NACIONES UNIDAS

CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL

LIMITADO
ST/ECLA/Conf.37/L.2
24 de mayo de 1971
ORIGINAL: ESPAÑOL

REUNION DE EXPERTOS SOBRE FORMULACION Y EJECUCION DE ESTRATEGIAS PARA LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS

Santiago de Chile, 26 de julio al 4 de agosto de 1971

ESTRATEGIA INDUSTRIAL Y EMPRESAS INTERNACIONALES *

por
Fernando Fajnzylber

Documento de trabajo

* Breve resumen del estudio entregado en noviembre de 1970 por la CEPAL al Ministerio de Planificación y Coordinación General del Gobierno del Brasil, en virtud del convenio vigente entre ambas instituciones. Un resumen más amplio fue presentado al décimocuarto período de sesiones de la CEPAL (Santiago de Chile, 27 de abril al 8 de mayo de 1971) en el documento de información E/CN.12/868/Add.2, volumen II, Estudios Especiales, del Estudio Económico de América Latina, 1970. El autor es Asesor Regional en Planificación del Desarrollo de las Exportaciones adscrito a la CEPAL.

71-5-1523

ESTRATEGIA INDUSTRIAL Y EMPRESAS INTERNACIONALES

1. Objetivo y justificación del estudio

Este estudio tiene por objetivo analizar algunos aspectos del comportamiento de las empresas internacionales,[1/] poniendo especial énfasis en aquéllas en las cuales la propiedad pertenece principalmente a residentes en Estados Unidos y que, además desarrollan sus actividades en el sector de la industria manufacturera.

Entre las consideraciones que motivan la necesidad de adquirir un conocimiento mayor sobre el comportamiento de esas empresas, se pueden citar las siguientes:

i) La experiencia del proceso de industrialización en América Latina muestra cada vez con mayor claridad la necesidad de orientar la expansión de la actividad industrial en el marco de estrategias globales de desarrollo. La formulación de esas estrategias requiere poder prever, dentro de ciertos límites, las consecuencias asociadas a las diferentes políticas alternativas posibles. El interés y la calidad de esas previsiones depende de la validez de la interpretación que se disponga sobre el proceso de desarrollo que se está deseando proyectar. A su vez, la calidad de esa interpretación estará en parte condicionada por la comprensión que se tenga sobre el comportamiento de los agentes principales que actúan en el proceso. Pues bien, parece posible afirmar que en un número importante de países latinoamericanos, las EI constituyen en la actualidad, uno de esos agentes principales.

ii) Específicamente, las EI suelen desempeñar un papel significativo en los sectores más dinámicos de la actividad industrial la que, por su parte, frecuentemente presenta los mayores índices de crecimiento en la economía de los países.[2/]

1/ En lo sucesivo, EI.

2/ Un análisis del papel que desempeñan las EI en Brasil aparece en Sistema Industrial y Exportación de Manufacturas, Fernando Fajnzylber, CEPAL/IPEA, Noviembre 1970.

/iii) Esos

iii) Esos sectores más dinámicos al interior de los países, en general coinciden con aquéllos que presentan los ritmos mayores de expansión en el mercado internacional de manufacturas. Ahora bien, uno de los aspectos en los cuales coinciden los programas de desarrollo en los diferentes países es el de la diversificación de la pauta de exportaciones por medio de la expansión de la exportación de manufacturas. En consecuencia, si se mantiene la situación señalada en el punto anterior, el éxito que se obtenga en ese campo dependerá parcialmente del comportamiento de las EI. Ese comportamiento, a su vez, estará condicionado por las reglas del juego que los gobiernos adopten en relación a esas empresas.

iv) El surgimiento de agrupaciones regionales plantea la necesidad cada vez más imperiosa de coordinar las posiciones de los países miembros en relación con las EI. Es conocido el hecho de que las empresas internacionales están en mejores condiciones que las empresas latinoamericanas para aprovechar las ventajas de los mercados ampliados que se generan en el proceso de integración. Disponen de la flexibilidad necesaria para escoger la localización más adecuada, de los recursos financieros para dimensionar y especializar las diversas plantas con vistas a ese mercado y, de las redes de comercialización requeridas para la distribución de los productos. Lo anterior significa que la orientación y perspectiva de la integración regional está fuertemente condicionada por las directrices que los países adoptan respecto a las actividades de las EI en América Latina.

v) Una proporción creciente de las transacciones de bienes entre países se efectúan al interior de EI, las que actúan simultáneamente como exportadores e importadoras. Es decir, una fracción cada vez más importante de las operaciones que hasta ahora se efectuaban en un mercado abierto, pasan a sustraerse de ese mercado con lo cual las empresas evitan parcialmente la competencia entre ellas. En otras palabras, en el momento en que una filial se instala en un país determinado, se adopta implícitamente la decisión de importar equipos y componentes desde otras filiales de esa empresa.

