NACIONES UNIDAS

CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL

Distr.
LIMITADA

LC/L.322
26 de noviembre de 1984

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL COMERCIO EXTERIOR DE AMERICA LATINA */

*/ El presente documento fue preparado por la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales.

84-11-2057

Indice

/Resumen

Resumen

El presente estudio tiene como objetivo el análisis del comercio exterior de las empresas transnacionales en América Latina y de su significación para la región.

El trabajo consta de ocho partes. En la primera se sintetizan las principales conclusiones. En la segunda se analiza la importancia del mercado interno y el externo para las empresas transnacionales y en la tercera su papel como agentes del comercio exterior regional. En las tres secciones siguientes se detallan aspectos de la balanza comercial, los mercados y los productos del comercio exterior de las empresas transnacionales. Finalmente, en la séptima sección se estudia el comercio internacional intrafirma y en la última, las políticas regionales y nacionales de promoción de las exportaciones en relación a estas firmas.

/Introducción

Introducción

Suele repetirse en la literatura sobre el tema que las empresas transnacionales (ETs) realizan un aporte positivo en el sector externo de los países receptores, ya que ellas ingresan capital al país y aumentan su excedente comercial. De este modo, en una situación de crisis como la actual, estas firmas podrían ser parte de la solución de la crisis del sector externo de América Latina.

El aporte de las ETs a la balanza de pagos regional se compone de tres ítems fundamentales. El primero de ellos es la cuenta de ingresos y egresos de flujos directamente relacionados con la inversión extranjera directa: por una parte, el flujo de dicha inversión hacia la región, descontadas las utilidades reinvertidas; por la otra, la remisión de utilidades, repatriación de capital y pago de deuda por las filiales locales a sus matrices. Esta cuenta es generalmente deficitaria para la región, ya que el egreso de capital supera al ingreso. 1/ No podría ser de otra forma, ya que la finalidad con la que se instala una subsidiaria es la de obtener utilidades mayores a la inversión efectuada. Si esto no resultara así, la ET se retiraría del mercado, ya que estaría subsidiando a una de sus ramas con ganancias obtenidas en otro lado. Para que esta cuenta fuera positiva se requeriría un aumento sustancial del flujo de inversión extranjera directa cada año. 2/

Un segundo ítem de importancia es la cuenta correspondiente al proceso habitualmente llamado transferencia de tecnología. Esta es también sistemática y ampliamente deficitaria, al menos para las filiales de ETs de Estados Unidos, sobre las que existe información publicada. 3/

El tercer y más importante ítem es el de la balanza comercial. Este debería ser el que decidiera si el aporte de las ETs a la balanza de pagos regional es positivo o negativo. Si ésta también fuera negativa parecería que las ETs son más bien parte del problema que de la solución de la crisis del sector externo regional.

Paradojalmente, no existen estudios acabados sobre las ETs y el comercio exterior de América Latina, por lo que la pregunta ha quedado muchas veces sin respuesta. Este estudio es una primera aproximación al tema, en la esperanza de que otros le sigan.

Por su mismo carácter preliminar, adolece de varias limitaciones, las que conviene precisar antes de iniciar el análisis central. En primer lugar debe advertirse que la mayor parte del trabajo se refiere a las filiales de ETs de Estados Unidos, las que controlan alrededor de la mitad de la inversión extranjera directa en la región. Esto, porque la principal fuente de información publicada sobre el tema es el Departamento de Comercio de Estados Unidos. De ello proviene una segunda limitación: la última información publicada sobre el tema corresponde al Censo de 1977, no existiendo otra más actualizada. Por último, debe destacarse el carácter tentativo de diversas generalizaciones logradas a partir de la escasa evidencia publicada. Ojalá ellas sean confirmadas o rebatidas por trabajos posteriores.

/I. CONCLUSIONES

I. CONCLUSIONES PRINCIPALES

El estudio permite concluir que el interés principal de las ETs en América Latina 4/ es el mercado interno y no la realización de exportaciones. Estas últimas representaron sólo 10% de las ventas industriales y 31% de las ventas no industriales de las filiales de propiedad mayoritaria de ETs de Estados Unidos en 1977 y su tendencia es a disminuir. 5/ La verdad es que sólo un número relativamente bajo de ETs realiza exportaciones significativas y no se puede, por lo tanto, argumentar que la presencia de dichas firmas per se incide en un mayor volumen de exportaciones. Desde otro punto de vista, si lo que se busca es un aporte de las ETs a las exportaciones nacionales, debería practicarse una política selectiva y activa respecto de aquellas firmas que están en condiciones de realizar dicho aporte.

