

C. 2

**INFORME SOBRE LAS INVERSIONES  
DIRECTAS EXTRANJERAS EN  
AMERICA LATINA**



*Alfredo Eric Calcagno*



Naciones  
Unidas

CUADERNOS DE LA  
**C E P A L**

**INFORME SOBRE LAS INVERSIONES  
DIRECTAS EXTRANJERAS EN  
AMERICA LATINA\***

*Alfredo Eric Calcagno*

\*Las opiniones expresadas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la CEPAL.

---

SANTIAGO DE CHILE, 1980

E/CEPAL/G.1108

Enero 1980

Composición, impresión y encuadernación  
realizados por los servicios gráficos  
CEPAL/ILPES  
79-10-2453

# INDICE

<b>Introducción</b>	1
<b>1. El contexto internacional</b>	2
a) Situación y objetivos	2
b) Principales motivaciones de las inversiones directas extranjeras	8
c) Condiciones de acceso y actuación de inversiones extranjeras	19
<b>2. El contexto nacional</b>	25
a) Estado y empresas transnacionales en los países desarrollados	25
b) Estado y empresas transnacionales en los países en desarrollo	26
<b>3. La situación de América Latina</b>	30
a) La inversión extranjera acumulada	30
b) Países de origen de las inversiones	33
c) Principales países latinoamericanos receptores de inversiones extranjeras	39
<b>4. Algunas características de las empresas transnacionales que realizan inversiones extranjeras</b>	49
a) Tamaño	49
b) Productividad y salarios	50
c) Utilidades	51
d) Balance de pagos	53
e) Financiamiento	59
f) Tecnología	65
<b>5. Inversiones extranjeras y especializaciones productivas en América Latina</b>	68
a) El desplazamiento de las actividades industriales de los países desarrollados	69
b) Ramas de industria	74
c) Productos	78
d) Políticas	79
<b>6. Algunas líneas de política adoptadas</b>	83
<b>7. Recapitulación</b>	86
a) Hechos	86
b) Tendencias	87
c) Interpretaciones	87
<b>8. Anexo estadístico</b>	89

## INTRODUCCION

Este informe se propone presentar un panorama lo más actualizado posible de la situación de las inversiones directas extranjeras en América Latina. Se trata sólo de la reseña de un estado de situación, ya que no se evalúan ni se recomiendan políticas. Por supuesto, como en toda investigación, existe un trasfondo de supuestos y algunos juicios de valor, que se manifiesta, por ejemplo, en la metodología y el enfoque del estudio. Pero, por sobre todo, se ha procurado presentar los hechos y las cifras tal como aparecen, cualquiera sea la valoración que merezcan.

En síntesis, se examina un aspecto —la inversión directa extranjera— del proceso de acumulación de capital en una región periférica de las economías de mercado.<sup>1</sup> En particular, se procura determinar su magnitud y algunas de sus características y tendencias, y establecer cuál es su papel como instrumento para el financiamiento de inversiones en los países latinoamericanos, o para la expansión productiva de los países desarrollados inversores.

En el primer capítulo se pasa revista al contexto internacional, considerando tanto el punto de vista de los países en desarrollo como el de los desarrollados. Se señala que en los países en desarrollo el mayor problema es el de los efectos de la inversión extranjera sobre el margen de decisión autónoma y el mayor desarrollo del sistema productivo. Por su parte, las finalidades perseguidas por los países inversores son, sobre todo, la continuidad en los abastecimientos y la obtención de utilidades; para ello, las inversiones directas se dirigen principalmente al aprovechamiento de recursos naturales, de la mano de obra y de los mercados protegidos. A continuación se sintetizan las condiciones de acceso y de actuación de las inversiones directas extranjeras, teniendo en cuenta la importancia relativa y la orientación de política económica del país que recibe la inversión y del país sede de la empresa que la realiza. Se examinan los casos de inversiones en países desarrollados y países en desarrollo, así como las operaciones extranjeras en países con economía centralmente planificada.

En el segundo capítulo se indican algunos rasgos del contexto nacional, en particular las interrelaciones entre los estados nacionales y las empresas transnacionales, que son los principales órganos de ejecución de la política de inversiones extranjeras. Se citan ejemplos de la influencia que ejercen las políticas económicas estatales sobre las inversiones extranjeras, y de las tentativas —muchas veces exitosas— que realizan las empresas transnacionales para que las decisiones del gobierno las favorezcan.

<sup>1</sup>Sobre el funcionamiento de los mecanismos de acumulación de capital en los países en desarrollo véase Raúl Prebisch, "Crítica al capitalismo periférico", en la *Revista de la CEPAL*, primer semestre de 1976.

El tercer capítulo resume los principales datos cuantitativos sobre el monto acumulado de las inversiones directas extranjeras existentes en América Latina, por sectores y países de origen y destino.

En el capítulo cuarto se muestran algunas características de las empresas que realizan las inversiones, en comparación con las empresas nacionales grandes. Las particularidades analizadas son el tamaño, la productividad, los salarios, las utilidades, la influencia sobre el balance de pagos, el financiamiento y la tecnología.

En el capítulo quinto se plantea el problema de la influencia que podrían ejercer las especializaciones productivas en los países desarrollados sobre la magnitud y orientación de las inversiones directas extranjeras en los países latinoamericanos.

En el capítulo sexto se reseñan algunas de las líneas de política económica adoptadas recientemente, que parten del hecho de una mínima salida de capitales del país de origen de la inversión; la contribución de la inversión extranjera consiste básicamente en tecnología, en la gestión —no en el aporte— del financiamiento, en formas organizativas y mecanismos de distribución. Estas políticas se basan fundamentalmente en operaciones conjuntas. En los casos de las materias primas y los combustibles, algunos países desarrollados están utilizando los contratos de compra de largo plazo, la venta de tecnología y el asesoramiento técnico como medio para asegurar continuidad en el abastecimiento, sin necesidad de detentar la propiedad de las empresas.

Por último, en la recapitulación final se mencionan algunas de las interpretaciones y evaluaciones. En un anexo estadístico se presentan las principales cifras utilizadas.

## 1. EL CONTEXTO INTERNACIONAL

### a) Situación y objetivos

Una primera aproximación a la política de inversiones extranjeras en los países en desarrollo pone en evidencia por lo menos dos puntos de vista divergentes, derivados de situaciones contrapuestas: el de los países que reciben las inversiones directas extranjeras y el de las empresas que las realizan (que a su vez están estrechamente ligadas a sus países de origen). Estas diferencias se refieren no sólo a los resultados que en definitiva se obtienen, sino también a los objetivos de cada una de las partes. Una misma operación tiene significados distintos para los diversos participantes: los países en desarrollo que reciben la inversión procuran obtener nuevas tecnologías con el flujo de capital que incorporan, adquirir nuevas formas de organización y colaboración para exportar y obtener financiamiento para su actividad económica; las empresas transnacionales y los países desarrollados buscan asegurar sus abastecimientos y expandir y financiar su actividad productiva a través

de la conquista de nuevos mercados y de las utilidades generadas por sus empresas en el extranjero y remitidas a la sede de la casa matriz. Paralelamente, se plantea el problema de la independencia política, que está directamente ligado a la importancia relativa del sistema productivo de los países en desarrollo y a la forma cómo se adoptan las decisiones dentro de él, en especial en lo referente a las relaciones recíprocas entre los estados nacionales de los países en desarrollo y las empresas transnacionales.

### *i) Los países en desarrollo*

Como se detalla más adelante, a través del tiempo han variado los rubros principales a los que se dirigían las inversiones. Así, en una época predominaron las inversiones mineras y de cultivos industriales destinadas a abastecer a los países desarrollados, y las de servicios públicos, dedicadas en muchos casos a dotar al país de infraestructura y a facilitar el acceso de productos a los países desarrollados. A esta etapa siguió otra en la que las inversiones preponderantes fueron las manufactureras, destinadas al mercado interno de los países en desarrollo. En ambos casos, junto con la implantación o expansión de la actividad económica de que se trata, se produce la inserción de un país en desarrollo en el mercado internacional, como abastecedor y consumidor. En esta situación uno de los principales puntos del análisis consiste en determinar si los países en desarrollo efectivamente consiguen transferir recursos a su favor y a qué costo. Así, en el plano económico debería establecerse si existen transferencias netas hacia el país en desarrollo o si, por el contrario, los recursos —reales y financieros— fluyen hacia el país desarrollado. Ello se considerará en particular en el capítulo 4.

En el plano político se plantean los problemas de la independencia de las decisiones y del grado de desarrollo del conjunto del sistema productivo; más que dos cuestiones diferentes, éstas son dos aspectos de una misma situación.

La primera cuestión está vinculada, en cada país en desarrollo, al margen de maniobra política de que dispone, a la potestad para determinar el estilo de desarrollo que adoptará y a las posibilidades reales de aplicar la política económica que decida. Significa, entre otras cosas, la determinación de las clases y grupos sociales que serán beneficiados o perjudicados. En tal sentido, la inserción en un sistema o subsistema económico internacional impone restricciones y determina, explícita o implícitamente, algunas orientaciones básicas de política interna. De hecho, influye sobre el perfil de la demanda —y consecuentemente sobre la índole de los bienes por producir— y sobre la distribución interna de ingresos. Además, en los países de economía de mercado, suele llevar a un endeudamiento externo creciente, provocado por las

pautas de producción y consumo —fuertemente utilizadoras de importaciones— que genera o induce el proceso de internacionalización. A su vez, los permanentes desequilibrios de balance de pagos fuerzan a muchos países en desarrollo a renegociar su deuda externa, lo que consiguen si se comprometen a aplicar políticas económicas internas “de austeridad” (que suelen comprimir el gasto público y los salarios reales y generar desocupación).<sup>2</sup> En estos casos es obvio que se produce un estrechamiento de la facultad de acción de quienes dirigen la política económica nacional.

Con respecto al grado de desarrollo de los sistemas económicos, en un estudio preparado para el Ministerio de Industria y de Investigación de Francia se consideran tres criterios para determinarlo: el grado de capitalización, el nivel técnico y el mercado de bienes de capital y de consumo. Este estudio se refiere a proyecciones para el período 1975-1985 y a tres escenarios: uno de no cooperación internacional, otro de cooperación y un tercero que toma como eje a la región del Mar Mediterráneo. A continuación se reseñarán algunos de los resultados obtenidos en la hipótesis de cooperación internacional.<sup>3</sup>

<sup>2</sup>En estas negociaciones ha sido muy importante la actuación del Fondo Monetario Internacional, no sólo en la elaboración de una política anti-inflacionaria, sino también en su ejecución. En el Informe Anual del FMI para 1978 se expresa que una de las formas de asistencia técnica que se dio a algunos bancos centrales fue la asignación de “expertos bajo misiones de largo plazo (seis meses o más), directamente responsables ante las autoridades del país que los recibe o la institución internacional, que sirvieron en 90 cargos ejecutivos o de asesoramiento en 38 países y 4 instituciones multinacionales... El rango de los puestos ejercidos por los expertos incluían la dirección al más alto nivel y una variedad de posiciones especializadas” (véase *International Monetary Fund, Annual Report of the Executive Board for the year ended April 30, 1978*, Washington, D.C., 1978, p. 79). Cabe señalar que entre esas funciones ejecutivas desempeñadas por expertos del FMI en países en desarrollo figuran cargos directivos con facultades ejecutivas de bancos centrales de países en desarrollo, que son ejercidos por nacionales de países desarrollados. Un ejemplo típico de esta política es el caso de Zaire, en cuyo Banco Central el Vice-Presidente y 5 altos funcionarios ejecutivos son nacionales de países desarrollados, que fueron designados y son pagados por el FMI. (Véase *Le Monde*, París, 25-26 de febrero de 1979, pp. 5 y 8). Esta acción marca una diferencia sustancial con los casos usuales de asistencia técnica, que son de asesoramiento, pero que no implican el poder de decisión.

<sup>3</sup>Véase Francia, Ministère de l'Industrie et de la Recherche, *Spécialisation internationale du travail et redeploiement industriel*, estudio realizado por el Bureau d'Informations et de Prévisions Economiques (B.I.P.E.). La Documentation Française, París, 1977. Las 15 zonas mundiales consideradas son: 1) África al sur del Sahara; 2) América Latina; 3) Asia del Sudeste; 4) Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica; 5) Canadá; 6) C.E.E.; 7) China; 8) Escandinavia; 9) Estados Unidos; 10) Europa del Este; 11) Europa del Mediterráneo; 12) Japón; 13) Mundo árabe; 14) Países Alpinos; 15) Unión Soviética.



La capacidad autónoma de acumulación supone la posibilidad de articular bajo el control nacional un conjunto coherente de sectores productivos; y en este aspecto es fundamental la posibilidad de contar con un sector de producción de bienes de producción (máquinas herramientas, sistema de informaciones, telecomunicaciones, etc.).<sup>4</sup> La potencialidad, en este aspecto es medida por el monto medio de la formación bruta de capital fijo global disponible en cada zona para las inversiones industriales. Se observa que los primeros lugares de la escala corresponden a la Unión Soviética, Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea; América Latina está ubicada entre los últimos.

La tecnicidad potencial se define como el porcentaje, en la población activa, de cuadros formados en la enseñanza superior y que desempeñan empleos superiores. Los países con mayor potencialidad son Canadá, la Unión Soviética y los Estados Unidos; por su parte, América Latina ocupa un lugar intermedio.

La potencialidad en cuanto mercado de bienes de consumo se define por la población de cada zona considerada; esta medida aproximativa debería mejorarse con la inclusión del ingreso por habitante. La potencialidad en cuanto mercado de bienes de equipamiento se define por la demanda acumulada de esos bienes en diez años. En el primer caso, las zonas que encabezan la escala son Asia del Sudeste, China y América Latina, a causa de su mayor población. En cuanto a los bienes de equipamiento, los primeros lugares están ocupados por la Unión Soviética, Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea. América Latina muestra escasa potencialidad.

En síntesis, América Latina tiene un bajo grado de capitalización, un nivel técnico mediano y una alta aptitud como mercado de bienes de consumo.

## ii) *Las empresas transnacionales y los países desarrollados*

Las empresas transnacionales y sus países sede procuran, por una parte, asegurarse el abastecimiento de materias primas y combustibles y, por la otra, ampliar sus mercados y obtener mayores tasas de utilidad. Se trata de los requisitos naturales de funcionamiento y expansión de una economía de mercado; pero ahora están insertos en un espacio económico internacional unificado, donde se desarrollan estrategias políticas, económicas y de seguridad. Esta globalización del área de economía de mercado es posible por razones técnicas y políticas. Técnicamente —sobre todo por los progresos en el transporte y por la forma de organización de las empresas transnacionales— es posible “desmenuzar” el proceso productivo de muchos bienes y ubicar geográficamente

<sup>4</sup>Véase France, Ministère de l'Industrie et de la Recherche, Etudes de Politique Industrielle, *La division internationale du travail*, Vol. 1, La Documentation Française, París, 1976, pp. 55 y 92.

ficamente cada fase en donde lo aconseje el cálculo empresarial de beneficio-costos. A su vez, en el plano político, desde la postguerra se ha establecido un cierto grado de unificación de los mecanismos de adopción de las principales decisiones; además, los países forman parte de organismos regionales de seguridad militar.

#### *Abastecimientos*

En el caso de los abastecimientos, el mayor interés de los países desarrollados consiste en asegurar su continuidad. Por supuesto, también se discuten los precios; pero la cuestión vital para el aparato productivo de los países desarrollados es la seguridad de la corriente de abastecimiento, en especial cuando se trata de recursos no renovables. Este problema es uno de los fundamentales de la economía contemporánea, ya que ha dejado de ser válido el supuesto del abastecimiento ilimitado de recursos naturales. Por el contrario, su agotamiento (o la contaminación) constituyen cada vez más una restricción —que a largo plazo puede ser decisiva— a la expansión del sistema productivo.<sup>5</sup> Por ello se hace necesario usar “precios de escasez” en el cálculo económico, en especial para evaluar y comparar programas y proyectos.<sup>6</sup>

La magnitud de la necesidad de abastecimientos de los países desarrollados se advierte en el cuadro 1, que señala sus déficit o superávit en materia agrícola, alimenticia y de minerales. Además, entre 1966 y 1976, el grado de dependencia energética (entendiendo como tal la relación entre las importaciones netas y el consumo de energía) de

<sup>5</sup> Véase Robert L. Heilbroner, *Business civilization in decline*, Marion Boyars Publishers Ltd., Londres, 1976. Se señala en este trabajo que el crecimiento industrial o la expansión capitalista es un proceso exponencial, que actúa como una bola de nieve, requiere continuamente mayores cantidades de recursos y provoca crecientes despilfarros, simplemente para mantener un ritmo constante de expansión. Pero ningún proceso social de carácter exponencial es capaz de continuar indefinidamente. Tarde o temprano, tal proceso debe saturar su medio ambiente, consumir todos sus nutrientes o envenenarlos, por los desechos que genera.

<sup>6</sup> Véase Oscar Varsavsky, *Estilos tecnológicos*, Ediciones Periferia, Buenos Aires, 1974, pp. 189 a 235. Se trata de “definir una medida práctica de escasez que dé la alarma a tiempo cuando un recurso no va a alcanzar, luego diseñar métodos para su cálculo efectivo y por último, aplicarlos con la información disponible”. En este trabajo, se proponen métodos de cálculo para recursos ahorrables y no renovables, naturales perecederos, humanos, de capacidad instalada de producción, externos o de capacidad de importación y disponibilidad de ciertos productos. “Una vez calculados los precios de escasez de los recursos y productos, es posible asignar un costo de escasez a cada tecnología posible para un proyecto dado, que junto con otros criterios de costo social permitirán evaluarlo”. Como método de cálculo se utiliza la experimentación numérica.

América del Norte se elevó de 8.2 a 18.3%, y en el mismo período el de Europa Occidental pasó del 59 al 67%.<sup>7</sup>

Cuadro 1

**PORCENTAJE DE LAS NECESIDADES AGRICOLAS, ALIMENTICIAS Y DE MINERALES CUBIERTAS POR LA PRODUCCION PROPIA, 1970**

	<i>Agrícolas</i>	<i>Alimenticias</i>	<i>Minerales</i>
Estados Unidos	161.1	55.5	64.5
Reino Unido	20.6	51.2	27.6
República Federal de Alemania	14.5	32.6	34.5
Francia	76.0	114.4	31.0
Japón	6.2	45.9	1.2

*Fuente:* G.E.P.I., *La crise de l'échange international*, junio de 1975. Citado en France, Ministère de l'Industrie et de la Recherche, *La division internationale du travail*, op. cit., Vol. II, p. 34.

Si se consideran en particular trece de los principales productos de exportación de América Latina<sup>8</sup> se advierte, sobre la base del promedio anual del período 1970-1975: a) que existe una relación de complementación entre los países en desarrollo y los desarrollados, como lo sugiere el hecho de que a un saldo comercial positivo de alrededor de 16 500 millones de dólares en los primeros corresponde un déficit de 17 700 millones en los segundos; b) que las exportaciones de los países desarrollados superan en un tercio a las exportaciones latinoamericanas, pero sus importaciones son 36 veces mayores; c) que las exportaciones de América Latina son del mismo orden de magnitud que la de los demás países en desarrollo, pero sus importaciones son casi cuatro veces menores; ello refleja el hecho de que los productos considerados son aquellos en los que sobresalen como exportadores los países latinoamericanos (véase el cuadro 2, basado en el cuadro 1 del anexo estadístico).

*Utilidades de las empresas*

Las utilidades generadas en el exterior por las filiales de las empresas transnacionales distan mucho de ser marginales para sus casas matrices; por el contrario, suelen tener una ponderación importante en la actividad total de la empresa de que se trata. Si se toma un conjunto de cincuenta grandes empresas de los Estados Unidos, se advierte que en

<sup>7</sup>Véase Naciones Unidas, *Statistical Yearbook 1977*, Publicación de las Naciones Unidas N° de venta E/F.78.XVII.1, New York, 1978, cuadro 12, pp.48 a 51.

<sup>8</sup>Algodón, fibras duras, azúcar, cacao, café, banano, aceites, carne bovina, bauxita, cobre, estaño, manganeso y mineral de hierro.

Cuadro 2  
**COMERCIO EXTERIOR DE 13 PRODUCTOS BASICOS:**  
**PROMEDIO ANUAL 1970-1975**

(En millones de dólares)

	<i>América Latina</i>	<i>Países en desarrollo (excluida América Latina)</i>	<i>Países desarrollados</i>
Exportaciones	10 580.5	10 051.1	14 031.3
Importaciones	888.5	3 252.3	31 721.8
Saldo	9 692.0	6 798.8	-17 690.5

*Fuente:* UNCTAD, *Statistics of International Trade in Commodities covered by the Integrated Programme for Commodities, 1970-1975* (Doc. TD/IPC/CF/CONF/Misc.5/Add.1), Ginebra, octubre de 1977.

1970 un tercio de sus ventas totales correspondía a sus filiales externas (véase el cuadro 2 del anexo estadístico). El cuadro 3 muestra los altos porcentajes de ventas y beneficios en el extranjero de quince empresas de los Estados Unidos. Se observa, además, que en diez casos el porcentaje de utilidades declaradas es mayor que el de ventas; en dos casos es igual, y sólo en tres es menor. Lo anterior podría reflejar la mayor tasa de utilidades obtenida por las filiales externas. Este hecho se corrobora con cifras globales para todas las filiales consideradas en el informe sobre inversiones en el extranjero del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, de las que resulta que la tasa declarada —que no siempre es la efectivamente realizada— sobre las inversiones directas en la industria manufacturera en 1975 era del 14% en América Latina y del 11% en los países desarrollados.<sup>9</sup>

**b) Principales motivaciones de las inversiones directas extranjeras**

Las inversiones directas extranjeras se dirigen principalmente a la explotación de recursos naturales, al aprovechamiento de mano de obra barata y a la penetración en mercados protegidos. A continuación se reseñarán algunos rasgos de la actividad que desarrollan con esos propósitos.

**i) Recursos naturales**

Ya se señaló que uno de los objetivos fundamentales que persiguen los países desarrollados con la división internacional del trabajo consiste en asegurar su abastecimiento de materias primas, combustibles

<sup>9</sup>Véase U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, "U.S. Direct Investment Abroad in 1975", por Obie G. Whichard y Julius N. Freidlin, Vol. 56, N° 8, agosto de 1976, pp. 40 y ss.

Cuadro 3

**VENTAS Y BENEFICIOS OBTENIDOS EN EL EXTRANJERO POR  
15 EMPRESAS DE LOS ESTADOS UNIDOS**

	<i>Ventas en el extranjero (porcentaje del total)</i>	<i>Beneficios en el extranjero (porcentaje del total)</i>
Standard Oil (New Jersey)	50	52
Standard Oil (California)	45	46
Mobil Oil	45	51
Ford Motors	26 <sup>a</sup>	24 <sup>a</sup>
General Motors	19 <sup>a</sup>	19 <sup>a</sup>
IBM	39	50
ITT	42	35 <sup>a</sup>
General Electric	16	20
Dow Chemical	40	45 <sup>b</sup>
Monsanto	24	31
Pfizer	47	55
Firestone	29	39
Procter & Gamble	25	25
Xerox	30	38
American Smelting & Refining	65	55 <sup>c</sup>

*Fuente:* Report on the Sixth Meeting of the members of Congress and of the European Parliament, September 1974, *The Multinationals: their function and future*, Washington, 1974. (Las cifras de las compañías petroleras excluyen los impuestos al consumo.)

<sup>a</sup>Excluye Canadá.

<sup>b</sup>Porcentaje basado en ingresos de operación.

<sup>c</sup>Porcentaje basado en ganancias antes de impuestos y rubros extraordinarios.

y ciertos productos agrícolas.<sup>10</sup> La extracción de minerales y petróleo es una finalidad antigua de las inversiones extranjeras; entre ambos rubros, en 1967, superaban la tercera parte de las existencias acumuladas de capital invertido en América Latina por el sector privado de los países del CAD (Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE). Sin embargo, con posterioridad, la importancia relativa de estas inversiones

<sup>10</sup>Para el período 1970-2000 se prevé un incremento en el consumo mundial que aumentaría 4.8 veces la demanda de cobre, 4.3 veces la de níquel, 5.3 veces la de plomo, 4.7 veces la de mineral de hierro, 5.2 veces la de petróleo, 4.5 veces la de gas natural y 5.0 veces la de carbón. Véase *The future of world economy*, a United Nations Study by Wassily Leontief *et al.*, New York, Oxford University Press, 1977, p. 5.

ha disminuído substancialmente, debido al proceso de nacionalizaciones, en especial del petróleo en Venezuela y del cobre de Chile, que en 1967 constituían alrededor de la mitad de ese tipo de inversiones en la región.

Tradicionalmente, estas inversiones han sido "extractivas" y han estado directamente vinculadas con el aparato económico del país desarrollado. En el país en desarrollo suelen constituir enclaves, que pagan impuestos pero generan poco valor agregado. Así, en general, las materias primas se extraen del país en desarrollo para ser procesadas en el país desarrollado. El cuadro 4 muestra el valor, en 1976, de las exportaciones de 17 productos básicos originarios de 11 países latinoamericanos<sup>11</sup> y destinados a los países de la OCDE, clasificados por grado de elaboración. Se advierte que el 74% se exporta sin elaborar, el 10% semielaborado y el 16% elaborado. Si se analiza por productos, se observa que se exporta sin elaborar más del 80% del pescado, vegetales, café, tabaco, lana, mineral de hierro y manganeso; y que ese porcentaje oscila entre el 50 y el 80% en los casos de la carne, frutas, azúcar, cacao y bauxita. Los casos en que hay mayor elaboración local son los del cuero y la madera.

Para los países en desarrollo, esta situación implica tanto un lucro cesante como un retardo en el proceso de industrialización. Se ha hecho un cálculo acerca de diez productos básicos: si se llegara a etapas más avanzadas de elaboración en los países productores en desarrollo, los ingresos adicionales que percibirían esos países serían de 27.1 mil millones de dólares anuales.<sup>12</sup>

Desde otro punto de vista, se ha estimado el porcentaje que recibe el país productor del precio al consumidor pagado en el país desarrollado. Para ello se compara el precio de exportación con el pagado por el consumidor (mayorista o minorista, según el caso). Los resultados muestran que el país exportador recibe menos del 10% en los casos del mineral de hierro y la bauxita; entre el 20 y el 40% con respecto al té, café, cacao, jugos cítricos, bananos y yute; y entre el 40 y el 55% en relación al azúcar.<sup>13</sup> En varios de estos casos, la elaboración es mínima,

<sup>11</sup> Los productos básicos considerados son carne, pescado, fruta, vegetales, azúcar, café, cacao, tabaco, cuero, maderas tropicales, pulpa y papel, lana, algodón, mineral de hierro, aluminio, manganeso y zinc. Los países son Argentina, Barbados, Brasil, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Trinidad y Tabago y Venezuela.

<sup>12</sup> Véase UNCTAD, *The processing before export of primary commodities: areas for further international cooperation*, Ginebra, diciembre de 1978. Los productos considerados son cobre, bauxita, fosfatos, caucho, algodón, yute, cueros, maderas no coníferas, cacao y café.

<sup>13</sup> Véase UNCTAD, *Relación existente entre los precios de exportación y los precios de venta al consumidor de algunos productos básicos exportados por los países en desarrollo*, TD/184/Supp.3, Nairobi, mayo de 1976.

lo cual indica los altos costos del transporte y la comercialización y los elevados márgenes de beneficios. Además, si se considera que el precio que recibe el país exportador incluye también los costos internos de transporte y comercialización, puede concluirse que la parte recibida por el productor es muy baja.

Cuadro 4

PAISES DE LA OCDE: IMPORTACIONES DE 17 PRODUCTOS BASICOS,  
SEGUN GRADO DE ELABORACION<sup>a</sup>

<i>Grados de elaboración (de menor a mayor)</i>	<i>Total mundial</i>		<i>Productos procedentes de 11 países latinoamericanos<sup>b</sup></i>		<i>Porcentaje de abastecimiento procedente de 11 países</i>
	<i>Valor (miles de dólares)</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Valor (miles de dólares)</i>	<i>Porcentaje</i>	
Grado 1	51 358 030	34.70	7 720 792	73.50	15.03
Grado 2	29 279 776	19.78	1 096 259	10.44	3.74
Grado 3	67 388 491	45.52	1 687 926	16.07	2.50
<i>Total</i>	<i>148 026 297</i>	<i>100.00</i>	<i>10 504 977</i>	<i>100.00</i>	<i>7.10</i>

Fuente: Banco de Datos de la UNCTAD.

<sup>a</sup>Los productos son: carne, pescado, frutas, vegetales, azúcar, café, cacao, tabaco, cueros, maderas tropicales, pulpa y papel, lana, algodón, mineral de hierro, bauxita, manganeso y zinc.

<sup>b</sup>Argentina, Barbados, Brasil, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Trinidad y Tabago y Venezuela.

En muchos casos, los impuestos cobrados internamente en los países desarrollados son de montos semejantes o mayores que los percibidos por los países productores por sus materias primas. Véase por ejemplo, el caso más importante, que es el del petróleo producido por los países de la OPEP y consumido en el mercado europeo. En 1972, sobre un precio total de 12.60 dólares por barril de productos finales, 1.70 dólares correspondían al fisco del país productor; 4.10 dólares a gastos de distribución y beneficios de las empresas; 5.40 dólares al fisco del país consumidor; el resto, a costos de producción, fletes y refinación. Es decir, el Estado del país consumidor percibía tres veces más impuestos que el del país productor. En 1974, con el nuevo precio del petróleo, esas relaciones cambiaron. En el primer trimestre de ese año, sobre un precio total de 21 dólares, correspondían 7.85 dólares al fisco del país productor; 5.30 dólares a distribución y beneficio de las empresas, y 6.00 dólares al fisco del país consumidor. A la luz de estas

cifras, el cambio fundamental en la política económica internacional ocurrido en 1974 parece haber consistido en que el petróleo exportado por los países en desarrollo se utilizara para financiar también a los gobiernos de los países productores en desarrollo, que exportan un recurso natural no renovable.<sup>14</sup>

La política económica de los países desarrollados, en especial las barreras a la entrada de semimanufacturas y manufacturas influye fuertemente en la falta de elaboración local. En este sentido, se han utilizado la "escalada" arancelaria, las restricciones no arancelarias y la discriminación en los fletes. Ante esas políticas, los países en desarrollo han aplicado en algunos casos diversos instrumentos de política económica para promover la elaboración nacional: prohibiciones, cuotas o gravámenes a la exportación de productos sin elaborar. Dicha política ha tenido éxito en los casos del cuero y de la madera: el 65% de los cueros incluidos en las cifras globales del cuadro 4, se exportan elaborados, el 31% curtidos y sólo el 4% sin elaboración. En el caso de la madera, el 84% se exporta en forma de madera terciada y el 15% en manufacturas de madera.

Además de las barreras arancelarias y no arancelarias, existe una serie de restricciones que impiden la elaboración local de materias primas. Se trata, sobre todo, de prácticas comerciales restrictivas derivadas del control que ejercen pocas empresas sobre el comercio internacional, la tecnología, los insumos esenciales y los canales de distribución. Además, para la elaboración de ciertos minerales, existe un tamaño mínimo de empresa, la cual requiere un monto de inversiones difícil de alcanzar en muchos países en desarrollo.<sup>15</sup> La necesidad de inversión es considerablemente menor en la mayor parte de los productos agrícolas. Por otra parte, cabe señalar que han sido escasos los créditos

<sup>14</sup> Véase UNCTAD, *Mobilisation des ressources intérieures. Pays membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) et développement*, estudio realizado por el Sr. Abdelkader Sid-Ahmed, consultor, a pedido de la Secretaría de la UNCTAD, octubre de 1978. Las cifras referidas se basan en *Mémoire présenté par l'Algérie à la Conférence des souverains et chefs d'Etat des pays membres de l'OPEP*, Argel, marzo de 1975, p. 204.

<sup>15</sup> Con respecto al tamaño óptimo de plantas, se ha calculado que el costo de la inversión necesaria para producir 500 000 toneladas/año de aluminio es de 1 200 millones de dólares; para una planta de 100 000 toneladas/año de cobre, 600 millones de dólares; para una de 10 millones de toneladas/año (66% de contenido en hierro) de pellets de mineral de hierro, 800 millones de dólares; para una de 25 a 30 000 toneladas/año de níquel, 480 millones de dólares; para una de 100 000 toneladas/año de plomo, 140 millones de dólares; y para una de 50 000 toneladas/año de zinc, 80 millones de dólares (véase Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, Comité de Recursos Naturales, documento E/C7/68, Ginebra, marzo de 1977).



acordados por las instituciones financieras internacionales para la elaboración local de productos de base. Así, el Banco Mundial, desde su creación hasta junio de 1978, dedicó sólo un 6.4% de sus préstamos a estos fines.<sup>16</sup>

## ii) *Mano de obra*

Una parte importante de las inversiones provenientes de los países desarrollados se dirige a aprovechar la mano de obra barata de los países en desarrollo, con el doble objeto de disminuir costos y de derivar su propia mano de obra hacia actividades de mayor productividad. Estas consideraciones están en la base del proceso de desplazamiento de actividades industriales que, en escasa medida, ha comenzado a producirse en ciertos países desarrollados con respecto a industrias que han dejado de ser competitivas.