De lo anterior se desprende que es cada vez más importante tomar en cuenta el comportamiento de las EI en el momento en que se formula la política de comercio exterior.

/vi) Un

vi) Un fenómeno similar ocurre con la transferencia de tecnología. Las EI constituyen tal vez el canal más significativo, aunque no necesariamente más eficiente, de transferencia de conocimientos tecnológicos entre países. La utilización de ese u otros canales alternativos de transferencia tiene implicaciones distintas para la determinación de la capacidad de competencia en el mercado internacional.

En consecuencia, cuando se formula una política de desarrollo tecnológico y, en particular, cuando ésta está parcialmente destinada a reforzar la posición competitiva del país en el mercado internacional, parece imprescindible considerar las implicaciones del proceso de transferencia de tecnología vía filiales de EI.

vii) Las EI desempeñan también un papel significativo en la transferencia de capitales. Además de su participación directa en la determinación de los flujos de capitales, ellas pueden ejercer una influencia no despreciable en el comportamiento de los otros agentes financieros, tanto nacionales como internacionales.

viii) En general, las EI pertenecen al grupo de las empresas más importantes dentro de sus respectivos países de origen. Esto conduce a pensar que sus actividades en el exterior pueden tener una incidencia significativa para la economía de esos países.

Puede suponerse que el comportamiento del gobierno del país de origen, en relación con los países en los cuales las empresas tienen actividades, estará en parte condicionado por la naturaleza y la intensidad de los efectos que esas actividades ejercen sobre su propia economía.

Esto significa que es necesario estudiar no sólo la relación entre las EI y los países en que actúan sino también las implicaciones que su presencia en esos países tienen para la economía de origen.

Las consideraciones anteriores pueden resumirse en los términos siguientes: las empresas internacionales desempeñan un papel importante tanto en relación a los países de origen, como a los de destino y también en las vinculaciones entre ambos grupos de países. En consecuencia, conocer el comportamiento de este nuevo tipo de centros de decisión, parece constituir un requisito importante para la formulación de las estrategias y programas de desarrollo de los países de América Latina. La afirmación

/anterior parece

anterior parece tener validez tanto en los casos en que exista una predisposición a estimular la presencia de las EI, como en aquellos que se desea inhibir o inclusive excluir dicha presencia.

2. Contenido

El estudio se ha dividido en cinco capítulos. En el primero se exponen los principales problemas metodológicos y los criterios que se han adoptado para su solución. Se explica por qué se concentrará la atención en las empresas americanas.

En el segundo capítulo, se analizan algunas diferencias de comportamiento de las EI, según los sectores y regiones en que actúan. En particular, se comparan los ritmos de crecimiento, las tasas de rentabilidad y la estructura de financiamiento de la expansión en el exterior. Se formulan hipótesis respecto a las interrelaciones entre estos tres aspectos.

El tercer capítulo tiene por objeto intentar responder la interrogante respecto a los efectos que tiene para la economía de origen la presencia de sus firmas en el exterior. Se distinguen tres tipos de efectos, los que se refieren a los flujos de bienes, de tecnología y de capitales. Para poder medir estos efectos se comienza por comparar el ritmo de actividad de las empresas en Estados Unidos y de sus filiales en otros países.

El cuarto capítulo, analiza ciertos efectos de la presencia de las EI sobre la economía de los países en que actúan. El primer aspecto que se estudia es el relativo a la diferencia entre el ritmo de crecimiento de las EI y el de la industria de los respectivos países. Luego, se compara el tamaño de las empresas americanas con el de las firmas de los países competidores. Se pasa luego, a identificar el comportamiento de esas empresas respecto a la exportación desde sus filiales. Esos antecedentes y los de los capítulos anteriores conducen a buscar una interpretación general al proceso de expansión de las empresas americanas en el exterior. La formulación de esa interpretación y el análisis de algunas de sus implicaciones constituyen el objeto del capítulo quinto.