A fines de la década de los setenta las ETs realizaban una cuarta parte del comercio exterior de América Latina; 22% de sus exportaciones y 27% de sus importaciones. En el sector industrial, a su vez, su participación en las exportaciones era sustancialmente mayor, alcanzando a 41%. Estas proporciones, sin ser mayoritarias son importantes, especialmente si se consideran algunas características del comercio internacional de estas firmas que se detallan en el trabajo, particularmente la gran importancia de las transacciones intrafirma y su balanza comercial negativa. Desde otro punto de vista, la participación de las filiales de propiedad mayoritaria de ETs de Estados Unidos en las exportaciones regionales experimentó un marcado descenso en relación a la década anterior, especialmente en los sectores no industriales, aunque también bajó en el sector manufacturero. En ese sentido puede afirmarse que esas ETs no han ejercido un liderazgo en el aumento de las exportaciones regionales, sino por el contrario, se han quedado rezagadas.

Las exportaciones de las ETs están bastante concentradas numérica y geográficamente ya que un número pequeño de empresas realiza un alto porcentaje del comercio exterior total, lo que facilita el análisis, diseño y evaluación de políticas nacionales y regionales al respecto. Con la información actualmente existente ya es posible diseñar políticas que sean simultáneamente selectivas y eficientes. Por el contrario, la fijación de marcos generales a este respecto puede inducir distorsiones en otros sectores de la economía nacional y regional.

La contribución directa de las ETs a la balanza comercial de América Latina a fines de la década de los setenta fue negativa, contribuyendo a generar o agravar el déficit comercial regional. Este hecho es de la mayor importancia y debería inducir una consideración más global de las políticas de comercio exterior de los países de la región. No basta con fomentar las exportaciones, frecuentemente con subsidios de alto costo para el país, sino que es necesario, además, considerar la situación de las importaciones. En el caso particular de las ETs se puede comprobar que tienen un alto coeficiente de importaciones, lo que no es un hallazgo sorprendente dada su calidad de firmas que operan por sobre las fronteras económicas nacionales. En ese sentido, no parece casual que la evolución de la balanza comercial de las ETs en Brasil de negativa a positiva haya estado asociada con una política de requisitos de desempeño exportador y de restricciones razonadas de importación.

/La proporción

La proporción de las exportaciones realizadas por filiales de propiedad mayoritaria de ETs de los Estados Unidos hacia dicho país no difiere significativamente de la media regional, siendo ambas algo superior a un tercio. Puede concluirse, por lo tanto, que esas ETs no han tenido -o no han querido tener- más éxito en penetrar en el mercado de su matriz que el resto de los exportadores regionales. El principal objetivo de sus exportaciones ha sido la propia región latinoamericana.

La composición de las exportaciones desde América Latina por las filiales de propiedad mayoritaria de ETs de los Estados Unidos ha experimentado variaciones sustantivas durante el último período. Ello como resultado de dos procesos simultáneos: por una parte, el aumento de las exportaciones de origen industrial y, en menor medida, de las de origen comercial; y, por otra, la disminución en términos absolutos de sus exportaciones del sector extractivo. Como resultado, las manufacturas representaban el 42% de sus exportaciones totales en 1977 contra 8% en 1966. Si bien, como se señaló, la expansión de las exportaciones industriales de estas ETs ha sido inferior al promedio regional, es indudable que ellas han crecido en forma sostenida a lo largo del período.

Alrededor de la mitad del comercio internacional de las filiales de ETs de Estados Unidos en América Latina se realiza en el interior de la misma empresa, es decir, es intrafirma. Alrededor de 60% de las exportaciones y 45% de las importaciones se realizan con la matriz o con filiales en terceros países. Estos flujos comerciales difieren marcadamente de las transacciones comerciales corrientes. Tanto su dinamismo como la política de precios seguida obedece más bien a la lógica transnacional de la empresa internacional de que se trate, a su especialización internacional y al aprovechamiento simultáneo de las posibilidades tanto comerciales como de cambio que presenten los diversos países en los que operan. La fijación de precios que se alejen de los vigentes internacionalmente puede ser utilizada como vehículo de transferencia de ganancias o para evitar diversas restricciones cambiarias que puedan presentarse en los países receptores. Por otra parte, con frecuencia es difícil definir el precio de mercado "adecuado", lo que dificulta el control de estas operaciones.