El primer hecho sobresaliente es la enorme diferencia entre los salarios de los países desarrollados y los de los países en desarrollo. Si en ambos casos se considera el costo pagado por las empresas —es decir, calculando las equivalencias de las monedas por el tipo de cambio— se advierte que, en el conjunto de la industria manufacturera, los salarios nominales por obrero y empleado en los países en desarrollo son el 8% de los que se pagan en los Estados Unidos. Se ha sostenido que esa diferencia en los salarios corresponde a una diferencia análoga en la productividad; para advertir su real significado sería necesario ponderar los salarios nominales por la productividad, tal como se hace en el cuadro 5.<sup>17</sup> En la segunda columna se procura medir la productividad en función del volumen físico producido por obrero. Se consideraron los años/hombre para producir 1 000 toneladas de acero (que eran 3.5 en los Estados Unidos, 9.2 en el Reino Unido y 15.7 en Brasil) y los índices de salarios nominales por obrero y empleado (100, 38 y 10, respectivamente). Los resultados muestran que el costo de salarios por unidad de producción de acero era de 100 en los Estados Unidos, de 99 en el Reino Unido y de 45 en el Brasil. En un segundo enfoque, que aparece en la tercera columna del citado cuadro, se considera la relación del valor agregado por obrero y empleado respecto a sus salarios nominales, es decir, los costos del trabajo por unidad de valor agregado. En este caso se advierte que estos costos son, en los Estados Unidos, algo más del doble de los de los países en desarrollo.

Otro método consiste en la adopción de un sistema de precios de cuenta que se asimilaría a un valor unitario, lo cual haría posible la comparación del volumen de producción de un país a otro. Los resulta-

<sup>16</sup> Véase Banco Mundial, *Informe Anual*, 1978.

<sup>17</sup> Los cálculos y el análisis de este problema fueron preparados por Jean-Michel Jakobowicz con la cooperación de Zahir Bensikhaled.

Cuadro 5

**SALARIOS DE OBREROS Y EMPLEADOS, NOMINALES Y  
PONDERADOS POR LA PRODUCTIVIDAD, EN PAISES  
EN DESARROLLO Y DESARROLLADOS**

(Estados Unidos = 100)

	Salario nominal por habitante	Costo del salario por unidad de producción <sup>a</sup>	Salarios/ Valor agregado	Salarios ponderados por productividad <sup>b</sup>	Salarios ponderados por productividad <sup>c</sup>
Países en desarrollo	8.0	45.0 <sup>d</sup>	47.3	17.3	39.3
Países desarrollados	79.0		94.5		73.6
Japón	47.0		77.3	44.3	64.3
República Federal de Alemania				99.8	
Estados Unidos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*Fuentes:* United Nations, *Yearbook of Industrial Statistics*, 1975. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.77.XVII.7, Nueva York, 1977. Para la última columna, Commodities Research Unit Ltd., *Study on the degree and scope for increased processing of primary commodities in developing countries, prepared for UNCTAD*, New York, September 1975.

<sup>a</sup>Sólo acero.

$${}^bWE_{ij} = \frac{W_{ij} \times P_j}{O_{ij}}$$

en donde WE<sub>ij</sub>: salarios ponderados, rama i, país j  
W<sub>ij</sub>: salarios totales de la rama de industria i en el país j  
P<sub>j</sub>: precio unitario  
O<sub>ij</sub>: producción total de la rama industrial (en valor)

$${}^cWE_{ij} = \frac{W_{ij}}{N_{ij}} e^{(Lg 1 - \alpha_i Lg PBH_j - \beta_j)}$$

en donde WE<sub>ij</sub>: salarios ponderados, rama i, país j  
W<sub>ij</sub>: total de salarios distribuidos  
N<sub>ij</sub>: número de obreros y empleados  
PBH<sub>j</sub>: producto bruto interno por habitante

<sup>d</sup>Brasil.

dos obtenidos usando un sistema de precios basado en una canasta de bienes<sup>18</sup> muestran que los salarios pagados por las empresas transnacionales en los países en desarrollo en cuatro ramas de industria sólo representarían entre el 10 y el 25% de los salarios que esas empresas

<sup>18</sup>Véase I.B. Kravis, Z. Kennecsey *et. al.*, *A system of international comparisons of gross product and purchasing power*, publicado para el Banco Mundial por Johns Hopkins University Press, 1975.

deberían pagar en los Estados Unidos por la misma cantidad de bienes producidos; el resultado para el conjunto de la industria manufacturera fue de 17%.

Un cuarto procedimiento considera una estimación de la productividad basada en el grado de desarrollo.<sup>19</sup> Se parte del supuesto de que para cada nivel de desarrollo —medido por el producto por habitante— corresponde una determinada productividad del trabajo. Se calculó para 18 países el costo de la mano de obra por unidad de valor agregado de acuerdo con su productividad (medida como se indicó) y se lo comparó con los salarios nominales. El resultado para el conjunto de la industria manufacturera fue que en los Estados Unidos el costo del trabajo es superior en un 60% al de los países en desarrollo.

En síntesis, puede concluirse, después de analizar el problema con diferentes métodos, que los salarios pagados por las empresas transnacionales a los trabajadores de los países en desarrollo son, para ellas y al tipo de cambio oficial, inferiores entre un 60 y un 80% a los que deberían pagar por el mismo trabajo en los Estados Unidos.<sup>20</sup> Estos resultados no varían substancialmente si se supone que las empresas transnacionales pagan en los países en desarrollo salarios que son 40% más altos que el promedio nacional.

Además, debe tenerse en cuenta que los cálculos efectuados se refieren al conjunto de una rama productiva; pero en el tipo especial de empresas al que habitualmente se dirigen las filiales de transnacionales en países en desarrollo, la productividad de los trabajadores es en general análoga a la de los países desarrollados. La Comisión de Tarifas de los Estados Unidos en su Informe al Presidente de septiembre de 1970 (publicación 339), estableció que la productividad de los obreros que trabajan en filiales en el extranjero de empresas de los Estados Unidos en el ensamble o precesamiento de productos originados en los Estados Unidos “se aproxima en general a la de los trabajadores de la misma clasificación de tareas en los Estados Unidos”. A parecidas conclusiones llega Donal W. Baerresen en su análisis del programa de

<sup>19</sup> Véase H.F. Lydall, *Comercio Internacional y empleo*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 1976.

<sup>20</sup> Los cálculos efectuados en el Comité Russell B. Long del Senado de los Estados Unidos indican para los países en desarrollo una baja de los salarios con respecto a los países desarrollados del mismo orden que el descenso de la productividad. Pero ello se debe a que el costo del trabajo fue determinado por la relación entre salarios nominales y ventas. Este cálculo no parece ser significativo, pues no toma en cuenta los precios, que difieren notablemente entre los países desarrollados y los en desarrollo, lo cual hace que se comparen diferentes volúmenes de producción (véase U.S. Senate, Committee on Finance, *Implications of multinational firms for world trade and investment and for U.S. trade and labour*, Washington, febrero de 1973).

industrialización fronteriza de México (Lexington Books, 1971), quien sostiene que en algunos casos —los de electrónica y costura, por ejemplo— la productividad de los trabajadores en México es superior a la de los obreros de los Estados Unidos para operaciones similares. Otto Kreye en su estudio sobre la industrialización de países en desarrollo orientada al mercado mundial y las zonas de libre producción (Hamburgo, 1977), comprueba que en Malasia la productividad por trabajador en fábricas de textiles, vestido y electrónica es análoga a las producciones comparables en los Estados Unidos y la República Federal de Alemania. A su vez, Y.S. Chang en su trabajo sobre la industria de semiconductores (informe investigación de UNITAR N° 11, 1971) señala que después de un período de aprendizaje, en Hong-Kong, Taiwan, Corea del Sur y Singapur, la productividad en las cadenas de ensamble es superior a la de los Estados Unidos. Esto se debe, entre otras razones, a que la mano de obra dispuesta a hacer estas tareas en los Estados Unidos es marginal, poco entrenada y cambia con mucha frecuencia. Refiriéndose a otro tipo de industria, Celso Furtado afirma que en la producción de camiones Mercedes-Benz en Brasil, la productividad física del trabajo es 10% más elevada que en Alemania (*Revue Tiers Monde*, abril-junio de 1978). De todo ello puede concluirse que en este tipo de empresas, las diferencias entre los costos de salarios en países desarrollados y en desarrollo, sería análoga a las diferencias de salarios nominales.

Esta diferencia de salarios se aprovecha en forma distinta en los países más avanzados de Europa y en los Estados Unidos.

En Europa, son los trabajadores de los países cercanos de menor desarrollo relativo los que emigran hacia los países europeos más adelantados. Para evaluar la magnitud de esa migración, basta recordar que a principios del decenio de 1970 ascendía a seis millones de trabajadores e implicaba el traslado de once millones de personas. Los mayores contingentes proceden —en orden decreciente— de Italia, Yugoslavia, Turquía, Argelia y Portugal, y en algunos países de destino constituyen un porcentaje significativo de la población activa (24% en Suiza y 9% en Francia y Alemania). En estos casos no parecen existir diferencias entre los salarios pagados a extranjeros y a nacionales por la misma tarea; pero de hecho se asigna a los extranjeros los trabajos peor remunerados. Así, estos obreros, que tienen baja calificación, satisfacen la necesidad de mano de obra no especializada que tienen los países más desarrollados, y la fuerza de trabajo de éstos puede dedicarse a tareas de mayor productividad y de mejores salarios. Las sumas remitidas por los trabajadores extranjeros a sus países de origen en 1973 y 1974 llegaron a alrededor de 6 800 millones de dólares anuales, que tienen significativa importancia en el balance de pagos de esos países.

En cambio, en los Estados Unidos, si bien existe también inmigración de trabajadores, se está utilizando cada vez con mayor intensidad otro procedimiento, que consiste en trasladar la ejecución de determinados procesos productivos a países con mano de obra más barata. En general, se trata del armado de partes que se fabrican en los Estados Unidos o de la realización de tareas fragmentarias que hacen uso intensivo de mano de obra.

Otra característica de este tipo de traslados es la escasa magnitud del capital fijo necesario para su instalación. Por ello, si se presentaran problemas laborales o fiscales, es fácil y poco costoso llevar dichas actividades a otro país más propicio. Así, se ha calculado que el promedio de capital fijo necesario para cada unidad de empleo en la zona de elaboración para exportar de Kaohsiung (Taiwan) es de alrededor de 1 500 dólares. En México, en 1974, el promedio por maquiladora era de 840 dólares por trabajador ocupado.<sup>21</sup> Para advertir lo ínfimo de estas sumas, basta compararla con los 31 000 dólares que constituye el capital invertido por obrero y empleado en el promedio de la industria manufacturera de los Estados Unidos.

Frente a este aspecto, relativamente nuevo, de la división internacional del trabajo, cabe preguntarse hasta qué punto se trata de un aprovechamiento circunstancial de la mano de obra barata por parte de algunas empresas transnacionales, o si se está en presencia de un modo de actuar que se generalizará y que tendrá importantes consecuencias para los países en desarrollo.<sup>22</sup> En este sentido, la probable apertura de la República Popular de China a operaciones de esta índole podría tener enorme trascendencia.

Los países desarrollados no solamente aprovechan la mano de obra barata no calificada de los países en desarrollo, sino también su mano de obra calificada. Así, la emigración de personal calificado constituye un problema particularmente grave para los países en desarrollo. La índole misma de las actividades que se han reservado los países desarrollados —entre las que está la casi totalidad de la investigación científica y tecnológica mundial— provoca una demanda en expan-

<sup>21</sup> Véase Constantine V. Vaitsos, *Employment problems and transnational enterprises in developing countries: distortions and inequality*, O.I.T., Programa Mundial del Empleo, Ginebra, 1976. Las cifras citadas en el trabajo de Vaitsos tienen a su vez como fuente al Asian Development Bank, *South East Asia's Economy in the 1970's*, Longman, 1971, pp. 306 y ss. y se refieren a Taiwan. Para México, véase Víctor Manuel Bernal Sahagún, *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: el caso de México*. OIT, Programa Mundial del Empleo, Ginebra, 1976.

<sup>22</sup> Véase, Raúl Trajtenberg, *Las empresas transnacionales y el bajo costo de la fuerza de trabajo en los países subdesarrollados*, OIT, WEP/2-28/WP15, Ginebra, 1976.

sión de personal calificado; y, paralelamente, la extraordinaria magnitud de los recursos asignados a esas tareas, el elevado nivel de vida de esas sociedades y los múltiples problemas —incluso políticos— que deben afrontarse en los países en desarrollo, contribuyen a provocar una importante migración de científicos, técnicos y profesionales de los países en desarrollo hacia los desarrollados.<sup>23</sup>

### iii) *Mercados protegidos*

Con respecto a la penetración en mercados protegidos, cabe recordar que en la postguerra muchos países en desarrollo impusieron restricciones al acceso de productos terminados y emprendieron con éxito una etapa de “sustitución de importaciones”. Una de las respuestas de los países desarrollados —que se acentuó progresivamente— consistió en la instalación en el país en desarrollo de empresas transnacionales que producen para el mercado interno. Aplicaron así, también con éxito, una política que desde su punto de vista fue de “sustitución de exportaciones”. Las empresas que se instalan con el fin primordial de abastecer de productos finales el mercado interno de esos países realizan lo que se ha llamado una “exportación indirecta” de gran importancia. Para evaluar su magnitud, basta con señalar que en los Estados Unidos la “producción internacional” de sus empresas, en el exterior, fue 2.5 veces mayor en 1976 que las exportaciones salidas de su territorio; y que en el caso del Reino Unido, esa relación fue de 140%. En particular, en 1976 la mitad de la inversión acumulada de empresas de los Estados Unidos en América Latina correspondió a manufacturas; y en el período 1973-1976, el 94% de sus ventas se destinó al mercado interno latinoamericano (véase el cuadro 3 del anexo). A partir de 1956 —es decir, después de terminada la recuperación de la postguerra— se

<sup>23</sup>En un estudio de la UNCTAD se ha calculado que entre 1961 y 1972 emigraron 230 829 técnicos y profesionales de los países en desarrollo a los Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido. De ellos, el 36% eran ingenieros y científicos y el 20% médicos y dentistas. En el caso particular de América Latina, en los mismos países y período, esa migración fue de 20 296 personas, de las cuales el 80% se dirigió a los Estados Unidos. En ese estudio se procuró medir el efecto económico del éxodo intelectual, contabilizando los aumentos y pérdidas de ingresos. A tal efecto, se calculó el valor imputado de capital del migrante en el país desarrollado (es decir, el valor capitalizado de los ingresos brutos previstos del migrante en el país de inmigración, corregido para tener en cuenta otros factores característicos del país en desarrollo). Los resultados obtenidos hacen llegar esa cifra a 50 867 millones de dólares, con respecto a la emigración hacia Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido. De ella, el 65% corresponde a emigrantes provenientes de Asia, el 6% de África, el 17% de América Latina y el 12% de otras regiones en desarrollo (véase UNCTAD, *La transferencia inversa de tecnología: dimensiones, efectos económicos y cuestiones de política*, TD/B/C.6/7, Ginebra, 1975).

intensificó la radicación en el extranjero de subsidiarias de las industrias manufactureras de países desarrollados. En ese período se instalaron las dos terceras partes de las filiales norteamericanas en el exterior y más de las tres cuartas partes de las filiales alemanas, holandesas, británicas y francesas. Estos datos se refieren a 14 694 filiales de empresas de los Estados Unidos, de Gran Bretaña y de Europa continental (véase el cuadro 4 del anexo). Desde el punto de vista de su localización geográfica y tomando sólo las mayores filiales —en número de 9 589— resulta que 1 755 de ellas (el 18.3%) están instaladas en América Latina. El mayor porcentaje (el 48%) corresponde a filiales instaladas en los países desarrollados de Europa, Estados Unidos y Canadá.<sup>24</sup>

Esta localización en el “país-mercado” coloca a las empresas transnacionales en mejores condiciones competitivas, pues se evitan las trabas a las importaciones de productos terminados y se consigue apoyo financiero y político interno. Además, se mantiene un importante flujo de “exportaciones directas” del país de origen de la empresa, no ya en productos terminados, pero sí en partes, piezas y tecnología.

### c) Condiciones de acceso y actuación de inversiones extranjeras

Las condiciones en que se efectúan las inversiones extranjeras varían según los casos. No se trata de un “contrato de adhesión” rígido, ante el cual sólo cabe la aceptación o el rechazo. Por el contrario, existen diferencias notorias en las condiciones jurídicas, en el aporte financiero y técnico y en las utilidades obtenidas por las empresas que realizan inversiones en el extranjero. Estas distintas modalidades se vinculan a la situación y orientación económica y política del país que recibe la inversión y del país sede de la empresa que la realiza, factores que a su vez determinan el poder de negociación de ambos. En general, podrían caracterizarse tres situaciones con respecto a los países que reciben la inversión, según sean desarrollados, en desarrollo o con economía centralmente planificada. Existe una cuarta situación, de menor importancia cuantitativa, que es la inversión que realizan empresas o individuos de países en desarrollo en países desarrollados.

#### i) *Inversiones en países desarrollados*

En 1967, las inversiones directas extranjeras acumuladas de los países desarrollados de economía de mercado totalizaban 105 000 millones de dólares; de ellos el 69% se radicaba en países desarrollados y el 31% en países en desarrollo. En 1975, el total era de 259 000 millones; 74% en países desarrollados y 26% en los en desarrollo. Los países con la mayor inversión extranjera acumulada son Canadá (15%), Estados Unidos (11%), el Reino Unido (9%) y la República Federal de

<sup>24</sup> Véase Lawrence G. Franko, *The European Multinationals*, Harper & Row, Londres, 1976, p. 80.

Alemania (6%).<sup>25</sup> En el caso de los Estados Unidos, en 1977 el 73% de su inversión externa acumulada se localizaba en países desarrollados.<sup>26</sup>

De acuerdo con cifras del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, en 1977 las inversiones acumuladas de empresas de los países de Europa occidental en los Estados Unidos fueron de 22 666 millones de dólares (8 405 millones en manufacturas); y ese mismo año las inversiones acumuladas de empresas de los Estados Unidos en Europa occidental fueron de 60 591 millones de dólares (31 390 millones en manufacturas).<sup>27</sup> El hecho de que las empresas estadounidenses ejerzan en Europa una influencia mucho mayor que la de las empresas europeas en Estados Unidos puede deberse, entre otros factores, al grado de control del sistema monetario mundial ejercido por los Estados Unidos y a que el mercado norteamericano ofrece duras condiciones de competencia para las empresas europeas, salvo que éstas introduzcan fuertes innovaciones tecnológicas.<sup>28</sup> Si se analiza este hecho a través del número de subsidiarias de empresas, hacia 1970, aparecen 228 empresas de Europa continental en los Estados Unidos y 905 empresas estadounidenses en Europa continental. Es interesante señalar que se trata de las mismas ramas de industria y que el mayor porcentaje de empresas se refiere en ambos casos a la industria química y a la maquinaria eléctrica. Paralelamente, existe una fuerte corriente de inversiones de empresas europeas en otros países también europeos.

Los países europeos parecen mostrar tendencia a aprovechar economías de escala y a adaptarse al proceso de especialización industrial, con vistas a aumentar su participación en el mercado de los países desarrollados. Y los Estados Unidos parecen procurar incorporarse ventajosamente al mercado europeo.

El estatuto jurídico de las inversiones extranjeras en los países desarrollados es en general amplio, y sólo establece algunas restricciones al acceso a ciertos sectores vinculados a la defensa y, en algunos países, a los servicios públicos y el ahorro nacional; en general, no se limitan las utilidades que pueden remitirse al extranjero, aunque se suele exigir autorización de las autoridades bancarias.<sup>29</sup>

<sup>25</sup> Véase United Nations Center on Transnational Corporations, *Transnational Corporations in world development: a re-examination*, cuadro III-33, Documento E/C.10/38, Nueva York, 1978.

<sup>26</sup> Véase U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Vol. 58, Nº 3, marzo de 1978.

<sup>27</sup> Véase U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Vol. 58, Nº 3, marzo de 1978 y Vol. 58, Nº 8, agosto de 1978.

<sup>28</sup> Véase Lawrence G. Franko, *op. cit.*, pp. 162 y 163.

<sup>29</sup> En los Estados Unidos se mantiene una política de apertura al capital extranjero, con restricciones en materia de comunicaciones (teléfonos, telégrafo, radio y televisión), transportes (aviación y navegación costera y fluvial), recursos



En lo que respecta a la acción de las empresas transnacionales, se aplican, tanto en los Estados Unidos como en Europa, legislaciones nacionales antimonopólicas. En el caso europeo, cabe destacar además que uno de los principios del Tratado de Roma que instituyó el Mercado Común prohíbe los acuerdos y prácticas que tengan por objeto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia en el interior del mercado común, así como la explotación abusiva de una posición dominante (arts. 85 y 86). En conformidad con estos artículos, se ha aplicado una política destinada a “mantener condiciones que permitan la realización de las mutaciones estructurales necesarias” y a oponerse “a las medidas de compartimentado del mercado y a prácticas que sólo pueden impedir las reducciones de precios y aumentar la rigidez de determinados sectores”.<sup>30</sup>

## ii) *Inversiones en países en desarrollo*

Las inversiones de los países desarrollados en los países en desarrollo se han regido, en general, por otras pautas. Ante todo, existe una desigualdad en las dimensiones económicas y el poder de negociación entre los países de origen y destino de las inversiones; y además el comportamiento del capital extranjero suele variar según sea la actividad a la que se dirige. Así, en el caso de la extracción de combustibles y minerales, casi siempre se trata de inversiones de magnitud —sobre todo a causa de la construcción de la infraestructura necesaria— y de abaste-

---

naturales (adquisición de tierra pública, minas en terrenos federales, potencia hidroeléctrica en corrientes navegables), operación de energía atómica, bancos (sin embargo, no existen limitaciones al porcentaje de un banco que puede estar en manos extranjeras) y compras por parte del gobierno. En algunos países europeos, la situación es la siguiente: en Bélgica y la República Federal de Alemania no existen restricciones. En Dinamarca un extranjero no puede ser dueño del 100% de empresas de navegación y armamentos ni dedicarse al negocio inmobiliario. En Francia, no puede operar en la bolsa de valores, en servicios públicos, transporte carretero, agencias de viajes y seguros de vida; es necesaria aprobación para tener acciones de bancos, fondos mutuos y seguros que no sean de vida; asimismo, existen restricciones en materia de petróleo. En Italia, es necesaria autorización para realizar actividades de seguros, transporte aéreo, barcos, aviones y bancos. En los Países Bajos se exige autorización previa para la explotación de petróleo y gas. En el Reino Unido, teóricamente no existen restricciones; sin embargo, existen sectores de propiedad estatal, como los servicios públicos, la minería del carbón, el transporte y el acero. En Suecia, un extranjero no puede ser propietario de bancos y empresas de armamentos, de transporte aéreo interno y recursos naturales suecos.

<sup>30</sup> Véase *Boletín de las Comunidades Europeas*, N° 4, Bruselas, año 1976, pp. 9 y 10.

cimientos indispensables. En consecuencia, no sólo la empresa transnacional, sino también el país desarrollado —cuyo aparato industrial necesita esos abastecimientos— están interesados en mantener la continuidad de la explotación. Esa actividad es frecuentemente la principal fuente de ingresos externos de los países en desarrollo, y el aparato estatal de los países petroleros y mineros suele ser fuerte, dado que percibe elevadas regalías. Por todo lo anterior, en el caso de estos productos han llegado a producirse, en varias ocasiones, negociaciones y confrontaciones de importancia.

En el otro extremo, cuando se trata de aprovechar mano de obra barata de los países en desarrollo mediante el procedimiento de la subcontratación internacional, el capital comprometido es escaso y su movilidad muy grande; en caso de plantearse conflictos, la empresa transnacional puede emigrar fácilmente a otro país más propicio.

Una situación intermedia se presenta en los casos en que se procura el aprovechamiento del mercado interno. En ellos, existe un fuerte interés de la empresa, pero éste no es necesariamente compartido en el mismo grado por el gobierno del país desarrollado; además —como se señala en el capítulo 4— la filial en el país en desarrollo suele constituir una proporción pequeña de la actividad total de la empresa transnacional.

En los próximos capítulos se analizará la magnitud, la situación y las modalidades de las inversiones directas extranjeras en América Latina.

### iii) *Operaciones en países con economía centralmente planificada*

En materia de acuerdos con empresas extranjeras, la política de los países con economía centralmente planificada tiene otro carácter. Los propósitos de estos países son, sobre todo, la adquisición de tecnología y el acceso a sistemas de distribución de sus productos en el área de economía de mercado. Para ello, los principales procedimientos utilizados fueron la compra de patentes y la cooperación industrial, que va desde las tareas de investigación y capacitación hasta la compra de plantas industriales y los acuerdos de operaciones conjuntas.

En cuanto a patentes, la Unión Soviética ingresó en 1965 a la Unión Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial, y entre 1960 y 1973 los países de economía centralmente planificada adquirieron alrededor de 1 700 patentes en los países de economía de mercado. Las principales áreas fueron la química (productos farmacéuticos, plásticos y fibras sintéticas), la electrónica (aparatos de comunicaciones, computadoras y equipos de procesamiento de información), la elaboración de alimentos y la producción de máquinas, automóviles y embarcaciones. A su vez, en este lapso, los países de economía de

mercado adquirieron alrededor de 500 patentes en países de economía centralmente planificada.<sup>31</sup>

La cooperación industrial se ha manifestado de varias maneras. La primera se refiere a tareas de investigación, preparación de especialistas y acceso a mercados. La segunda consiste en acuerdos de cooperación: se han suscrito más de 1 500, tanto de corto como de largo plazo, y referentes a diversas etapas de la actividad industrial, incluso la compra de empresas "llave en mano" y la distribución de productos. Dichos acuerdos abarcan ramas industriales como la de vehículos a motor, la de ingeniería eléctrica, la de electrónica, la de metalmecánica, la de química, la de maquinaria de construcción, la de equipamiento minero y la de aparatos de precisión.<sup>32</sup> En este aspecto, se ha llegado a acuerdos para realizar acciones conjuntas en otros países.<sup>33</sup> La tercera forma de asociación es la de operaciones conjuntas, que suelen tener diferentes modalidades según se localicen en países de Europa occidental o de Europa oriental. En Europa occidental, estas empresas —aproximadamente 300— se dedican a la venta de productos de países del este y se concretan en la formación de sociedades mixtas, en las que generalmente tienen mayoría los países de Europa oriental. En los casos en que la actividad se realiza en el este, existen dos modalidades. Una es la practicada en Yugoslavia, Rumania y Hungría (desde 1969 en el primero, desde 1971 en los otros), en que se permite la propiedad minoritaria de acciones por parte del capital extranjero. En los demás países de Europa oriental ello no es posible. Estas operaciones conjuntas se realizan sobre todo en la industria de fabricación de vehículos, en la electrónica y en la química. En general, la remuneración del capital proveniente de los países del oeste se paga con la producción de la misma empresa de que se trata.<sup>34</sup>

<sup>31</sup> Véase Josef Wilczynski, "Multinational Corporations and East-West Economic Cooperation" en *Journal of World Trade Law*, Vol. 9, Nº 3, mayo-junio de 1975, pp. 266 a 286.

<sup>32</sup> *Ibid.*, pp. 275 y ss.

<sup>33</sup> En el citado trabajo de Josef Wilczynski se enumeran los casos de la construcción de una planta hidroeléctrica en Islandia por parte de una filial alemana de una empresa suiza, asociada con una empresa de la Unión Soviética; de la instalación de una planta de soda en Turquía, realizada por una empresa francesa y otra polaca asociadas; y de la construcción de plantas hidroeléctricas en varios países en desarrollo por la acción conjunta de una firma italiana y otra húngara.

<sup>34</sup> Véase Josef Wilczynski, *op. cit.*, pp. 278 y ss.

iv) *Flujo de capitales de países en desarrollo hacia países desarrollados*

El flujo de capitales no sólo ha ido desde los países desarrollados hacia los en desarrollo; también ha habido una corriente inversa. El caso más notorio es actualmente el de los países petroleros árabes;<sup>35</sup> pero, en una escala mucho menor, también existen inversiones latinoamericanas en países desarrollados.<sup>36</sup> Así, en los Estados Unidos, la inversión directa de latinoamericanos llegaba a fines de 1974 a los 2 438 millones de dólares, el 55% de los cuales consistía en inversiones en finanzas, seguros y propiedad inmobiliaria, el 30% en manufacturas y el 14% en comercio mayorista.<sup>37</sup> Dentro de estas inversiones, cabe distinguir las genuinas de las que, radicadas en el sector financiero, indican una evasión de capitales.<sup>38</sup>

Un dato complementario, que no se vincula directamente a las inversiones directas pero que constituye otro elemento de juicio para evaluar los flujos del ahorro latinoamericano, lo dan los depósitos de corto plazo en bancos de países desarrollados por parte de residentes en países en desarrollo. En ese sentido, las obligaciones de bancos de los Estados Unidos hacia particulares de América Latina —es decir, exclu-

<sup>35</sup> Ejemplos de esta situación son la compra por parte del gobierno de Libia del 10% del capital de la empresa automotriz FIAT; por el gobierno de Kuwait del 15% de la Daimler-Benz; y por el gobierno del Irán del 25% del capital de la empresa Krupp.

<sup>36</sup> Sobre la actividad empresaria latinoamericana fuera del país de origen, existen varios casos en el pasado. Así, las empresas "Bunge y Born" y "Bemberg" comenzaron sus actividades vinculadas a la exportación de cereales argentinos; pero cuando excedieron cierta magnitud se internacionalizaron. La primera está actualmente entre las mayores empresas multinacionales cerealeras de los Estados Unidos, y la segunda diversificó sus actividades y se instaló como empresa bancaria en Europa. De tal modo, su primitiva "base de operaciones" latinoamericana pasó a tener una importancia secundaria en el conjunto de la empresa. Una evolución análoga fue la de la compañía minera boliviana Patiño Mines. En la actualidad, se producen por parte de empresas latinoamericanas algunos casos de actividad internacional, sobre todo a cargo de empresas estatales. En este sentido, cabe citar las exploraciones de la empresa petrolera estatal brasileña Braspetro en países del Medio Oriente, Madagascar y Colombia; a la compañía estatal brasileña Vale do Rio Doce que —asociada con financistas de Kuwait— instaló una planta de acero en Egipto; a las actividades de la Volkswagen de San Pablo (Brasil) en Iraq; a la asociación de YPF de Argentina e YPF de Bolivia para instalar una fábrica de fertilizantes en Bolivia.

<sup>37</sup> Véase U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Vol. 56, N° 5, mayo de 1976.

<sup>38</sup> Véase Carlos F. Díaz Alejandro, *Direct foreign investment by Latin Americans*, Economic Growth Center, Yale University, marzo de 1976.

yendo los depósitos oficiales y de bancos— llegaban en diciembre de 1975 a 4 871 millones de dólares; las de bancos del Reino Unido —excluidos los bancos latinoamericanos— a 380 millones de libras; y las de bancos de Suiza —excluidos también los bancos latinoamericanos— a 4 641 millones de francos suizos (véase el cuadro 5 del anexo).

## 2. EL CONTEXTO NACIONAL

La ejecución de la política de inversiones extranjeras incumbe fundamentalmente a los estados nacionales y a las empresas transnacionales. Sus relaciones recíprocas influyen no sólo en las orientaciones de política económica, sino también en la política global, en especial en los países en desarrollo.

### a) Estado y empresas transnacionales en los países desarrollados

La internacionalización de la producción requiere en las economías de mercado una acción estatal intensa, no sólo en sus aspectos internos tradicionales (moneda, crédito, gasto público, etc.), sino también en el plano internacional. En este último ámbito, los estados nacionales han ejecutado procesos fundamentales de integración y de coordinación de políticas económicas; han aprobado o vetado fusiones y compras de empresas transnacionales; han realizado negociaciones conjuntas sobre precios de combustibles y materias primas; han dado sostén financiero y político a empresas en el exterior, etc. Un ejemplo típico de esta situación lo constituyen los rubros arancelarios 806-30 y 807-00 de los Estados Unidos, que fijan como base para el pago del aforo el valor agregado en el extranjero y no el valor total de la importación; de esta manera, se hizo posible la “subcontratación” en el extranjero, es decir el desplazamiento de actividades parciales de algunos procesos productivos para aprovechar mano de obra barata en el extranjero.

Por lo general, las empresas transnacionales cuentan con el amplio apoyo del país de origen, y éste no sólo se manifiesta en el financiamiento y en los seguros contra riesgos: ante dificultades concretas, es común que se plantee el problema en el plano diplomático ante el gobierno del país receptor. Por ejemplo, es casi de rutina que cuando un país latinoamericano renegocia el pago de su deuda externa en el Club de París, los países desarrollados planteen como condición previa la solución de todo conflicto que pueda existir con empresas de su nacionalidad.

En un plano general se ha discutido si las empresas transnacionales ejercen en los hechos un poder supraestatal o si, por el contrario, están subordinadas a los estados nacionales y constituyen un instrumen-

to de ejecución de su política económica.<sup>39</sup> Tal vez este problema no pueda resolverse en el plano meramente institucional y formal, haciendo abstracción de la composición social de los cuerpos directivos estatales y empresariales de los países desarrollados. En este aspecto, la realidad muestra que, o ambos pertenecen al mismo grupo social y, en general, aceptan el mismo pensamiento económico (a tal punto que en muchos casos las mismas personas suelen ocupar alternativamente los cargos directivos de la economía nacional y de las empresas transnacionales); o bien que, sin pertenecer al mismo grupo, los directivos estatales reconocen que esas empresas actúan como agentes del interés nacional del país desarrollado (en un marco capitalista) y, en consecuencia, le otorgan su apoyo. Por ello, podría concluirse que en los países capitalistas desarrollados el grupo social que controla el estado —y en consecuencia dicta la política económica— actúa en coincidencia con las empresas transnacionales de ese país. Estas empresas están subordinadas formalmente al poder político y son, a su vez, instrumentos de la política económica global. Pero en los hechos existe una interpenetración entre estado y negocios, que resulta o bien de una coincidencia ideológica y de una base de sustentación compartida, o bien del reconocimiento de la coincidencia entre el interés de la empresa transnacional y el del país desarrollado.<sup>40</sup>

## b) Estado y empresas transnacionales en los países en desarrollo

### i) *La inserción social y política*

En varios países de América Latina, después de la etapa de “sustitución fácil” de importaciones —que consistía sobre todo en la producción de alimentos manufacturados, textiles y productos simples

<sup>39</sup> Véase Albert Meister, *L'inflation créatrice*, Presses Universitaires de France, París, 1975. Señala Meister que en lo que respecta a política fiscal, autonomía bancaria, autonomía del circuito del ahorro, control de la demanda e iniciativa en materia de investigación y desarrollo, los estados nacionales ya no controlan los comportamientos de las grandes empresas y del sistema del que forman parte (p. 65).

