras. Ellos concluyen que hay diferencias significativas en invertir en industrias extractivas y manufactureras, que afectan la aplicación del Modelo de Negociación. Estos autores argumentan que conforme las firmas manufactureras se vuelven sólidas, sus sistemas de relaciones con la fuerza laboral, proveedores, distribuidores y clientes pueden mejorar su poder de negociación con el paso del tiempo⁴³

Los resultados de la prueba de hipótesis confirman la relación positiva esperada con respecto solamente al nivel de regulación 3 pero a un nivel de confianza insignificante (12%).

HIPÓTESIS 12

Mayor Intensidad Mercadotécnica > Menor Regulación

En el caso de EMNs pertenecientes a industrias donde las habilidades mercadotécnicas son importantes, cabría esperar encontrar un nivel de regulación más bajo. Varias observaciones en este sentido han sido encontradas en la literatura revisada. Fagre y Wells (1982) y Lecraw (1984) coinciden en señalar que las firmas extranjeras que descansan en la diferenciación del producto a través de la publicidad tienen una fuente importante de poder. En una investigación sobre compañías farmacéuticas y de cosméticos, Fagre y Wells encontraron que la única variable

42. Moran, *op. cit.*, p. 154.

43. Kobrin, *op. cit.*, y Bennett y Sharpe, *op. cit.*, p. 81.

independiente que podía explicar el importante poder de negociación de esas compañías era su alto grado de diferenciación de producto⁴⁴.

Kobrin (1987), al probar las relaciones de negociación en el sector manufacturero de los países menos desarrollados, concluyó que tanto la intensidad publicitaria como la lealtad a la marca sirven como poderosas barreras a la entrada y como fuentes de ventaja monopolística para las EMNs⁴⁵.

Los resultados de nuestra prueba muestran exactamente la dirección opuesta a la esperada: cuanto mayor sea la diferenciación del producto a través de la publicidad, mayor será el nivel de regulación aplicado a la EMN. El mismo resultado fue obtenido cuando se empleó cada una de las dos medidas del resultado de las negociaciones -el nivel mundial y el nivel local- de los gastos publicitarios. El único caso en que pudimos confirmar la relación negativa fue con el nivel de regulación 3, pero estos resultados no son estadísticamente significativos. Una explicación posible de este resultado inesperado podría ser la prevalente actitud del gobierno peruano de castigar a las compañías ricas que, en este caso, son las únicas que pueden afrontar los altos gastos publicitarios. En este sentido, las compañías extranjeras que hacen inversiones significativas para diferenciar sus productos a través de gastos en publicidad son más vulnerables a la regulación gubernamental.

5. Conclusiones

El objetivo principal de esta investigación ha sido proporcionar información empírica nueva, extraída del caso peruano, para probar diferentes hipótesis referentes a las relaciones de negociación entre los gobiernos anfitriones y las empresas multinacionales.

44. Fagre y Wells, *op. cit.*, p. 13.

45. Kobrin. *op. cit.*, p. 620.

Cada una de las doce hipótesis especificadas en nuestra investigación establece una relación esperada entre ciertas características de la EMN -variables independientes- y el resultado de la negociación -variables dependientes-. Hemos considerado el nivel de regulación -el resultado de la negociación- como un factor compuesto, que es la combinación de varias restricciones individuales impuestas por el país anfitrión a la empresa extranjera.

Se elaboraron tres medidas distintas de control gubernamental. Las medidas 1 y 2 -nivel de regulación 1 y nivel de regulación 2, respectivamente- se basaron en varias respuestas específicas dadas por el funcionario que respondió el cuestionario aplicado. El nivel de regulación 3 estuvo completamente basado en una pregunta subjetiva que le pedía al funcionario encuestado que califique el grado de regulación enfrentado por su compañía en el país anfitrión.