/3. Limitaciones

3. Limitaciones

De la mera descripción del contenido del trabajo es posible identificar algunas de sus principales limitaciones, que son las que se exponen y discuten a continuación:

i) Se estudian, principalmente, las empresas provenientes de Estados Unidos. A pesar de la importancia relativa de la inversión directa americana en el exterior, en relación a la de otros países, no parece correcto intentar generalizar, en forma absoluta, las conclusiones que se obtengan respecto al comportamiento de las empresas norteamericanas, para el conjunto de las empresas que mantienen actividades en otros países. En efecto, puede suponerse que las diferencias en las características económicas de los países de origen tenderán a proyectarse en el comportamiento de las empresas respectivas.

La situación de la balanza de pagos del país de origen tenderá a influir en la política de remesas, de financiamiento, de exportaciones e importaciones de las respectivas firmas.

Los sectores de actuación de las filiales traducirán, ciertamente, el grado de especialización de la economía de origen y su disponibilidad de recursos naturales.

La posición relativa del país de origen en el concierto mundial y las vinculaciones de carácter extraeconómico que puedan existir entre el país de origen y aquel en que estén actuando las empresas, también influirán en el comportamiento de las firmas en cuestión.

En otras palabras, las conclusiones que pueden obtenerse del análisis del comportamiento de las firmas americanas, no necesariamente tendrán validez para empresas provenientes de otros países.

El haber concentrado la atención en estas empresas tiene su origen en el hecho de que sólo para ellas se dispone de informaciones suficientemente desagregadas.[3/]

3/ Una exposición detallada de la metodología empleada por el Departamento de Comercio de Estados Unidos para la definición de las empresas americanas y para la recolección de información respecto a ellas, aparece en "U.S. Business Investment in Foreign Countries" 1960, p. 76 y siguientes (I.F.C. en lo sucesivo). Las informaciones han sido extraídas, principalmente, de la publicación mensual "Survey of Current Business", editada por el mismo organismo.

/ii) Se

ii) Se analizan exclusivamente las implicaciones económicas del comportamiento de las EI. Como ya se indicó anteriormente, estas empresas suelen desempeñar, o por lo menos disponen de condiciones para hacerlo, un papel importante tanto en relación al país de origen como respecto al país de destino. Esto significa que además de las consecuencias económicas que decorren de su actividad, sería imprescindible analizar las implicaciones de carácter político asociadas a esa ponderación en el plano económico. Es perfectamente claro que en la actitud que los países adoptan, en relación con estas empresas, intervienen, con importancia variable, las consideraciones económicas y las de carácter político. Como este trabajo se refiere exclusivamente al primer grupo, las conclusiones que de él puedan obtenerse constituirán una fracción, que en determinadas circunstancias puede ser pequeña, del conjunto de los elementos de juicio que serán incorporados en el proceso de decisiones de los diferentes países a este respecto.

iii) No se estudiaron todos los aspectos económicos del comportamiento de las EI. Se concentró la atención exclusivamente en aquellos que eran susceptibles de un análisis cuantitativo, con las informaciones actualmente disponibles. No necesariamente esos aspectos son los más relevantes para fines de evaluar el papel que desempeñan las EI en los distintos países. En particular, no ha podido ser realmente estudiado todo lo que se refiere a los efectos catalizadores que ejercen esas empresas sobre el comportamiento de los diferentes agentes económicos que actúan, tanto en el país de origen como en los de destino. Sólo han podido ser señaladas algunas magnitudes que reflejan la ponderación de las empresas en los diferentes medios en que desenvuelven sus actividades, pero no se ha evaluado la influencia que ejercen, como consecuencia de esas ponderaciones, sobre la determinación de las reglas del juego que rigen su comportamiento. Es evidente que ese tipo de análisis no sólo requiere de más informaciones que las actualmente disponibles, sino que además plantea la necesidad de introducirse en el análisis de aspectos de carácter sociológico y político.

/iv) La

iv) La gran mayoría de las informaciones disponibles proviene del Departamento de Comercio de Estados Unidos. Esto puede llegar a constituir una limitación en la medida en que el tipo de información reunida por ese organismo, los criterios con los cuales se elabora y el nivel de agregación con la que se presenta, han sido seleccionados en función de objetivos que no necesariamente coinciden con la naturaleza del presente estudio.