<sup>40</sup> Un importante problema político y económico que podría llegar a plantearse sería el de las empresas transnacionales de países europeos en los que gobernara una coalición de izquierda. En el plano de la política interna, probablemente esas empresas serían nacionalizadas. Como el sector público del cual dependerían sería manejado por otra clase social, sería de esperar un cambio substancial en sus pautas de política interna. Pero no está claro si ello implicaría también un cambio de política de sus filiales en los países en desarrollo; en otras palabras, hasta qué punto la clase obrera de los países capitalistas desarrollados está comprometida en la acción de empresas que derivan ingresos de países en desarrollo hacia su propio país desarrollado.

de la industria mecánica—, se manifestó y afianzó el modelo de “sustitución difícil”, caracterizado por la fabricación de bienes de capital, automóviles y artículos de consumo duradero para el hogar.<sup>41</sup> Estos últimos bienes son producidos por empresas de mayores dimensiones, que suelen utilizar tecnologías complejas y necesitan cuantiosas inversiones, todo lo cual escapa a las posibilidades del empresario nacional aislado y requiere una intervención preponderante del Estado y del capital extranjero. Al mismo tiempo, los consumidores de estos productos ya no son amplios sectores que comen, se visten y utilizan manufacturas simples, sino el Estado, las empresas o los grupos —minoritarios en América Latina— que ya poseen el nivel de ingresos indispensable para ese tipo de consumo. En estas circunstancias, el dinamismo del sistema se basa en la satisfacción de las demandas cada vez más diversificadas de los grupos de altos ingresos o de grupos medios que comparten algunas de sus pautas de consumo a costa de un fuerte y creciente endeudamiento personal. Por otra parte, si se considera el problema desde el punto de vista de los productores, la expansión del sistema exige que las fuerzas económicas dominantes controlen los mecanismos económicos del Estado, o influyan fuertemente sobre ellos, en especial para facilitar la orientación de una parte sustancial del ahorro privado nacional a la producción y compra de estos productos; esto se consigue sobre todo a través del crédito (en este sentido, es altamente ilustrativa la actuación de la industria automotriz). Además, es necesario aplicar una política de comercio exterior abierta en cuanto a materias primas y proteccionista en manufacturas. Es en este marco que el capital extranjero intensificó su actuación y en ciertos casos pasó a ser hegemónico, como organizador de actividades económicas, proveedor de tecnología y estructurador del financiamiento (con muy escaso aporte propio). Asimismo, influyó decisivamente en las modalidades del estilo de desarrollo adoptado y fue el modelo que procuraron imitar las empresas nacionales.<sup>42</sup> De tal modo, gravitó en la configuración económica general, incluso en actividades en las que no participaba directamente.

## ii) *Algunas pautas de actuación*

En general, la empresa transnacional procura que el país en el que se radica la inversión adopte decisiones que favorezcan sus intereses o, por lo menos, que no los perjudiquen. En muchos casos, ello se produce

<sup>41</sup> Para un análisis de las características e implicaciones de esta etapa o nuevo modelo de desarrollo, véase Aníbal Pinto, *Algunas reflexiones para el “debate latinoamericano”*, FLACSO, Santiago de Chile, agosto de 1969.

<sup>42</sup> Véase Guillermo O'Donnell, *Notas para el estudio de la burguesía local, con especial referencia a sus vinculaciones con el capital transnacional y el aparato estatal*, Centro de Estudios de Estado y Sociedad, Buenos Aires, julio de 1978.

naturalmente porque existe una afinidad ideológica<sup>43</sup> y una coincidencia social (los representantes de las empresas extranjeras pertenecen al mismo grupo que gobierna). En otras situaciones, en donde esa coincidencia no se produce o es más débil, varias empresas transnacionales han tratado de influir, por presiones o mediante cohecho o soborno,<sup>44</sup> en los actos de gobierno. Por ello, ha podido afirmarse que "su poder y expansión les permiten influir, directa o indirectamente en las políticas y la acción de los gobiernos, tanto de su país de origen

<sup>43</sup> En este sentido, ha sido notable en años recientes el papel que desempeñan los economistas latinoamericanos formados en la ortodoxia neoclásica de algunas universidades de los Estados Unidos.

<sup>44</sup> Varias comisiones parlamentarias de los Estados Unidos han investigado casos concretos de cohecho y soborno en el plano internacional. Así, el Presidente del Subcomité de Política Económica Internacional de la Cámara de Representantes, Sr. Robert Nix en una enumeración de hechos en países extranjeros comprobados por agencias del gobierno de los Estados Unidos puntualizó: a) que el Presidente de una compañía petrolera reconoció el gasto de 5 millones de dólares en contribuciones ilegales para financiar campañas políticas y sobornos a funcionarios; b) una empresa bananera admitió haber pagado 1.25 millones de dólares a un jefe de estado, el que fue depuesto al hacerse público este hecho; c) la Comisión de Valores acusó también a esa compañía de pagos extraoficiales a funcionarios públicos de otro gobierno; d) otra compañía petrolera reconoció haber realizado pagos secretos en el extranjero por 4 millones de dólares; e) el Comité de Aeronáutica Civil acusó a una línea aérea internacional de emitir pasajes no registrados; f) el Secretario del Tesoro, Mr. Simon, testimonió que una compañía de construcción de aviones pagó 22 millones de dólares en sobornos desde 1970, fuera de pagos de comisiones por 147 millones de dólares; g) el Departamento de Defensa desaprobó un contrato que incluía 59 millones de dólares en comisiones, contratado por otra compañía de construcción de aviones, para el mantenimiento de contratos por un billón de dólares en un país extranjero (véase la información completa en *The activities of American multinational corporations abroad*, Hearings before the Subcommittee on International Economic Policy of the Committee on International Relations, House of Representatives, Ninety-fourth Congress, First Session, June 5, July 17, 24, 29, September 11, 18 and 30, 1975, U.S. Government Printing Office, Washington, 1975, pp. 2 y 127).

Estos hechos han pasado a ser a tal punto habituales, que el Presidente de una de las más importantes empresas automovilísticas mundiales declaró públicamente que en 1976 su compañía hizo pagos no justificados por 4 millones de dólares, pero señaló que esta corrupción jugaba de ambos lados. "Para impedirlo, los que reciben pagos deberían también ser responsables por sus acciones". Además, "la cifra de 4 millones de dólares debe ser considerada en el contexto de ventas por 9 mil millones de dólares en ese mismo año" (véase *Financial Times*, Londres, 21 de mayo de 1977, p. 1).



como del país anfitrión, y a veces contribuir a colocar a los países en posición de interdependencia o dependencia”.<sup>45</sup>

En fases posteriores, cuando se está frente a una decisión política firme o a un proceso económico irreversible, las empresas transnacionales han dado muestras de gran flexibilidad para elaborar y aplicar respuestas adecuadas, desde su punto de vista, a las restricciones que puedan imponérseles. Un ejemplo típico y de fundamental importancia en la historia económica de América Latina es la política de protección del mercado interno seguida desde la última postguerra, que generó el proceso latinoamericano de sustitución de importaciones. Ante esa realidad de política económica, las empresas transnacionales respondieron (como ya se dijo) con un proceso paralelo de “sustitución de exportaciones”, que en lo esencial consistía en la instalación de filiales en los países en desarrollo para abastecer el mercado interno de éstos. Otro ejemplo posterior es el que se presentó cuando varios gobiernos presionaron fuertemente para aumentar su participación en las regalías por la explotación de recursos naturales, en particular del petróleo; entonces se pasó a la fijación de precios de referencia por parte del gobierno, y al aumento substancial de los porcentajes percibidos. Y cuando en varios países se comenzó a aplicar una política de estatización de recursos naturales y de servicios públicos, las empresas transnacionales se especializaron en operaciones de comercialización externa, de asistencia técnica y de provisión de equipos y repuestos. En los casos de negociaciones con países de economía centralmente planificada, se realizaron acuerdos de mercados, de ventas de patentes y de plantas industriales, de asistencia técnica y de operaciones conjuntas,

<sup>45</sup> Véase United Nations, Department of Economic and Social Affairs, *Multinational Corporations in World Development*, Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.73.II.A.11, Nueva York, 1973, p 71. En otro informe de un grupo de expertos reunido por las Naciones Unidas para estudiar el problema de las empresas transnacionales, se afirma que las formas de actuación de estas empresas en el plano político pueden revestir diversas formas: “en los países de origen, pueden hacer lo posible por influir en la política exterior e interior recurriendo a su gran poder financiero y a sus relaciones frecuentemente estrechas con los altos funcionarios de gobierno. Pueden ejercer presión en favor o en contra de los gobiernos de los países huéspedes, según reciban o no un trato especialmente favorable. En los países huéspedes, las filiales de empresas multinacionales pueden tratar de influir sobre la política del gobierno de manera inconveniente. Por estar estrechamente relacionadas con los grupos internos que son partidarios de la inversión extranjera, pueden utilizar sus propios recursos o los de su matriz para apoyar determinados partidos políticos de su elección y pueden unirse en contra de los grupos que abogan por introducir reformas sociales”. Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, *Efectos de las empresas multinacionales en el desarrollo y en las relaciones internacionales*, Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.74.II.A.5, Nueva York, 1974.

mediante los cuales se intercambian tecnología y mercados sin incidir sobre la propiedad. Es lógico que así suceda, ya que el cálculo empresarial tiende a optimizar las ganancias, tomando en cuenta las restricciones existentes. La tasa de beneficios en los países en desarrollo parece ser todavía, en general, superior a las que se registran en los países desarrollados; además, parte importante de los riesgos se cubre con seguros oficiales en los países de origen.

### 3. LA SITUACION DE AMERICA LATINA

#### a) La inversión extranjera acumulada<sup>46</sup>

##### i) Montos

Sobre la base de datos preliminares de la OCDE<sup>47</sup> puede estimarse que a fines de 1977 el total de la inversión directa extranjera de los países miembros del CAD<sup>48</sup> en los países en desarrollo ascendía a 77 300 millones de dólares, de los cuales 34 540 millones (casi el 45%) correspondía a América Latina. En 1967, según la misma fuente, sobre un total de 35 128 millones, ese porcentaje era del 51%.<sup>49</sup>

A fines de 1977, el 54% de esas inversiones estaba radicado en Brasil, México y Argentina, y si se agregan Venezuela y Panamá, se llega al 71% de la inversión total (véase el cuadro 6).

Si se consideran los países de origen de las inversiones, en 1967 el 70% procedía de los Estados Unidos, el 22% de los países europeos, el

<sup>46</sup> En general la inversión extranjera es la exportación de capital hacia una región o regiones bajo una autoridad política diferente de la que rige el país en el que reside el propietario del capital (véase M. Palyi, "Foreign investment", en *Encyclopaedia of the Social Sciences*, The MacMillan Co., New York, 1948). En el presente trabajo se considera como activos correspondientes a inversiones extranjeras el valor contable neto para el inversor directo de las sociedades afiliadas (filiales, sucursales o sociedades ligadas por contratos de asociación) en los países en desarrollo.

<sup>47</sup> Véase OCDE, *Coopération pour le développement; Efforts et politiques poursuivis par les membres du Comité D'Aide au Développement, Examen 1979*, París, noviembre de 1979, pp. 278 a 280.

<sup>48</sup> El Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) es un comité especializado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Sus miembros son Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Nueva Zelandia, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Federal de Alemania, Suecia, Suiza y la Comisión de las Comunidades Europeas.

<sup>49</sup> Véase OCDE, *Les actifs correspondant aux investissements directs du secteur privé des pays du CAD dans les pays en voie de développement. Etat à la fin de 1967*. París, 1972.

Cuadro 6

ESTIMACION PRELIMINAR DE LOS ACTIVOS CORRESPONDIENTES A LAS  
INVERSIONES PRIVADAS DIRECTAS DE LOS MIEMBROS DEL CAD EN  
23 PAISES DE AMERICA LATINA, EN 1967, 1976 y 1977  
(FINES DE AÑO)

(En millones de dólares)

País	1967	1976	1977
Argentina	1 821.4	2 250	2 850
Brasil	3 727.9	9 100	10 700
México	1 786.5	4 650	5 070
<i>Subtotal países grandes</i>	<i>7 335.8</i>	<i>16 000</i>	<i>18 620</i>
Bolivia	143.5	110	130
Chile	963.1	410	1 215
Colombia	727.7	1 250	1 410
Ecuador	82.0	530	580
Perú	782.4	1 800	1 930
Venezuela	3 495.0	2 900	3 300
<i>Subtotal países andinos</i>	<i>6 193.7</i>	<i>7 000</i>	<i>8 565</i>
Costa Rica	135.5	250	270
El Salvador	77.5	130	140
Guatemala	146.5	260	270
Honduras	168.8	240	250
Nicaragua	72.8	90	90
<i>Subtotal países del Mercado Común Centroamericano</i>	<i>601.1</i>	<i>970</i>	<i>1 020</i>
Paraguay	34.7	80	100
Uruguay	60.1	260	290
Haití	30.2	70	75
Panamá	830.3	2 380	2 750
República Dominicana	157.9	350	370
<i>Subtotal 19 países</i>	<i>15 249.8</i>	<i>27 110</i>	<i>31 790</i>
Guyana	189.0	190	210
Jamaica	670.9	870	900
Suriname	99.6	340	380
Trinidad y Tabago	686.8	1 200	1 260
<i>Subtotal 4 países del Caribe</i>	<i>1 646.3</i>	<i>2 600</i>	<i>2 750</i>
<b><i>Total 23 países de América Latina</i></b>	<b><i>16 896.1</i></b>	<b><i>29 710</i></b>	<b><i>34 540</i></b>

Fuente: OCDE, *Les actifs correspondant aux investissements directs du secteur privé des pays du CAD dans les pays en voie de développement, état à la fin de 1967*, París, 1972; y *Coopération pour le développement. Efforts et politiques poursuivis par les membres du Comité d'Aide au Développement. Examen 1978*, París, 1978; y *Examen 1979*, París, 1979.

4.3% de Canadá y el 2.5% de Japón. Para 1976, una estimación realizada sobre la base de fuentes heterogéneas e incompletas, sobre todo de países inversores, muestra un aumento de la participación de Japón, Suiza y la República Federal de Alemania. Sin embargo, los Estados Unidos reúnen el 60% del total (véase el cuadro 7).

Cuadro 7

AMERICA LATINA: INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS  
ACUMULADAS, POR PAISES DE ORIGEN, 1967 y 1976<sup>a</sup>

	1967		1976	
	Valor <sup>b</sup>	Porcentaje	Valor <sup>b</sup>	Porcentaje
Estados Unidos	11 160.6	66.1	17 700	59.6
Canadá	1 092.8	6.5	1 300	4.4
<i>Subtotal América del Norte</i>	<i>12 253.4</i>	<i>72.5</i>	<i>19 000</i>	<i>64.0</i>
Francia	442.1	2.6	1 100	3.7
Italia	392.4	2.3	850	2.8
Países Bajos	822.8	4.9	1 100	3.7
Reino Unido	1 227.8	7.3	1 900	6.4
República Federal de Alemania	752.7	4.4	1 900	6.4
Suiza	386.0	2.3	1 700	5.7
<i>Subtotal 6 países Europa</i>	<i>4 023.8</i>	<i>23.8</i>	<i>8 550</i>	<i>28.7</i>
Japón	402.7	2.4	1 600	5.4
Otros	216.2	1.3	560	1.9
<b>Total</b>	<b>16 896.1</b>	<b>100.0</b>	<b>29 710</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Para 1967, OCDE, *Les actifs correspondant aux investissements directs du secteur privé des pays du CAD dans le pays en voie de développement, état à la fin de 1967*, París, 1972, Para 1976, estimaciones del presente trabajo, sobre la base de los cuadros 6, 8, 10, 11, 12, 13, 15 y 18.

<sup>a</sup>Cifras a fines de cada año.

<sup>b</sup>En millones de dólares.

ii) *Actividades y sectores*

En 1967, los dos tipos de inversión predominantes eran los que aprovechaban el mercado interno (las inversiones en manufacturas constituían un 37% del total) y los que explotaban los recursos naturales, en este caso el petróleo (23%) y la minería (11%). La utilización de mano de obra barata también constituyó una finalidad, pero como coadyuvante de los dos objetivos anteriores; como motivación autónoma sólo

posteriormente tuvo importancia, en el caso de las inversiones de los Estados Unidos en empresas maquiladoras de México.<sup>50</sup> Desde 1967, las proporciones referidas han variado considerablemente, debido a la estatización de la mayor parte de las inversiones petroleras y mineras y al aumento de la importancia relativa de las manufacturas y del comercio y finanzas. En efecto, a partir del 1º de enero de 1976 se nacionalizaron los activos de las empresas petroleras de Venezuela; y en Ecuador, el gobierno compró las acciones de la principal compañía petrolera a principios de 1977. Anteriormente, en 1974, el gobierno de Trinidad y Tabago había comprado la compañía Shell-Trinidad.

En la minería, la proporción de capital extranjero disminuyó drásticamente al estatizarse en 1971 el cobre chileno —que en 1967 constituía el 27% del total de inversiones extranjeras en minería en América Latina— y varias minas de mineral de hierro y de bauxita.<sup>51</sup>

En cambio, la participación de la industria manufacturera ha aumentado en forma considerable, tanto por su importante incremento en términos absolutos como por la disminución en petróleo y minería. En lo que respecta al rubro “otros”, existió una substitución de las inversiones en servicios públicos —muy importantes hasta la segunda guerra mundial— por comercio y finanzas.

Si se consideran los datos de los principales países de destino, resulta que corresponde a la industria manufacturera el 76% de la inversión extranjera en Brasil, el 71% en México y cerca de las dos terceras partes en la Argentina. Asimismo, se advierte un importante incremento de las inversiones en comercio y finanzas, en especial en Panamá, Brasil, México y Venezuela.

## b) Países de origen de las inversiones

### i) *Estados Unidos*

A fines de 1976, el 60% del total acumulado de las inversiones directas extranjeras en América Latina provenía de empresas de los Estados Unidos. El cuadro 8 muestra la distribución de esas inversiones en 1976 y 1977, sin considerar Bahamas ni Bermudas. Las manufactu-

<sup>50</sup> Véase más adelante el punto c) ii) de este mismo capítulo.

<sup>51</sup> En bauxita, se nacionalizaron en Guyana la Demerara Bauxite Co. (1970) y la Reynolds Guyana Mines Ltd. (1974); en Jamaica, la Kaiser Bauxite Co. (1974) y la Revrec Jamaica Alumina Ltd. (1974); y en Suriname, la N.V. Grasshopper Aluminum Co. (1974). En cobre, todas las minas chilenas (en 1978, el gobierno desnacionalizó la mina La Disputada de Las Condes); en Perú, Cerro de Pasco (1974); en mineral de hierro, en Chile, la Bethlehem Chile Iron Mines (1971); en Perú, la Marcona (1975); en Venezuela, la Iron Mines Company of Venezuela (subsidiaria de la Bethlehem Steel Corporation) y la Orinoco Mining Co. (subsidiaria de la U.S. Steel Corporation), ambas en 1974.

Cuadro 8  
**INVERSION DIRECTA ACUMULADA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA**  
*(En millones de dólares)<sup>a</sup>*

	Total	Mina- ría y fundi- ción	Petró- leo	Manufacturas						Trans- porte, comu- nicacio- nes y servicios públicos	Comer- cio	Finan- zas y seguros	Otros	
				Total manu- factu- ras	Pro- ductos alimen- ticios	Pro- ductos quími- cos	Pro- ductos meta- llicos	Maqui- naria	Equi- po de trans- porte					Otras manu- factu- ras
<b>Año 1976</b>														
Argentina	1 366	53	174	898	49	207	72	143	221	206	(D)	104	74	(D)
Brasil	5 416	140	336	3 673	185	676	153	1 141	634	884	26	490	423	328
Chile	179	5	(D)	49	1	(D)	11	(*)	(D)	18	6	35	(*)	(D)
Colombia	654	11	56	388	27	120	14	65	1	161	(D)	64	101	(D)
México	2 976	89	17	2 218	224	654	213	451	221	455	49	448	55	102
Panamá	1 961	1	97	139	11	107	1	9	1	10	45	517	781	381
Perú	1 364	(D)	(D)	168	42	(D)	19	8	(D)	42	-1	62	8	43
Venezuela	1 506	-21	229	740	87	189	48	108	64	243	(D)	289	152	(D)
Otros (Cen- troamérica)	680	23	65	229	74	73	(D)	21	3	(D)	65	58	54	184
Otros	1 024	(D)	367	139	49	28	23	9	(*)	30	28	53	285	(D)
Jamaica	578	302	38	226	(D)	17	(D)	2	0	11	-26	8	4	26
<b>Año 1977</b>														
Argentina	1 505	56	223	930	51	222	(D)	155	232	(D)	(D)	134	91	(D)
Brasil	5 956	(D)	364	3 935	232	827	176	1 228	542	931	26	501	564	(D)
Chile	187	(D)	(D)	52	2	26	12	-1	(D)	(D)	7	39	1	(D)
Colombia	706	10	71	436	37	134	17	72	(D)	(D)	(D)	68	93	(D)
México	3 175	97	24	2 328	205	685	216	452	294	475	(D)	510	92	(D)
Panamá	2 215	1	95	157	11	115	1	12	(D)	(D)	28	635	905	396
Perú	1 409	807	328	157	41	23	20	8	(D)	(D)	(*)	59	8	51
Venezuela	1 779	(D)	223	917	110	235	55	125	129	263	26	328	151	(D)
Otros (Cen- troamérica)	734	28	71	248	84	80	(D)	(D)	2	(D)	63	73	55	195
Otros	1 063	24	(D)	171	60	29	28	13	(*)	40	33	64	334	(D)
Jamaica	578	(D)	(D)	221	(D)	15	(D)	1	0	12	-26	8	(*)	24

Fuente: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business*, Vol. 58, N° 8, agosto de 1978, pp. 16 a 38.

<sup>a</sup>(D) significa suprimido para evitar la revelación de datos de empresas individuales.

\* ignifica menos de 00 000 dólares.

reras llegaban a poco más de la mitad de ese total, seguidas por las de comercio (13%), finanzas (12%), petróleo (9%) y minería (6%). A su vez, poco menos del 60% de las inversiones manufactureras consistían en química, maquinaria y equipos de transporte. La evolución de las inversiones acumuladas entre 1929 y 1976 muestra el persistente aumento de la participación de las manufacturas, que al comienzo de este período sólo constituían el 7% y que —excluyendo Bahamas y Bermudas— llegaron al 50% en 1976; recíprocamente, las inversiones en minería y petróleo descendieron en ese lapso del 38 al 18% (véase el cuadro 9).

Cuadro 9  
INVERSION DIRECTA ACUMULADA DE LOS ESTADOS UNIDOS  
EN AMERICA LATINA<sup>a</sup>

Año	Total	Minería y fundición	Petróleo	Manufac- turas	Otros <sup>b</sup>
	<i>Valor (en millones de dólares)</i>				
1929	3 519	732	617	231	1 939
1943	2 798	405	618	325	1 450
1950	4 576	666	1 303	781	1 826
1960	9 249	1 331	3 264	1 631	3 023
1966	11 448	1 565	3 425	3 318	3 090
1970	14 760	2 071	3 938	4 621	4 131
1976	23 536	1 600	2 940	9 242	8 754
1976	17 693	1 465	1 691	8 868	5 669 <sup>c</sup>
	<i>Porcentajes</i>				
1929	100	21	17	7	55
1950	100	15	28	17	40
1960	100	14	35	18	33
1970	100	14	27	31	28
1976	100	7	12	39	42
1976	100	8	10	50	32 <sup>c</sup>

*Fuente:* Richard S. Newfarmer and Willard F. Mueller, Report to the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations, United States Senate, *Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Non Economic Power*, Washington, 1975. El cuadro fue elaborado a partir de: US Department of Commerce, *US Business Investment in Foreign Countries 1960*, Washington, 1961, para los años 1929, 1943 y 1950; *Survey of Current Business*, Vol. 41, N° 8 agosto de 1961, para 1960; *Survey of Current Business*, Vol. 53, N° 9, septiembre de 1973, para 1966 y 1970; *Survey of Current Business*, agosto de 1977, Vol. 57, N° 8 para 1976.

<sup>a</sup>Incluye Bahamas, Bermudas y otros territorios dependientes.

<sup>b</sup>Incluye agricultura, comercio, servicios públicos e industrias varias no manufactureras.

<sup>c</sup>Excluye Bahamas, Bermudas y otros territorios dependientes.

## ii) República Federal de Alemania

Las inversiones directas acumuladas procedentes de la República Federal de Alemania pueden estimarse en alrededor de 1 900 millones de dólares a principios de 1976. La mayor parte de esa inversión se dirigió a la industria manufacturera y dentro de ella, a material de transporte, metalurgia e industria química. En cuanto a los países de destino, alrededor de las dos terceras partes se radicaba en Brasil, el 12% en Argentina y el 11% en México (véase el cuadro 10).

Cuadro 10

### INVERSIONES PRIVADAS DIRECTAS PROVENIENTES DE LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA EN 11 PAISES DE AMERICA LATINA, 1975

(En millones de marcos alemanes)

<i>Total 11 países</i>	<i>4 295.5</i>
Argentina	519.9
Bolivia	2.3
Brasil	2 874.9
Colombia	118.2
Chile	98.3
Ecuador	11.6
México	462.1
Paraguay	9.8
Perú	97.4
Uruguay	25.1
Venezuela	75.9

Fuente: Juan Carlos Arriagada, *Investieren in Lateinamerika*, Verlag Weltarchiv Grub H, Hamburg, 1976, sobre la base de *Bundesanzeiger* 28, Jg 1976, N° 73, Vol. 14, 4. 1976, 5 3.

## iii) Reino Unido

Las inversiones acumuladas de empresas del Reino Unido en América Latina —excluidas Bermudas y las Antillas Neerlandesas y sin considerar las realizadas en petróleo y bancos— ascendían a fines de 1974 a 1 419 millones de dólares (véase el cuadro 11). En 1967, las inversiones petroleras en Venezuela llegaban a 314 millones de dólares, en Trinidad y Tabago a 26 millones y en el resto de América Latina a 100 millones. A su vez, pueden estimarse las inversiones bancarias de esa época en 50 millones de dólares. Por ello, podría estimarse que en 1976 —es decir, después de las nacionalizaciones petroleras de Venezuela y la compra de Shell-Trinidad— las inversiones directas del Reino Unido en América Latina eran del orden de los 1 900 millones de



Cuadro 11

INVERSIONES DEL REINO UNIDO EN AMERICA LATINA POR PAISES, SECTORES Y RAMAS, A FINES DE 1974<sup>a</sup>

(En millones de libras)

	Alimen- tos, be- bidas y tabaco	Pro- duc- tos quí- micos	Indus- trias mecá- nicas	Indus- trias eléct- ricas	Indus- trias nava- les	Otras manu- factu- ras	Total manu- factu- ras	Agri- cul- tura, silvi- cultu- ra y pesca	Cons- truc- ción	Trans- porte marí- timo	Co- mer- cio	Finan- zas	Ingre- sos de pro- pie- dades	Otras activi- dades	Total no manu- factu- ras	Total
Total América Latina y otros territorios dependientes	160.9	50.7	15.7	24.4	3.1	46.7	365.2	60.0	7.9	61.8	61.6	-190.0	37.0	51.5	99.3	464.5
Argentina	...	...	...	...	...	...	47.0	...	-	...	9.7	-	-	0.3	23.6	70.6
Bermudas	...	...	-	-	-	-	0.8	-	-	...	10.1	-116.3	15.8	...	-31.6	-30.8
Brasil	...	12.2	13.5	19.2	...	...	175.1	-	...	...	13.3	-	...	...	18.0	193.1
Jamaica	...	2.3	...	...	-	...	19.4	...	...	...	5.7	-	3.2	2.8	20.5	39.9
México	...	8.3	...	...	-	15.0	50.2	...	-	-	1.0	-	-	...	1.0	51.3
Antillas Neerlandesas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	...	-109.2	-	...	-108.8	-108.8
Perú	-	...	-	-	-	-	1.3	-	...	-	1.0	-	...	...	2.5	3.8
Trinidad y Tabago	12.9	...	-	-	-	...	20.1	-	3.3	...	4.9	...	5.6	3.0	17.9	38.0
Venezuela	...	...	-	...	-	...	11.2	-	-	-	...	-	-	...	1.6	12.8
Otros	3.0	3.7	...	...	...	...	40.1	34.1	...	...	14.4	...	11.0	36.6	154.6	194.7

Fuente: Reino Unido, Department of Trade and Industry, *Trade and Industry*, 25 de febrero de 1977, pp. 528 y ss.<sup>a</sup>Valor de libros de los activos netos. Excluye petróleo, bancos y seguros.

dólares. Dentro de la industria manufacturera, el 44% correspondía a alimentos, bebidas y tabaco, el 14% a industrias químicas y el 7% a artículos eléctricos. En cuanto a los países de destino, las más importantes eran las inversiones en Brasil (un tercio del total), seguidas por las de Argentina y México. (Véase nuevamente el cuadro 11.)

#### iv) Francia

Puede estimarse que las inversiones acumuladas de empresas francesas ascendían en 1976 a alrededor de 1 100 millones de dólares.<sup>52</sup> Una distribución sectorial muestra que el 78% correspondía a la industria manufacturera, el 8% a comercio y el 6% a bancos. Dentro de la industria manufacturera, el flujo neto de capitales en el período 1968-1974 se dirigió en tres cuartas partes a industrias metálicas, y en un 11% a industrias químicas. En lo que respecta a los países de destino de la inversión, poco menos del 50% estaba radicado en Brasil, alrededor del 30% en Argentina y cerca del 5% en México.

#### v) Suiza

En 1970 se estimaba que las inversiones directas suizas en los países en desarrollo llegaban a 985 millones de dólares, de los cuales las dos terceras partes correspondían a América Latina.<sup>53</sup> Sobre la base de este dato de fuente suiza y las informaciones de los principales países de destino de las inversiones (véanse más adelante los cuadros 13 y 15), puede estimarse el monto total acumulado de las inversiones suizas en América Latina en alrededor de los 1 700 millones de dólares. En cuanto a la distribución sectorial, sobresalen las industrias mecánicas, químicas y de la alimentación. El principal país de destino es Brasil.

#### vi) Japón

Sobre la base de datos del Ministerio japonés de Comercio Internacional e Industria y del Banco del Japón, las inversiones directas de Japón en América Latina pueden estimarse en el orden de los 1 600 millones de dólares en 1976. De ellos, el 54% correspondía a manufacturas —con preponderancia de maquinaria y productos químicos— y el

<sup>52</sup> Las estimaciones se realizaron sobre las siguientes bases: para la inversión acumulada hasta 1967, la citada publicación de la OCDE, *Les actifs correspondant aux investissements directs du secteur privé des pays du CAD dans les pays en voie de développement. Etat à la fin de 1967*. Para el período 1968-1974, France, Ministère de l'Economie et des Finances, Direction du Trésor et Banque de France, Direction Générale des Services Etrangers, *Balance des Paiements de l'année 1974 entre la France et l'Extérieur* (y las publicaciones análogas para el período 1968-1973).

<sup>53</sup> Véase OCDE, *Les apports de ressources aux pays en voie de développement*, París, 1973, p. 394.

16% a minería. Cabe destacar el notable crecimiento de estas inversiones, que en 1967 sólo llegaban a 400 millones de dólares (véase el cuadro 12). En los cálculos se han considerado las inversiones directas, excluyendo los créditos.

Cuadro 12  
**INVERSIONES ACUMULADAS DE JAPON EN AMERICA LATINA  
 POR SECTORES Y RAMAS, 1976<sup>a</sup>**

<i>Sector y rama</i>	<i>Porcentaje</i>
Manufacturas	53.9
Alimentos	2.6
Fibras textiles	7.9
Madera y pulpa	4.4
Productos químicos	11.5
Metales ferrosos y no ferrosos	9.8
Maquinaria (excepto la eléctrica)	5.5
Maquinaria eléctrica y electrónica	4.3
Maquinaria de transporte	6.5
Otros	1.4
Agricultura y bosques	2.6
Pesca	0.8
Minería	16.1
Construcción	1.9
Comercio	6.8
Finanzas y seguros	7.5
Otros	10.4
<b>Total</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Banco del Japón.

<sup>a</sup>Incluye inversiones directas y créditos.

**c) Principales países latinoamericanos receptores de inversiones extranjeras**

En 1973, sobre 7 488 filiales de empresas transnacionales en América Latina consideradas en un estudio de la Comisión de las Comunidades Europeas, el 21% correspondió a Brasil, el 19% a México y el 12% a la Argentina. (Los porcentajes se referían a número de empresas.) En cuanto a los países de origen, el 46% procedía de los Estados Unidos y el 37% de los países de la CEE. (Véase el cuadro 6 del anexo estadístico.) A continuación se reseñará la situación de algunos países latinoamericanos.