La importancia del comercio intrafirma respecto del total de las transacciones comerciales de las mencionadas empresas no ha tenido grandes variaciones durante el período analizado. Sin embargo, puede advertirse una dinámica diferente en las exportaciones y las importaciones. En las primeras, el comercio intrafirma tiende a ser importante. En las importaciones, en cambio, se advierte una dinámica de diversificación, aunque no se refleje en los montos globales, ya que entre 1966 y 1977 la proporción intrafirma bajó de 53% a 45%.

Una parte sustantiva de las importaciones desde sus matrices realizadas por las filiales de propiedad mayoritaria de ETs de Estados Unidos en América Latina -un 43%- corresponde a bienes terminados, respecto de los cuales dichas filiales actúan como simples revendedores. Esta situación tiende a acentuarse, ya que en 1966 la participación de este tipo de bienes en el total de importaciones era de sólo un tercio. Las importaciones de bienes de capital, en cambio, han bajado su participación, exhibiendo poco dinamismo. Los bienes para procesar o ensamblar localmente, por último, han aumentado ligeramente su participación. El conjunto de

/bienes de

bienes de capital y bienes para procesar o ensamblar localmente bajó ligeramente su participación entre 1966 y 1977, lo que no apunta a una intensificación del proceso de internacionalización productiva por parte de estas ETs.

El comercio intrafirma de tecnología corresponde simplemente a transferencias al interior de la ET, la que en su conjunto ya amortizó y domina la tecnología que es "transferida". De allí que estos pagos hayan sido ya prohibidos en algunos países, pese a lo cual el volumen total de estas transacciones sigue siendo alto y creciente. Se trata, además, de transferencias unilaterales, ya que las filiales de ETs en la región casi no reciben pagos desde el exterior por el mismo concepto.

Las ETs han demostrado mayor agilidad que las firmas nacionales para aprovechar las condiciones especiales ofrecidas por las agrupaciones regionales y subregionales para el fomento de las exportaciones. Ello no es de extrañar en el caso de los esquemas supranacionales ya que las ETs por definición están en mejores condiciones -iniciales al menos- para operar en forma transnacional. Una pregunta pertinente respecto de este tema es porqué deben las ETs recibir subsidios, a veces en forma preferente, dada su condición de familiaridad en el medio internacional y, con frecuencia, su mayor experiencia y recursos.

La manera en que afectará la crisis al comercio exterior de las filiales de ETs en la región está por verse. Lo que está claro es que, al igual que en el pasado, una variable clave en el desarrollo de éste serán las políticas públicas de los países receptores, tanto a nivel nacional como regional. Las características distintivas de las ETs hacen imposible una política general que sea simultáneamente neutral respecto de ellas.

II. IMPORTANCIA

II. IMPORTANCIA DEL MERCADO INTERNO Y EXTERNO PARA LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Antes de analizar el comercio exterior de las ETs conviene precisar que el interés principal de las ETs es el mercado interno y no las exportaciones. Estas últimas tienen una participación baja y decreciente en sus ventas. La participación de las ventas locales en las ventas totales aumentó de 59% en 1957 a 71% en 1966 y a 84% en 1977, en el caso de las filiales de propiedad mayoritaria de ETs de Estados Unidos (véase el cuadro 1). En parte ello se debe a la disminución de la inversión extranjera directa en los sectores extractivos durante el período considerado.

En el sector industrial la participación de las exportaciones en las ventas siempre fue más baja que el promedio del conjunto de sectores. En dicho sector se observa que la significación de las exportaciones realizadas por las filiales en relación a sus ventas totales, aumentó de 4% en 1957 a 6% en 1966 y a casi 10% en 1977. Se trata, sin duda, de un porcentaje bajo. Por otra parte, con excepción del último año, el que futuras estadísticas confirmaran como representativo o excepcional, las exportaciones de esas firmas fluctuaron en un rango bastante más estrecho -entre 5.2% y 6.8%- entre los dos últimos años mencionados. 6/ Por último, la información pertinente para principios de la década de los sesenta, señala niveles de participación de las exportaciones en las ventas totales también cercanos a 10%. 7/ La cifra de 1977, por lo tanto, no indicaría más que la recuperación de niveles antiguos.