El hecho de que para realizar un intento de evaluación del comportamiento de las EI sea necesario recurrir a informaciones provenientes de un organismo oficial del país de origen de las empresas, ilustra en forma bastante gráfica la necesidad que se plantea para los países de América Latina, de establecer un sistema de información en relación a las EI que actúan en el continente, especialmente orientado hacia el objetivo de formular reglas del juego y evaluar el comportamiento efectivo de esas empresas.

4. Principales conclusiones

Del análisis efectuado se desprende que parece razonable esperar en los próximos años una intensificación de la competencia, entre las firmas americanas, europeas y japonesas, por la conquista de los mercados respectivos y por el de los terceros países. Una de las regiones en que se dará esa competencia será América Latina. En el caso de las EI americanas se tratará principalmente de compensar, por este medio, el menor ritmo de crecimiento de la economía de Estados Unidos, y poder así mantener su participación en el mercado mundial. Las europeas y las japonesas intentarán por esta vía defenderse de la presión que las americanas ejercen sobre sus mercados de origen. Puede suponerse que esta presión tenderá a intensificarse en el caso de Japón, país que hasta ahora había adoptado la actitud de reservar el mercado interno básicamente para sus propias empresas. La expansión a través de filiales les permitirá garantizar la exportación de equipos y componentes y les facilitará la de aquellos productos que aún no sean fabricados por las filiales en el exterior.

Una primera implicación de este proceso de competencia creciente entre filiales de EI será el posible debilitamiento de la posición de las empresas, tomadas individualmente, en relación con los países en que ellas

/pretenden actuar

pretenden actuar. Hasta ahora, el mercado de inversiones extranjeras se caracterizaba por el hecho de que las EI podían permitir escoger, con absoluta libertad, aquellos países que ofreciesen las franquicias más atractivas. Por su parte, los Gobiernos competían entre sí en la búsqueda de fórmulas que las permitiesen atraer una mayor proporción de las inversiones extranjeras.

Como consecuencia de la necesidad creciente de las firmas de efectuar inversiones en el exterior, de la consolidación de las agrupaciones regionales en las cuales se busca igualizar las condiciones ofrecidas al capital extranjero y, también de la creciente preocupación de los Gobiernos por el proceso de desnacionalización de sus respectivas industrias, puede ocurrir que la posición de predominio en el mercado de la inversión extranjera, se desplace gradualmente, desde las empresas hacia los Gobiernos de los países en los cuales ellas pretenden actuar.

El fortalecimiento de la capacidad de negociación de los países forzaría a las empresas a adoptar actitudes cada vez más flexibles en relación con las reglas del juego establecidas por los países o las agrupaciones regionales. Existen ya algunas manifestaciones concretas de esta capacidad de adaptación de las EI, tanto en sectores extractivos como manufactureros. Las empresas aceptan participación minoritaria y condiciones bastante más restrictivas que las que prevalecían en el pasado. Se asocian con empresas públicas, mixtas o privadas, pertenecientes a países con diferentes sistemas económicos, (inclusive con empresas que operan bajo el régimen de autogestión obrera en Yugoslavia).

Lo anterior significa que las empresas parecen estar cada vez más dispuestas a desempeñar las funciones que los países les definan dentro del modelo de desarrollo que éstos hayan decidido adoptar.

La situación que se conoce hasta ahora en América Latina es aquella en que el ritmo de expansión de las EI manufactureras juega un rol casi decisivo en la determinación de la tasa de crecimiento de la industria y en que su política de diversificación condiciona en gran medida la estructura de la oferta industrial. La política de inversiones del sector público se ve en parte influida por la necesidad de crear la infraestructura necesaria para apoyar la expansión de los sectores más dinámicos. Además