### i) Brasil

En la economía global del país, la empresa extranjera es propietaria del 15% de los activos, contra un 48% de la empresa privada nacional y un 37% de las empresas públicas. En particular, corresponde a las empresas extranjeras el 29% de la propiedad del capital industrial, con el 99% del tabaco, un 63% de los equipos de transporte, un 61% de la maquinaria eléctrica, igual proporción del caucho y un 46% de las industrias mecánicas (véase el cuadro 7 del anexo). Se advierte, pues, que gran parte de esta inversión está concentrada en sectores de gran importancia económica y de mucho dinamismo.

De acuerdo con datos preliminares de la OCDE, a fines de 1977 la inversión directa de los países del CAD en Brasil llegaba a los 10 700 millones de dólares. Por otra parte, el registro de las inversiones privadas extranjeras que lleva el Banco Central del Brasil hace ascender esa suma a 11 228 millones de dólares en diciembre de 1977. Estas cifras no son comparables, dada la diferente metodología y fuentes utilizadas para el cálculo,<sup>54</sup> pero indican un orden de magnitud.

En las cifras del Banco Central consta que los más importantes países de origen de las inversiones son, por una parte los Estados Unidos, con casi una tercera parte del total (es decir, una proporción bastante inferior a la del conjunto de América Latina); y por la otra, la República Federal de Alemania, Japón y Suiza, con otra tercera parte (véase el cuadro 13). En cuanto a la orientación sectorial, el 76% se dirigió a las industrias de transformación (con preponderancia de la química y del material de transporte) y el 17% a los servicios (dentro de los cuales sobresalen las consultorías, representaciones, participaciones, administraciones de bienes y publicidad).<sup>55</sup> (Véase el cuadro 14.)

<sup>54</sup>La definición de la OCDE es la que figura a comienzos del capítulo. Por su parte, la estadística del Banco Central del Brasil se refiere a datos de inversiones y reinversiones del registro de inversiones directas extranjeras, que no corresponden a los datos del balance de pagos que especifican ingresos y salidas efectivamente ocurridos en el ejercicio.

<sup>55</sup>Entre las principales empresas que realizan esas inversiones figuraban en 1974, con un capital superior a los 50 millones de dólares, las siguientes: a) República Federal de Alemania: Volkswagen de Brasil y Mercedes Benz de Brasil, automotrices; Siderúrgica Mannesmann, Krupp Metalúrgica y Campo Limpo S.A., siderúrgicas; b) Reino Unido: Shell Brasil, petróleo y Cia. Souza Cruz, tabaco; c) Benelux: Siderúrgica Belgo-Mineira, siderurgia; Philips de Brasil, artículos eléctricos; Cia. Antártica, bebidas; Ibrape S.A., electricidad; d) Canadá: Light S.A., electricidad; Alcan do Brasil, metales no ferrosos; Organização e Participação, financiera; e) Estados Unidos: Ford do Brasil y General Motors do Brasil, automotrices; Esso Brasileira, Cia. Atlantic y Texaco, petróleo; Goodyear do Brasil e Indústrias de Pneumáticos Firestone, caucho; General Electric do Brasil, mecánica; White Martins y Union Carbide do Brasil, química; Minerações Brasilei-

ii) *México*

A fines de 1977, según las referidas cifras de la OCDE, la inversión directa extranjera era de 5 070 millones de dólares.

En 1970 la participación de las empresas extranjeras en la producción total del país era del 12.6%, con un 27.6% en la industria manufacturera, 56.3% en minería y 6.8% en comercio.<sup>56</sup> Por otra

Cuadro 13

**BRASIL: POSICION DE LAS INVERSIONES DIRECTAS Y  
REINVERSIONES EXTRANJERAS, POR PAISES DE  
ORIGEN, AL 31 DE DICIEMBRE DE 1977<sup>a</sup>**

	<i>Porcentaje</i>
Estados Unidos	30.4
República Federal de Alemania	13.7
Japón	10.7
Suiza	10.7
Reino Unido	4.9
Canadá	4.6
Francia	3.8
Panamá	3.1
Países Bajos	2.7
Luxemburgo	2.7
Suecia	2.1
Otros	10.6

*Fuente: Boletim do Banco Central do Brasil, Vol. 15, Nº 8, agosto de 1979, pp. 230 a 235.*

<sup>a</sup>Porcentajes sobre un total de 11 228.5 millones de dólares.

parte, en 1970 la inversión privada extranjera constituía el 3.0% de la inversión total; en 1975 ese porcentaje fue del 2.5%. En ese lapso, la inversión privada nacional descendió del 61 al 51%, y la pública aumentó del 35 al 46%. (Véase el cuadro 8 del anexo.)

ras Reunidas e Indústria e Comercio de Minérios, minería; Vidraria Sta. Marina, materiales de construcción; y Cobrasma S.A. material ferroviario; f) Francia: Rhodia Industrias Químicas, química; g) Italia: Pirelli S.A., caucho; Fiat Automoveis, automotriz; h) Japón: Usiminas, siderurgia; i) Suecia: Rio Grandense de Telecomunicações, telecomunicaciones; j) Suiza: Nestlé, alimentación. (Véase *Visão*, 31 de agosto de 1975.)

<sup>56</sup>Véase Mauricio de María y Campos, "Política y resultados en materia de inversiones extranjeras", en *Comercio Exterior*, Vol. 26, Nº 7 suplemento, México, julio de 1976, pp. 29 y ss.

La mayor parte de la inversión extranjera tuvo origen en los Estados Unidos (en 1975 era el 72%). En segundo lugar se ubican la República Federal de Alemania, Gran Bretaña y Suiza (en conjunto, el 15%). Sin embargo, hubo una disminución de la participación de los Estados Unidos con respecto a 1970, año en que dicho porcentaje era del 79% (véase el cuadro 15).

Cuadro 14

**BRASIL: POSICION DE LAS INVERSIONES DIRECTAS Y  
REINVERSIONES EXTRANJERAS, POR SECTORES DE  
DESTINO, AL 31 DE DICIEMBRE DE 1977<sup>a</sup>**

Industria extractiva mineral	2.3
Industrias de transformación	76.5
Minerales no metálicos	2.1
Metalurgia	8.4
Mecánica	8.2
Material eléctrico y de comunicaciones	8.6
Material de transporte	13.8
Madera	0.9
Celulosa y papel	2.4
Caucho	2.9
Productos químicos	14.1
Productos medicinales, farmacéuticos y veterinarios	4.1
Productos textiles	2.5
Vestuario, calzado y tejidos	0.5
Alimentos	5.1
Bebidas	0.5
Tabaco	0.9
Editorial y gráfica	0.2
Otros	1.3
Servicios públicos	2.0
Agricultura	0.5
Servicios	16.8
Otros	1.9

Fuente: *Boletim do Banco Central do Brasil*, Vol. 15 N<sup>o</sup> 8, agosto de 1979, pp. 224 a 229.

<sup>a</sup>Porcentajes sobre un total de 11 228.5 millones de dólares.

De acuerdo con datos del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras de México para fines de 1975, 4 083 sociedades habían declarado tener participación de capital extranjero. De estas empresas, 2 105 —es decir, poco más de la mitad— se localizaba en el sector manufacturero; pero representaba casi las tres cuartas partes de la inversión extranjera acumulada en México. Además 919 empresas pertenecían al

Cuadro 15

## MEXICO: ORIGEN DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

	1970 (Porcentajes)	1975 (Porcentajes)
Estados Unidos	79.4	72.2
Alemania	3.4	5.8
Gran Bretaña	3.3	4.7
Suiza	2.7	4.2
Canadá	1.6	2.0
Japón	0.9	1.9
Países Bajos	1.8	1.9
Francia	1.6	1.5
Italia	2.0	1.5
Otros	3.3	4.3

Fuentes: 1970: Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, *La inversión extranjera en México*, FCE, México, 1973.

1975: Dirección de Inversiones Extranjeras, SIC, citado por Mauricio de María y Campos, "Política y resultados en materia de inversiones extranjeras", en *Comercio Exterior*, Vol. 26, N° 7, suplemento, México, julio de 1976.

sector de comercio, con el 11% del capital, y 771 empresas al sector de servicios, con el 7% del capital (véanse los cuadros 16 y 17). Con respecto a 1970, se advierte un leve aumento en manufacturas (de 74 a 75%) y un incremento mayor en servicios.

Dentro de las inversiones de empresas de los Estados Unidos, se advierte un predominio de las industrias química y de maquinarias, que constituyen la mitad de las inversiones acumuladas en manufacturas de esa procedencia. En lo que respecta a las empresas europeas, las de la República Federal de Alemania se dirigen predominantemente al material de transporte y a la química, las del Reino Unido a las industrias de productos minerales no metálicos y al tabaco, las de los Países Bajos a la industria química, y las de Italia a la química y a las industrias metálicas básicas.

Una particularidad de la situación mexicana es la implantación de las llamadas industrias maquiladoras, cuyo objeto es el aprovechamiento de la mano de obra barata. En el conjunto de la inversión extranjera tienen una muy débil participación en cuanto al capital total —sólo llega aproximadamente al 1.5%; pero en cambio ocupan alrededor del 15% de la mano de obra empleada por empresas extranjeras. Estas industrias se dedican al montaje, ensamble o confección final de productos cuyas partes proceden de otros países. Tienen una alta densidad de mano de obra semiartesanal y dedican su producción a la exportación; la empresa extranjera importa las partes y la tecnología y después exporta hacia

mercados que controla. Las inversiones son bajas: en promedio, alrededor de 140 000 dólares por establecimiento y de 840 dólares por trabajador ocupado. Las principales actividades a las que se dirigían en 1974 eran las de equipo eléctrico y electrónico (55% de la inversión y 67% de la ocupación), calzado y vestido (22% de la inversión y 17% de la ocupación) y manufacturas diversas (20% de la inversión y 6% de la ocupación). Los salarios pagados eran en promedio alrededor de la cuarta parte de los que percibía un obrero en los Estados Unidos por el mismo trabajo.<sup>57</sup>

Cuadro 16

**MEXICO: SOCIEDADES MEXICANAS CON PARTICIPACION DE CAPITAL EXTRANJERO Y SU DISTRIBUCION POR SECTORES ECONOMICOS**

Sector	Número de empresas	Participación extranjera				Total
		Hasta 24.9%	De 25 a 49.9%	De 50%	De 50.1 a 100%	
Agropecuario	25	—	16.0	—	84.0	100.0
Industria extractiva	243	8.2	79.0	—	12.8	100.0
Industria de transformación	2 105	6.9	27.3	3.0	62.8	100.0
Comercio	919	7.5	18.1	1.9	72.5	100.0
Transportes	20	—	20.0	—	80.0	100.0
Servicios	771	14.3	22.6	1.3	61.8	100.0
<b>Total</b>	<b>4 083</b>	<b>8.5</b>	<b>27.3</b>	<b>2.2</b>	<b>62.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Dirección General del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, SIC. Citado por Mauricio de María y Campos, "Política y resultados en materia de inversiones extranjeras", en *Comercio Exterior*, Vol. 26, N° 7, Suplemento, México, julio de 1976.

iii) *Argentina*

De acuerdo con estimaciones preliminares de la OCDE, las inversiones extranjeras acumuladas en la Argentina ascendían a 2 850 millones de dólares a fines de 1977. Análogas estimaciones establecían 1 820 millones para 1967, lo cual revela un muy leve crecimiento en valores corrientes. Puede estimarse, sobre la base de diferentes fuentes, que el

<sup>57</sup>Véase Organización Internacional del Trabajo, Programa Mundial del Empleo, *El impacto de las empresas transnacionales en el empleo y los ingresos: el caso de México*, por Víctor Manuel Bernal Sahagún, con la colaboración de Angelina Gutiérrez Arriola y Bernardo Olmedo Carranza, Ginebra, julio de 1976, pp. 176 y ss.



Cuadro 17

MEXICO: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA INVERSION  
EXTRANJERA DIRECTA, POR SECTORES ECONOMICOS,  
1970 y 1975

<i>Sector</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Año 1970</i>	
Industria de transformación	73.8
Comercio	15.5
Minería	5.5
Petróleo	0.9
Agricultura	1.1
Transportes y comunicaciones	0.3
Otros	2.9
<i>Año 1975</i>	
Industria de transformación	75.14
Comercio	11.40
Servicios	6.93
Industria extractiva	6.33
Sector agropecuario <sup>a</sup>	0.15
Transportes	0.05

*Fuentes:* 1970: Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, *La inversión extranjera en México*, FCE, México, 1973. 1975: Dirección de Inversiones Extranjeras, SIC; citado por Mauricio de María y Campos, "Política y resultados en materia de inversiones extranjeras", en *Comercio Exterior*, Vol. 26, N° 7, Suplemento, México, julio de 1976.

<sup>a</sup>Incluye actividades pesqueras.

56% de esa inversión procede de los Estados Unidos, el 11% de Italia, el 10% del Reino Unido, igual porcentaje de la República Federal de Alemania y el 5% de Francia. Con respecto a las participaciones relativas de 1967, habría existido un aumento de la correspondiente a Alemania y un reajuste de las demás. Con respecto a su distribución sectorial, considerando fuentes heterogéneas de países de origen, se puede estimar que las dos terceras partes corresponden a la industria manufacturera —con predominio de la industria química y de material de transporte— el 12% al petróleo y el 8% al comercio.

Un análisis de la inversión extranjera en el sector industrial muestra que en 1972 el 31% de la producción manufacturera total del país era generado por empresas extranjeras. Ese porcentaje había sido de 18.2% en 1955, de 24.7% en 1962 y de 27.6% en 1969.<sup>58</sup> De

<sup>58</sup>Véase Organización Internacional del Trabajo, Programa Mundial del Empleo, *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de Argentina*, por Juan V. Sourrouille, Ginebra, 1976, p. 55.

acuerdo con esta misma fuente, la mitad de la producción industrial generada por capitales extranjeros era imputable a empresas originarias de los Estados Unidos y el 45% a empresas inglesas, francesas, alemanas e italianas (véase el cuadro 18). El resto provenía de otros países europeos; como se advierte, no aparece ninguna empresa japonesa con producción relevante.

La producción de empresas de los Estados Unidos es predominante en alimentos, textiles, caucho, productos químicos y metálicos, rubros todos en que constituye más del 60% de la producción total de las empresas extranjeras. Las inversiones británicas se destacan en la refinación de petróleo, en tabaco, bebidas y productos químicos; en petróleo, la Royal Dutch-Shell tiene el 60% del mercado extranjero (el resto corresponde a la Esso de los Estados Unidos). Las empresas francesas se concentran en las automotrices (Peugeot, Citroen y Renault) y en la participación en una empresa siderúrgica (Santa Rosa), que totalizan el 64 y el 27% de la producción de empresas francesas. Las principales filiales provenientes de la República Federal de Alemania se dedican a la fabricación de chasis para ómnibus y camiones (Mercedes Benz), de tractores (Deca), de artículos eléctricos (Siemens) y de tabaco (Imparciales). Con respecto a los capitales italianos, la Argentina es el país latinoamericano en que su participación en términos absolutos es mayor. El 80% de las filiales de ese origen corresponde a cuatro empresas: Fiat, en automóviles, tractores y material ferroviario, que se instaló en 1955 y que desde 1959 es la empresa privada con mayor volumen de ventas en la Argentina; Pirelli, que produce artículos de caucho, en especial neumáticos; Olivetti, artículos eléctricos y de escritorio; y Dálmine, que actúa en la siderurgia.<sup>59</sup>

#### iv) *Venezuela*

Hasta fines de 1975, Venezuela era el tercer país latinoamericano en cuanto a volumen de inversiones extranjeras, con alrededor de 4 000 millones de dólares. Entre ellas sobresalían las inversiones petroleras, que constituían cerca de los dos tercios del total (en 1967 ese porcentaje había sido del 73%); aproximadamente el 20% correspondía al sector manufacturero y el 10% a comercio y finanzas. La nacionalización petrolera transfirió a la empresa estatal Petróleos de Venezuela los activos de las empresas petroleras privadas a partir del 1º de enero de 1976. Ello determinó una alteración substancial en el monto total de la inversión acumulada —que ahora puede estimarse en el orden de los 3 300 millones de dólares— y en su composición sectorial; así, actual-

<sup>59</sup> Véase J.V. Sourrouille, *La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino*, Estudios Cedes, Vol. 1, N° 2, Buenos Aires, 1978.

ARGENTINA: LA PRODUCCION INDUSTRIAL DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS SEGUN EL PAIS DE ORIGEN DEL CAPITAL, 1969  
(Porcentajes sobre la población industrial extranjera)

	Estados Unidos		Inglaterra		Francia		Alemania		Italia		Total	
Alimentos	64.3	14.4	20.8	15.2	—	—	1.6	2.1	—	—	100.0	11.5
Bebidas	24.1	1.6	15.3	3.4	—	—	27.8	10.8	27.7	11.0	100.0	3.5
Tabaco	24.1	3.1	58.1	24.8	—	—	17.8	13.3	—	—	100.0	6.7
Textiles	79.0	2.6	14.6	1.6	—	—	—	—	3.7	0.7	100.0	1.7
Subtotal	47.8	21.7	30.1	45.0	—	—	10.0	26.2	4.4	11.7	100.0	23.3
Caucho	80.8	8.3	—	—	—	—	—	—	19.2	11.4	100.0	5.2
Químicos	63.1	19.8	11.4	11.7	3.9	5.7	9.0	16.2	—	4.6	100.0	16.0
Deriv. petróleo	39.3	6.3	60.7	32.0	—	—	—	—	—	—	100.0	8.2
Minerales no metálicos	62.6	3.2	20.1	3.4	9.5	2.3	—	—	—	—	100.0	2.6
Subtotal	59.9	37.6	22.9	47.1	2.7	8.0	4.5	16.2	4.4	16.0	100.0	32.1
Metálicas básicas	22.4	2.4	—	—	51.9	26.6	—	—	25.8	16.2	100.0	5.5
Productos metálicos	65.5	2.4	11.6	1.4	7.9	1.4	7.6	1.6	—	—	100.0	1.9
Maquinaria	42.6	3.0	18.3	4.2	—	—	25.4	10.2	4.9	2.0	100.0	3.6
Artículos eléctricos	42.9	3.6	1.7	0.5	1.0	0.4	10.1	4.9	30.5	14.9	100.0	4.3
Mat. de transporte	50.7	28.0	1.1	1.9	24.2	63.6	11.9	37.4	12.2	39.2	100.0	28.3
Subtotal	46.3	39.4	2.9	8.0	22.7	92.0	11.1	54.0	14.6	72.3	100.0	43.6
Total general	51.2	100.0	15.7	100.0	10.8	100.0	9.0	100.0	8.8	100.0	100.0	100.0

Fuente: Organización Internacional del Trabajo, Programa Mundial del Empleo, *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de Argentina*, por Juan V. Sourrouille, Ginebra, 1976. Se basa en una encuesta nacional sobre demanda de mano de obra.

mente la mitad parece corresponder a industria manufacturera, y una cuarta parte a comercio y finanzas.

En cuanto a los países de origen de la inversión, en 1967 el 73% procedía de los Estados Unidos y el 23%, en conjunto, de los Países Bajos y el Reino Unido. Con la nacionalización petrolera, el porcentaje de inversión de los Estados Unidos debe ascender a alrededor de 85%, ya que la mayor parte de las inversiones industriales y de comercio y finanzas es de esa procedencia.

Con respecto a la nacionalización petrolera, las más importantes empresas firmaron acuerdos renovables con el gobierno venezolano para prestar asistencia técnica sobre tecnología y mercados durante dos años. Las indemnizaciones que pagará el gobierno venezolano cubrirán el valor, según libros, de los activos no amortizados. El gobierno ofreció 1 028 millones de dólares por los activos de 22 compañías; de ellas, sólo una empresa menor no aceptó la compensación propuesta; en este caso, el monto de la indemnización será fijado por los tribunales judiciales venezolanos. El 9% de la indemnización se pagará al contado y el resto en bonos del gobierno, a cinco años de plazo y con un interés del 6% anual.

#### v) *Panamá*

Se calcula que en 1977 la inversión directa extranjera acumulada en Panamá ascendía a 2 750 millones de dólares. De tal manera, se triplica el monto de 1967 (830 millones). El 80% de ese total corresponde a inversiones procedentes de los Estados Unidos; y de ellas, más de dos terceras partes se destinaban a comercio y finanzas. En 1967 ese porcentaje era del 45%. (Véase nuevamente el cuadro 8.)

#### vi) *Perú*

De acuerdo con estimaciones preliminares de la OCDE, la inversión directa extranjera acumulada en el Perú a fines de 1977 era de alrededor de 1 930 millones de dólares, de los cuales el 73% procedía de los Estados Unidos. Cabe recordar que en 1967 ese porcentaje era del 84%. Si se consideran sólo las inversiones de empresas de los Estados Unidos, sobresale la importancia de la minería, que en 1974 comprendía el 46% del total, seguida por el petróleo (27%) y la industria (17%). Ese mismo año, dentro de la industria, el 29% correspondía a alimentos, el 15% a química, el 11% a metales y el 17% a maquinaria y equipo de transporte. Entre 1969 y 1972 disminuyeron las cifras absolutas de las inversiones mineras acumuladas procedentes de los Estados Unidos. Ello corresponde al proceso de nacionalizaciones desarrollado a partir de 1968, que afectó a 16 empresas norteamericanas, entre las que figuran la International Petroleum Co., Gulf Oil, Cerro de Pasco y Marcona Mining Co.

#### 4. ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES QUE REALIZAN INVERSIONES EXTRANJERAS

Para evaluar la importancia y la función de las inversiones directas extranjeras, no basta con reseñar los sectores a los que se dirige y los países de origen y destino. El análisis dejaría de lado lo esencial si se limitara al aspecto contable y no considerara los principales rasgos que distinguen a estas inversiones y, sobre todo, el modo de actuación de sus agentes económicos, que en general son las empresas transnacionales. A continuación se pasará revista rápidamente a algunas de sus características, tales como tamaño, productividad, salarios, utilidades, influencia sobre el balance de pagos, y ciertos aspectos relativos al financiamiento y a la tecnología. Se utilizarán como punto de comparación las empresas nacionales.

##### a) Tamaño

En general, las empresas extranjeras son de mayor tamaño que las privadas nacionales grandes. Además, se observa que la diferencia es mayor cuando se compara el valor agregado o las ventas que cuando se toma como pauta la ocupación. En el caso de la Argentina, si se consideran los establecimientos manufactureros pertenecientes a sociedades anónimas que en 1963 producían anualmente más de mil millones de pesos —al tipo de cambio de entonces, alrededor de 10 millones de dólares— el coeficiente de relación entre las ventas unitarias de las empresas extranjeras y las nacionales era de 1.8; y de 1.4 con respecto a la ocupación.

En los casos de Brasil y México, las 300 empresas de mayores ventas se reparten casi por partes iguales entre nacionales y extranjeras. En cuanto al tamaño, las extranjeras son de mayores dimensiones que las privadas nacionales, pero menores que las estatales (véase el cuadro 9 del anexo). Asimismo, las empresas extranjeras no sólo son de mayor tamaño, sino que utilizan técnicas con uso más intensivo del capital, lo cual es una característica de las ramas industriales en las que predominan.

Si bien el tamaño de estas empresas es grande si se las compara con empresas nacionales análogas, constituyen un porcentaje pequeño de las actividades de la firma transnacional a la que pertenecen. En el caso de México, un análisis de la situación de 89 empresas transnacionales en 1971 comprobó que, en promedio, las ventas nacionales sólo llegaban al 1.1% de las ventas totales de las empresas transnacionales consideradas. El porcentaje menor correspondía a las industrias del calzado, derivados del petróleo y maquinaria eléctrica (entre 0.1 y 0.4%) y entre las de porcentajes más elevados figuraban las textiles, de celulosa, papel y cartón, hule y derivados y maquinaria no eléctrica

(entre el 1.3 y el 1.8%).<sup>60</sup> Por su parte, en la Argentina un análisis por empresas determinó que sólo la filial de la Fiat supera el 5% de las ventas totales de la empresa transnacional. Este porcentaje oscila entre el 2 y el 5% para las empresas Peugeot, Renault y Pirelli; entre el 1 y el 2% para la Royal Dutch-Shell, la I.C.I., la Mercedes Benz y la Citroen (europeas) y la Du Pont, la Goodyear, la Coca Cola y la Firestone (de los Estados Unidos); entre el 0.5 y el 1% para la Philips, la Siemens y la Nestlé (europeas) y la Esso, la Ford, la Chrysler, la ITT y la Union Carbide (de los Estados Unidos); y entre el 0.25 y el 0.50 para la Unilever (europea) y la General Motors, la General Electric y la IBM (de los Estados Unidos).<sup>61</sup>

#### b) Productividad y salarios

En estudios efectuados en la Argentina y México se ha comprobado que la productividad y los salarios son más altos en las empresas transnacionales que en empresas nacionales análogas; y que esa diferencia es mayor para la productividad que para los salarios. Debe tenerse en cuenta que se trata de conceptos difícilmente comparables y de datos de distintas fuentes, por lo que las cifras que se citarán a continuación deben tomarse sólo como indicación de un hecho general.

En la Argentina, en las ramas en que es mayor la producción extranjera, la productividad de las sociedades anónimas extranjeras superaba en 66% a la de las sociedades anónimas nacionales; y los salarios eran superiores en un 36%. (Véase el cuadro 10 del anexo). Estas diferencias son menores en los casos de plantas industriales antiguas, de tamaño semejante y con tecnología parecida.

En México, las remuneraciones pagadas por las empresas industriales extranjeras superan en un 70% a las pagadas por las empresas nacionales; y la productividad de las empresas extranjeras es el doble de la del conjunto de las nacionales. La diferencia mayor se produce en las industrias de bienes de consumo, con índices del 1.9 para las remuneraciones y 2.5 para la productividad de las empresas extranjeras con respecto a las nacionales. En las ramas industriales en las que existe un mayor grado de concentración y de participación de empresas transnacionales, la diferencia de productividad aumenta a tal punto que, en los sectores de bienes de consumo de más alta concentración, la relación es de 5 a 1. Además, en las empresas nacionales es mayor la participación de las remuneraciones en el valor agregado (20% más alta en el conjunto

<sup>60</sup> Véase Fernando Fajnzylber W. y Trinidad Martínez Tarragó, *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. México D.F., 1975, p. 347.

<sup>61</sup> Véase Juan V. Sourrouille, *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos*, op. cit. p. 73.

del sector industrial y 40% en el de bienes de consumo) y es presumiblemente menor la calificación del personal empleado que se requiere, dado el más bajo coeficiente de capital de estas empresas en relación con las extranjeras.<sup>62</sup>

Es probable que la mayor productividad se deba en gran parte al mayor coeficiente de capital por persona ocupada que tienen las empresas extranjeras en comparación con las nacionales (en México esa relación es de 2.5).<sup>63</sup> El nivel general de salarios, por su parte, suele ser fijado por convenciones colectivas de trabajo válidas para toda la rama industrial, en las que dan la pauta los empresarios nacionales que trabajan con productividad menor. Por ello, y por el menor contenido de salarios en el costo de producción, la mayoría de las empresas extranjeras puede pagar salarios más altos que las nacionales y obtener al mismo tiempo una tasa mayor de beneficios. El cuadro 11 del anexo muestra las diferencias de salarios existentes en el Perú en 1973, por categorías de ocupación y en empresas con distinta estructura de propiedad. Se observa que las diferencias mayores entre empresas extranjeras y nacionales se producen en los sueldos de los directores y gerentes (relación de 1 a 2.5), mientras que oscila alrededor de 1.5 en las remuneraciones de profesionales, empleados y obreros. Además, no existen grandes desniveles en las empresas con participación extranjera, cualquiera sea el porcentaje de dicha participación.

### c) Utilidades

Cuando se analiza la tasa de utilidades de las empresas transnacionales, debe tenerse presente que se trata de grupos económicos que tienen a su disposición instrumentos cuya naturaleza y extensión difieren de aquellos de la generalidad de las empresas nacionales. Ante todo, se procura llevar al máximo la tasa de ganancias del conjunto de la empresa transnacional, lo cual puede implicar la existencia de menores ganancias o de pérdidas en algunas de las filiales. Como se señala en un trabajo al respecto,<sup>64</sup> para transferir fondos una empresa transnacional puede utilizar cuatro medios: i) dividendos; ii) intereses, regalías, honorarios técnicos y administrativos, etc.; iii) préstamos e inversiones de capital dentro de la misma firma; iv) precios de transferencias (sobre todo, sobrevaluando o subvaluando los precios de las exportaciones y las importaciones). En el trabajo citado se determina la tasa de utilida-

<sup>62</sup> Véase Fernando Fajnzylber W. y Trinidad Martínez Tarragó, *op. cit.*, pp. 360 y ss.

<sup>63</sup> *Ibid.*

<sup>64</sup> Véase Daniel Chudnovsky, *Empresas multinacionales y ganancias monopolísticas en una economía latinoamericana*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 1974.

des de 53 empresas colombianas para el período 1966-1970. Ante todo, se establece el valor del patrimonio, que en conjunto consistía en fondos en efectivo (55.5%), maquinaria (28.1%) y otros (16.4%, que comprendía, según los casos, patentes, conocimientos técnicos y materias primas). La fijación de los precios de las maquinarias y "otros" tiene un amplio margen de incertidumbre, lo cual puede dar lugar a sobrevaluaciones. A continuación, se establece la tasa de ganancias sobre el patrimonio neto (es decir, monto pagado, deducidos los impuestos, por ganancias declaradas, regalías y honorarios técnicos), que para las 53 empresas consideradas dio un promedio del 13.1% anual (con una desviación estándar del 17.4%). Para tomar en cuenta el cuarto elemento citado —los precios de transferencia— debió estimarse en este caso la sobrevaluación de las importaciones (entendida como el valor fob de las importaciones de una subsidiaria, menos el valor fob de esas mismas importaciones a precios internacionales). En el estudio referido se consideraron 13 empresas (10 de productos farmacéuticos, 2 de productos eléctricos y 1 de caucho), cuyos precios de importación pudieron ser controlados. Los resultados mostraron que la tasa media de ganancia aumenta del 15.8% al 52% cuando se incluye la sobrevaluación de las importaciones.<sup>65</sup>

En otros estudios sobre Argentina y México (ya citados) se toman en cuenta únicamente las utilidades declaradas, y no se consideran los precios de transferencia; sin embargo, se llega a la conclusión de que las empresas extranjeras tienen mayores utilidades, en relación a su patrimonio, que las nacionales de dimensiones análogas. En la Argentina, si se consideran los 88 establecimientos que en 1963 ocupaban más de 1 000 personas (35 extranjeros y 53 nacionales), se observa que el ingreso empresarial por establecimiento se duplicaba en el caso de los extranjeros. Lo anterior se refleja en las utilidades con respecto al patrimonio: en 1968 eran de 13.4% para las empresas extranjeras y de 9.5% para las nacionales.<sup>66</sup> En México, la rentabilidad (considerada como el valor agregado menos los salarios sobre el capital invertido neto) de las empresas extranjeras era superior en 31% a la del conjunto de las empresas industriales nacionales.<sup>67</sup> En ambas comparaciones —como ya se señaló— no se consideran los posibles beneficios adicionales que puedan provenir de los precios de transferencia. (Véase más adelante, en el apartado d) iii) el problema del comercio dentro de una misma compañía.) Se observa, además, que la diferencia de rentabili-

<sup>65</sup> Ibid., capítulo III, pp. 55 a 85.

<sup>66</sup> Véase Juan V. Sourrouille, *La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras...*, op. cit., pp. 33 y ss.

<sup>67</sup> Véase Fernando Fajnzylber W. y Trinidad Martínez Tarragó, op. cit., p. 381.



dad es significativamente más alta cuando se trata de ramas industriales de mayor concentración de la producción y del capital y con mayor participación de empresas transnacionales. En los casos en que tanto el índice de concentración —entendido como la participación en la producción de los cuatro mayores establecimientos— como la participación de las empresas multinacionales son ambos superiores al 75%, la tasa de rentabilidad de dichas empresas triplica a la de las empresas nacionales.<sup>68</sup>

#### d) Balance de pagos

La influencia de las inversiones directas extranjeras en el balance de pagos de los países en desarrollo se manifiesta en la cuenta corriente por sus efectos sobre las importaciones y exportaciones y los saldos de intereses, utilidades y regalías; y en la cuenta de capital, por las nuevas inversiones directas y las salidas por amortizaciones del capital acumulado. Además, ha adquirido gran importancia la modalidad del comercio dentro de una misma compañía.

##### i) *Importaciones y exportaciones de bienes*

###### *Importaciones*

De acuerdo con datos fragmentarios de la Argentina, Brasil y México, parece confirmarse una hipótesis: para las empresas extranjeras, el coeficiente de importaciones es superior al de las empresas nacionales, y el de exportaciones es similar; además, el coeficiente de importaciones de dichas empresas supera al de exportaciones.<sup>69</sup> En el caso de la Argentina no se dispone de datos que distingan entre las empresas extranjeras y las nacionales; pero se comprueba que los requerimientos de importaciones son mayores en los sectores con predominio de las empresas extranjeras.<sup>70</sup> Para México, se ha observado que las importaciones de las empresas industriales extranjeras constituyen cerca de la mitad de las importaciones de bienes de producción del sector privado; como ese porcentaje es mayor que la participación de esas empresas en la producción industrial, puede concluirse que su coeficiente de importaciones es más elevado. Una estimación de las importaciones de bienes intermedios le asigna un coeficiente de 7.8% a las empresas transnacionales y un 3.4% de las nacionales; para el total de las importaciones, este coeficiente era en 1970 de 11.9% para las empresas transnacionales y de 5.1% para el conjunto de las industrias.<sup>71</sup> En 1973, el 27% de las

<sup>68</sup> Véase Fernando Fajnzylber W. y Trinidad Martínez Tarragó, *op. cit.*, p. 381.