En 1977, las principales ramas en las que la participación de las exportaciones en las ventas excedió al promedio fueron metales semielaborados (19%) y máquinas eléctricas y equipos electrónicos (17%), mientras en la rama de productos químicos se observó un nivel inferior al promedio (6%). 8/

En el caso del petróleo, la tendencia de largo plazo es también hacia el aumento de las ventas locales, las que incrementaron su participación en forma significativa en 1977, especialmente como resultado de las transformaciones ocurridas en el stock de la inversión directa de Estados Unidos en Venezuela. (Véase el cuadro 2.)

En el sector de minería y fundición, las exportaciones también eran minoritarias respecto de las ventas totales de las filiales mencionadas, ya que en 1976 ellas equivalían a sólo 21% del total y el restante 79% correspondía a ventas locales. La parte exportada disminuyó fuertemente con respecto a 1957 -cuando alcanzaba a 87%- 9/ y a 1966, cuando representaba 84% del total (véase nuevamente el cuadro 2).

Desde otro punto de vista, sólo un número relativamente bajo de ETs realiza exportaciones significativas. En 1979 sólo 15 de ellas en Chile, 73 en México y 204 en Brasil efectuaron exportaciones de más de 3 millones de dólares, lo que en cada caso representó una baja proporción del número de ETs de todas las nacionalidades en el país respectivo. Las empresas privadas nacionales en la misma situación más que duplicaron el número de empresas transnacionales en ese año. 10/ En el caso de Chile, sólo 86 ETs exportaron ese año, lo que representa alrededor de un quinto del total de dichas empresas y menos del 4% del total de exportadores. Por otra parte, más de la mitad de las ETs en este mismo país realizaron importaciones ese mismo año, más del 90% de ellas con balanza comercial negativa. 11/

/Cuadro 1

Cuadro 1

VENTAS Y EXPORTACIONES DE LAS FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE ETs DE LOS ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA

(En millones de dólares y porcentajes)

	1957	1966	1976	1977
Ventas totales	-	12 926	46 414	33 515
Exportaciones	-	3 773	8 876	5 212
Exportaciones/ventas	41.0	29.2	19.1	15.6
Ventas industriales	-	5 861	26 251	24 217
Exportaciones industriales	-	362	1 676	2 341
Exportación/ventas	4.0	6.2	6.4	9.7

Fuentes: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, U.S. Business Investment in Foreign Countries, 1960; U.S. Direct Investment Abroad 1966, 1976; Survey of Current Business, marzo de 1978; U.S. Direct Investment Abroad 1977, 1981.

/Cuadro 2

Cuadro 2

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES EN LAS VENTAS TOTALES DE LAS FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA

(En porcentajes)

Sector	1957	1966	1967 b/	1975	1976	1977
Petróleo	-	45.7 a/	42.1	54.8	43.7	11.9
Minería	87.1	84.4 a/	86.2	45.3	21.0	-
Comercio	-	33.0	37.1	27.8	29.3	29.3

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, Survey of Current Business, noviembre de 1966 (1957), agosto de 1975 (1967), febrero de 1977 (1973) y marzo de 1978 (1976), US Direct Investment Abroad, 1966, 1976 y US Direct Investment Abroad 1977, 1981.

a/ Corresponde a la clasificación de las exportaciones por el sector en el que opera la empresa transnacional en su conjunto.

b/ Incluye "otros hemisferio occidental".

/III. LAS

III. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES COMO AGENTES DEL COMERCIO EXTERIOR REGIONAL

1. Participación global

La participación de las ETs en el comercio exterior de América Latina alcanzó a 25% del conjunto de las exportaciones y las importaciones regionales a fines del decenio de los 70 (véase el cuadro 3). Ello significa que una proporción ampliamente mayoritaria del intercambio comercial con el exterior es realizada por agentes nacionales, sean ellos públicos o privados.

El aporte de las ETs a las importaciones regionales alcanza a 27% de ellas, excediendo el correspondiente a las exportaciones, que sólo llega a 22% del total.

2. La situación por países

La participación de las ETs en el comercio internacional varía entre los diversos países. En cuanto a las exportaciones, la participación de las ETs en el total nacional es inferior a 10% en Chile; fluctúa entre un quinto y un cuarto del total en Colombia, México, Perú y Argentina; y se aproxima a un tercio en Brasil. Respecto de las importaciones, su participación es en general más alta que la correspondiente a las exportaciones y también varía entre los países considerados, en un rango que va desde 16% en el caso de Chile hasta casi 40% en Brasil (véase el cuadro 4).

3. Las exportaciones industriales

La participación de las ETs en las exportaciones industriales de la región es mayor que la correspondiente al conjunto de las exportaciones, ya que alcanza a 41% del total. 12/ El resto, es decir casi 60% de las exportaciones industriales es realizado por agentes nacionales, públicos o privados.