/se desarrollan

se desarrollan mecanismos financieros destinados a ampliar, aunque sea transitoriamente, la demanda por los bienes producidos en esos sectores. En otras palabras, las EI manufactureras han desempeñado y continúan desempeñando uno de los papeles centrales en el modelo de industrialización de América Latina. Lo que muestra los antecedentes antes expuestos, es que esa situación no constituye una condición necesaria para que las empresas estén dispuestas a invertir en los países de América Latina. Es evidente, por ejemplo, que cuando ellas producen determinados bienes en países de economías parcial o totalmente centralizadas, la función que están cumpliendo es la de proveer algunos productos de una canasta de consumo, definida por un modelo en cuya orientación tienen escasas posibilidades de influir. Por su parte, cuando esos países requieren la presencia de las EI, puede suponerse que lo hacen porque consideran que esas empresas están en condiciones de producir esos bienes con una eficiencia mayor que la que tendrían las empresas locales. La diferencia básica, entre ambas situaciones residiría entonces en el hecho de que en un caso las propias empresas son las que definen el tipo y el volumen de los bienes a ser producidos y el otro es el país el que determina la escala y las características de esa producción. No es posible emitir un juicio a priori sobre las ventajas o desventajas que puedan tener cada una de estas modalidades.

El único criterio de evaluación sería el grado de coherencia entre los objetivos económicos y políticos que el país se plantea y los resultados que obtiene con la modalidad que decide adoptar. Lo que interesa destacar aquí es que la gama de reglas del juego que las EI están dispuestas a aceptar, es notoriamente más amplia que lo que solía sostenerse hasta ahora.

Aunque se piense que el comportamiento de las EI pueda modificarse en determinados aspectos y circunstancias en los próximos años, para definir las reglas del juego aplicables a esas empresas parece extremadamente importante tener presente las principales características del comportamiento que ellas han adoptado hasta ahora.

/En lo

En lo que se refiere a las interrelaciones entre la actividad de las filiales americanas en el exterior y la economía de los Estados Unidos se ha demostrado, lo siguiente: i) las filiales se expanden notoriamente más rápido que la economía americana; ii) ya han alcanzado un volumen de actividad proporcionalmente significativo; iii) constituyen un canal de transmisión cada vez más importante para las exportaciones industriales de Estados Unidos y para la transferencia de tecnología hacia el resto del mundo; iv) en lo que dice relación al flujo de capitales, se ha constatado que en los sectores extractivos la remesa de utilidades ha sido significativamente mayor que el aporte de capitales hacia las filiales. En el sector manufacturero en cambio, la remesa ha sido imferior al aporte de Estados Unidos. Esto es particularmente válido en el caso de las empresas establecidas en Europa. En América Latina las remesas de las empresas industriales americanas son del mismo orden de magnitud que los aportes hacia esas empresas desde Estados Unidos. Respecto a las perspectivas futuras pueden formularse las siguientes hipótesis:

i) mantención de tasas elevadas de crecimiento de la inversión en el sector manufacturero; ii) tasas bajas de crecimiento en los sectores extractivos en particular, en América Latina; iii) disminución de la tasa de rentabilidad en los sectores extractivos de América Latina, Asia y Africa, como consecuencia de una mayor participación de los países en la comercialización de sus recursos naturales, y iv) una participación creciente de residentes de otros países en la propiedad de las empresas americanas que actúan en el exterior. Esto último, motivado por la estructura de financiamiento de la expansión de esas empresas y por la presión creciente de los gobiernos en este sentido.

En conjunto, estas hipótesis conducen a pensar que el saldo favorable a Estados Unidos tiene tendencia a disminuir a medio y largo plazo. En otras palabras, puede suponerse que la presencia de las firmas americanas en el exterior tendrá cada vez menos importancia para Estados Unidos, desde el punto de vista de la disponibilidad de capitales adicionales. Esto no impide que a corto plazo, y dada la situación precaria de la Balanza de Pagos de Estados Unidos, esta entrada neta de divisas represente un apoyo no despreciable.

/En términos

En términos generales parece posible afirmar que existiría una tendencia al desplazamiento hacia fuera de las fronteras de Estados Unidos, del centro de gravedad de las mayores empresas americanas. Considerando que esas empresas desempeñan un papel significativo en la orientación y crecimiento de la economía de Estados Unidos, podría sostenerse que existirían suficientes razones como para que los principales centros de decisión de ese país desarrollasen una sensibilidad creciente respecto a los acontecimientos económicos que fuesen teniendo lugar en el resto del mundo.

Un primer aspecto a considerar es el de la estructura del financiamiento en que se ha apoyado la expansión de las EI en el exterior. Se ha visto que el 83 % de los fondos utilizados por las empresas manufactureras americanas en el exterior, provenía de capitales generados en los propios países en que actuaban. Esto significa que el dinamismo de estas empresas está condicionado, principalmente, por la forma en que utilizan las utilidades generadas en el país y por el acceso que tienen al mercado local de capitales. En consecuencia, si los países desean estimular o inhibir o reorientar la expansión de las EI, deberían concentrar su atención, fundamentalmente, en las modalidades de utilización del ahorro generado internamente.