<sup>69</sup> *Ibid.*, pp. 383 y ss.

<sup>70</sup> Véase Juan V. Sourrouille, *op. cit.*, pp. 66 y 67.

<sup>71</sup> Véase Fernando Fajnzylber W. y Trinidad Martínez Tarragó, *op. cit.*, pp. 520 y ss.

importaciones de las empresas manufactureras transnacionales consistía en vehículos y equipos de transporte, el 17% en productos de química industrial y el 12% en maquinaria eléctrica. En el mismo estudio se señalan las distintas modalidades de las importaciones; en el caso de los Estados Unidos, Alemania y Japón, éstas provienen en un porcentaje superior a las tres cuartas partes de sus respectivos países. En cambio, las empresas con sede en otros países sólo importaban de sus países de origen alrededor del 5% en el caso de las del Reino Unido, el 43% en el de la francesa y el 35% en el de las italianas. Existe además la particularidad que estas últimas empresas hacían importaciones considerables de bienes provenientes de Argentina (33%) y Brasil (20%).<sup>72</sup> En el caso de Brasil, las importaciones realizadas en 1974 por 115 empresas transnacionales llegaron a 2 990 millones de dólares, de los cuales el 56% consistía en productos químicos y farmacéuticos, automotores y productos eléctricos.<sup>73</sup>

En el caso de Colombia, en 1971 el 93.5% de las importaciones de las empresas industriales correspondía a aquellas en las que el capital extranjero superaba el 49%. En la distribución sectorial sobresalen las industrias químicas, las de derivados del petróleo y de carbón, de caucho y plásticos (en conjunto, el 48% del total general), los productos metálicos, maquinarias y equipos (29%) y papel y productos de papel (8%); en los tres casos, se trata sobre todo de importaciones de materias primas y bienes intermedios correspondientes a esos sectores. El saldo entre exportaciones e importaciones de las empresas industriales de capital extranjero fue fuertemente deficitario (196.2 millones de dólares, frente a un déficit de 192.3 millones en el balance comercial del país).<sup>74</sup>

El cuadro 12 del anexo se refiere a la situación del Perú en 1973 y muestra que, en relación con las empresas nacionales, las filiales de las empresas transnacionales o las operaciones conjuntas, presentan un mayor coeficiente de importaciones de productos intermedios.

Al analizar las importaciones realizadas por las empresas transnacionales, debe considerarse hasta qué punto responden a los mayores coeficientes de importaciones propios de los sectores en que actúan, y hasta qué punto a la nacionalidad de la empresa. Parece evidente que los requerimientos de insumos importados serán los mismos en determinados sectores industriales, cualquiera sea la nacionalidad de la empresa,

<sup>72</sup>Véase Fernando Fajnzylber W. y Trinidad Martínez Tarragó, *op. cit.*, pp. 527 y ss.

<sup>73</sup>Véase *Business Latin America*, junio 16 de 1976, p. 186.

<sup>74</sup>Véase *Revista del Banco de la República*, Vol. XLVIII, Nº 567 Bogotá, Colombia; enero de 1975, pp. 11 a 16.

dado un grado análogo de insuficiencia en el abastecimiento local. El hecho de que las relaciones con la casa matriz puedan inducir a las empresas a aumentar sus importaciones es un elemento significativo, aunque no parece ser el fundamental. Más bien, la influencia de la empresa transnacional se ejerce en una etapa anterior: en la implantación misma de una determinada actividad productiva, y en la elección de una tecnología. Su acción consistiría más bien en instalar una actividad prescindible que genere nuevas y pesadas necesidades de importación.

### *Exportaciones*

En lo que respecta a las exportaciones, en general las empresas instaladas para abastecer el mercado interno de los países en desarrollo —la gran mayoría en América Latina— no se dedican como actividad principal a la exportación. Si se estudian 476 filiales latinoamericanas de empresas manufactureras europeas, canadienses y japonesas, se observa que el 25% de las 69 filiales instaladas en Centroamérica y el Caribe en 1971 tenían como principal mercado el de exportación. En las 407 empresas restantes, correspondientes a los demás países, sólo el 4% estaba en esa situación.<sup>75</sup>

Como se observa en el cuadro 3 del anexo, en 1975 las filiales de las empresas de los Estados Unidos instaladas en América Latina vendieron en el mercado local el 73% de su producción total, incluyendo el 44% de la producción petrolera y el 94% de la manufacturera.<sup>76</sup>

En México en 1973, la tercera parte de la exportación de manufacturas provino de empresas transnacionales; dicho porcentaje es análogo a la participación de estas empresas en la producción industrial. Los coeficientes de exportaciones industriales eran de 2.6% para las empresas nacionales y de 2.8% para las transnacionales. De ellas, casi un tercio correspondía a vehículos y equipos de transporte y el 20% a química industrial.<sup>77</sup> Puede observarse que se trata de los mismos rubros que también sobresalen en las importaciones.

En Brasil, las exportaciones de 115 empresas transnacionales llegaron en 1974 a 837 millones de dólares, cuyas dos terceras partes correspondían a los rubros de alimentos y tabaco y de automotores.<sup>78</sup>

<sup>75</sup> Véase James W. Vaupel y Joan P. Curhan, *The world's multinational enterprises. A sourcebook of tables based on a study of the largest U.S. and non U.S. manufacturing corporations*. Graduate School of Business Administration Harvard University, Boston, 1973.

<sup>76</sup> Véase U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Vol. 57, Nº 2, febrero de 1977, pp. 36 y ss.

<sup>77</sup> Véase Fernando Fajnzylber W. y Trinidad Martínez Tarragó *op. cit.*, pp. 537 y ss.

<sup>78</sup> Véase *Business Latin America*, junio 16 de 1976, p. 186.

Con respecto a los efectos concretos de esas importaciones y exportaciones sobre el balance de pagos, cabe formular dos observaciones: una acerca de la posible subvaluación y otra al grado de influencia de la índole del sector industrial en que actúan esas empresas o de su carácter transnacional.

Como se señala más adelante, gran parte de las exportaciones de manufacturas de los países latinoamericanos constituyen operaciones dentro de una misma firma; por ello, las empresas transnacionales no tienen mayores inconvenientes en fijar los precios del modo más favorable al conjunto empresarial. Así, se ha calculado una probable subvaluación de las exportaciones de empresas transnacionales de la Argentina, Brasil, México y Venezuela: esta oscilaría en promedio entre el 40 y el 45% de los precios que se pagan en el mercado abierto. Lo anterior parece obedecer al propósito de que las mayores utilidades empresariales se generen en áreas con menores impuestos; de allí que gran parte de esas exportaciones se dirijan a puertos libres, donde se vuelven a facturar y se envían a su destino final.<sup>79</sup>

## ii) *Pago de servicios*

En cuanto al pago de intereses, utilidades y regalías, esa suma ha sido superior al monto de inversiones directas ingresadas cada año. Es cierto que tales magnitudes no son comparables; mientras por una parte se considera el pago por las inversiones acumuladas, por el otro se trata de ingresos correspondientes a un solo año. Además, para realizar un cálculo más ajustado debería distinguirse entre la inversión efectivamente aportada desde el país de origen de la empresa y la generada en el país de destino. De cualquier modo, esas cifras son las que influyen anualmente sobre el balance de pagos. (Véase el cuadro 19.)

En México, en el período 1965-1970, el saldo entre ingresos y egresos de las inversiones extranjeras arrojó un saldo negativo total de 664 millones de dólares, del cual un 92% es imputable a las inversiones provenientes de los Estados Unidos. (Véase el cuadro 13 del anexo.) Desde otro punto de vista, se ha considerado el caso de once de las mayores empresas extranjeras en el Brasil, indicando el capital introducido por esas empresas desde su instalación (298.8 millones de dólares, en conjunto) y los datos sobre sus operaciones entre enero de 1965 y julio de 1975: reinversiones por valor de 693 millones; utilidades y dividendos remitidos por 502.4 millones; y pagos al exterior por tecnología por 272.1 millones. Ello significa un total de remesas al exterior

<sup>79</sup>Véase Ronald Müller y Richard Morgenstern, "Efectos de las corporaciones multinacionales sobre la balanza de pagos de los países subdesarrollados: un análisis econométrico de la determinación de los precios de las exportaciones", en *El Trimestre Económico*, México, julio-septiembre de 1974, N° 163, pp. 665 y ss.

de 774.5 millones de dólares e ingresos generados en el Brasil de 1 467.7 millones. Esta última suma es 4.9 veces superior al capital efectivamente introducido al país por las empresas a las que se refiere el estudio.<sup>80</sup>

En el caso particular de las inversiones de empresas de los Estados Unidos en América Latina, el cuadro 20 muestra que en el período 1966-1976 existió un saldo negativo para América Latina de 7 300 millones de dólares, que resulta de las salidas netas de capital de los Estados Unidos por valor de 7 500 millones de dólares y de los ingresos netos en los Estados Unidos de 14 800 millones de dólares por concepto de dividendos e intereses netos.

Cuadro 19

**BRASIL Y MÉXICO: INFLUENCIA EN LA CUENTA CORRIENTE DEL BALANCE DE PAGOS DE LAS EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y PAGO DE SERVICIOS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES, 1971**

	<i>México</i>	<i>Brasil<sup>a</sup></i>
Balance de mercancías		
Exportaciones	346.9	837
Importaciones	972.1	2 990
Déficit	-595.2	-2 153
Servicios		
Dividendos, interes y regalías	-424.9	-313.2
Efecto sobre la cuenta corriente	-1 020.1	-2 466.2
Saldo total de la cuenta corriente	-945.9	-1 331.5

Fuente: Para Brasil, *Business Latin America*, junio 16 de 1976, p. 186. Para México, Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó. *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. México D.F., 1975, pp. 549 y 564, cuadros 15 y 19, elaborados sobre la base de informaciones de la Secretaría de la Presidencia, de la Secretaría de Hacienda y del Banco Central de México.

<sup>a</sup>Se refiere a 115 empresas multinacionales.

iii) *Comercio dentro de una misma compañía*

Una parte importante del comercio mundial consiste en operaciones de comercio internacional realizadas por una misma empresa mediante sus casas matrices y filiales. Así, en el período 1966-1976, del

<sup>80</sup>Véase *Latin America Economic Report*, Vol. IV, Nº 2, Londres, 9 de enero de 1976. Cuadro elaborado sobre cifras del Banco Central del Brasil.

**INVERSIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA<sup>a</sup>  
ENTRE 1966 Y 1976**

	<i>Total</i>	<i>Petró- leo</i>	<i>Manu- facturas</i>	<i>Otros</i>
Inversiones directas acumuladas, 1976	23 536	2 940	9 242	11 351
Salidas netas de capital desde Estados Unidos, 1966-1976	7 477	-67	2 869	4 675
Reinversiones 1966-1976	7 697	739	3 938	3 020
Ingresos en el balance de pagos de Estados Unidos por inversiones directas, entre 1966 y 1976 <sup>b</sup>	14 759	4 566	2 696	7 497

*Fuente:* Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business*, August 1977, Vol. 57, N<sup>o</sup> 8, pp. 32 y ss. Obie G. Wichard, *US Direct Investment Abroad in 1975*.

<sup>a</sup>Incluye Bahamas y Bermudas.

<sup>b</sup>Incluye dividendos netos de filiales incorporadas e intereses netos de la deuda dentro de una misma compañía, ambos después de pagados los impuestos en el extranjero y los ingresos de filiales no incorporadas.

total de importaciones de mercancías de los Estados Unidos el 28% provino de filiales de sus empresas en el exterior.<sup>81</sup>

Se produce así una situación en la cual una operación que es de importación para un país y de exportación para otro es al mismo tiempo una transacción interna de la empresa transnacional que la efectúa. Ello facilita que en ciertos casos se subvalúen o sobrevalúen las operaciones de comercio exterior, de acuerdo con las condiciones impositivas o del mercado cambiario en los países que realizan el comercio.<sup>82</sup>

El cuadro 21 muestra el porcentaje de importaciones intrafirma de los Estados Unidos originadas en 23 países latinoamericanos. Se observa que tiene este carácter el tercio de las importaciones totales y algo más de la mitad de las de manufacturas. (Véanse asimismo los cuadros 14 y 15 del anexo.)

<sup>81</sup>Véase Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business*, marzo de 1978, "Sales by majority-owned foreign affiliates of U.S. Companies, 1976", por William K. Chung.

<sup>82</sup>En una investigación realizada sobre el comercio dentro de una misma firma, se ha comprobado, sobre la base de datos de la División de Comercio Exterior de la Oficina del Censo de los Estados Unidos, que con respecto a ciertos productos de base, había un elevado porcentaje de desviación entre los valores unitarios del total de las importaciones declaradas de los Estados Unidos y los

## e) Financiamiento

Para financiar sus inversiones directas, las empresas transnacionales utilizan fuentes que, para los efectos del análisis, podrían clasificarse en internas y externas a la empresa. Entre estas últimas, pueden distinguirse las provenientes de los países sede de las empresas transnacionales y las provenientes de otros países, incluso el que recibe la inversión. Para dar una idea de la magnitud relativa de esas fuentes, se examinarán, por una parte, un cuadro de fuentes de fondos de filiales de empresas de los Estados Unidos y, por otra, algunos datos sobre la situación en países latinoamericanos.

En un estudio reciente acerca de las fuentes y usos de fondos de las filiales extranjeras de empresas de los Estados Unidos,<sup>83</sup> se advierte que en América Latina, durante el período 1966-1972, el 54.7% de los fondos totales utilizados correspondía a fuentes internas de la empresa; el 42.4% a fuentes externas a la empresa, y el 2.9% a otros factores. Entre las fuentes internas, el 12.8% era imputado a beneficios no distribuidos y el 41.9% a depreciación y cargas similares. Estas cifras resumen los totales; sin embargo, como se advierte en el cuadro 22, la estructura es substancialmente diferente si se trata de petróleo, de industria manufacturera o de "otros" (fundamentalmente comercio, finanzas y seguros). Así, la tasa de depreciación considerada es mucho más elevada en el caso del petróleo, en donde constituye las tres cuartas partes del total de las fuentes de fondos; por el contrario, la tasa de beneficios no distribuidos es del 25% en "otros", del 13.4% en manufacturas y sólo del 1% en petróleo. Este porcentaje de financiación con beneficios generados localmente corresponde a un coeficiente de remi-

---

valores de las importaciones dentro de una misma firma. Así, en 1975, expresadas como porcentaje del valor unitario dentro de una misma firma la desviación excedía el 20% en los casos del mineral de hierro del Perú, de la melaza de la República Dominicana, del banano de México y del chocolate del Brasil; y variaba entre el 10 y el 20% en el mineral de hierro del Brasil, el té del Brasil y la Argentina, la melaza de México, Nicaragua y Colombia y el banano de Colombia y Ecuador. (Véase G.K. Helleiner, *Intrafirm trade and the developing countries: patterns, trends and data problems*. Trabajo preparado para el seminario sobre transacciones dentro de una misma firma y sus efectos en el comercio y el desarrollo, patrocinado por la UNCTAD y el Institute of Development Studies de Sussex, y realizado en noviembre de 1977).

<sup>83</sup>Véase Ida May Mantel, "Sources and uses of funds for a sample of majority-owned foreign affiliates of U.S. companies, 1966-72", en Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Survey of Current Business*, Vol. 55, N° 7, julio de 1975, pp. 29 a 52. La muestra se refiere a 673 filiales de empresas de los Estados Unidos instaladas en América Latina, sobre un universo de 5 337 para toda la región (el 13%); cubre el 17% del valor de las inversiones directas y el 39% de los gastos de propiedad, planta y equipamiento.

Cuadro 21

**IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS PROCEDENTES DE PAISES LATINOAMERICANOS:  
TOTAL Y ORIGINADAS EN FILIALES NORTEAMERICANAS, CLASIFICADAS SEGUN GRADO  
DE TRANSFORMACION, 1977**

*(En miles de dólares)*

09

	<i>Total general</i>	<i>Porcen- taje filiales</i>	<i>Total productos primarios</i>	<i>Porcen- taje filiales</i>	<i>Total semi- manufac- turas</i>	<i>Porcen- taje filiales</i>	<i>Total manufac- turas</i>	<i>Porcen- taje filiales</i>
Argentina	386 023	6.8	114 573	2.1	100 504	7.0	167 485	9.2
Brasil	2 230 690	18.5	1 082 895	4.9	368 178	15.5	755 582	38.4
México	4 647 301	48.3	2 079 960	30.5	547 569	28.5	1 803 637	70.8
Bolivia	160 349	4.4	115 394	4.2	42 400	3.4	1 314	9.1
Chile	229 379	5.0	65 616	10.3	139 043	3.0	15 380	2.9
Colombia	824 639	13.4	646 131	12.5	28 481	3.7	141 222	17.3
Ecuador	604 010	14.0	515 332	15.8	73 612	0.5	11 175	10.2
Perú	488 914	7.4	264 886	3.0	154 847	3.2	47 321	8.1
Venezuela	4 065 456	25.6	1 859 869	17.7	374 576	13.8	1 814 048	36.0
Costa Rica	293 871	24.7	255 177	21.6	3 762	0.4	32 599	50.4
El Salvador	426 179	17.2	328 838	0.4	1 590	6.7	91 161	74.9
Guatemala	377 497	6.4	361 703	5.7	4 330	5.1	5 714	7.1
Honduras	255 316	40.2	233 902	40.5	5 579	7.5	13 889	46.7
Nicaragua	180 171	17.7	156 113	18.9	4 223	12.9	18 279	8.1



Paraguay	23 352	5.3	12 788	6.1	5 323	0.1	4 851	5.4
Uruguay	88 183	3.9	4 238	1.9	11 179	0.4	72 308	4.2
Haití	169 884	27.5	46 712	33.2	17 692	9.7	101 125	28.4
Panamá	158 898	39.6	113 837	27.2	5 974	24.3	34 204	85.5
República Dominicana	625 660	13.0	482 842	5.6	59 017	18.0	71 522	48.0
Guyana	55 931	6.1	45 805	6.5	7 203	0.0	2 107	2.6
Jamaica	346 290	86.7	216 178	95.2	108 360	76.6	19 770	53.2
Suriname	120 543	33.9	58 891	38.8	59 743	30.0	635	0.7
Trinidad y Tabago	1 655 853	77.3	753 363	81.5	207 413	54.3	689 366	79.8
<i>Total 23 países</i>	<i>18 414 389</i>	<i>100.0</i>	<i>9 815 043</i>	<i>100.0</i>	<i>2 330 598</i>	<i>100.0</i>	<i>5 914 694</i>	<i>100.0</i>
<i>Total filiales</i>	<i>6 100 402</i>	<i>33.1</i>	<i>2 322 079</i>	<i>23.7</i>	<i>512 257</i>	<i>22.0</i>	<i>3 014 459</i>	<i>51.0</i>

*Valores y porcentajes de cada categoría en el total  
de las importaciones*

<i>Valor y porcentaje</i>	<i>Total general</i>		<i>Productos primarios</i>		<i>Semi- manufacturas</i>		<i>Manufacturas</i>		<i>Sin especificarse</i>	
Países	18 414 398	100.0	9 815 043	52.3	2 330 598	12.7	5 914 694	32.1	354 054	1.9
Filiales	6 100 402	33.1	2 322 079	12.6	512 257	2.8	3 014 459	16.4	251 607	1.3

*Fuente:* UNCTAD, sobre la base de información suministrada por los Sres. G.K Helleiner y R. Lavergne de la Universidad de Toronto, basada en datos de la División de Comercio Exterior de la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

Cuadro 22

**FUENTES DE FONDOS DE UNA MUESTRA DE FILIALES EN AMERICA LATINA DE EMPRESAS DE LOS ESTADOS UNIDOS; PROMEDIO ANUAL 1966-1972**

	<i>Millones de dólares</i>				<i>Porcentajes</i>			
	<i>Total</i>	<i>Petróleo</i>	<i>Manufac- turas</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>	<i>Petróleo</i>	<i>Manufac- turas</i>	<i>Otros</i>
1. Total	1 263	392	499	372	100.0	100.0	100.0	100.0
2. Beneficios no distribuidos (2.1-2.2)	162	4	67	91	12.8	1.0	13.4	24.5
2.1. Ingresos netos	793	376	151	266	62.8	95.9	30.3	71.5
2.2. Beneficios distribuidos	631	372	85	174	50.0	94.9	17.0	46.8
3. Depreciaciones y cargas similares	529	290	143	96	41.9	74.0	28.7	25.8
4. Fondos externos a la empresa	535	83	284	167	42.4	21.2	56.9	44.9
4.1. Fondos netos provenientes de Estados Unidos	86	61	104	-79	6.8	15.6	20.8	-21.2
4.2. Fuentes extranjeras (fuera de los Estados Unidos)	449	22	180	246	35.6	5.6	36.1	66.1
4.2.1. De filiales extranjeras de empresas estadounidenses	-10	-7	5	-5	-0.8	-1.8	1.0	-1.3
4.2.2. De instituciones financieras de fuera de Estados Unidos	288	3	78	207	22.8	0.8	15.6	55.6
4.2.3. De otros residentes de fuera de Estados Unidos	153	26	90	35	12.1	6.6	18.0	9.4
5. Otros	37	15	5	18	2.9	3.8	1.0	4.8

*Fuente:* Ida May Mantel, "Sources and Uses of Funds for a Sample of Majority-Owned Foreign Affiliates of U.S. Companies, 1966-72", en U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Vol. 55, N° 7, julio de 1975, pp. 29 a 52.

sión de utilidades (beneficios distribuidos sobre ingresos netos) relativamente alto: 80% en el caso del petróleo, 56% en el de las manufacturas y 65% en "otros". Como es obvio, estos resultados se refieren a las cifras declaradas por las empresas y no incluyen los fondos que pueden resultar de la sobre o subvaluación de los precios de importaciones y exportaciones, cuya magnitud se señaló en el punto c) del capítulo 4.

Con respecto a las fuentes ajenas a la empresa ubicadas fuera de los Estados Unidos, surgen varias observaciones. La primera es el alto porcentaje de financiamiento con fondos locales o internacionales ajenos a los Estados Unidos, ya que los fondos externos a la empresa constituyen el 42.4% del total y de ellos sólo el 6.8% proviene de los Estados Unidos. Sobre esta última cifra se observan significativas diferencias en la estructura de cada sector, pues en petróleo es del 15.8%, en manufacturas del 20.8% y en "otros" de -21.2%. Ello parece indicar un mantenimiento de los porcentajes tradicionales en manufacturas y una fuerte transferencia de fondos hacia los Estados Unidos por la vía del sector financiero y de servicios. La segunda observación es que el saldo de la transferencia de fondos hacia otras filiales en terceros países de las mismas empresas transnacionales es levemente negativo; ello indica que las filiales latinoamericanas están contribuyendo al financiamiento de esas empresas.

En general, las fuentes de financiamiento originarias del país que recibe la inversión consisten en la suscripción local de títulos y en créditos bancarios locales. A su vez, las principales fuentes internacionales son los mercados financieros de países exportadores de capital, incluido el de eurodólares, y los organismos internacionales de crédito, como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo. Cabe señalar que en el caso de agentes financieros ligados a la empresa transnacional que recibe el préstamo, la fijación de tasas de interés puede actuar como instrumento para remitir ganancias encubiertas.

Desde el punto de vista latinoamericano, en estudios elaborados separadamente y con diferente metodología se destaca la creciente participación de las fuentes del país en desarrollo en el financiamiento de la inversión directa extranjera. Ello se debe en gran parte a que la mayor solvencia económica de las empresas transnacionales y las medidas de estímulo de los gobiernos de los países en desarrollo les permiten fácil acceso al crédito de bancos locales o al mercado interno de capitales.

Con respecto a México, un análisis de las fuentes de financiamiento de los incrementos de activos en las empresas manufactureras indica que en 1965-66 el 48% correspondía a recursos externos y el 52% a recursos locales; y que en 1969-1970 esa relación era de 39% para los externos y 61% para los locales. De tal modo, ha podido afirmarse que "la expansión de las empresas transnacionales en la industria se

apoya en una proporción mayoritaria y creciente en los recursos financieros generados localmente, y esto es válido en particular para el financiamiento de corto plazo. En lo que se refiere a los recursos externos, se intensifican las vinculaciones con los mecanismos financieros internacionales en detrimento de las relaciones con las casas matrices".<sup>84</sup>

En el caso de la Argentina, si se comparan los pasivos de las empresas nacionales y extranjeras con su patrimonio, se observa que en 1968 las empresas extranjeras obtuvieron créditos internos de cerca de 80 centavos por cada peso de capital propio, mientras las empresas nacionales sólo llegaban a 30 centavos. Por ello, se ha sostenido que "dentro de un mercado interno protegido, en el que el crédito bancario se concede por lo general a tasas de interés real negativas, la ausencia de limitaciones en el acceso de las empresas extranjeras al mercado financiero local permite que éstas, dado su tamaño, comportamiento económico, garantías e incluso conexiones formales (operan en plaza bancos extranjeros) se constituyan automáticamente en los clientes de primera línea de las instituciones financieras".<sup>85</sup>

El hecho de que sólo el 20% de los fondos invertidos por las filiales manufactureras estadounidenses en América Latina proceda de los Estados Unidos, ha sido presentado por algunos autores como una prueba de la acción catalizadora de las inversiones extranjeras, que habría servido para movilizar el ahorro local. Así, Raymond Vernon ha expresado que "el grado de movilización de los recursos por las subsidiarias de propiedad norteamericana puede deducirse del hecho de que, por cada dólar de capital transferido desde los Estados Unidos a estas subsidiarias en los países subdesarrollados, más de cuatro dólares de capital fueron recogidos por las subsidiarias de otras fuentes, incluyendo fuentes internas a las áreas subdesarrolladas".<sup>86</sup> Para probar esta tesis debería demostrarse que sin la presencia de la inversión extranjera, los recursos nacionales hubieran permanecido ociosos. La realidad parece no ser esa, sino la contraria: los inversores extranjeros compiten con los empresarios nacionales por el crédito local de los países en desarrollo. En América Latina existen altas tasas de inflación: entre fines de 1977 y de 1978, siete países, que totalizan el 82% del producto interno bruto latinoamericano, tuvieron un aumento de precios al consumidor de 30% o más. Ello ha provocado la aplicación de políticas antinflacionarias, que incluyen restricciones al crédito. Además, esa misma infla-

<sup>84</sup> Véase Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, *op. cit.*, p. 258.

<sup>85</sup> Véase Juan V. Sourrouille, *La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino*, *op. cit.*, p. 52.

<sup>86</sup> Véase Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay*, Longman, Londres, 1971, p. 171 y la refutación de esa tesis en Daniel Chudnovsky, *op. cit.*, p. 198.

ción ha determinado que en muchos casos las tasas reales de interés sean muy bajas e, incluso, negativas. De todo ello, resulta una fuerte competencia por el crédito interno, en la cual los inversores extranjeros están en posición ventajosa. En la etapa siguiente, después de madurada la inversión —que incluye un componente substancial de crédito interno— se remesan al exterior utilidades por la totalidad, es decir, también por el ahorro local utilizado. Por ello, más que una movilización de recursos internos, esta forma de financiación implica una transferencia de fondos desde los países en desarrollo hacia los desarrollados (véase nuevamente el cuadro 20).

#### f) Tecnología

La transferencia de tecnología es uno de los mayores aportes que, en principio, deberían hacer las empresas transnacionales. En relación con ella se plantean los problemas del tipo de tecnología que debería adoptarse, y el del costo de la misma.

##### i) Tipo de tecnología

Con respecto al tipo de tecnología se presenta, ante todo, una doble cuestión: la de la tecnología efectivamente demandada por los países en desarrollo, y la de la capacidad del país desarrollado para proporcionarla.

En primer término, la índole de la tecnología que se demanda depende en gran medida de los hábitos de consumo de los grupos sociales dominantes y de la propaganda masiva que promueve esos consumos. Cabe recordar que este tipo de consumo “de ostentación” es uno de los mayores obstáculos para el proceso de acumulación de capital en los países en desarrollo. Como ha señalado el Dr. Raúl Prebisch, la penetración técnica de los centros, “en virtud del aumento continuo de productividad que trae consigo, ofrece un potencial creciente de acumulación de capital. Pero no se utiliza como se debiera. Lo impide la imitación del consumo de los centros y la extracción por éstos, gracias a su poder, de cuantiosos ingresos periféricos”.<sup>87</sup> Esta demanda de tecnología obedece a la estructura social y económica del país de que se trate, en especial a sus pautas de distribución del ingreso. Es cierto —como lo afirman los defensores de este tipo de tecnología— que sería peor que esas demandas se atendieran mediante importación de bienes terminados o mediante el contrabando. Pero el problema no radica en la consecuencia, sino en la causa, que en este caso consiste en la existencia misma de la estructura social y económica que demanda esa tecnología.

En relación a la propaganda masiva que promueve la venta de productos elaborados con esa tecnología, ésta también está controlada

<sup>87</sup> Véase Raúl Prebisch, “Crítica al capitalismo periférico”, *op. cit.* p. 9.

en su mayor parte por empresas transnacionales. Así, en 1975, las agencias de publicidad extranjeras y mixtas realizaban el 69% de la facturación en Argentina, el 62% en Brasil y el 72% en México. Para advertir la magnitud de estas cifras, recuérdese que en 1970 el gasto en publicidad era de 350 millones de dólares en Brasil, 269 millones en Argentina, 214 millones en México, 55 millones en Venezuela y 39 millones en Chile. Ello significa porcentajes que van del 2.17 al 4.86% del producto manufacturero.<sup>88</sup> Como consecuencia, el “efecto de demostración” no sólo alcanza a los grupos de altos ingresos, sino también induce el endeudamiento de los de ingresos medios e incluso influye en las aspiraciones de los de ingresos bajos.

Tal es la situación de la demanda. Corresponde a continuación examinar si, desde el punto de vista de la oferta, los países desarrollados pueden o quieren transferir las tecnologías actualmente requeridas o las que podrían ser necesarias para el desarrollo. Así, el primer tema es el de las tecnologías que pueden transmitir, las cuales han sido elaboradas en función de sus propias necesidades. Como es lógico, los países en desarrollo son considerados como marginales por las empresas que realizan investigación tecnológica.<sup>89</sup> En estos casos, se trata en general de tecnologías que ahorran mano de obra, por lo que contribuyen poco a la solución del problema del empleo en los países en desarrollo. Existe además una diferenciación de productos que responde a las pautas de consumo de los países desarrollados, lo cual en los países en desarrollo no satisface las necesidades de la mayoría de la población, sino sólo de los grupos de altos ingresos; de tal modo, no se amplía el número de consumidores, sino que se diversifican los matices de los productos consumidos dentro de un mismo grupo social. Un último aspecto —y tal vez el más importante— es que dicha tecnología pasa por alto problemas fundamentales de los países en desarrollo si ellos no coinciden con los de los países desarrollados. Por ejemplo, el hecho de que los países más adelantados sean de zona templada ha determinado que no haya tecnología para la agricultura tropical y que falten medicamentos para el tratamiento de ciertas enfermedades tropicales.

Con respecto a la tecnología que los países desarrollados están dispuestos a transferir a los países en desarrollo, en ciertos casos ésta ha sido la más avanzada. En otras oportunidades, sin embargo, se ha exportado tecnología ya superada, apta para fabricar productos que son “maduros” en los países desarrollados, pero nuevos en los en desarro-

<sup>88</sup> Véase UNCTAD, *Efectos de las marcas sobre el proceso de desarrollo de los países en desarrollo*, junio de 1977, pp. 67 y 76. Las cifras transcritas son estimaciones de la Secretaría de la UNCTAD, basadas en: a) para la facturación, en *Advertising Age*, 29 de marzo de 1976; y b) para los gastos en publicidad en informaciones de la Asociación Internacional de Publicidad.

<sup>89</sup> Véase Daniel Chudnovsky, *op. cit.*, pp. 116 y 117.

llo.<sup>90</sup> De tal modo, en un informe del Senado de los Estados Unidos ha podido afirmarse que teóricamente, toda la tecnología a disposición de la casa matriz está disponible para sus subsidiarias. En la práctica, esto ocurre raramente. Las subsidiarias extranjeras tienen menos acceso inmediato a la tecnología desarrollada en los Estados Unidos, de manera que si participan en la financiación de los gastos de investigación y desarrollo al igual que las subsidiarias dentro de los Estados Unidos, las extranjeras pagan más de lo que reciben. Esto puede ocurrir por varias razones. Como parte de su estrategia, las grandes empresas con posiciones semimonopólicas en el mercado (lo cual es característico en las empresas transnacionales importantes) introducirán nuevos productos en sus mercados sólo cuando los productos más antiguos hayan cesado de generar réditos aceptables. Si una empresa es tecnológicamente superior a su competidora en el extranjero, puede retener la transferencia de su tecnología de primera línea a sus propias subsidiarias hasta que a) una tecnología ligeramente anterior cese de proveer un crecimiento de las ventas a una tasa satisfactoria; o b) la competencia de firmas extranjeras obligue a la introducción de la nueva tecnología como medio para proteger su participación en el mercado.<sup>91</sup>

## ii) Costo de la tecnología

Otra cuestión importante se refiere al costo de la tecnología. El cuadro 23 muestra los pagos por regalías y honorarios efectuados por seis países latinoamericanos en años recientes. En cinco casos, los montos pagados oscilan entre el 1 y el 3% de las exportaciones totales; y en el caso de México, ese porcentaje llega al 11%. En 1976, los pagos por regalías, licencias y otras retribuciones a empresas de los Estados Unidos por parte de los países de América Latina fueron de 299 millones de dólares, de los cuales el 34% correspondía a regalías y pagos por licencias y el 66% a otras retribuciones.<sup>92</sup> Cabe señalar que en su

<sup>90</sup>En el caso de Colombia se ha establecido que ciertas tecnologías introducidas por empresas transnacionales tenían un atraso de 10 a 20 años con respecto a su utilización en los países desarrollados. Tal fue el caso de una firma productora de neumáticos; de varias empresas farmacéuticas, que pagaban regalías por patentes que ya habían caducado; y de algunos productos electrónicos (véase Daniel Chudnovsky, *op. cit.*, p. 116, y C.V. Vaitos, *The process of commercialization of technology in the Andean Pact*, Lima, 1971, p. 39).