Se encontraron diferencias entre las tres medidas de regulación enfrentadas por cada una de las once compañías. En general, se observó que las firmas extranjeras -según sus propios comentarios expresados en el nivel de regulación 3- sienten que el grado de control gubernamental aplicado a ellas es más alto que el que existe en la realidad -según lo miden los niveles de regulación 1 y 2.

Los resultados de las pruebas de las doce hipótesis han arrojado algunas conclusiones significativas. Se encontró que el grado de contenido nacional es una fuente importante de poder de negociación para la EMN. Este resultado es altamente significativo cuando el nivel de regulación 1 ó 2 es usado como medida del control gubernamental.

También se descubrió que un mayor éxito financiero por parte de la firma extranjera la hace más vulnerable a la regulación del país anfitrión. Esta relación se sostiene principalmente como una percepción que el representante extranjero tiene respecto al nivel de control gubernamental.

No obstante que el resto de las hipótesis especificadas no podrían ser sostenidas por los resultados de las pruebas estadísticas efectuadas, se ha encontrado evidencia, dentro de la legislación peruana, que nos permitiría sostener algunas de esas relaciones. Podemos decir, entonces, que una empresa extranjera no buscadora de recursos, una firma extranjera que recién entra al mercado, compañías extranjeras afiliadas que tienen acceso a los mercados de exportación y EMNs con una baja proporción de ventas importadas, logran términos relativamente más favorables del gobierno peruano.

Las limitaciones básicas de este estudio incluyen el pequeño tamaño de la muestra, la imperfección de algunas de las medidas usadas para calificar las variables y el limitado alcance geográfico de la información recogida. Sin embargo, dado que las firmas investigadas están también presentes en otros países latinoamericanos similares al Perú, creemos que los resultados de nuestro estudio son aplicables a otros países en desarrollo ubicados dentro de la misma región.

Cuadro No. 1

HIPÓTESIS SOBRE SITUACIONES DE NEGOCIACIÓN ENTRE EMNs Y GPAs

Variable independiente	Hipótesis
- Contenido nacional	H1: Las firmas con menor contenido nacional estarán más reguladas.
- Exito financiero	H2: Las compañías más exitosas estarán más reguladas.
- Escala de operaciones (tamaño)	H3: Las compañías con mayores escalas de operaciones estarán menos reguladas.
- Dependencia de los mercados locales	H4: Las compañías más dependientes de los mercados locales estarán más reguladas.
- Intensidad tecnológica	H5: Compañías con mayor intensidad tecnológica estarán menos reguladas.
- Participación de mercado	H6: Compañías con mayor participación de mercado estarán menos reguladas.
- Diversidad de países	H7: Las firmas con mayor número de afiliadas extranjeras estarán menos reguladas.
- Acceso a mercados de exportación	H8: Firmas con mayores exportaciones serán menos reguladas.
- Búsqueda de recursos naturales	H9: Firmas que buscan recursos naturales estarán más reguladas.
- Ventas importadas	H10: Compañías con mayores ventas importadas estarán más reguladas.
- Antigüedad del contrato	H11: Las firmas con más largo período de operaciones en el país anfitrión estarán más reguladas.
- Intensidad mercadotécnica	H12: Firmas con mayor intensidad en mercadotecnia estarán menos reguladas.