En lo que se refiere al aporte teconológico de las EI a los países en desarrollo, parecería conveniente tener presente que hasta ahora éste ha consistido en la transferencia de técnicas conocidas y ampliamente difundidas en los países desarrollados y no en el desarrollo de la capacidad para perfeccionarlas y/o crear nuevos procesos y productos. Mientras se trate de producir para el mercado interno bienes que anteriormente se importaban esa modalidad es satisfactoria. Sin embargo, si los países de América Latina pretenden alcanzar en determinados sectores niveles de excelencia que les permitan competir en el mercado mundial de manufacturas, es evidente que la tecnología así adquirida será absolutamente insuficiente. Las EI no efectúan investigación tecnológica en los países menos desarrollados y si llegasen a efectuarla, no existiría ninguna garantía de que se fortaleciese la capacidad de competencia de esos países en el mercado internacional. Es

/altamente probable

altamente probable que las innovaciones fuesen transferidas a las respectivas matrices, con lo cual serían los países de origen de las empresas los que verían mejorada su capacidad de competencia.

En otras palabras, las EI pueden constituir un canal eficiente de transferencia de tecnología para satisfacer las necesidades de consumo en el mercado interno, pero difícilmente pueden constituir la base de una industria que pretende competir en el mercado de productos manufacturados de los países desarrollados.

Lo anterior no significa que las EI no puedan desempeñar un papel de cierta importancia en la exportación de productos manufacturados de América Latina. En el Capítulo IV se exponen una serie de consideraciones que conducen a pensar que tenderían a intensificarse en los próximos años las exportaciones de las filiales manufactureras en el exterior. Específicamente se identifican los siguientes comportamientos característicos de estas empresas en relación con esta actividad.

i) Establecimiento de plantas destinadas a abastecer el mercado regional al que pertenece el país en cuestión. Sería posiblemente, el caso de Canadá en relación al Commonwealth, de Inglaterra también en relación al Commonwealth y, eventualmente, respecto al Mercado Común; de Argentina, Brasil y México, en relación con la ALALC; de India respecto a Asia sudoriental y de un número importante de plantas establecidas en los países del Mercado Común Europeo.[4/]

ii) La instalación de empresas en países que se caracterizan por una mano de obra abundante y barata. El mercado al cual estarían dirigidas estas plantas sería el mercado del país de origen de la firma y, en general, los mercados tradicionales de la firma internacional. En este caso, el tamaño del mercado local y su grado de industrialización sería poco relevante. Sería el caso de Corea del Sur, Hong Kong, Formosa,

---

4/ En el caso de Brasil, Olivetti, Mercedes Benz, Pirelli, IBM, Burroughs, Singer, Bosch, etc. Todos ellos abasteciendo en ciertas líneas de producción, el mercado de la ALALC. En la ALALC, una proporción significativa de las firmas que participan en los acuerdos sectoriales de complementación son empresas internacionales.

/India, los

India, los países menos desarrollados de Europa, Portugal, España, Grecia y Turquía y, eventualmente, los países latinoamericanos. En la práctica, se constata que las empresas internacionales no han adoptado este comportamiento, hasta ahora, respecto a América Latina. En el caso de los países de Asia sudoriental, la acción de las empresas parece haberse concentrado en productos electrónicos, ópticos y de vestuario.5/

iii) Establecimientos de plantas en países vecinos al país de origen, cuya producción se destinaría parcialmente al mercado de origen. Se trataría, en este caso, de un verdadero proceso de integración industrial en que se tomaría en cuenta, simultáneamente, factores tales como costo de la mano de obra, legislación tributaria, distancias y costo de transportes. Sería principalmente el caso de Canadá y en mucho menos medida de México, para las firmas americanas, de España, Portugal, Yugoslavia, Grecia y Turquía para las europeas. Además de los sectores tradicionalmente intensivos en mano de obra, parecería también estarse dando en el caso particular de la industria automotriz.6/

iv) Instalación de plantas en países que disponen de importantes recursos naturales, escasos en el mercado mundial, y que manifiestan un decidido interés por transformar localmente dichos recursos, previo a su exportación. El caso más patente parece ser el de los productos siderúrgicos, en que numerosas empresas internacionales estarían manifestando