<sup>91</sup>Cfr., U.S. Senate, Committee on Finance, Russel B. Long, Chairman, *Implications of multinational firms for world trade and investment and for U.S. trade and labour*, Washington, febrero de 1973, p. 593.

<sup>92</sup>Las regalías y pagos por licencias consisten en pagos por la venta o uso de la propiedad intangible, como patentes, procesos, marcas de comercio y derechos de autor. "Otras retribuciones" consisten en pagos por administración, cargos por concepto de servicios, alquiler de filmes y cintas de televisión y alquiler de propiedad tangible.

mayor parte se trata de transferencias entre subsidiarias y casas matrices de la misma empresa (este porcentaje fue del 75% en 1972).<sup>93</sup> Si se distinguen sectores dentro de ese total de 299 millones de dólares, el 42% corresponde a manufacturas —con preponderancia de los productos químicos— y el 15% a petróleo. Un análisis por países muestra que México tiene el 29% del total.<sup>94</sup> Sin embargo, con respecto a estas cifras pueden formularse por lo menos dos observaciones. La primera es que los pagos que las subsidiarias en el extranjero remiten a las casas matrices, no constituyen en realidad una retribución por el uso de tecnología, sino más bien una forma de remitir utilidades.<sup>95</sup> La segunda es que, aun en el caso de que efectivamente dichos pagos correspondan a tecnologías utilizadas, los costos que deben pagar las subsidiarias en el extranjero son mayores que los beneficios que reciben de sus casas matrices. En ese sentido, en el citado estudio del Senado de los Estados Unidos se sostiene que “existe la posibilidad que las subsidiarias (al menos en algunas industrias) puedan estar contribuyendo más a la investigación y desarrollo en los Estados Unidos de lo que reciben de sus casas matrices, y una virtual certeza de que el aporte neto de tecnología desde los Estados Unidos (si existe) no es tan grande como el monto bruto que ha sido transferido”.<sup>96</sup>

## 5. INVERSIONES EXTRANJERAS Y ESPECIALIZACIONES PRODUCTIVAS EN AMERICA LATINA

En el mediano y largo plazo se plantea la cuestión de las inversiones y las especializaciones productivas en los países desarrollados y sus posibles repercusiones en los países en desarrollo, en especial en América Latina. Es decir, se trata de la posibilidad de que, como consecuencia de una política de especialización industrial, se desplacen a áreas menos desarrolladas algunas actividades que actualmente se localizan en países desarrollados. En el debate teórico se han sostenido posiciones opuestas. Por una parte, algunos análisis vinculan el descenso de las tasas de ganancia en los países desarrollados a la necesidad de aprovechar la desigualdad de costos de producción entre regiones (que principalmente reflejan menores costos de la mano de obra); y concluyen que muchas

<sup>93</sup> Véase U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Vol. 53, N° 12, diciembre de 1973, p. 14.

<sup>94</sup> Véase U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Vol. 56, N° 8, agosto de 1976, p. 41.

<sup>95</sup> Véase Daniel Chudnovsky, *op. cit.*, p. 128.

<sup>96</sup> Véase U.S. Senate, Committee on Finance, Russell B. Long, Chairman, *op. cit.*, p. 593.



**AMERICA LATINA (SEIS PAISES): PAGOS DE REGALIAS  
Y HONORARIOS**

País	Año <sup>a</sup>	Pagos de regalías y honorarios	
		Millones de dólares	Porcentaje de las exportaciones
Argentina	1974	101	2.56
Brasil	1976	272	2.68
Colombia	1975	17	1.16
Chile	1972	17	1.98
México	1971	167	11.11
Trinidad y Tabago	1975	18	1.02

*Fuentes:* United Nations Centre on Transnational Corporations, basado en Argentina: International Monetary Fund, *Balance of Payments Yearbook*, Vol. 27; Brasil: Banco Central do Brasil, *Annual Report, 1976*, abril 1977; Colombia: Banco de la República, *Informe anual del Gerente a la Junta Directiva 1975*; Chile: Banco Central de Chile, *Balanza de Pagos, 1972*; México: F. Fajnzylber y T.M. Tarragó, "Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana", México, Fondo de Cultura Económica, 1976; Trinidad y Tabago: Central Statistical Office, *The Balance of Payments of Trinidad and Tobago, 1975*.

<sup>a</sup>Los años corresponden a los últimos para los cuales se dispone de información.

empresas transnacionales, instaladas en un espacio internacional unificado, realizarán ciertas fases de su producción en países en desarrollo, y concentrarán la dirección del proceso y la generación de tecnología en los países desarrollados.<sup>97</sup> Pero por otra parte se ha sostenido que se trata de un proceso que requiere mucho tiempo y que en el fondo podría tratarse de una industrialización "gadget", que será necesariamente efímera.<sup>98</sup>

**a) El desplazamiento de las actividades industriales de los países desarrollados**

Una serie de industrias instaladas en países desarrollados han perdido competitividad; para recuperarla, se propone su traslado a países

<sup>97</sup>Véase Charles-Albert Michalet, *Le capitalisme mondial*, Presses Universitaires de France, París, 1976 y bibliografía allí citada.

<sup>98</sup>Véase la exposición del Ministro de Industria e Investigación de Francia, Sr. Michel d'Ornano, en *Perspectives de la localisation internationale des activités industrielles*, op. cit. pp. 64 y 65.

en desarrollo, en los cuales (sobre todo por la acción de los bajos salarios) podrían volver a ser competitivas a escala internacional. Además, los obreros y empleados que trabajan en ellas podrían ser transferidos a otras actividades de mayor productividad (y por ende, en principio, de mayores salarios). Sin embargo, este razonamiento teórico no se ha traducido en la realidad en desplazamientos importantes. Se plantea así una oposición entre el corto y el largo plazo, ya que por presiones políticas y económicas actuales se postergan las perspectivas de mejores condiciones de competitividad para las economías desarrolladas de mercado.

A continuación se examinará el problema desde el punto de vista de los países desarrollados. Para los países en desarrollo, se trata sobre todo de la venta de mano de obra barata, ligada a la cadena de producción de empresas transnacionales, más que de un proceso genuino de industrialización ligado al desarrollo nacional (que debería basarse, a escala nacional o regional, en la producción de bienes de capital).

En teoría, un traslado a los países en desarrollo de industrias que hacen uso intensivo de la mano de obra y tienen pocos requerimientos de capital y tecnología permitiría aprovechar una serie de ventajas comparativas: los menores salarios, en primer lugar, y también las relacionadas con el capital de trabajo, la energía, el menor control de la contaminación y los incentivos fiscales. Además, la desventaja comparativa más importante —la eliminación de empleos en los países desarrollados— no parece ser significativa a mediano plazo.

En el capítulo 1, punto b), ii) se examinó el problema de los costos de la mano de obra, concluyéndose que, para las empresas transnacionales, son substancialmente menores en los países en desarrollo. El capital de trabajo suele ser más barato en los países en desarrollo cuando se financia —como suele ser el caso— con préstamos locales. En otro plano, los países desarrollados podrían ahorrar energía propia mediante la utilización de la de los países en desarrollo, lo cual es muy importante en los casos del hierro y acero, del aluminio y de los procesos electrometalúrgicos y electroquímicos, y, en menor grado, en la elaboración de metales básicos, productos químicos, caucho y minerales no metálicos. Asimismo, en general las empresas transnacionales, en los países en desarrollo, no incurren en los gastos que deben realizarse en los países desarrollados para eliminar los efectos de la contaminación. En los Estados Unidos, por ejemplo, se ha calculado que el monto de dichos gastos, para el conjunto de la industria manufacturera en el período 1973-1977, fue del 8% del costo de la inversión total (y asciende al 17% en el caso de los metales primarios).<sup>99</sup> Por últi-

<sup>99</sup> Véase UNCTAD, *Implications for the trade and investment of developing countries of United States environmental controls*, New York, 1976, pp. 18 y 19.

mo, casi todos los países en desarrollo han establecido incentivos fiscales para atraer las inversiones extranjeras.

Con respecto a las desventajas que significaría la eliminación de empleos para los países desarrollados, se ha concluido en varios estudios<sup>100</sup> que la mayor amenaza proviene de otros países desarrollados y que la influencia de un posible desplazamiento hacia los países en desarrollo sería relativamente pequeña. Más aún, en el mediano plazo, las nuevas exportaciones creadas por el comercio exterior recíproco con los países en desarrollo generaría mayor número de empleos en otras actividades.

En el plano teórico, se ha demostrado que un desplazamiento industrial acarrearía ventajas de mediano plazo para los países desarrollados. Sin embargo, las políticas económicas de los gobiernos de esos países han permanecido hasta ahora, en general, impermeables a una relocalización, y han mantenido la protección a industrias no competitivas en su propio territorio y el otorgamiento de subvenciones estatales. Las excepciones más notables fueron la política de Suecia desde fines del decenio de 1950, en que desplazó ciertas actividades, sobre todo hacia Portugal; la política iniciada en 1974 por los Países Bajos, que

<sup>100</sup>Véase Oficina Internacional del Trabajo, *Restructuring of industrial economies and trade with developing countries*, por Santrah Mukherjee y Charlotte Feller, Ginebra, 1978, y la bibliografía allí citada.

Con respecto a los Estados Unidos, se han estimado los efectos de una rebaja del 50% en el actual nivel de aranceles, escalonado a lo largo de 10 años. Para el conjunto de la industria —excluyendo textiles y productos agrícolas, ya que ambos están sujetos a barreras no arancelarias— significaría una disminución de 15 000 hombres/año (véase OIT, *op. cit.*, p. 24, sobre la base de R.E. Baldwin, "Trade and employment effects in the United States of multilateral trade reductions", *American Economic Review*, mayo de 1976).

En otro estudio referido a la República Federal de Alemania, la conclusión general fue que "las importaciones de productos manufacturados desde los países en desarrollo por valor de 100 millones de marcos desplazaría alrededor de 2 250 trabajadores alemanes. Por otra parte, las exportaciones de productos manufacturados alemanes hacia los países en desarrollo por el mismo valor, incrementarían el empleo en alrededor de 2 160 puestos" (véase OIT, *op. cit.* p. 26, sobre la base de Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, *Economic Bulletin*, Vol. 14, N° 5, Berlín, 1977).

Un tercer estudio se refiere al caso del Reino Unido y analiza las pérdidas de empleo entre 1970 y 1975. En este período, la reducción promedio anual de empleos disponibles fue de 6.1% para los hilados, 4.5% para calzado y tejidos de algodón y 2.4% para vestido. Sin embargo, si se analiza el porcentaje de estas pérdidas de empleo imputables a las exportaciones de los países en desarrollo, la conclusión fue que el porcentaje era mínimo: 0.05% para hilados; 0.4% para calzado; 0.8% para textiles de algodón y 1.07% para vestido (véase OIT, *op. cit.*, p. 29, sobre la base de Overseas Development Institute, *ODI Review*, Londres, N° 2, 1977).

entre otras operaciones, trasladó industrias del vestido a Túnez; y la política análoga adoptada en 1975 por Noruega. A su vez, el Japón, tras las restricciones a sus exportaciones de textiles a los Estados Unidos, realizó una reubicación de esas actividades, trasladándolas a otros países asiáticos.<sup>101</sup>

En la mayoría de los países desarrollados subsiste la política proteccionista —arancelaria y no arancelaria— que dificulta o impide la entrada de productos elaborados y semielaborados. Los efectos de esa política se advierten en el cuadro 4, que señala las exportaciones efectuadas por los países en desarrollo, dividiéndolas según su grado de elaboración. Pero además existe una política de subvenciones, directas e indirectas. Los fondos en cuenta corriente transferidos por el Estado a las industrias privadas y empresas públicas, expresados en porcentajes del producto interno bruto, fueron relativamente elevados en los países de la CEE (2.4%) y bajas en los Estados Unidos (0.3%).<sup>102</sup> En valores absolutos, esto significó en 1976 5 100 millones de dólares en los Estados Unidos, 3 200 millones en Canadá, 7 300 millones en Japón y 49 000 millones en los países de la CEE (de ellos, 9 400 millones de dólares en Francia, 6 800 millones en la República Federal de Alemania y 6 100 millones en el Reino Unido).<sup>103</sup>

---

El caso de Francia fue considerado en un informe del Comisariato General del Plan, en el que se calcula que durante el período 1970-1976 el comercio con los países en desarrollo creó un saldo positivo de empleo en Francia, sobre todo en las ramas mecánica y eléctrica (13 000 empleos), construcciones navales, aeronáutica y armamentos (33 000), química (30 000) y metalurgia primaria (25 000). Pero además, este comercio resultó en desempleo en textiles y vestido (-8 000); cuero y calzado (-4 000); madera, muebles y otras manufacturas (-6 500) (véase Francia, Commissariat Général du Plan, *Le défi économique du Tiers Monde*, informe del grupo de trabajo animado por Yves Berthelot y Gérard Tardy, La Documentation Française, París, 1978).

En el caso de Canadá, se ha sostenido que “en el corto plazo, las industrias de elaboración de materias primas en las cuales el mayor número de empleos de canadienses pelagra por la competencia de los países en desarrollo son la refinación de azúcar (con un empleo total de 2 500 puestos) y la fabricación de calzado de goma (alrededor de 3 200) (véase Economic Council of Canada, *Raw material processing in developing countries and reductions in the Canadian tariff*, por G.H. Helleiner y Douglas Welwood, Ottawa, abril de 1978, pp. 185 y 186).

<sup>101</sup> Véase France, Commissariat Général du Plan, *Le défi économique du Tiers Monde*, op. cit., “Bilan des politiques d’ajustement”, por Jacques De Bandt, p. 311.

<sup>102</sup> Véase GATT Studies in International Trade N° 6, *Adjustment, trade and growth in developed and developing countries*, por Richard Blackhurst, Nicolas Marian y Jan Tumir, Ginebra, septiembre de 1978.

<sup>103</sup> Para completar el panorama de la política de subsidios de los países desarrollados, es útil recordar que la ayuda oficial al desarrollo en 1976 implicó

Estas políticas reflejan las fuertes presiones proteccionistas ejercidas en el plano nacional, incluso por los sindicatos obreros. Ya se ha señalado (véase el capítulo 1, b, ii), que la principal ventaja comparativa del proceso de desplazamiento industrial para los países desarrollados es la diferencia de salarios. Las cifras del cuadro 5 reflejan el hecho de que el monto de los salarios depende del nivel general de remuneraciones del país y es independiente de la productividad de una rama o empresa particular. Así, los niveles de salarios varían de un país a otro de acuerdo con el capital disponible por persona activa para el conjunto del país<sup>104</sup> y con el poder de negociación de los sindicatos obreros en la pugna por la distribución del ingreso. Además, en el caso de las empresas transnacionales que producen para la exportación en los países en desarrollo, no existe correspondencia entre los costos del trabajo y el poder adquisitivo de los consumidores de esa producción (que son extranjeros).<sup>105</sup> De tal modo, pueden existir importantes diferencias de salarios entre obreros que producen bienes similares e incluso entre los que participan en la misma cadena de producción. Una de las consecuencias de este hecho parece ser la tendencia a disminuir los salarios más altos de los países desarrollados sin incrementar los más bajos de los en desarrollo. Esto podría suceder porque, en los países desarrollados, el acceso de productos más baratos procedentes de países en desarrollo puede provocar el cierre de industrias que hacen uso intensivo de mano de obra y que no resultan competitivas, con el consiguiente desempleo y debilitamiento del poder de negociación de los trabajadores. Al mismo tiempo, en los países en desarrollo, los mejores precios de exportación que se obtienen por productos elaborados (o el mayor volumen exportado) no repercuten directamente sobre el nivel general de salarios.

Estos hechos pueden producir dos reacciones en el campo del sindicalismo obrero: la primera, de solidaridad internacional entre los trabajadores, ya que los de los países desarrollados advierten que ellos también están afectados por los bajos salarios pagados en los países en desarrollo. La segunda, de antagonismo, pues el proteccionismo —en la forma de barreras arancelarias y no arancelarias— es la respuesta más rápida para defender las industrias no competitivas de los países desarrollados y, por consiguiente, el empleo generado por ellas.

---

desembolsos netos desde los países del CAD hacia los países en desarrollo y las instituciones multilaterales de desarrollo por valor de 4 300 millones de dólares desde los Estados Unidos, 900 millones desde Canadá, 1 100 millones desde el Japón y 12 100 millones desde los países de la CEE (véase UNCTAD, *Transfer of real resources to developing countries*, agosto de 1978, p. 4).

<sup>104</sup> Véase Celso Furtado, *Prefácio a nova economia política*, Paz e Terra. Río de Janeiro, 1976, p. 119.

<sup>105</sup> *Ibid.*, p. 187.

## b) Ramas de industria

El centro de esta cuestión lo constituye la especialización industrial, tema que ha sido analizado en el estudio sobre estructuras y cambio en la industria manufacturera europea,<sup>106</sup> elaborado por la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas. En este trabajo se pone de manifiesto la gran similitud de la estructura industrial de los diferentes países europeos, con pocas excepciones derivadas de la existencia de ramas basadas en recursos naturales. Además, se señala que una proporción significativa del comercio internacional consiste en comercio dentro de una industria; es decir, la especialización tiene lugar dentro de la misma rama de industria, más que entre ramas diferentes. Especialmente parecidas son las estructuras industriales de Francia, del Reino Unido y de la República Federal de Alemania.

Desde el punto de vista latinoamericano, interesa poder formular hipótesis acerca de la naturaleza de las industrias europeas que podrían desplazarse hacia países en desarrollo; y en particular, determinar a qué ramas o productos alcanzaría dicha reubicación y cuál sería la magnitud de tal proceso. Cabe señalar que en estos casos se trata de actividades vinculadas al proceso de sustitución de importaciones, y no a la subcontratación internacional.

Para una primera aproximación al tema, parece útil examinar las particularidades de las ramas industriales europeas (grado de especialización, intensidad de capital, remuneración por trabajador, intensidad de investigación y cantidad de ocupación) y compararlas con las inversiones realizadas en esas mismas ramas de industria en América Latina. Esta situación es la que se presenta en el cuadro 16 del anexo, que resume las características industriales de la República Federal de Alemania, de Francia, de Italia y del Reino Unido, y las inversiones de esos países en Argentina, Brasil y México, que en 1976 constituían alrededor del 17% del total acumulado y dos tercios del total de las inversiones europeas en América Latina. Las partes 1 a 5 del cuadro 16 del anexo, que sintetizan las ramas de industria de los países europeos, reproducen cifras contenidas en el estudio citado de la Comisión Económica para Europa sobre el sector manufacturero.<sup>107</sup> La parte 6, que se refiere a las inversiones directas, tiene como fuente una encuesta nacional sobre demanda de mano de obra en la Argentina y datos del Banco Central de Brasil y del Banco de México.

<sup>106</sup>Naciones Unidas, Secretaría de la Comisión Económica para Europa, *Structure and change in European Industry*, Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.77.II.E.3, New York, 1977.

<sup>107</sup>Las especificaciones utilizadas por la CEE son las siguientes:

La especialización productiva se ha medido por la relación entre el porcentaje de cada rama de industria en cada país, comparado con el porcentaje no

La parte 6 del cuadro se refiere a las inversiones directas realizadas por la República Federal de Alemania, Francia, el Reino Unido e Italia en Argentina, Brasil y México, según ramas de industria. Los datos de Argentina son de producción industrial y los de Brasil y México de inversión acumulada.

Los resultados se sintetizan en el cuadro 24, en donde se incluyeron las inversiones de Alemania, Francia, el Reino Unido e Italia en Argentina, Brasil y México. Las ramas industriales se ordenaron según la cuantía de las inversiones, indicando en cada rama si la magnitud relativa del indicador considerado era alta, mediana o baja.

Se observa que la proporción mayor de inversiones corresponde a productos químicos, material de transporte y metales básicos, que tienen alta ponderación en la casi totalidad de los indicadores considerados, en particular en la remuneración de la mano de obra y la intensidad de capital y de investigación. A su vez, la rama de alimentos y bebidas tiene alta intensidad en capital y en cantidad de mano de obra; y las de maquinaria eléctrica y no eléctrica, en intensidad de investigación y cantidad de mano de obra.

Aparentemente, sin embargo, los resultados que se obtienen por rama de industria no son suficientemente significativos, ya que no permiten distinguir situaciones de productos que pueden ser muy dife-

---

ponderado de esa misma rama en el conjunto de diez países. Se advierte que con respecto al producto existe gran similitud en las especializaciones de la República Federal de Alemania, Francia y el Reino Unido, con altos índices en la industria química y las que utilizan metales; se observa además en el mencionado estudio que la mayor diferencia radica en el tamaño de los sectores, que es menor en Francia. En cambio, en Italia la especialización se dirige a ramas intensivas en trabajo (textiles, vestido, calzado, cuero y minerales no metálicos).

La remuneración por trabajador da una indicación acerca del nivel de capacitación existente en la rama industrial de que se trata, ya que se supone que existe una relación directa entre el monto de salario y la preparación técnica del trabajador. Los datos que figuran en el cuadro 16 del anexo se refieren al pago por trabajador en cada rama de cada país, como porcentaje del promedio ponderado pagado en el total de la industria de ese país. Los índices más altos son los de derivados del petróleo y carbón, productos químicos, equipos de transporte y minerales básicos; y los más bajos los de vestido, calzado, madera y cuero.

La intensidad de investigación se ha medido por la proporción de científicos e ingenieros calificados existentes dentro del empleo total de cada rama de industria. Los datos básicos utilizados por la Comisión Económica para Europa provienen de estadísticas de la OCDE. En los resultados se advierte una gran concentración en maquinaria eléctrica, química y equipos de transporte.

La cantidad de mano de obra se refiere al porcentaje de empleo de una rama industrial, con relación al empleo industrial total del país. Se advierte que la mayor concentración de empleo está en las ramas de maquinarias no eléctricas, productos metálicos, maquinaria eléctrica y alimentos y bebidas.

Cuadro 24

**CLASIFICACION DE LAS INVERSIONES DE CUATRO PAISES  
EUROPEOS EN ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO**

	<i>Especialización</i>	<i>Intensidad capital</i>	<i>Remuneración trabajadores</i>	<i>Intensidad de inversión</i>	<i>Cantidad mano de obra</i>
<i>Alemania</i>					
1. Equipo de transp. (37% Argentina, 58% Brasil, 57% México)	x x <sup>a</sup>	x x x	x x x	x x x	x x x
2. Productos químicos (16% Argentina, 27% México)	x x x	x x x	x x x	x x x	x x x
3. Metales básicos (20% Brasil)	x x	x x	x x x	x x x	x x
4. Alimentos y bebidas (13% Argentina)	x	x x x	x x	x	x x x
5. Tabaco (13% Argentina)	x x	x x x	x	x	x
6. Maquinaria eléctrica (11% México)	x x x	x x	x x	x x x	x x x
7. Maquinaria no eléctrica (10% Argentina)	x x x	x	x x	x x x	x x x
<i>Francia</i>					
1. Productos químicos (69% Brasil, 61% México)	x x x	x x x	...	x x x	x x x
2. Equipos de transporte (64% Argentina)	x x	x x	...	x x x	x x x
3. Minerales no metálicos (17% Brasil, 24% México)	x	x x x	...	x x	x x
4. Metales básicos (27% Argentina)	x x	x x	...	x x x	x x x
<i>Reino Unido</i>					
1. Tabaco (25% Argentina, 48% Brasil, 23% México)	x x x	x x x	x x	x	x
2. Productos químicos (12% Argentina, 11% Brasil, 15% México)	x x	x x x	x x	x x x	x x x
3. Minerales no metálicos (23% Brasil, 40% México)	x	x x	x x	x x	x x
4. Deriv. petróleo y carbón (32% Argentina)	x	x x x	x x x	x x	x
5. Alimentos y bebidas (18% Argentina)	x	x x x	x x	x x	x x x



(conclusión cuadro 24)

Italia

1. Metales básicos (16% Argentina, 18% Brasil, 30% México)	x x	x x x	x x x	x x	x x
2. Caucho (11% Argentina, 33% Brasil)	x x x	x x x	x x x	x x	x
3. Equipo de transporte (39% Argentina)	x x	x x	x x x	x x x	x x
4. Productos químicos (42% México)	x x	x x x	x x x	x x x	x x x
5. Maquinaria no eléctrica (38% México)	x x	x	x x x	x x	x x x
6. Productos metálicos (23% México)	x x	x	x x	x x	x x
7. Maquinaria eléctrica (15% Argentina)	x x	x	x x	x x x	x x
8. Alimentos y bebidas (11% Argentina)	x x	x x	x x	x x	x x x

Fuente: Cuadro 16 del anexo estadístico.

<sup>a</sup>Intensidad baja = x

Intensidad media = x x

Intensidad alta = x x x

rentes pero que están incluidos en una misma rama. Además, como no se trata de un proceso masivo de inversiones, podrían analizarse por separado las de las principales empresas. Sin llegar a ese grado de detalle, en un estudio preparado para el Ministerio de Industria e Investigación de Francia y referido no sólo a las inversiones europeas sino en general a las de los países desarrollados, se señalan tendencias de varias ramas industriales.<sup>108</sup> Algunas de las conclusiones de ese estudio son las siguientes:

— En las industrias de bienes de equipamiento, las empresas de países industriales procuran vender equipos en la mayor magnitud posible a los países en desarrollo; tienden a la subcontratación internacional con destino a la exportación, en casos de alta intensidad de mano de obra, baja intensidad de capital, tecnología estabilizada y fácil transporte (el caso típico es el armado de productos electrónicos); y, en todos los casos, procuran controlar la tecnología y las normas a las que deben ajustarse los productos.

<sup>108</sup>Para un análisis detallado del tema, véase *La division internationale du travail*, publicado en *Etudes de politique industrielle*, del Ministerio de Industria e Investigación de Francia, *op. cit.*, Vol. 1, pp. 101 a 309; y *Perspectives de la localisation internationale des activités industrielles*, jornadas de estudio del 28 y 29 de abril de 1976, publicado en *Etudes de politique industrielle* del Ministerio de Industria e Investigación de Francia, París, 1976.

— En la siderurgia hay una tendencia a la autonomía de cada país, en medio de una producción mundial en expansión. (De acuerdo con estimaciones generales, en los próximos 20 ó 30 años los países industriales, que actualmente producen 650 millones de toneladas anuales, producirían 500 millones más; y los países en desarrollo podrían agregar 500 millones a los 100 millones de su producción actual.)<sup>109</sup> En particular, parece existir una tendencia a desplazar hacia los países en desarrollo las primeras fases de la fabricación de acero y de ciertos productos laminados, y a concentrar en los países desarrollados las fases finales que exigen una tecnología avanzada, así como en la acería eléctrica y la minisiderurgia.

— En la petroquímica, los países en desarrollo manifiestan su voluntad de desarrollar esa industria sobre la base de las refinerías de petróleo instaladas en su territorio. Por su parte, las empresas transnacionales parecen favorecer la fabricación de productos de base y comunes en los países en desarrollo, a cambio de proveer tecnología, procedimientos y equipos para esas producciones.

— En la explotación de minerales no ferrosos (en especial el cobre y el aluminio), los países productores procuran aumentar el grado de elaboración previo a la exportación. Este proceso está a su vez vinculado a la gran magnitud de las inversiones necesarias en este tipo de explotación, lo que ha inducido a algunos gobiernos de países en desarrollo a gestionar créditos ligados a abastecimientos de largo plazo y a la asociación con empresas transnacionales en operaciones conjuntas. La localización de las sucesivas etapas de la producción resulta entonces de la negociación respectiva.

— En la industria automotriz, en muchos países en desarrollo se han construido plantas que realizan una parte o la totalidad del proceso de producción. Ello fue impulsado, por una parte, por el proceso de sustitución de importaciones de los países en desarrollo, y por la otra, por el menor costo de la mano de obra. En general, se dirigieron a abastecer el mercado interno; pero en algunos casos se han realizado exportaciones —sobre todo a otros países en desarrollo— tanto de unidades terminadas como de partes y piezas.

— En la industria de textiles y vestidos, debido a la mano de obra barata, la facilidad de transporte y la uniformidad de ciertas modas, se han instalado en los países en desarrollo empresas con producción destinada a la exportación.

### c) Productos

Desde otro punto de vista, puede ser útil señalar algunas de las pautas utilizadas dentro de cada rama para determinar los productos

<sup>109</sup>Véase *Perspectives de la localisation internationale des activités industrielles*, op. cit., p. 11.

que podrían desplazarse a países en desarrollo. Ello lleva al problema del "ciclo" del producto, es decir a las etapas por las que atraviesa, desde su invención hasta su "madurez", en función de la demanda de que es objeto.<sup>110</sup> Simplificando: existe una fase de "producto nuevo" con baja demanda; la demanda se acelera durante algún tiempo ("producto en crecimiento"), y luego se estabiliza o decrece cuando el producto se transforma en "maduro". Este esquema se ajusta a la situación de los bienes de consumo inmediato y de consumo duradero, pero es más complejo en el caso de los bienes de inversión.<sup>111</sup> Aparentemente, los países más desarrollados se reservan la exportación de los productos nuevos y, entre ellos, los de más alta intensidad en investigación; en el extranjero se hacen instalaciones para la exportación de manufacturas en el caso de productos ya "maduros" en los países más desarrollados, pero en crecimiento aún en los países en desarrollo.<sup>112</sup> En tales casos, con los gastos en tecnología, que se amortizan por separado, puede realizarse un "reciclaje" del producto "maduro" aprovechando nuevos mercados y mano de obra barata.<sup>113</sup>

En otros términos, en un esquema de fuerte competitividad, cuando se abandona un producto "maduro" por otro "nuevo", el empresario que producía el antiguo tiene una pérdida de mercado y de capital; pero si transfiere su producción a otro país con bajos costos de mano de obra, puede restablecer márgenes de rentabilidad y, además, instalarse en otro mercado en el cual ese producto puede ser "nuevo".

#### d) Políticas

El enfoque anterior, de especializaciones en ramas de industria y en productos, refleja el punto de vista y los intereses de los países desarrollados. Para determinar la posición de los países en desarrollo debería analizarse más profundamente el problema de las relaciones

<sup>110</sup>Véase Raymond Vernon, "International investment and international trade in the product cycle", en *Quarterly Journal of Economics*, mayo de 1966.

<sup>111</sup>Véase Nicola Cacace, *Innovazione dei prodotti nell'industria italiana*, Franco Angeli Editore, Milano, 1970, pp. 41 y ss.

<sup>112</sup>Ibid, *op. cit.* pp. 46 y ss.

<sup>113</sup>Como ejemplo de estos productos se citan la electrónica de bienes de consumo, el automóvil, la motocicleta, la máquina herramienta, la máquina agrícola, los productos alimenticios conservados, los productos textiles y del vestido, los motores eléctricos y generadores (véase el citado libro de N. Cacace, p. 48). Con referencia a países africanos, en la reunión realizada en noviembre de 1976 por el grupo de Dakar (fundado en 1972 y que reúne a personalidades del tercer mundo, a ministros de estados africanos y a directores de empresas europeas), se elaboró una lista preliminar de industrias de exportación susceptibles de instalarse en los estados africanos asociados a la Comunidad Económica Europea. Esta lista incluye la siderurgia, la metalurgia de no ferrosos, los fertilizantes, el calzado, las bicicletas y motocicletas, piezas para aparatos eléctricos y telefónicos, el montaje

recíprocas entre ellos y los países desarrollados; sin embargo, la enorme influencia de estas vinculaciones sobre la estructura de su producción y su funcionamiento económico obligan a un enfoque más global que el de ramas y productos. En un estudio del Ministerio de Industria, Comercio y Artesanado de Francia sobre la reconversión industrial<sup>114</sup> se plantea el problema general de las alternativas entre especialización y autonomía para los países desarrollados y en desarrollo. Desde este ángulo, las opciones serían las siguientes:

<i>Estrategia</i> <i>Tipo de economía</i>	<i>Especialización</i>	<i>Autonomía</i>
Economía desarrollada	<p>Reconversión acelerada.</p> <p>Abandono de los sectores donde la dotación de factores de producción (materias primas, espacio, agricultura, mano de obra, etc.) es poco favorable.</p> <p>Concentración en los sectores de fuerte valor agregado (mecánica, bienes de equipamiento, etc.).</p> <p>Inversiones en el extranjero.</p> <p>Política de desarrollo de las exportaciones.</p>	<p>Desarrollo regulado de los recursos naturales nacionales (materias primas, energía, agricultura, etc.).</p> <p>Protección arancelaria (u otra) de sectores amenazados por la división internacional del trabajo (textil, etc.).</p> <p>Fuerte esfuerzo en las tecnologías más avanzadas (informática, aeronáutica, nuclear, etc.).</p> <p>Freno a las inversiones extranjeras.</p>
Economía en desarrollo	<p>Explotación de materias primas y de recursos energéticos para la exportación.</p> <p>Desarrollo agrícola orientado hacia la exportación (agricultura de tipo colonial).</p> <p>Desarrollo industrial centrado sobre las industrias de mano de obra poco calificada para la exportación (textil, automotriz, etc.).</p> <p>Estímulo a las importaciones y a las inversiones extranjeras.</p>	<p>Explotación moderada de los recursos naturales.</p> <p>Desarrollo de la agricultura para la alimentación orientada hacia la satisfacción de las necesidades de la población.</p> <p>Desarrollo prioritario de la industria pesada y eventualmente de ciertas tecnologías de avanzada.</p> <p>Freno a las importaciones y a las inversiones extranjeras.</p>

de aparatos de radio y televisión, la bonetería, la confección, las industrias de la madera y el mueble, la fabricación de juegos y juguetes, la fabricación de pastas de papel y de papeles y cartones (véase *Le Monde*, París, 30 de noviembre de 1976).