Cuadro No. 2

RELACIÓN DE FIRMAS EXTRANJERAS SELECCIONADAS

	Subsidiaria extranjera seleccionada	Subsidiaria extranjera que respondió
1	Aji No Moto del Perú	
2	Bayer Industrial del Perú	
3	Bayer Perú S.A.	
4	Cía. Goodyear del Perú S.A.	x
5	Cía. Minera Raura	
6	Corp. Minera Ñor Perú S.A.	
7	Indeco Peruana S.A.	x
8	Milne y Cía. S.A.	x
9	National Peruana S.A.	
10	Nissan Motor del Perú S.A.	
11	Philips Peruana S.A.	
12	Transformadora Atlantis Ltda. S.A.	
13	Volvo del Perú S.A.	
14	Laboratorios Abbott S.A.	
15	Armco Peruana S.A.	x
16	Ascensores Otis S.A.	x
17	Ascensores Schindler del Perú S.A.	
18	Basf Peruana S.A.	
19	Castrol del Perú	x
20	Cía. Minera del Madrigal	
21	Cía. Peruana de Alimentos S.A.	
22	Cía. Peruana de Cosméticos S.A.	
23	DeterPerú S.A.	
24	Farmacéutica del Pacífico S.A.	
25	Farnac S.A.	
26	Gestetner S.A.	x
27	Johnson & Johnson del Perú S.A.	
28	Kolana S.A.	x
29	Laboratorios Indufarma S.A.	
30	Manufactureros Químicos Farmacéuticos	
31	Purina Perú S.A.	x
32	Química Sol S.A.	
33	Refractarios Peruanos S.A.	x
34	Sandoz Perú S.A.	x
35	Schering Farmacéutica Peruana S.A.	
36	Texas Petroleum Co.	

Cuadro No. 3

CONDICIONES RESTRICTIVAS IMPUESTAS POR EL GOBIERNO PERUANO

Restricción	Compañía											Prom.(5)	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
1. Límites a la propiedad [2]	0	0	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0.27
2. Restricciones de empleo [11]	1	1	1	2	1	1	2	2	N/A	N/A	N/A	N/A	1.38
3. Contenido local requerido [16]	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	1	0	0.27
4. Control absoluto de precios [17]	0	0	2	0	0	0	2	1	0	0	2	2	0.64
5. Control relativo de precios [18]	0	1	0	0	1	1	1	2	1	1	1	1	0.82
6. Nivel tarifario [19]	2	N/A	0	2	2	1	0	1	2	2	2	2	1.40
7. Cuotas de importación [20] (1)	0	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0.45
8. Licencias de importación [21](1)	0	0	2	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0.73
9. Prohib. absoluta de remesar [23]	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2.00
10. Prohib. relativa de remesar [24]	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1.00
11. Límites transf. lics. y tec.[25]	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1.00
12. Incentivos a la inversión [22]	0	2	2	2	2	1	1	1	0	0	2	2	1.27
NIVEL REGULATORIO 1 (2)	0.64	0.70	1.09	0.73	1.09	0.82	1.00	1.00	1.00	0.90	0.90	0.90	0.89
NIVEL REGULATORIO 2 (3)	0.58	0.82	1.17	0.83	1.17	0.83	1.00	0.92	0.82	1.00	1.00	1.00	0.92
NIVEL REGULATORIO 3 [26] (4)	1.00	1.00	2.00	0.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.18

Mínimo nivel regulatorio = 0; Máximo nivel regulatorio = 2.

Restricción # 1 --> 0 : no hay límites	; 1 : 50-99%	; 2 : 1-49%
# 2 --> 0 : 0-79%	; 1 : 80-90%	; 2 : 91-100%
# 3 --> 0 : no hay restric.	; 1 : 0-49%	; 2 : 50-100%
# 4 --> 0 : no hay control	; 1 : supervis.	; 2 : hay control
# 5 --> 0 : < competencia	; 1 : = compet.	; 2 : > competencia
# 6 --> 0 : 0-10%	; 1 : 11-49%	; 2 : 50-100%
# 7 --> 0 : no hay cuotas	; 1 : < compet.	; 2 : < competencia
# 8 --> 0 : no licencias requer.	; 1 : < compet.	; 2 : > competencia
# 9 --> 0 : no hay restricciones	; 1 : = compet.	; 2 : hay restricciones
# 10 --> 0 : < competencia	; 1 : = compet.	; 2 : > competencia
# 11 --> 0 : no hay limitaciones	; 1 : < compet.	; 2 : > competencia
# 12 --> 0 : 2 ó más incentivos	; 1 : sólo uno	; 2 : ningún incentivo

Nivel de Regulación 3 --> 0 : < competencia ; 1 : = compet. ; 2 : > competencia

[] # de la pregunta correspondiente del cuestionario aplicado.