---

5/ En los últimos cuatro años, cuarenta firmas japonesas se han instalado en Taiwan; Rollei-Werke (Alemania) está invirtiendo 12.6 millones de dólares en Singapore. Una filial de Corning Works envía componentes a Corea donde se transforman en circuitos integrados. La Societá Generale Seminconduttori, el mayor fabricante italiano de componentes electrónicos, está construyendo una planta en Singapore, donde también tendrán plantas la Philips y Plessy, la mayor firma inglesa en electrónica. Generadores y compresores para los autos de la Ford, serán fabricados por Tokyo Shibaura Electric y Diesel Kiki, firmas japonesas.

6/ Acuerdo automotriz entre Canadá y Estados Unidos que vincula la exportación desde Canadá a Estados Unidos, con la producción en Canadá. Programas de integración de la Chrysler, en motores, entre las filiales mexicanas y americanas. Planta de la Daimler Benz en Yugoslavia, que exporta partes y piezas para Alemania, etc.

/gran interés

gran interés por establecer usinas siderúrgicas en países como Australia y Brasil.[7] Estas usinas estarían principalmente orientadas a la exportación hacia los mercados de origen de las empresas y hacia el mercado mundial. Puede preverse que situaciones semejantes se acentuarían rápidamente en el caso de otras materias primas minerales y vegetales.

v) Establecimiento de plantas en países en desarrollo, en general con tamaños importantes de mercado interno y con un cierto grado de desarrollo industrial, destinadas a abastecer ese mercado y fracciones del mercado mundial en productos cuya fabricación fuese dejando de ser interesantes para las matrices o filiales de los países desarrollados. Sería el caso de los productos más simples del conjunto de líneas de producción de la firma internacional y/o de aquellos productos que, como consecuencia del desarrollo tecnológico, fuesen quedando parcialmente superados pero para los cuales existiría la demanda garantizada del mercado de reposición.[8]

vi) Empresas destinadas a abastecer, básicamente, el mercado local. Sería la situación que se presentaría en todos aquellos países que no presentan condiciones favorables para actuar como centros de distribución regional, no disponen de mano de obra abundante y barata y tampoco han sido dotados de abundantes recursos naturales.

La orientación y velocidad con que se desarrollen los comportamientos señalados y la forma en que se distribuyen, entre los países y las empresas, los beneficios asociados a la exportación de estas empresas

---

7/ US Steel, August Thyssen-Hutte (Alemania) y Yawatta Iron-Steel (Japón). En semimanufacturas de cobre, está el caso de Phelps-Dodge con proyectos para Tailandia y Zambia. En aluminio, la firma canadiense Alcan está considerando el proyecto de planta para exportaciones en Guyana.

8/ Válvulas electrónicas y máquinas perforadoras exportadas desde Brasil por Philips e IBM respectivamente hacia países desarrollados y en desarrollo. Determinadas piezas fundidas, adquiridas por Volvo en Portugal. Bombas inyectoras exportadas por filiales de India a Alemania. Acuerdos de intercambio de componentes para carros de ferrocarril entre Egipto y el complejo industrial de la Fiat italiana, etc.

/dependerá de

dependerá de la claridad y decisión con que actúen los gobiernos individualmente y también, como parte de las diferentes agrupaciones regionales.9/

Si se analiza el contenido y las perspectivas de expansión de esos productos, debe concluirse que no necesariamente permitirán alcanzar integralmente los objetivos que habitualmente se asignan a la exportación de manufacturas. A saber: aumentar el dinamismo y la estabilidad de las exportaciones, incentivar tecnológicamente la industria local, aumentando su eficiencia, y por último, aumentar el grado de autonomía de los países en el manejo de su comercio exterior.