La situación por países también aquí presenta importantes diferencias. En el Uruguay dicha participación apenas alcanza a un décimo del total, mientras en Chile llega a alrededor de un quinto. Por otra parte, ella es sustancialmente mayor en Colombia, México y Brasil, país este último donde en 1979 superó la mitad de las exportaciones nacionales (véase el cuadro 5).

La participación de las ETs en las exportaciones regionales de las diversas ramas industriales difiere en forma significativa. En el caso de las filiales de propiedad mayoritaria de ETs de Estados Unidos, ella supera los dos tercios en maquinaria eléctrica y equipos electrónicos y en papel y productos de papel, alcanzando a la mitad en equipos de transporte. Por otra parte, ella es relativamente menor en los casos de productos químicos, caucho, productos alimenticios y maquinaria no eléctrica, en los que fluctúa entre 18% y 24% del total (véase nuevamente el cuadro 6).

No existen cifras para el conjunto de las ETs, pero la evidencia parcial, correspondiente a los casos de Argentina, Brasil y México, confirma la especial importancia de las exportaciones realizadas por estas firmas en algunas ramas industriales; especialmente en máquinas eléctricas y equipos electrónicos, máquinas no eléctricas y equipos de transporte (véase el cuadro 7). Cabe hacer notar que estas observaciones corresponden a años poco comparables. Su objetivo es exclusivamente el apuntar un hecho previo.

/Cuadro 3

Cuadro 3

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
EN EL COMERCIO REGIONAL

(En porcentajes)

País	Año	1 Participación en el total nacional	2 Participación del país en el total regional 1978	3 Participación en el total regional (1/100 x 2)
			E X P O R T A C I O N E S	
Argentina	1977	24.9	12.0	2.99
Brasil	1980	24.0	23.4	5.6
Chile	1979	7.6	4.6	0.35
Colombia	1977	18.9	6.0	1.13
México	1977	21.9	12.1	2.65
Perú	1978	23.5	3.6	0.85
Total muestra			61.7	13.57
Total ponderado				21.99
			I M P O R T A C I O N E S	
Brasil	1980	30.0	24.3	7.3
Chile	1978	15.8	5.2	0.82
México	1977	25.5	13.9	3.54
Perú	1978	35.9	2.9	1.04
Colombia	1979	21.6	4.6	0.99
Total muestra			50.9	13.69
Total ponderado				26.89

Fuentes: - Argentina 1976 y Perú 1975, 1976 y 1977. Extrapolaciones basadas en las exportaciones de filiales de propiedad mayoritaria (50%) de ETs de los Estados Unidos. Ellas fueron ponderadas por las respectivas participaciones de dichas filiales en el total de la inversión norteamericana y de ésta en las inversiones totales de la OECD para cada país y año.
- Brasil, 1980, Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil, CEPAL, Estudios e Informes N° 31, 1983.
- Colombia 1979, cifras de INCOMEX, en Gabriel Misas, Multinacionales, comercio exterior y sus efectos sobre regulaciones regionales sobre inversión extranjera y transferencia de tecnología: el caso colombiano, FINES, Bogotá, 1981.
- Chile 1979 y 1980, Eugenio Lahera, "Las empresas transnacionales en la economía chilena", Revista de la CEPAL N° 14, 1981. 1978, Gunilla Ryd, Chile: los agentes del comercio exterior, informe de investigación, División de Comercio Exterior, CEPAL, 1982.
- México, 1976 y 1977, DGAHI-DFI-DPIE, La balanza comercial de las empresas con participación extranjera 1971-1976, 1979.
- Perú 1978, Eugenio Lahera, Agentes del comercio exterior en América Latina informe de investigación, División de Comercio Exterior, CEPAL, 1980.
- Para todo los países, Columna 2, CEPAL, Anuario Estadístico, 1980.
- Total regional, Estudio Económico de América Latina 1980, CEPAL, 1981, cuadros 26 y 29.