(1) Comparado con los negocios locales de la misma industria.

(2) "Restricción No. 12" (Incentivos a la inversión") EXCLUIDA.

(3) "Restricción No. 12" INCLUIDA.

(4) Medida subjetiva dada por el entrevistado al comparar su compañía con otras locales pertenecientes a la misma industria.
Mayor que competidores = 2; Igual que competidores = 1; Menor que competidores = 0.

(5) Las celdas "N/A" no han sido consideradas en el cálculo del PROM.

Cuadro No. 4

RELACIONES DE NEGOCIACIÓN GPA/EMN(*)

Compañía	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	Prom. (10)	Corr. Esp. (11)
Variable Independiente													
1. Contenido nacional [14]	85	40	30	40	10	70	7.3	20	85	25	40	41.12 %	(-)
2. Exito (1)	1	1	2	0	1	1	1	2	2	1	1	1.18	(+)
3. Escala de operaciones (\$000)													
Valor-libros de activos [1]	21300	N/A	N/A	650	4000	1900	31432	500	7500	8000	8500	9309 \$	(-)
Ventas brutas [6]	25500	N/A	4000	7200	10500	19650	4845	40000	20000	20000	10000	14370 \$	(-)
4. Dep. de mercado local [9] (2)	2	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1.45	(+)
5. Intensidad tecnológica [12]													
I&D/ventas (mundial) (\$)	0	0	0	8	N/A	0	14	3	N/A	N/A	5	3.75 %	(-)
I&D/ventas (local) (\$)	1	5	15	0	N/A	0.1	0	3	1	0	0	2.51 %	(-)
6. Particip. de mercado [4] (3)	55	50	50	67.5	50	20.5	0.65	45	40	6.5	60	40.47 %	(+)
7. Diversidad de países (4)	9	6	3	5	8	11	3	9	3	9	N/A	6.60 país	(-)
8. Acceso a mercados de "X" (%)	16	N/A	2	N/A	N/A	N/A	N/A	2	50	N/A	8	15.60 %	(-)
9. Busca rec. nat. [3,14,8] (5)	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1.91	(+)
10. Ventas importadas [7]	16	60	90	80	13	30	25	5	15	50	2	35.09 %	(+)
11. Antigüedad contrato [1] (6)	45	36	22	21	9	25	27	46	37	113	34	37.73 años	(+)
12. Intensidad de mercadot. [15]													
Public./ventas mundial (%)	N/A	N/A	N/A	1.5	6	N/A	N/A	3.5	N/A	1.5	0.5	2.60 %	(-)
Public./ventas local (%)	0.5	0.5	3.5	1.5	6	0.5	6	1.5	0.5	1.5	0.5	2.05 %	(+)
Variables Dependientes													
Nivel regulatorio 1 (7)	0.64	0.70	1.09	0.73	1.09	0.82	1.00	1.00	0.90	0.90	0.90	0.89 (12)	
Nivel regulatorio 2 (8)	0.58	0.82	1.17	0.83	1.17	0.83	1.00	0.92	0.82	1.00	1.00	0.92 (12)	
Nivel regul. geral. [26] (9)	1.00	1.00	2.00	0.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.18 (12)	

- (*) GFA = Gobierno del país anfitrión; EMN = Empresa multinacional.
- [] Número de pregunta correspondiente en el cuestionario aplicado.
- (1) Comparado con los competidores: Mayor que competidores = 2; Igual que competidores = 1; Menor que competidores = 0.
- (2) Ventas entre unidades de la misma compañía:
Sí = 1 --> Menos dependencia de los mercados locales.
No = 2 ---> Más dependencia de los mercados locales.
- (3) Cuando se reportó la participación de mercado de más de un producto, se calculó el promedio de los mismos.
- (4) Número de países latinoamericanos en los que la EMN opera.
- (5) Sí = 1 --> Contenido nacional $\geq 50\%$ y exportaciones $\geq 50\%$
No = 2 --> Contenido nacional $< 50\%$ y exportaciones $< 50\%$
- (6) Número de años que la firma extranjera opera en el Perú.
- (7) Incluye sólo las 11 restricciones (se excluye "Incentivos a la inversión").