<sup>114</sup>Véase *Le redéploiement industriel, Seconde Partie, Une analyse multi-*

De las posibles combinaciones resultarían cuatro posibilidades de políticas económicas, que se reseñan en el citado estudio.

i) La primera sería la de especialización tanto en los países desarrollados como en los en desarrollo, en una situación de libre intercambio generalizado. Sería el caso de las relaciones recíprocas entre el Japón y los países de economía de mercado de Asia del Sudeste (Corea del Sur, Singapur, etc.).

ii) En la segunda combinación, los países desarrollados adoptarían la estrategia de especialización y los en desarrollo la de autonomía.

iii) La tercera combinación sería aquella en la que los países desarrollados optan por la autonomía y los en desarrollo por la especialización. Correspondería a una situación de dependencia.

iv) En la cuarta hipótesis, ambos grupos de países adoptan la estrategia de autonomía, en una situación de neomercantilismo generalizado. Un ejemplo sería la relación existente entre los países de Europa occidental y oriental.

En el citado estudio se analizan estas posibilidades a través de un ejercicio de teoría de los juegos, para lo cual se dividen tanto a los países desarrollados como en desarrollo según presenten tendencias librecambistas o autárquicas. En los países desarrollados la elección estaría determinada, sobre todo, por la diferente dotación de recursos naturales; en los países en desarrollo, por el estilo de desarrollo adoptado. Los resultados del ejercicio muestran que la solución de especialización mutua sería la óptima en cuanto a ganancias colectivas, pero que, desde el punto de vista de cada país, la solución de la autonomía defiende mejor contra posibles presiones externas.<sup>115</sup>

Se advierte que este planteo de especialización o autonomía desemboca en el problema de los estilos de desarrollo que adopte cada país.<sup>116</sup> Si se optara por el estilo "dependiente", se imitarán pautas de

---

*critères des priorités sectorielles du redéploiement industriel*, France, Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat, París, 1978.

<sup>115</sup>Véase France, Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat, *Le redéploiement industriel, Seconde Partie, Une analyse multicritères des priorités sectorielles du redéploiement industriel*, op. cit., p. 95.

<sup>116</sup>Sobre estilos de desarrollo existe una amplia bibliografía latinoamericana que comienza con los trabajos dirigidos por Oscar Varsavsky en el Centro de Estudios del Desarrollo de la Universidad Central de Venezuela (véase CENDES, Grupo de modelos matemáticos, "Estilos de desarrollo", en *El Trimestre Económico*, N° 144, México, 1969, pp. 517 a 576 y *Estilos de desarrollo: análisis comparativos de políticas a largo plazo*, tres volúmenes, Caracas, 1971). Esta línea de investigación fue continuada posteriormente por el mismo Oscar Varsavsky en *Proyectos nacionales, planteo y estudios de viabilidad*, Ediciones Periferia, Buenos Aires, 1971; *Hacia una política científica nacional*, Ediciones Periferia, Buenos Aires, 1972; y *Estilos tecnológicos, propuestas para la selección de tecnologías*

consumo de los países desarrollados, con una distribución muy desigual de los ingresos, amplia apertura al capital extranjero y dependencia financiera, tecnológica y militar. Ello conduciría a una especialización subordinada, que se reflejaría, entre otros indicadores, en una diferencia substancial entre los salarios de los países desarrollados y los de los países en desarrollo. Además, la política de inversiones extranjeras sería de amplia apertura y de integración al mercado de las empresas transnacionales. En síntesis: especialización y dependencia.

En el estilo "desarrollista" también se procuraría imitar el modelo de los países desarrollados. Existiría una desigual distribución del ingreso, apoyada en la creencia de que antes de repartir hay que producir. Se trata de impulsar los sectores económicos de base (comenzando por la siderurgia y la química) y de crecer más rápido, con el aporte del capital extranjero. De tal modo, se procuraría conciliar una amplia apertura ante el capital extranjero —signo de dependencia— con una cierta autarquía económica, indicadora de autonomía.

En el estilo "socialista" se procuraría no ser imitativo, con una sociedad solidaria no competitiva. La distribución del ingreso sería más igualitaria y aumentaría substancialmente la producción de bienes de consumo básico. La economía estaría planificada y la producción, las importaciones y las exportaciones crecerían sólo en la medida requerida por los planes. Se opta por una estrategia de relativa autarquía y se reduce al mínimo la entrada de capital extranjero. Sería, pues, un modelo de autonomía e independencia.

En consecuencia, desde el punto de vista de los países en desarrollo, el grado de especialización y de autonomía y el papel de la inversión privada directa extranjera estarían en función del estilo de desarrollo que se adopte. Cabe señalar que en los trabajos citados sobre estilos de desarrollo, tanto la estructura industrial —que refleja la especialización— como la propiedad del capital —influida por las inversiones extranjeras—

---

*bajo racionalidad socialista*, Ediciones Periferia, Buenos Aires, 1971. Por su parte, la CEPAL publicó en 1971 *Un modelo para comparar estilos de desarrollo o políticas económicas optativas*, trabajo elaborado bajo la dirección de Varsavsky. También fueron elaborados en la CEPAL los trabajos de Aníbal Pinto *Notas sobre estilos de desarrollo en América Latina* (diciembre de 1973) y "Estilos de desarrollo en América Latina", *Revista de la CEPAL*, primer semestre de 1976. En el mismo número de la *Revista de la CEPAL* aparece el trabajo de Jorge Graciarena sobre "Poder y estilos de desarrollo" y el de Marshall Wolfe "Enfoques del desarrollo: ¿de quién y hacia que?". Véase asimismo *Informe sobre un enfoque unificado para el análisis y la planificación del desarrollo*, *Informe preliminar del Secretario General* (documento de las Naciones Unidas E/CN.5/477, de octubre de 1972; Marshall Wolfe, *El desarrollo esquivo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1976 y Germán W. Rama, *Educación, imágenes y estilos de desarrollo*, Serie Cuadernos de la CEPAL, N° 31, Santiago de Chile, 1979.

son dos importantes variables que se incluyen en el modelo de experimentación numérica aplicado para someter a prueba las hipótesis.

## 6. ALGUNAS LINEAS DE POLITICA ADOPTADAS

En las secciones anteriores se procuró mostrar que la actuación de las empresas transnacionales está condicionada por el poder de negociación de su contraparte, y asimismo por la voluntad política de ésta para hacerlo valer; que dicho poder de negociación es diferente en el caso de los países desarrollados, de los países en desarrollo y de los de economía centralmente planificada, y varía también según cual sea la finalidad de las inversiones (explotar recursos naturales, o bien aprovechar el mercado interno o la mano de obra de los países en desarrollo). Frente a esta situación, se destacan dos características de la actuación de las empresas transnacionales: la primera es su capacidad para influir en las decisiones políticas, tanto en el país de origen como en el que recibe la inversión; y la segunda, su flexibilidad para elaborar respuestas económicas a las restricciones que no pudo impedir en el plano político.

Para fijar un marco de referencia, parece útil definir algunas de las características actuales de muchas de las inversiones extranjeras directas. Tradicionalmente, éstas significaban un flujo financiero originado en un país y dirigido a otro; en la actualidad, sin embargo, no es tan importante el lugar de origen de los fondos como el país de origen de la empresa transnacional que realiza la operación, cuyo aporte consiste más en la gestión para la obtención de financiamiento que en recursos reales. En este esquema adquieren una importancia creciente los fondos internacionales y el ahorro local, y se hace cada vez menor el aporte de los recursos del país de origen de la empresa. En un reciente estudio publicado en el *Survey of Current Business* del Departamento de Comercio de los Estados Unidos,<sup>117</sup> se determina que, en el esquema de financiamiento de las filiales en América Latina de empresas de los Estados Unidos, sólo el 12% de los recursos netos procede de los Estados Unidos. Cabe señalar, además, que para obtener los fondos previstos en el plan de financiamiento no sólo actúan las empresas transnacionales y sus asociados locales, sino los gobiernos de los países de origen y destino de la inversión, que suelen influir sobre los organismos internacionales de crédito. Así, el aporte fundamental de la inversión consiste en la tecnología y en las formas organizativas.

Esta nueva modalidad de las inversiones directas extranjeras coloca a los gobiernos de los países que reciben la inversión en diferentes condiciones de negociación. En el pasado, cuando se presentaba a la

<sup>117</sup>Véase Ida May Mantel, *op. cit.*, pp. 29 a 52.

inversión directa extranjera como aporte genuino de la empresa transnacional y del país de origen, las discusiones principales versaban sobre plazos, intereses, utilidades, amortizaciones y remesas al extranjero. En cambio, en el nuevo contexto de internacionalización de la producción, las negociaciones pueden referirse por una parte a la propiedad de la empresa que realizará la actividad productiva y a las condiciones de la transferencia de tecnología; y por la otra, a la concesión de mercados externos por parte de la empresa transnacional. Cuando el aporte de capital es fundamentalmente un programa de financiamiento, es lógico que el gobierno del país que recibe la inversión procure participar en la propiedad de la empresa por crearse.<sup>118</sup>

En el caso especial de las inversiones en materias primas industriales, se plantea, desde el punto de vista de los países desarrollados, el problema de reducir los riesgos de la inversión extranjera frente a la afirmación que hacen los países productores de su soberanía sobre sus recursos naturales. En un informe reciente presentado a la OCDE por

<sup>118</sup>Es este el caso de los cada vez más numerosos acuerdos de constitución de sociedades de economía mixta suscritos por gobiernos o empresas públicas de países latinoamericanos con empresas transnacionales. Entre ellos pueden citarse los realizados por el gobierno del Brasil: a) en el sector mecánico, para la constitución de Usiminas Mecánica, con las empresas Gutehoffnung (alemana) y Nippon Steel (japonesa); b) en la siderurgia, Industria Metal N.S. Aparecida, con Thos. First and John Brown (del Reino Unido); Usiminas, con Nippon Steel; Forja Acesita, con Sumitomo (japonesa); c) en petróleo, Petrocoque, con Alcan (Canadá); d) en química, Ciquine do Nordeste, con Adela (Luxemburgo) y Royal Dutch Shell (anglo-holandesa); Ultrafertil S.A., con International Finance Co. (Estados Unidos) y grupos privados brasileños; Cía. Brasileira de Estirenos, con Koppers (Estados Unidos) y Huels (Rep. Fed. de Alemania); Oxiteno S.A., con IFC (Estados Unidos) y grupos locales; Cía. Química do Reconcavo, con Morton Norwich (Estados Unidos); Nitriflex S.A., con Goodyear (Estados Unidos); Isocianatos do Brasil, con E.I. du Pont (Estados Unidos); Salgema Industria Química, con E.I. du Pont (Estados Unidos) y un grupo privado brasileño; Ciquine, con Mitsubishi (Japón) y un grupo local; Politeno S.A. con C. Itoh (Japón) y un grupo privado brasileño; e) en minería: Termisa Terminais Salineros, con Morton Norwich (Estados Unidos); para la bauxita, con Alcan (Canadá); f) en telecomunicaciones, Rio Grandense de Telecomunicações, con Ericsson (Suecia) y el gobierno de Rio Grande do Sul; g) en automotores, con Fiat (Italia) y el Estado de Minas Gerais; h) en electrónica, el acuerdo con Ferranti (Reino Unido); i) en energía atómica, con Urangesellschaft (Rep. Fed. de Alemania). En otros países latinoamericanos, entre otros casos figuran: en Venezuela, el acuerdo de la Corporación Venezolana de Guayana con Reynolds International (Estados Unidos), Mitsubishi y Sumitomo (Japón), para aluminio. En Ecuador, la CEPE, estatal con la Texaco-Gulf (Estados Unidos), para la explotación petrolera; y la Corporación Financiera-Comisión de Valores, estatal, con un grupo suizo, para la industria de relojería. En Trinidad y Tabago, el gobierno, Kawasaki y Mitsui (Japón) con Este N.V. Hoesch Hoogorem (Países Bajos), para siderurgia.



un grupo de expertos se afirma que, en esta materia, les han interesado vivamente algunos esquemas recientes, iniciados por empresas japonesas, en los que el financiamiento de largo plazo, el equipamiento de bienes de capital y los conocimientos técnicos son intercambiados por la garantía de abastecimientos de largo plazo, demostrando así la posibilidad de disociar el financiamiento de la inversión y el control extranjero sobre los recursos naturales.<sup>119</sup>

La inversión directa extranjera no constituye el único medio para la adquisición de tecnología por parte de los países en desarrollo. En este sentido, cabe destacar la fórmula de los contratos "productos en mano", que prevén la transmisión de patentes así como la gestión inicial de la nueva empresa, el asesoramiento permanente y la capacitación del personal, sin transferencia de la propiedad.<sup>120</sup> Por supuesto, dicha fórmula abarca sólo uno de los problemas vinculados a la tecnología, ya que no influye sobre su elección, ni impide que se deriven hacia los países en desarrollo las industrias "sucias"; además, en varios casos, parece haberse descuidado la capacitación del personal local que en una segunda fase debería hacerse cargo de la empresa. Sin embargo, otorga al país en desarrollo una libertad de acción mayor que una adquisición de tecnología a través de la inversión directa.

El otro aspecto fundamental, que se planteó en algunas negociaciones recientes, es el intercambio de mercados: es decir, el gobierno del país en desarrollo acepta la instalación de la empresa extranjera —y de hecho le cede parte del mercado nacional— siempre que la empresa se obligue a su vez a cederle parte de su mercado externo, sea en su país de origen o en cualquier otro; con ello, la empresa se obliga a exportar un cierto cupo de la producción, sea en productos finales o en partes. De tal modo, el país en desarrollo no sólo exporta valor agregado, sino que tiende a contrarrestar el efecto negativo sobre el balance de pagos que tienen, en general, las inversiones extranjeras.<sup>121</sup>

<sup>119</sup> Véase OCDE, *Towards full employment and price stability*, París, junio de 1977, p. 232. Se trata de un informe presentado a la OCDE por un grupo de expertos independientes integrado por Paul McCracken, Guido Carli, Herbert Giersch, Attila Karaosmanoglu, Ryutaro Komiya, Assar Lindbeck, Robert Marjolin y Robin Matthews.

<sup>120</sup> Véase Abdellatif Benachenhou, *Les firmes étrangères et le transfert des techniques vers l'économie algérienne*. O.I.T. Programa Mundial de Investigaciones sobre Empleo, WEP 2-28/WP 10, Ginebra, julio de 1976.

<sup>121</sup> Un ejemplo de estas nuevas modalidades de inversiones lo da el acuerdo entre el Estado brasileño de Minas Gerais y la empresa italiana Fiat, en el que se constituyó una sociedad mixta y la empresa se obligó a exportar una parte significativa de su producción en el Brasil.

## 7. RECAPITULACION

Este informe sólo ha pretendido reseñar hechos y tendencias. Como se señaló al principio, procura dar un "estado de situación" y no se propone evaluar o proponer políticas. Recapitulando, los principales hechos y tendencias parecen ser los siguientes:

### a) Hechos

i) La inversión privada directa extranjera en América Latina implica una salida mínima de capitales del país de origen de la inversión, y consiste en la gestión del financiamiento (el cual se realiza en su mayor parte con fondos del país que recibe la inversión o con fondos internacionales) y en venta de tecnología, más que en una afluencia real de recursos. En particular, se observa que la diferencia neta entre la afluencia anual de inversión directa y los intereses, utilidades y regalías de la inversión acumulada es fuertemente negativa para el conjunto de los países latinoamericanos.

ii) El grueso de las inversiones se dirige a aprovechar el mercado interno de los países latinoamericanos. Los procesos de nacionalización han hecho disminuir substancialmente las inversiones en petróleo y minería. El bajo costo de la mano de obra es elemento coadyuvante, pero sólo es determinante en los casos de actividades fronterizas entre Estados Unidos y México.

iii) Las empresas extranjeras son en general de mayor tamaño que las nacionales, tienen una mayor productividad, pagan salarios más elevados, y reciben mayores utilidades, no sólo con respecto a las empresas nacionales análogas sino también a las del país de origen de la filial; tienen mayores requerimientos de importaciones y son deficitarias en su balance comercial con el exterior.

iv) Las tecnologías utilizadas suelen provenir de países con mayores niveles de ingreso y tender a ahorrar mano de obra, por lo que en muchos casos no se adecúan a las necesidades de los países latinoamericanos. En general sirven para fabricar productos para grupos de altos ingresos, y no contribuyen a solucionar el problema del empleo.

v) Se está produciendo un proceso de especializaciones productivas entre los países desarrollados, por una parte, y también entre éstos y los países en desarrollo. En el primer caso, se trata de especializaciones dentro de las mismas ramas industriales, seguidas por intercambios recíprocos. En el segundo, dentro del proceso de sustitución de importaciones de los países en desarrollo, se instalan en ellos ciertas actividades que, en una primera aproximación, parecen ser aquellas con salarios, equipamiento y gastos de investigación elevados en los países desarrollados. Además, y más recientemente, como parte del desplazamiento industrial de estos últimos países, existe un movimiento para trasladar a

los países en desarrollo las actividades que hacen uso intensivo de la mano de obra y menor uso de capital y de tecnología, que ya no son competitivas o que provocan excesiva contaminación. Además, en general se trata de la fabricación de productos que son "maduros" (es decir, que han cumplido ya gran parte de su ciclo) en los países desarrollados.

#### b) Tendencias

i) En las inversiones dirigidas al aprovechamiento del mercado interno —es decir, en la industria manufacturera para consumo local— se están aplicando nuevas formas de asociación entre las empresas públicas y privadas de los países que reciben las inversiones, con las empresas extranjeras, principalmente a través de acuerdos de operaciones conjuntas.

ii) En materia de abastecimiento de materias primas y combustibles, los procesos de nacionalización en los países en desarrollo están llevando a los países desarrollados a asegurar su abastecimiento por medios diferentes a la propiedad de la empresa (contratos de compras de largo plazo, de asesoramiento técnico, de administración de empresas, etc.).

#### c) Interpretaciones

El proceso de inversión privada extranjera y sus tendencias están en el centro del debate acerca de la actual política económica internacional. En relación a la función que desempeña la inversión directa extranjera, hay quienes la consideran como el método más eficiente para suplir la escasez nacional de capitales, para incorporar nuevas tecnologías y, si fuera el caso, para lograr acceso a redes internacionales de comercialización. Frente a esta posición, aparece la que considera que la inversión extranjera aporta escasos recursos externos genuinos, vende a precios elevados tecnología que suele no ser la más adecuada, significa una carga en el balance de pagos y aumenta la dependencia económica y política; en resumen, cuestiona sus ventajas.

Con respecto al grado de conciliación entre los intereses de los países y los de las empresas transnacionales que puede lograrse en el futuro, quienes afirman que existe un amplio margen de acción para mejorarlo, analizan con optimismo las tendencias recientes. Así, consideran a las operaciones conjuntas y a los contratos de suministro de largo plazo como parte de un proceso de racionalización de la actividad económica internacional que podría constituir un episodio en el proceso de redistribución del poder económico entre el Estado, los empresarios nacionales y las empresas transnacionales en los países en desarrollo con economía de mercado. Más aún, se los ha señalado como prueba de la flexibilización de la conducta de las empresas transnacionales y de la creciente participación del Estado y de las empresas públicas en el

manejo de la política económica de los países en desarrollo. Se ha sostenido, asimismo, que esta línea de acción sería en los hechos complementaria del código de conducta para las empresas transnacionales que está en proceso de preparación. Es decir, mientras el código estatuirá lo que no deberían hacer las empresas, la posibilidad de nuevas bases de negociación dará pautas acerca de lo que podrían hacer los gobiernos. De acuerdo con esta opinión, puesto que de hecho se está inserto en un sistema económico internacional, sería lógico aprovechar las nuevas oportunidades de negociación para mejorar la posición del Estado y de las empresas nacionales.

Opuesta a esta línea de razonamiento está la que considera el proceso de internacionalización (tanto de la producción como de la disponibilidad de la fuerza de trabajo) y a las políticas y formas de asociación reseñadas, como la manifestación adecuada a la actual etapa del capitalismo mundial, de los procesos de hegemonía política y privilegios económicos de los países desarrollados, en especial de sus clases y grupos dirigentes.<sup>122</sup>

En un enfoque de plazo mediano y largo, debe tenerse en cuenta que las inversiones extranjeras sólo son un instrumento dentro de una política global —nacional e internacional— y que la actitud y las acciones que se adopten respecto a ellas no depende tanto de consideraciones generales de necesidad económica o de eficiencia, sino del tipo de sociedad al que se quiera llegar y de la consolidación o cambios en el poder relativo de las clases o grupos sociales que se pretenda realizar. Por ello, cuando se promueve, acepta o rechaza la entrada de capital privado extranjero para la realización de determinado tipo de actividades, se está impulsando un cierto estilo de desarrollo y fortaleciendo la influencia de un grupo social.

<sup>122</sup> Véase Celso Furtado, *Prefácio a nova economia política*, Editora Paz e Terra S.A., Río de Janeiro, 1976. Afirma Furtado que “todo indica que la transnacionalización de la producción tiende a transformarse en un factor decisivo en la lucha por la preservación de los sistemas de dominación social fundados en el modo capitalista de producción, particularmente en los países que más han avanzado en el proceso de acumulación” (p. 58).

## 8. ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 1

## COMERCIO EXTERIOR DE 13 PRODUCTOS BASICOS. PROMEDIO ANUAL 1970-1975

*(En millones de dólares)*

Productos	América Latina			Países en desarrollo (excluida América Latina)			Países desarrollados		
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Algodón	594.0	80.5	513.5	1 285.2	558.7	726.5	1 112.2	1 920.1	-807.9
Fibras duras	97.6	1.1	96.5	123.6	14.1	109.5	2.1	151.5	-149.4
Azúcar	3 004.1	62.1	2 942.0	979.9	1 223.2	-243.3	1 218.7	3 601.1	-2 382.4
Cacao	208.8	20.2	188.6	855.5	28.1	827.4	7.0	859.7	-852.7
Café	2 230.6	60.8	2 169.8	1 236.7	147.8	1 088.9	118.6	3 557.1	-3 438.5
Banana	413.4	24.1	389.3	80.2	49.0	31.2	7.1	882.6	-875.5
Aceites	1 002.1	298.9	703.2	1 903.2	860.5	1 042.7	5 087.6	7 002.1	-1 914.5
Carne bovina	673.0	72.4	580.6	129.0	71.7	57.3	2 149.3	2 831.0	-681.7
Bauxita	220.6	4.2	216.4	60.0	4.8	55.2	77.2	380.8	-303.6
Cobre	1 192.3	199.1	992.3	2 028.2	172.7	1 855.5	2 320.9	5 334.6	-3 013.7
Estaño	154.4	35.8	118.6	668.3	98.1	570.2	166.8	828.7	-661.9
Manganeso	45.4	5.1	40.3	89.7	7.4	82.3	103.2	307.1	-203.9
Mineral de hierro	764.2	24.2	740.0	611.6	16.2	595.4	1 660.6	4 065.4	-2 404.8
<b>Total</b>	<b>10 580.5</b>	<b>888.5</b>	<b>9 692.0</b>	<b>10 051.1</b>	<b>3 252.3</b>	<b>6 798.8</b>	<b>14 031.3</b>	<b>31 721.8</b>	<b>-17 690.5</b>

Fuente: UNCTAD, *Statistics of International Trade in Commodities covered by the Integrated Programme for Commodities, 1970-1975* (Doc. TD/IPC/CF/CONF/Misc.5/Add.1), Ginebra, octubre de 1977.

Cuadro 2  
BENEFICIOS DE EMPRESAS MULTINACIONALES, 1970

(Millones de dólares)

<i>Compañía</i>	<i>Ventas netas</i>	<i>Ventas estimadas en el extranjero</i>	<i>Porcentaje del total</i>	<i>Beneficios (millones)</i>	<i>Porcentaje extranjeros</i>	<i>Lugar de origen de los beneficios</i>
Standard Oil (New Jersey) <sup>a</sup>	16 554	8 277	50	1 310	52	Todo el mundo
Ford Motor	14 980	3 900 <sup>b</sup>	26	516	24 <sup>b</sup>	Rep. Fed. Alemania, Reino Unido, Australia
General Motors	18 752	3 563 <sup>b</sup>	19	609	19 <sup>b</sup>	Todo el mundo
Mobil Oil	7 261	3 267	45	483	51	Canadá, Cercano Oriente
International Business Machines	7 504	2 933	39	1 018	50	Todo el mundo
International Telephone & Telegraph	6 365	2 673	42	353	35 <sup>b</sup>	Canadá, Europa, América Latina
Texaco	6 350	2 540	40	822	<sup>c</sup>	Todo el mundo
Gulf Oil	5 396	2 428	45	550	21 <sup>d</sup>	Cercano Oriente, América del Sur, Canadá
Standard Oil of California	4 188	1 885	45	455	46 <sup>d</sup>	Cercano Oriente, Indonesia, América del Sur
Chrysler	7 000	1 700 <sup>b</sup>	24	7.6	<sup>c</sup>	Todo el mundo
General Electric	8 727	1 393	16	329	20	América del Sur, Canadá, Italia
Caterpillar Tractor	2 128	1 118	53	144	<sup>c</sup>	Todo el mundo
Occidental Petroleum	2 402	1 105 <sup>b</sup>	46	175	<sup>c</sup>	Cercano Oriente, América del Sur, Africa
F.W. Woolworth	2 528	1 001 <sup>e</sup>	35	77	61	Canadá, Rep. Fed. Alemania, Gran Bretaña
Eastman Kodak	2 785	874	31	404	19	Todo el mundo
Union Carbide	3 026	870	29	157	<sup>c</sup>	Todo el mundo
Procter & Gamble	3 178	795	25	238	25	Gran Bretaña, Europa, América Latina
Singer	2 125	775	37	75	<sup>c</sup>	Europa, América Latina
Dow Chemical	1 911	771	40	103	45 <sup>f</sup>	Todo el mundo
CPC International	1 376	692	50	61	51	Todo el mundo
International Harvester	2 712	680	25	52	<sup>c</sup>	Canadá, Europa, Africa
Firestone Tire & Rubber	2 335	677	29	93	39	Todo el mundo
Colgate-Palmolive	1 210	670	55	40	<sup>c</sup>	Todo el mundo

(conclusión cuadro 2)

Honeywell	1 921	622	35	58	c	Europa, Commonwealth británico
National Cash Register	1 421	643	45	30	51 <sup>f</sup>	Todo el mundo
E.I. du Pont	3 618	634	18	329	c	Europa
W.R. Grace	1 938	633	33	30	b <sup>f</sup>	América Latina
Minnesota Mining & Manufacturing	1 687	605	36	188	c	Europa, Canadá, Australia
First National City Corp.	1 704	600	35	139	40	Todo el mundo
Englehard Minerals & Chemicals	1 474	589	40	36	c	Gran Bretaña, Europa, Japón
Sperry Rand	1 739	589	34	72	c	Europa, Japón
Xerox	1 719	518	30	188	38	Gran Bretaña, Canadá
American Standard	1 418	511	36	13	33	Europa
Coca-Cola	1 606	498	31	147	c	Todo el mundo
Swift	3 076	492	16	29	c	Canadá, Gran Bretaña, Alemania
General Foods	2 282	479	21	119	c	Canadá
American Smelting & Refining	718	467	65	89	55 <sup>g</sup>	Australia, Perú, México
Monsanto	1 972	467	24	67	31	Canadá, América Latina, Europa
Warner-Lambert	1 257	453	36	98	c	Todo el mundo
General Telephone & Electronics	3 439	441	13	236	7	Canadá, Europa, América Latina
H.J. Heins	990	433	44	38	44	Todo el mundo
Niroyal	1 556	420	27	24	75	Canadá, México
Pfizer	870	412	47	81	55	Gran Bretaña, Europa, América Latina
Litton Industries	2 404	409	17	69	c	Europa, América Latina
Schlumberger	579	341	59	49	c	Francia, Canadá
Otis Elevator	601 <sup>d</sup>	301	50	24	35	Todo el mundo
Gillette	673	289	43	66	50	Todo el mundo
USM	440	203	46	10	98	Commonwealth británico, Europa, América Latina
Cheesebrough Pond's	261	111	43	21	40	Europa, Canadá, América Latina
Black & Decker	255	107	42	20	50	Todo el mundo

Fuente: Report on the Sixth Meeting of members of Congress and of the European Parliament, September 1974, *The Multinationals: their function and future*, Washington, 1974.

<sup>a</sup>Las cifras de las compañías petroleras excluyen los impuestos al consumo.

<sup>b</sup>Excluye Canadá. <sup>c</sup>No disponible. <sup>d</sup>Contratos completados. <sup>e</sup>Porcentaje basado en ventas de filiales y participación en subsidiarias no incorporadas. <sup>f</sup>Porcentaje basado en ingresos de operación. <sup>g</sup>Porcentaje basado en ganancias antes de impuestos y rubros extraordinarios.



Cuadro 3  
VENTAS TOTALES Y LOCALES DE FILIALES DE COMPAÑÍAS DE LOS ESTADOS UNIDOS EN  
AMERICA LATINA, POR PAISES Y SECTORES, 1976

(En millones de dólares)

	Total	Mine- ria	Petró- leo	Total manu- fac- turas	Ali- men- tos	Papel	Pro- duc- tos quí- mi- cos	Pro- duc- tos de cau- cho	Pro- duc- tos de metá- licos	Ma- qui- naria no eléc- trica	Ma- qui- naria eléc- trica	Equi- pos de trans- porte	Otras manu- fac- turas	Comer- cio	Otras indus- trias
<i>Ventas totales</i>															
Repúblicas latinoame- ricanas	46 414	729	12 308	25 897	4 560	895	6 475	(D)	1 499	(D)	2 139	5 103	1 911	4 470	3 010
Argentina	3 066	49	318	2 194	612	5	399	121	151	146	108	418	235	354	151
Brasil	15 897	(D)	3 674	10 559	1 003	251	2 981	560	416	1 329	1 167	2 312	539	1 091	(D)
Chile	433	0	163	207	32	(D)	64	0	(D)	0	3	50	15	23	41
Colombia	2 029	0	489	1 362	181	152	400	125	60	(D)	129	(D)	168	97	80
México	8 095	28	68	6 557	1 365	254	1 637	245	505	523	378	1 185	466	1 045	397
Panamá	1 837	0	657	124	8	60	38	0	0	(*)	0	0	18	796	260
Perú	1 218	511	13	389	97	0	124	(D)	46	(D)	7	(D)	(D)	161	144
Venezuela	10 162	1	5 542	3 531	907	98	592	164	231	22	302	935	281	430	659
Otras Centroamé- rica	2 064	(D)	(D)	562	231	43	164	(D)	40	0	23	1	(D)	214	(D)
Otras y sin localizar	1 613	(D)	(D)	414	125	(D)	76	0	(D)	1	23	0	146	259	386
Otros	14 156	755	11 321	354	38	50	181	(D)	4	(D)	13	0	48	646	1 081
Bahamas	3 765	0	3 092	46	0	0	(D)	0	0	(D)	0	0	10	363	264
Bermuda	5 971	0	5 571	18	16	0	(*)	0	(*)	0	0	0	2	50	332
Jamaica	870	322	173	110	(D)	10	(D)	(D)	0	1	2	0	(D)	8	257
Otros y sin localizar	3 549	433	2 485	179	(D)	40	108	0	4	0	10	0	(D)	225	228

Ventas locales

Repúblicas latinoamericanas	37 538	577	6 924	24 354	4 172	(D)	6 318	(D)	1 449	1 885	1 919	4 814	1 810	3 161	2 522
Argentina	2 455	49	299	1 826	360	0	380	120	132	106	101	397	229	154	127
Brasil	15 307	(D)	3 660	10 076	956	222	2 953	555	400	1 228	1 043	2 206	511	1 008	(D)
Chile	402	0	159	181	19	(D)	64	0	(D)	0	3	(D)	15	23	39
Colombia	1 914	0	489	1 257	177	102	376	123	58	(D)	125	(D)	154	97	71
México	7 452	(*)	68	6 229	1 351	249	1 609	245	494	500	300	1 033	448	774	381
Panamá	747	0	311	56	5	2	36	0	0	0	0	0	13	268	111
Perú	1 129	489	13	344	55	0	124	(D)	45	(D)	6	(D)	(*)	155	128
Venezuela	5 361	(*)	764	3 516	906	95	590	164	230	22	300	929	279	430	652
Otras Centroamérica	1 776	(*)	(D)	507	227	43	125	(D)	39	0	17	(D)	38	159	(D)
Otras sin localizar	995	(D)	(D)	363	115	(D)	60	0	(D)	1	22	0	122	94	(D)
Otros	4 560	55	3 534	221	20	(D)	105	(D)	4	1	12	0	20	103	648
Bahamas	426	0	193	9	0	0	(D)	0	0	(*)	0	0	(D)	25	199
Bermuda	2 296	0	(D)	2	2	0	(*)	0	(*)	0	0	0	0	2	(D)
Jamaica	411	8	60	95	(D)	10	(D)	(D)	0	1	2	0	13	7	240
Otras y sin localizar	1 428	47	(D)	115	(D)	(D)	55	0	4	0	10	0	(D)	68	(D)

Fuente: U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Vol. 58, N° 3 marzo de 1978, pp. 37 y 38.