Si se mantienen en los próximos años las tendencias del pasado, el ritmo de crecimiento de las exportaciones efectuadas al interior de las agrupaciones regionales en América Latina sería inferior al crecimiento del comercio de manufacturas en los países desarrollados. En el caso de los productos más simples, o de aquellos destinados al mercado de reposición, podría tal vez alcanzarse el objetivo de expansión cuantitativa, pero su fabricación no constituiría un incentivo tecnológico demasiado poderoso. En cuanto a los productos o componentes caracterizados por uso intensivo de mano de obra, la posición relativa de América Latina respecto a los países de Asia sudoriental parece precaria. Además, si se piensa en lograr aumentos importantes en los niveles de productividad y por consiguiente de salarios, difícilmente podrá plantearse una estrategia de exportaciones basada en el menor costo relativo de mano de obra latinoamericana. Además, el aporte tecnológico que pueda irradiar hacia otros sectores industriales la fabricación de esos tipos de productos tampoco puede ser considerado demasiado intenso.

9/ Los ejemplos de empresas citados anteriormente provienen de: las entrevistas efectuadas a las principales empresas internacionales con actividades de exportación en Brasil; de Automotive Industries in Developing Countries, Jack Baranson, World Bank, 1969; de The Export of Manufactures from Developing Countries. An Interim Report, Jack Baranson, World Bank, 1969; de Time, 21 de septiembre de 1970; de Le Monde, 11 de agosto de 1970, Suplemento Económico; y The Economist, 27 de mayo y 3 de junio de 1967: "Japan, Special Survey".

/La exportación

La exportación de recursos naturales con un grado avanzado de elaboración, constituye tal vez la categoría que presenta las perspectivas más favorables en cuanto a volumen de exportación. Sin embargo, es justamente aquella en la cual los países posiblemente tengan las mayores posibilidades de sustituir con empresas nacionales, aunque con tecnología parcialmente importada, la presencia de las EI.

En lo que se refiere a lograr una mayor autonomía en el manejo del comercio exterior y una mayor estabilidad, parece claro que basar la exportación de manufacturas, es decir, aquella parte de las exportaciones que se supone más dinámica, en decisiones adoptadas por EI, no constituye una solución demasiado coherente. La estrategia de exportación de las EI toma en cuenta las condiciones de producción y de demanda de los diferentes países en que actúan. En esas circunstancias es evidente que una situación caracterizada por el hecho de que la mayor parte de las exportaciones de manufacturas de un país provengan de EI, no puede describirse como estable ni tampoco como reflejando una gran autonomía del país en el manejo de su comercio exterior.

Las consideraciones anteriores no implican que los países no puedan ni deban estimular al máximo las actividades exportadoras de las EI. Existen condiciones favorables para lograr incentivar a las EI en el sentido de expandir sus exportaciones. Lo que se sostiene es que si se delega en las EI la responsabilidad principal de la expansión y la diversificación de las exportaciones de productos elaborados, no parece posible alcanzar plenamente los beneficios que los países esperan obtener de la modificación de la estructura de sus exportaciones.

Otro aspecto estudiado en los capítulos anteriores que parece conveniente tener presente, es el de la vinculación entre, por una parte, el proceso de desnacionalización de la industria y, por otra, el saldo neto entre el aporte de capitales hacia las EI y la respectiva remesa de utilidades. Mientras mayor sea la tasa de crecimiento de la inversión en las EI, más probable la presencia del fenómeno de desnacionalización. Al mismo tiempo, definida una tasa de rentabilidad aceptable para esas empresas,

/ese aumento

ese aumento de la tasa de crecimiento de la inversión aumentará la posibilidad de que los aportes de capital se acerquen o inclusive lleguen a superar la remesa de utilidades. Es decir, que el efecto sobre la balanza de pagos por ese concepto sea menos desfavorable, o inclusive que llegue a ser favorable. Ahora bien, si el proceso de desnacionalización sigue su curso, llegará un momento en que prácticamente desparecerán las oportunidades que las EI tienen de reinvertir en el país. En ese instante se agravará notablemente la situación de la balanza de pagos debido a que las EI no tendrán otra alternativa que remitir la totalidad de sus utilidades.

El efecto global sobre la balanza de pagos dependerá de la actitud que las empresas adopten frente a la exportación, la cual, como ya se ha mencionado, se verá influida por las reglas del juego que los países adopten a este respecto.

El presente estudio se ha limitado a analizar el comportamiento de las empresas internacionales sin proporcionar ninguna sugerencia concreta a las reglas del juego que pudiesen parecer más "convenientes" para los países. Esta situación tiene su origen en el hecho de que la "conveniencia de las reglas del juego" depende exclusivamente de los objetivos económicos, políticos y sociales que adopten los gobiernos respectivos.