Cuadro No. 5

RESULTADOS ESTADÍSTICOS DE LAS PRUEBAS DE HIPÓTESIS

Hipótesis	Medida	Nivel Regul.	Dirección de la relación	Coef. Corr.	Capacidad predictiva	Prueba-T Niv. Sig
H1: Menor contenido nacional ---> Mayor regulación	Contenido nacional (como % de producción total)	1	Confirmada	-0.64	40.37 %	96%
		2	Confirmada	-0.77	58.47 %	99%
		3	No confirmada			
H2: Mayor éxito comparativo ---> Mayor regulación	Nivel comparativo de utilidades	1	Confirmada	0.52	27.50 %	90%
		2	Confirmada	0.23	5.19 %	50%
		3	Confirmada	1.00	100.00 %	100%
H3: Mayor escala de operaciones ---> Menor regulación	A. Valor en libros de los activos	1	Confirmada	-0.06	0.40 %	13%
		2	Confirmada	-0.16	2.44 %	31%
		3	Confirmada	-0.04	0.20 %	8%
	B. Ventas brutas	1	Confirmada	-0.20	4.10 %	43%
		2	Confirmada	-0.52	26.60 %	87%
		3	No confirmada			
H4: Mayor dependencia de los mercados locales ---> Mayor regulación	Ventas locales/ Ventas totales	1	Confirmada	-0.30	9.00 %	38%
		2	Confirmada	-0.43	18.60 %	53%
		3	No confirmada			
H5: Mayor intensidad tecnológica ---> Menor regulación	A. I&D mundial	1	No confirmada			
		2	No confirmada			
		3	Confirmada			
	B. I&D local	1	No confirmada			
		2	No confirmada			
		3	No confirmada			

(continúa)

(continuación)

Hipótesis	Medida	Nivel Regul.	Dirección de la relación	Coef. Corr.	Capacidad predictiva	Prueba-T Niv. Sig
H6: Mayor participación de mercado ----> Menor regulación	Particip. de mercado Productos principales	1	Confirmada	-0.26	6.60 %	56%
		2	Confirmada	-0.16	2.60 %	37%
		3	Confirmada	-0.10	1.04 %	23%
H7: Mayor diversidad de países ----> Menor regulación	Número de países latinoamericanos en que opera la EMN	1	Confirmada	-0.26	6.70 %	53%
		2	Confirmada	-0.27	7.20 %	55%
		3	Confirmada	-0.19	3.50 %	40%
H8: Mayor acceso a mercados de exportación ----> Menor regulación	Exportaciones/ventas	1	Confirmada	-0.30	9.00 %	38%
		2	Confirmada	-0.43	18.60 %	53%
		3	No confirmada			
H9: Buscador de recursos naturales ----> Mayor regulación	Contenido nacional y Nivel de exportaciones	1	No confirmada			
		2	Confirmada	-0.20	3.85 %	44%
		3	No confirmada			
H10: Más ventas importadas ----> Mayor regulación	Proporción de ventas locales originadas en importaciones	1	No confirmada			
		2	Confirmada	0.16	2.56 %	36%
		3	No confirmada			
H11: Mayor antigüedad del contrato ----> Mayor regulación	Número de años que la EMN opera en el Perú	1	No confirmada			
		2	No confirmada			
		3	Confirmada	0.05	0.27 %	12%
H12: Mayor intensidad de mercadotecnia ----> Menor regulación	A. Gastos publicitarios mundiales	1	No confirmada	0.78	61.50 %	
		2	No confirmada	0.63	39.70 %	
		3	No confirmada	0.32	10.40 %	
	B. Gastos publicitarios locales	1	No confirmada	0.70	48.80 %	
		2	No confirmada	0.68	46.60 %	
		3	Confirmada	-0.01	0.00 %	2%