<sup>a</sup>(D) significa suprimido para evitar la revelación de datos de empresas individuales.

\*Significa menos de 500 000 dólares.

Cuadro 4  
**SUBSIDIARIAS MANUFACTURERAS ESTABLECIDAS POR GRANDES  
 COMPAÑIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS, REINO UNIDO  
 Y OTROS PAISES**

(Porcentajes)<sup>a</sup>

País de la casa matriz	Periodo						Número total de sub- sidia- rias es- tableci- das (=100%)
	Antes de 1914	1914- 1929	1930- 1945	1946- 1955	1956- 1964	1965- 1970	
Estados Unidos	3	8	11	14	46	18	9 127
Reino Unido	2	6	5	10	30	47	2 530
República Federal de Alemania	6	9	3	8	21	53	1 024
Francia	2	3	4	7	18	67	457
Italia	2	4	5	18	34	37	123
Bélgica y Luxemburgo	8	15	4	8	12	53	311
Países Bajos <sup>b</sup>	3	11	4	6	21	55	455
Suecia	3	19	10	11	16	41	209
Suiza	12	13	9	9	19	38	458

*Fuente:* Lawrence G. Franko, *The European multinationals*, p. 94, Londres, 1976; cuadro elaborado a partir de Comparative Multinational Enterprises Project.

<sup>a</sup>Los datos de Estados Unidos son al 1º de enero de 1968; los demás, al 1º de enero de 1971. El total de porcentajes puede no ser 100, debido al redondeo de cifras.

<sup>b</sup>Excluye Unilever.

Cuadro 5  
OBLIGACIONES DE CORTO PLAZO HACIA EL EXTRANJERO DE BANCOS DE LOS ESTADOS UNIDOS, REINO UNIDO Y SUIZA

	<i>Estados Unidos, 1975 (millones de dólares)</i>		<i>Reino Unido, 1975 (millones de libras)</i>		<i>Suiza, 1974 (millones de francos suizos)</i>				
	<i>Bancos e insti- tucio- nes ofi- ciales</i>	<i>Otros</i>	<i>Bancos</i>	<i>Otros</i>	<i>Bancos</i>		<i>Otros</i>		<i>Depó- sito de ahorro</i>
					<i>A la vista</i>	<i>A plazo</i>	<i>A la vista</i>	<i>A plazo</i>	
Argentina	139	692	11	172	22.6	12.5	205.0	307.2	77.2
Bolivia			1	4	...	...	...	...	...
Brasil	1 055	138	489	46	95.7	179.3	130.2	204.0	39.1
Colombia	155	260	27	8	...	...	...	...	...
Chile	170	148	2	22	...	...	...	...	...
Ecuador			15	6	...	...	...	...	...
Paraguay			...	...	...	...	...	...	...
Perú	129	114	3	9	...	...	...	...	...
Uruguay	40	131	1	23	...	...	...	...	...
Venezuela	2 683	596	1 130	27	...	...	...	...	...
<i>Subtotal</i>			<i>1 679</i>	<i>317</i>	<i>274.1</i>	<i>873.5</i>	<i>536.8</i>	<i>820.5</i>	<i>191.7</i>
México	621	1 450	304	61	...	...	...	...	...
Costa Rica			—	1	...	...	...	...	...
El Salvador			...	...	...	...	...	...	...
Guatemala			...	...	...	...	...	...	...
Haití			...	...	...	...	...	...	...
Honduras			...	...	...	...	...	...	...
Nicaragua			13	1	...	...	...	...	...
Panamá	605	498	...	...	...	...	...	...	...
República Dominicana			...	...	...	...	...	...	...
Suriname y Antillas Holandesas	42	87	...	...	...	...	...	...	...
<i>Subtotal México y América Central</i>			...	...	<i>247.0</i>	<i>567.2</i>	<i>737.1</i>	<i>2 547.2</i>	<i>40.7</i>
Otros países América Latina	736	757	...	...	...	...	...	...	...
<i>Total general</i>			...	...	<i>521.1</i>	<i>1 440.7</i>	<i>1 273.9</i>	<i>3 367.2</i>	<i>232.4</i>

*Fuentes:* Para los Estados Unidos, Treasury Department, *Treasury Bulletin*, febrero de 1976, p. 102; para el Reino Unido, Bank of England, *Quarterly Bulletin*, junio de 1976, cuadro 21; para Suiza, Banque Nationale Suisse, Service d'études et de statistique, *Les banques suisses en 1974*, Zurich, 1975, p. 240.

Cuadro 6

## AMERICA LATINA: NUMERO DE FILIALES POR PAISES DE ORIGEN, 1973

	Francia	Bélgica	Países Bajos	Rep. Fed. de Alemania	Italia	Reino Unido	Dinamarca	Luxemburgo	Total CEE	No-ruega	Suecia	Suiza	Estados Unidos	Canadá	Japón	Otros países	Total	Porcentaje
Argentina	80	21	18	116	29	130	3	6	403	4	68	48	332	11	10	14	890	11.9
Bahamas	9	9	6	11	8	191	3	2	239	-	1	18	234	78	2	24	596	8.0
Barbados	-	-	-	1	-	36	-	-	37	2	2	-	13	8	-	-	62	0.8
Brasil	108	35	50	280	52	183	18	10	736	17	95	54	501	39	132	38	1 612	21.5
Colombia	17	9	18	26	21	22	4	1	118	3	49	13	181	1	2	6	373	5.0
Costa Rica	2	-	4	1	-	68	-	-	75	-	-	16	62	-	5	2	160	2.1
Chile	17	9	6	33	5	40	-	1	111	3	20	5	65	-	4	1	209	2.8
El Salvador	1	-	6	5	-	9	-	-	21	-	-	-	23	2	6	-	52	0.7
Ecuador	3	4	2	7	6	27	-	-	49	-	4	2	63	-	1	2	121	1.6
Guatemala	-	-	4	10	1	5	-	-	20	-	-	1	66	5	3	2	97	1.3
Guyana	1	-	1	1	-	48	1	-	52	2	2	-	3	2	-	-	61	0.8
Jamaica	1	-	3	3	-	107	-	3	117	-	2	3	68	17	-	-	207	2.8
México	45	11	17	104	22	83	2	1	285	5	56	48	955	20	21	12	1 402	18.7
Nicaragua	-	-	4	1	-	4	-	-	9	-	-	-	41	1	1	1	53	0.7
Panamá	13	10	5	13	5	42	-	1	89	1	9	24	224	6	8	6	367	4.9
Perú	11	9	15	22	19	39	3	1	119	7	25	22	157	-	16	9	355	4.7
Trinidad y Tabago	-	-	3	4	1	83	1	-	92	2	4	-	23	9	2	-	132	1.8
Uruguay	9	8	1	4	6	16	-	1	45	4	15	4	37	1	-	2	108	1.5
Venezuela	28	18	33	37	18	52	5	1	192	2	18	14	373	17	11	4	631	8.4
<b>Total</b>	<b>345</b>	<b>143</b>	<b>196</b>	<b>679</b>	<b>193</b>	<b>1 185</b>	<b>40</b>	<b>28</b>	<b>2 809</b>	<b>52</b>	<b>370</b>	<b>272</b>	<b>3 421</b>	<b>217</b>	<b>224</b>	<b>123</b>	<b>7 488</b>	<b>100</b>
Porcentajes	4.6	1.9	2.6	9.1	2.6	15.8	0.5	0.4	37.5	0.7	5.0	3.6	45.7	2.9	3.0	1.6	100	

Fuente: Commission of the European Communities, *Survey of Multinational Enterprises*, Bruselas, julio de 1976, Vol. 1, pp. 44 y 45.

Cuadro 7

**BRASIL: ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD DE LOS ACTIVOS DE LAS  
5 113 MAYORES EMPRESAS NO FINANCIERAS, 1974**

Sectores	Total de activos netos (millones)	Porcentaje empresas públicas	Porcentaje empresas extranjeras	Porcentaje empresas privadas nacionales
Minería	9 637	0.62	0.12	0.26
Manufacturas	161 571	0.20	0.29	0.51
No metálicas	7 551	0.02	0.35	0.64
Metálicas	27 711	0.34	0.12	0.54
Mecánicas	8 293	0.01	0.46	0.53
Eléctricas	6 476	—	0.61	0.39
Equipo de transporte	15 155	0.04	0.63	0.33
Madera	8 782	—	0.09	0.91
Muebles	577	—	—	1.00
Caucho	1 834	0.06	0.61	0.33
Cuero	685	—	0.11	0.89
Productos químicos	40 162	0.55	0.23	0.22
Textiles	12 411	—	0.13	0.87
Alimentos	16 910	0.01	0.31	0.68
Bebidas	3 571	—	0.14	0.86
Tabaco	2 095	—	0.99	0.01
Imprenta	2 143	—	0.02	0.98
Varios	8 211	—	0.47	0.53
Agricultura, silvicultura	4 825	0.01	0.03	0.96
Construcción	18 317	0.15	0.03	0.82
Servicios públicos	97 836	0.88	0.07	0.06
Transporte	19 052	0.78	0.01	0.21
Otros	78 784	0.90	0.08	0.02
Comercio	30 735	0.01	0.05	0.95
Servicios	84 656	0.27	0.04	0.69
<i>Total</i>	<i>407 557</i>	<i>0.37</i>	<i>0.15</i>	<i>0.48</i>

Fuente: "Quem e Quem na Economia Brasileira", *Visão* (8/31/1975), p. 29, citado por Edmar L. Bacha, "Issues and Evidence on Recent Brazilian Economic Growth", en *World Development*, 1977, vol. 5, N<sup>o</sup> 1/2, pp. 47 a 67, Pergamon Press, Gran Bretaña.

Cuadro 8  
**MEXICO: INVERSION TOTAL**  
 (Millones de pesos corrientes)

	<i>Inversión pública</i>	<i>Inversión privada</i>		<i>Inversión total</i>
		<i>Nacional</i>	<i>Extranjera</i>	
1970	29 200	50 491	2 509	82 200
1971	22 600	57 149	2 451	82 200
1972	34 700	64 127	2 373	101 200
1973	49 800	75 508	3 591	128 900
1974	64 800	116 072	4 528	185 400
1975 <sup>a</sup>	92 600	103 321	4 979	200 900

*Fuente:* Secretaría de la Presidencia, citado por Mauricio de María y Campos, *op. cit.*

<sup>a</sup>Cifras preliminares.

Cuadro 9  
**BRASIL Y MEXICO: PROPIEDAD Y TAMAÑO MEDIO DE LAS 300 MAYORES  
 EMPRESAS MANUFACTURERAS, 1972**

	<i>Brasil</i>		<i>México</i>	
	<i>Número de empresas</i>	<i>Tamaño medio</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>Tamaño medio</i>
Extranjeras	147	105	150	108
De los Estados Unidos	57	89	97	116
Otras	90 <sup>a</sup>	113 <sup>a</sup>	53	94
Nacionales	153	100	150	100
Privadas	139	77	124	81
Estatales	14	366	26	192

*Fuente:* U.S. Senate, Committee on Foreign Relations, Report by Richard S. Newfarmer y Williard F. Mueller, *op. cit.*, pp. 107 y 54.

<sup>a</sup>Incluye 23 empresas de la República Federal de Alemania, 16 de Francia, 14 de Italia, 11 del Reino Unido, 9 de Japón, 7 de Canadá, 1 de Argentina y 9 de otros países en su mayoría europeos.

Cuadro 10

**ARGENTINA: COMPARACIONES DE PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS  
MEDIOS ENTRE EMPRESAS EXTRANJERAS Y NACIONALES**

*(Subgrupos de mayor importancia en la producción extranjera, 1963)*

<i>Subgrupos</i>	<i>Productividad</i>		<i>Salarios</i>	
	<i>Todos</i>	<i>Sociedades anónimas</i>	<i>Todos</i>	<i>Sociedades anónimas</i>
Automóviles	1.40	1.60	1.67	1.27
Frigoríficos	1.19	1.18	1.64	1.67
Destilerías de petróleo	2.60	3.19	1.25	1.34
Tabaco	1.21	1.21	0.97	0.97
Medicamentos	1.92	1.89	1.37	1.25
Neumáticos	1.66	2.12	1.42	1.63
Tractores y repuestos	3.27	1.92	1.60	0.94
Hilados sintéticos	1.92	1.89	2.89	2.90
Motores y repuestos	3.70	3.08	1.59	1.21
Productos básicos, hierro y acero	1.04	1.04	1.34	1.25
<i>Subtotal</i>	<i>1.30</i>	<i>1.75</i>	<i>1.29</i>	<i>1.30</i>
<i>Total general</i>	<i>2.50</i>	<i>1.84</i>	<i>1.66</i>	<i>1.36</i>

*Fuente:* Juan V. Sourrouille, *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de Argentina*, OIT, Programa Mundial de Investigaciones sobre empleo, documento WP 7, Ginebra, 1976, p. 86.



Cuadro 11

PERU: PROMEDIO ANUAL DE SUELDOS Y SALARIOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR TIPOS DE PERSONAL EN EMPRESAS CON DISTINTAS ESTRUCTURAS DE PROPIEDAD, 1973<sup>a</sup>

Tipos de empresas	Número de empresas	Directores y gerentes		Profesionales con educación universitaria		Empleados con educación técnica inferior a la universitaria		Empleados de oficina y administrativos		Trabajadores calificados y no calificados	
		Número de personas	Ingresos medios	Número de personas	Ingresos medios	Número de personas	Ingresos medios	Número de personas	Ingresos medios	Número de personas	Ingresos medios
Empresas con control extranjero entre 49 – 100%	215	464	820	1 248	337	1 144	246	6 099	170	21 032	85
Empresas con control extranjero entre 20 – 49%	128	205	770	444	293	592	199	2 483	131	10 196	86
Empresas con control extranjero entre 0 – 20%	102	188	751	390	290	413	221	2 501	150	12 001	87
Empresas de propiedad total peruana	2 746	2 966	326	2 534	204	1 946	148	23 156	109	86 692	61

Fuente: Constantine V. Vaitsos, *Employment problems and transnational enterprises in developing countries: distortions and inequality*, ILO, World Employment Programme Research, Lima, 1976. Cuadro 6, p. 26.

<sup>a</sup>Las cifras de ingresos figuran en miles de soles peruanos (1 dólar de los Estados Unidos equivaldría en 1973 a alrededor de 45 soles peruanos).

Cuadro 12

**RELACION ENTRE LOS INSUMOS NACIONALES E IMPORTADOS  
UTILIZADOS POR DIFERENTES EMPRESAS EN EL SECTOR  
MANUFACTURERO PERUANO, 1973**

<i>Actividades</i>	<i>Subsidiarias extranjeras y operaciones conjuntas</i>	<i>Empresas con más del 80% de control local</i>
Industria de la alimentación	.87	.46
Bebidas	.43	.26
Tabaco	.65	.07
Textiles y confecciones	.23	.22
Pulpa y papel	2.24	1.08
Equipos eléctricos y maquinaria	.88	.84
Cuero	.35	.35
Caucho, productos químicos, pinturas y plásticos	2.51	1.23
Productos petr. y derivados del carbón	3.13	.59
Construcción y vidrio	.52	.28
Automotores	1.98	1.20
Prod. metálica, instrumental y maquinaria, excepto productos eléctricos y industrias automotrices	1.47	.62

*Fuente:* Constantine V. Vaitsos, *Employment problems and transnational enterprises in developing countries: distortions and inequality*, WEP 2-28/WP II, ILO, World Employment Programme Research, Lima, 1976, Cuadro 13, p. 58.

Cuadro 13

## MEXICO: INVERSION Y RENDIMIENTO ANUALES SEGUN EL PAIS DE RESIDENCIA DEL INVERSIONISTA 1965-1970

(En miles de dólares)

	Total de ingresos (2+3-4+5)	Nuevas inver- siones	Reinver- sión de utili- dades	Disposi- ción de utilida- des acu- muladas	Cuentas entre compa- ñías	Total de egresos (7+10)	Utilida- des obte- nidas (8+9)	Utilida- des rein- vertidas	Utilida- des remi- tidas	Intere- ses y rega- lías y otros pagos (10)	Saldo (1-6)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(1-6)
<b>Total</b>	<b>1 455 821</b>	<b>797 890</b>	<b>733 680</b>	<b>141 422</b>	<b>65 673</b>	<b>2 119 948</b>	<b>1 236 323</b>	<b>733 680</b>	<b>502 643</b>	<b>883 625</b>	<b>-664 127</b>
Estados Unidos	1 122 934	581 076	616 599	119 509	44 768	1 733 813	1 052 160	616 599	435 561	681 653	-610 879
Canadá	28 135	17 723	13 436	3 516	492	33 850	20 147	13 436	6 711	13 703	-5 715
Japón	6 492	17 465	2 808	1 071	-12 710	10 658	3 282	2 808	474	7 376	-4 166
República Federal de Alemania	72 567	49 851	10 920	2 927	14 723	46 300	13 472	10 920	2 552	32 828	26 267
Francia	34 596	13 833	9 541	950	12 172	24 431	11 746	9 541	2 225	12 685	10 165
Países Bajos	31 363	22 361	9 345	929	586	41 141	17 760	9 345	8 415	23 381	-9 778
Reino Unido	45 787	20 041	27 260	1 538	24	73 235	55 189	27 260	27 929	18 046	-27 448
Italia	24 526	21 033	8 377	898	-3 986	60 539	16 990	8 377	8 613	43 649	-36 113
Suecia	14 403	14 010	4 613	5 514	1 294	18 670	6 877	4 613	2 264	11 793	-4 267
Suiza	42 189	22 575	14 510	2 012	7 116	44 876	19 944	14 510	9 434	24 932	-2 687
Otros	32 829	17 922	16 271	2 558	1 194	32 335	18 756	16 271	2 485	13 979	859

Fuente: B. Sepúlveda y A. Chumacero. *La inversión extranjera en México*, pp. 150 a 155, Fondo de Cultura Económica, México D.F. 1973.

Cuadro 14

MEXICO Y BRASIL: EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y COMERCIO  
INTRACOMPAÑIA, POR RAMAS DE INDUSTRIA, 1972

Industria	Valor (en miles de dólares)					
	Total exporta- ciones	México a la organi- zación matriz	1972 % comer- cio intra- compa- ñía	Total exporta- ciones	Brasil a la organi- zación matriz	1972 % comer- cio intra- compa- ñía
Alimentos	7 093	5 446	77	2 350	391	17
Textiles	0	0	0			
Papel	0	0	0	2 947	85	3
Productos químicos	32 941	18 466	56	6 204	3 894	63
Caucho	520	394	76	1 191	557	47
Piedras, vidrio	1 616	154	10	2 663	0	0
Productos metálicos	2 361	1 310	55	2 151	213	10
Maquin. excl. eléct.	7 320	5 093	70	31 455	24 431	78
Maquin. eléct.	28 529	25 498	89	17 533	13 959	80
Transporte	46 514	46 480	100	27 508	24 247	89
Instrumentos	8 989	8 949	100	1 211	1 211	100
Otros	1 188	934	79	3 711	3 644	98
<b>Total manufacturas</b>	<b>137 071</b>	<b>112 724</b>	<b>82</b>	<b>98 924</b>	<b>72 637</b>	<b>73</b>

Fuente: United States Senate, Report to the Subcommittee on multinational corporations of the Committee on Foreign Relations by Richard S. Newfarmer and Willard F. Mueller, *op. cit.*, pp. 76 y 128.

Cuadro 15

**MEXICO Y BRASIL: EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y COMERCIO  
INTRACOMPAÑIA, POR REGION DE DESTINO, 1972**

<i>Destino de las exportaciones</i>	<i>México % intra- compañía</i>	<i>Brasil % intra- compañía</i>
Estados Unidos	75 596	20 957
A la casa central	72 248	19 863
Europa	11 448	11 473
A otras filiales	5 275	9 447
América Latina	47 142	59 417
A otras filiales	32 819	37 731
Otras áreas	2 885	7 077
A otras filiales	2 382	5 596
<b>Total</b>	<b>137 071</b>	<b>98 924</b>
A la organización matriz	112 724	72 637

*Fuente:* United States Senate, Report to the Subcommittee on multinational corporations of the Committee on Foreign Relations by Richard S. Newfarmer and Willard F. Mueller, *op. cit.*, pp. 76 y 128.

AL DE ALEMANIA, FRANCIA  
DUSTRIA, EN ARGENTINA,

Cantidad mano de obra  
(1968-1970)<sup>e</sup>

	Francia	Italia	Reino Unido
A	11.6	9.0	9.3
T	0.2	0.4	0.5
T	7.6	10.2	7.3
V	7.2	16.3	5.9
C	1.1	1.0	0.7
M	5.0	9.1	3.8
P	2.4	1.7	2.6
I	4.5	2.5	4.7
Q	8.3	6.8	7.2
D	1.1	0.4	0.4
C	2.0	1.3	1.4
M	3.7	6.3	3.5
M	7.4	4.1	6.5
P	8.2	8.9	8.7
N	11.0	7.8	13.4
N	7.5	6.3	10.7
E	9.5	6.0	11.4
C	1.8	1.9	1.8

<sup>e</sup>Se refiere a la remuneración  
Fia del país. Se refiere a los pa  
nden —hasta donde es posible  
imputado para los trabajadores

<sup>d</sup>Se refiere al número de cient  
*International Survey of the r*  
ón Económica para Europa.

<sup>e</sup>Corresponde al porcentaje de  
Comisión Económica para Euro

<sup>h</sup>Se refiere a los porcentajes d  
9.

<sup>g</sup>Se refiere a la situación de fir

<sup>h</sup>Se refiere a la situación de 15

<sup>f</sup>Se consideraron únicamente i

t

# CUADERNOS DE LA CEPAL

## Nº 1

### **América Latina: El nuevo escenario regional y mundial**

Exposición del Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina, señor Enrique V. Iglesias, en el decimosexto período de sesiones de la Comisión

## Nº 2

### **Las evaluaciones regionales de la Estrategia Internacional de Desarrollo**

Evaluación de Quito. Resolución 320 (XV) de la CEPAL

Evaluación de Chaguaramas. Resolución 347 (XVI) de la CEPAL

## Nº 3

### **Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina**

Separata de *El desarrollo latinoamericano y la coyuntura económica internacional* (E/CEPAL/981)

## Nº 4

### **Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina**

Separata de *El desarrollo latinoamericano y la coyuntura económica internacional* (E/CEPAL/981/Add.2)

## Nº 5

### **Síntesis de la evaluación regional de la Estrategia Internacional de Desarrollo**

Este trabajo se presentó en versión mimeografiada en el decimosexto período de sesiones de la Comisión con la signatura E/CEPAL/1004

## Nº 6

### **Dinero de valor constante. Conceptos, problemas y experiencias/Jorge Rose**

Funcionario de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL

## Nº 7

### **La coyuntura internacional y el sector externo**

Versión revisada de *El desarrollo latinoamericano y la coyuntura económica internacional*, segunda parte, capítulos I y II (E/CEPAL/981/Add.2)

## Nº 8

### **La industrialización latinoamericana en los años setenta**

Este trabajo apareció anteriormente en versión mimeografiada con la signatura ST/CEPAL/Conf.51/L.2

## Nº 9

### **Dos estudios sobre inflación**

**La inflación en los países centrales.** Este artículo está tomado del capítulo I del *Estudio Económico de América Latina, 1974*, (E/CEPAL/982)

**América Latina y la inflación importada, 1972-1974.** Por Héctor Assael y Arturo

Núñez del Prado, funcionarios de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)

Nº 10

**Reactivación del Mercado Común Centroamericano**

Este Cuaderno refunde las partes más relevantes del documento (E/CEPAL/CCE/367/Rev.3), preparado por la Oficina de la CEPAL en México, y del Informe de la Décima Reunión del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano (E/CEPAL/CCE/369/Rev.1)

Nº 11

**Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola /Germánico Salgado Peñaherrera, Consultor de la FAO**

Este trabajo se presentó, con la signatura LARC/76/7(a) a la Decimocuarta Conferencia Regional de la FAO para América Latina y a la Conferencia Latinoamericana CEPAL/FAO de la Alimentación que se realizaron en Lima del 21 al 29 de abril de 1976

Nº 12

**Temas del nuevo orden económico internacional**

Este documento se publicó originalmente con el título "Temas de la UNCTAD IV", E/CEPAL/L.133, el 19 de abril de 1976

Nº 13

**En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior**  
Al reanimarse antiguas discusiones sobre la naturaleza del desarrollo regional y particularmente acerca de las relaciones entre la industrialización y el comercio exterior, se ha creído oportuno reunir en este Cuaderno algunos textos preparados por la CEPAL sobre este tema

Nº 14

**En torno a las ideas de la CEPAL**

**Problemas de la industrialización**

Este volumen pretende continuar la tarea iniciada en el Cuaderno Nº 13, refiriéndose especialmente a los problemas de la industrialización latinoamericana

Nº 15

**Los recursos hidráulicos de América Latina**

**Informe regional**

Este trabajo se presentó a la Reunión Regional Preparatoria para América Latina y el Caribe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Agua que se realizó en Lima, Perú, del 30 de agosto al 3 de septiembre de 1976

Nº 16

**Desarrollo y cambio social en América Latina**

Este trabajo preparado como contribución a la tercera evaluación regional de la estrategia internacional de desarrollo, compara los planteamientos políticos de los años cincuenta y siguientes en las áreas del desarrollo urbano, del desarrollo rural,



de la educación y del empleo con los cambios reales, señala contradicciones, y formula algunas interrogantes para el futuro

Nº 17

**Evaluación de Guatemala**

Resolución 362 (XVII) aprobada por la CEPAL en su decimoséptimo período de sesiones, Guatemala, 1977

Nº 18

**Raíces históricas de las estructuras distributivas en América Latina/A.** Di Filippo  
Atendiendo a la naturaleza de los distintos regímenes de propiedad, trabajo e intercambio heredados de la fase colonial, se analiza la constitución y desarrollo de las economías exportadoras de América Latina y sus repercusiones en materia de urbanización e industrialización. El objetivo básico de este ensayo es proveer un marco histórico-estructural para el análisis de la distribución del ingreso en las economías latinoamericanas contemporáneas

Nº 19

**Dos estudios sobre endeudamiento externo/Carlos Massad y Roberto Zahler**

El Cuaderno Nº 19 contiene dos estudios. En el primero, "Financiamiento y endeudamiento externo de América Latina y propuestas de acción", se evalúa la magnitud y estructura de la deuda externa latinoamericana, tanto garantizada como no garantizada, y se señalan algunas propuestas de solución frente a este problema.

En el segundo "Inflación mundial y deuda externa: el caso del deflactor impropio", se critica la tendencia generalizada a suponer que la inflación mundial reduce el peso efectivo del servicio de la deuda externa, y se concluye que el tipo de cambio social, y no la inflación externa, es el mejor deflactor para medir esa carga desde el punto de vista del país deudor

Nº 20

**Tendencias y proyecciones a largo plazo del desarrollo económico de América Latina/E/CEPAL/1027**

En este Cuaderno se analizan los principales rasgos del desarrollo económico y social de América Latina en los últimos 25 años, mediante un enfoque crítico de la magnitud y profundidad de la transformación productiva y social, y la identificación de las características generales más relevantes del estilo de desarrollo que prevaleció en ese período; se examinan en forma esquemática los principales objetivos, metas y orientaciones de la política económica formulados por los países de la región en los planes de desarrollo de los años setenta, e incluye proyecciones demográficas hacia el año 2000 y proyecciones macroeconómicas para los países no exportadores de petróleo en el decenio de 1980

Nº 21

**25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales 1950-1975**

Este Cuaderno pasa revista a los rasgos principales de la evolución de la agricultura latinoamericana en el marco de las economías nacionales, a la producción y el abastecimiento agrícolas, al desarrollo de la agricultura en relación con el sector externo, a los problemas planteados en la utilización de los recursos productivos y sus rendimientos, y a los aspectos institucionales básicos de la estructura agraria

Nº 22

**Notas sobre la familia como unidad socioeconómica/Carlos A. Borsotti**

Se analiza el papel de las familias, en cuanto unidades socioeconómicas, en la producción social y en la reproducción cotidiana y generacional de los agentes sociales, destacándose las variaciones en sus estrategias de vida y en sus modelos socio-organizativos, según las situaciones de clase a las que pertenecen.

El objetivo básico es proponer algunas hipótesis conceptuales y metodológicas para vincular a las unidades familiares, como grupos focales y estratégicos de las políticas de desarrollo social, con la estructura de la sociedad y los estilos de desarrollo

Nº 23

**La organización de la información para la evaluación del desarrollo/Juan Sourrouille**

Este trabajo examina algunos de los problemas vinculados a la forma de organizar la información para evaluar el proceso de desarrollo económico y social. El tema se aborda aquí desde tres perspectivas distintas: el uso de las concepciones sistemáticas como marco de coherencia de los planes estadísticos, la búsqueda de un indicador sintético de los resultados del proceso de desarrollo, y la definición de un conjunto de indicadores que faciliten la evaluación de ese proceso en sus distintas facetas o áreas de interés

Nº 24

**Contabilidad nacional a precios constantes en América Latina/Alberto Fracchia**

Este trabajo aporta antecedentes relativos a las cuentas nacionales en América Latina y propone un sistema de índices de precios y cantidades adecuado a los países de la región, sobre la base del propuesto por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas

Nº 25

**Ecuador: Desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera**

En este Cuaderno se examinan los principales rasgos del desarrollo económico y social del Ecuador, durante lo que ha transcurrido del decenio de 1970, especialmente considerando los efectos que se han derivado de la producción y exportación de petróleo del país

Nº 26

**Las transformaciones rurales de América Latina ¿Desarrollo social o marginación?**

Este Cuaderno, preparado por el Proyecto Interdisciplinario de Desarrollo Social Rural, contiene un diagnóstico e interpretación de las principales transformaciones de la economía y la sociedad rurales en los últimos años en América Latina, un análisis de los posibles escenarios futuros y un examen de los grandes problemas que enfrentan las diversas estrategias para lograr un efectivo avance hacia los objetivos de desarrollo social establecidos por los gobiernos en la Estrategia Internacional de Desarrollo y en las Evaluaciones de Quito, Chaguaramas y Guatemala

#### Nº 27

##### **La dimensión de la pobreza en América Latina/Oscar Altimir**

Este trabajo tuvo su origen en el proyecto sobre Medición y Análisis de la Distribución del Ingreso en América Latina, que realizan conjuntamente la CEPAL y el Banco Mundial. Contiene una reseña de los problemas relacionados con el concepto de pobreza y con la medición de la misma, presenta también un método para el trazado de líneas de pobreza en países de América Latina cuya aplicación permite cuantificar la dimensión de la pobreza en los países de la región

#### Nº 28

##### **Organización institucional para el control y manejo de la deuda externa/Rodolfo Hoffmann**

Este estudio constituye un análisis evaluativo de la organización institucional para la evaluación de la deuda externa de Chile

#### Nº 29

##### **La política monetaria y el ajuste de la balanza de pagos: tres estudios**

En este Cuaderno, el primer estudio, "La demanda de bienes de importación", formula un modelo para identificar las variables económicas que más influyen sobre dicha demanda, y evalúa asimismo su importancia empírica en varios países de la región. El segundo, "Ajuste del balance de pagos, política crediticia y control del endeudamiento externo", identifica las demoras en dicho ajuste en relación con los desequilibrios monetarios. El último estudio, "El enfoque monetario del tipo de cambio", pone de relieve la importancia de las variables monetarias en la determinación del tipo de cambio

#### Nº 30

##### **América Latina: Las evaluaciones regionales de la Estrategia Internacional del Desarrollo en los años setenta**

Las cuatro evaluaciones de la Estrategia Internacional del Desarrollo en los años setenta, preparadas en Quito, Chaguaramas, Ciudad de Guatemala y La Paz, examinan el proceso de desarrollo económico y social de la región en el marco del concepto integral contenido en dicha estrategia. Expresan con franqueza juicios críticos acerca de la naturaleza de ese proceso, especialmente en lo que respecta a sus limitadas proyecciones sociales. Evalúan además los problemas de las relaciones externas de América Latina en esta etapa de su desarrollo y formulan planteamientos acerca de la posición de los países latinoamericanos en relación con cada uno de los principales temas vinculados a la cooperación internacional. Por último, también se ocupan de la cooperación e integración regionales en América Latina, y de la cooperación con otras regiones en desarrollo.

#### Nº 31

##### **Educación, imágenes y estilos de desarrollo/Germán W. Rama**

El presente trabajo intenta analizar la educación en forma integrada con el proceso de cambio social. El marco conceptual de la indagación es el de los estilos de desarrollo, tema que ha sido analizado en varios estudios de la CEPAL y que en este texto tiene una consideración específica, que agrega una perspectiva complementaria a los análisis anteriores

**Movimientos internacionales de capitales/Ricardo H. Arriazu**

El principal objetivo de este estudio consiste en evaluar los avances analíticos en materia de movimientos de capitales y en adaptarlos a las realidades económicas e institucionales de la región, lo que permite identificar los principales factores que influyen sobre los movimientos de capitales de y hacia América Latina. En una primera parte, analiza modelos teóricos y presenta un "modelo combinado simplificado" para las investigaciones empíricas. Seguidamente, se refiere a las principales variables económicas que explican el comportamiento de los movimientos de capitales, presentando los resultados empíricos obtenidos para los países considerados. Por último, destaca las conclusiones de política económica que se derivan del estudio. Contiene además un apéndice estadístico