Bibliografía

- Aharoni, Yair, "The Foreign Investment Decision Process", en *Harvard Business Review*, Boston, 1966.
- Azel, José, *Assessing the Caribbean Basin Initiative: Theoretical Considerations and Empirical Test to U.S. Foreign Economic Policy Formulations*, Disertación doctoral presentada a la Universidad de Miami, diciembre 1988.
- Bennet, Douglas y Kenneth Sharpe, *Transnational Corporations versus the State. The Political Economy of the Mexican Auto Industry*, New Jersey: Princeton University Press, 1985.
- Business International Corporation, *Investing, Licensing and Trading Conditions*, mayo 1990.
- Dunning, John H., "Explaining Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory", en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 41, 4, noviembre 1979.
- Dunning, John H., *International Production and the Multinational Enterprise*, Londres: George Alien y Unwin, 1981.
- Dunning, John H., "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions", en *Journal of International Business Studies*, 1988.

Dun's Marketing Services Inc., *Dun's Latin America's Top 25,000*, Estados Unidos, 1990.

Encarnation, Dennis y Louis Wells, "Sovereignty in Carde: Negotiating with Foreign Investors", en *International Organization*, 1985.

Fagre, Nathan y Louis Wells, "Bargaining Power of Multinational and Host Governments", en *Journal of International Business Studies*, 1982.

Grosse, Robert y Diego Aramburú, "A Bargaining View of Government/MNE Relations. The Latin American Case", International Business and Banking Institute, University of Miami, mayo 1989.

Kobrin, Stephen, "Testing the Bargaining Hypothesis in the Manufacturing Sector in Developing Countries", en *International Organization*, 41, 4, 1987.

Lecraw, Donald, "Bargaining Power, Ownership and Profitability of Transnational Corporations in Developing Countries", en *Journal of International Business Studies*, 1984.

Magee, Stephen P., "Information and the Multinational Corporation: An Appropriability Theory of Foreign Direct Investment", en Jagdish Bhajwati (Ed.), *The New International Economic Order*, Cambridge: MIT Press, 1977.

Moran, Theodore, *Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile*, New Jersey: Princeton University Press, 1974.

Robock, Stephen y Kenneth Simmonds, *International Business and Multinational Enterprises*, 4a. ed., Richard D. Irwin, Estados Unidos, 1989.

Vernon, Raymond, "International Investment and International Trade in
the Product Life Cycle", en *The Quarterly Journal of Economics*,
mayo 1966.

Anexo

Compañía

Cuestionario sobre Relaciones Gobierno/Empresa en Perú

Por favor responda las preguntas relativas al país indicado más abajo. Si su área de responsabilidad incluye otros países además del referido, le agradeceremos complete la información relativa a cada uno de ellos en copias separadas del cuestionario.

Nota: Esta información tiene solamente fines estadísticos y se mantendrá estrictamente confidencial. No se utilizarán nombres de personas ni de compañías en este proyecto.

PERÚ

1. Describa las operaciones de su empresa en Perú

Tipo de instalación

Oficina	Manufactura	Año inicio	Porcentaje	Valor libro
ventas	y/o montaje	actividades	propiedad	de activos

2. Su porcentaje de propiedad: ¿está limitado por el gobierno?, en caso afirmativo, ¿cuál es el límite?
(si/no)_____ % límite.
3. ¿Cuáles son los productos principales que su empresa vende/produce en Perú?
Producto #1 _____ Producto #2 _____
4. ¿Cuál es su participación de mercado aproximada para sus dos productos principales?
Producto #1 _____ % Producto #2 _____ %

14. ¿Cuál es el componente nacional de su producto?
Aproximadamente _____%
15. ¿Cuánto gasta su compañía en publicidad en promedio? (Expresado como porcentaje de las ventas totales).
0-1% 1-2% 3-4% 5-6% más de 6%
A nivel mundial
A nivel local
16. El componente nacional de los productos que su empresa vende/produce en Perú:
¿Está fijado por el gobierno? _____(Sí/No)
¿En qué porcentaje? _____%
17. ¿Enfrenta usted control de precios en sus principales productos?
18. Comparado con otras empresas en el país, el nivel de control de precios impuesto a su empresa es (1=menor, 2=igual, 3=mayor) que el correspondiente a:
Sin control (1,2,3)
Otras empresas extranjeras/
misma industria
Otras empresas extranjeras/
otras industrias
Empresas locales/misma industria
19. ¿Cuál es el nivel promedio de aranceles para las importaciones de sus principales insumos?
20. Comparado con otras empresas en el país, las cuotas de importación son (1=menores, 2=iguales, 3=mayores) que las correspondientes a:
No hay cuotas (1,2,3)
Otras empresas extranjeras/
misma industria
Otras empresas extranjeras/
otras industrias
Empresas locales/misma industria

21. Comparado con otras empresas en el país, las licencias de importación requeridas para su empresa son (1 =menores, 2=iguales, 3=mayores) que las correspondientes a:

No hay licencias' (1,2,3)

Otras empresas extranjeras/

misma industria -_

Otras empresas extranjeras/

otras industrias_

Empresas locales/misma industria_

22. ¿Recibe su empresa algún beneficio derivado de los siguientes incentivos para inversiones? (Sí/No)

Reducciones/exenciones de impuestos.

Créditos subsidiados.

Otros subsidios.

23. ¿Enfrenta su empresa restricciones para la remesa de utilidades? (Sí/No)

24. Comparado con otras empresas extranjeras en el país, las restricciones para la remesa de fondos son (1=menores, 2=iguales, 3=mayores) que las correspondientes a:

(1,2,3)

Otras empresas extranjeras/misma industria.

Otras empresas extranjeras/otras industrias.

25. Comparado con otras empresas extranjeras en el país, las limitaciones en licencias y transferencias de tecnología son (1=menores, 2=iguales, 3=mayores) que las correspondientes a:

(1,2,3)

Otras empresas extranjeras/misma industria.

Otras empresas extranjeras/otras industrias.

26. En general, el nivel de regulación gubernamental impuesto a su empresa es (1=menor, 2=igual, 3=mayor) en relación a:

d.2,3)

Otras empresas extranjeras/misma industria.

Otras empresas extranjeras/otras industrias.

Empresas locales/misma industria.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

1. Velarde, Julio y Martha Rodríguez, *Lineamientos para un programa de estabilización de ajuste drástico*, Lima : CIUP-Consortio de Investigación Económica, 1992, 34 pp.
2. Velarde, Julio y Martha Rodríguez, *El programa económico de agosto de 1990: Evaluación del primer año*, Lima : CIUP-Consortio de Investigación Económica, 1992, 42 pp.
3. Portocarrero S., Felipe, *Religión, familia, riqueza y muerte en la élite económica. Perú: 1900-1950*, Lima : CIUP-Consortio de Investigación Económica, 1992, 88 pp.
4. Velarde, Julio y Martha Rodríguez, *Los problemas del orden y la velocidad de la liberalización de los mercados*, Lima : CIUP-Consortio de Investigación Económica, 1992, 60 pp.
5. Velarde, Julio y Martha Rodríguez, *De la desinflación a la hiperinflación. Perú 1985-1990*, Lima: CIUP-Consortio de Investigación Económica, 1992, 71 pp.
6. Portocarrero S., Felipe y Luis Torrejón M., *Las inversiones en valores nacionales de la élite económica. Perú: 1916-1932*, Lima: CIUP-Consortio de Investigación Económica, 1992, 57 pp.
7. Arias Quincot, César, *La Perestroika y el fin de la Unión Soviética*, Lima: CIUP, 1992, 111 pp.