/Cuadro 4

Cuadro 4

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL COMERCIO EXTERIOR NACIONAL POR PAIS, 1975-1980

(En porcentajes)

	1975		1976		1977		1978		1979		1980	
	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP
Argentina	43.6	-	46.0	-	24.9	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-	-	33.4	-	32.3	38.6	31.0	-
Chile	-	-	-	-	-	-	5.5	-	7.6	15.4	9.2	12.0
Colombia	-	-	17.1	-	18.9	-	-	-	-	-	-	-
México	-	-	24.2	22.8	21.9	28.5	-	-	10.0	17.6	-	-
Perú	21.5	-	11.8	-	-	-	23.5	35.9	-	-	-	-

Fuentes: - Argentina, 1976, Colombia 1977 y Perú 1975, 1976 y 1977. Extrapolaciones basadas en las exportaciones de filiales de propiedad mayoritaria (50%) de ETs de los Estados Unidos. Ellas fueron ponderadas por las respectivas participaciones de dichas filiales en el total de la inversión norteamericana y de ésta en las inversiones totales de la OECD para cada país y año.

- Brasil 1978 exportaciones 1979 y 1980, Gunilla Ryd, "Brasil: el rol de los agentes en las exportaciones", informe de investigación, División de Comercio Exterior, CEPAL 1982.
- Importaciones 1979, Eugenio Lahera, "Agentes del comercio exterior de América. El caso de las empresas transnacionales", informe de investigación, División de Comercio Exterior, CEPAL 1980.
- Chile 1979 y 1980, Eugenio Lahera, "Las empresas transnacionales en la economía chilena", Revista de Cepal Nº14 1981. 1978, Gunilla Ryd "Chile:los agentes del comercio exterior" informe de Investigación, División de Comercio Exterior, CEPAL 1982.
- México, 1976 y 1977, DGAHI-DFI-DPIE, La balanza comercial de las empresas con participación extranjera 1971-1976, 1979.
- Anuario Estadístico, Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, México, 1981.
- Perú, 1978, Eugenio Lahera, Agentes del Comercio Exterior en América Latina, informe de investigación, División de Comercio Exterior, CEPAL, 1980.

/Cuadro 5

Cuadro 5

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES, PAISES SELECCIONADOS

(En porcentajes)

Países	1 1974	2 1975	3 1976	4 1977	5 1978	6 1979	7 1980
Brasil	-	-	-	-	49.8	52.4	-
Chile	-	-	-	-	-	21.7	-
Colombia	18.7	19.8	22.7	24.0	19.6	14.0	16.9
México	-	-	37.2	42.4	-	-	-
Uruguay	-	-	-	10.1	12.6	-	-

Fuente: Brasil, Gunilla Ryd, Brasil: el rol de los agentes en las exportaciones, informe de investigación, División de Comercio Exterior, CEPAL, 1982.

Chile, Gunilla Ryd, Chile: los agentes del comercio exterior 1977-1981, informe de investigación, División de Comercio Exterior, CEPAL, 1982.

Colombia, Jairo Montoya, "Internacionalización, multinacionales y exportaciones colombianas", Desarrollo y Sociedad, N° 9, septiembre de 1982, cuadro 1.

México, 1977, Rogelio Ramírez de la O., "Las empresas transnacionales y el comercio exterior de México", Comercio Exterior, Vol. 31, N° 10. 1976: DGAHI-DFI-DPIE, La balanza comercial de las empresas con participación extranjera, 1971-1976, 1979.

Uruguay, Ricardo Pascale, La empresa manufacturera extranjera en Uruguay. Aspectos cuantitativos. BID-INTAL, 1980.

/Cuadro 6

Cuadro 6

PARTICIPACION DE LAS FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE AMERICA LATINA, POR RAMAS

(Millones de dólares)

	1975-1976			1977		
	1	2	3	4	5	6
Ramas industriales	A. Latina	ETs de EE.UU.	2 x 100/1	A. Latina	ETs de EE.UU.	5 x 100/4
Productos alimenticios	1 151	360	31.3	2 287	481	21.0
Papel y producto de papel	236	155	65.5	304	-	-
Caucho	58	12	20.7	98	-	-
Material de transp.	557	273	49.0	781	-	-
Productos químicos	1 344	238	17.7	1 584	292	18.4
Maquinaria no eléct.	752	180	23.9	1 049	250	23.8
Maq. eléctrica y equipos electrónicos	334	190	56.9	503	341	67.8

Fuente: A. Latina, América Latina y el Caribe: exportaciones de manufacturas para países y región de de origen industrial desde 1961 hasta 1978, E/CEPAL/L.235, diciembre de 1980.

Filiales de propiedad mayoritaria de Empresas Transnacionales de los Estados Unidos.

Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Surrey of Current Business y US Direct Investment Abroad 1977, 1981.

/Cuadro 7

Cuadro 7

PARTICIPACION APROXIMADA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO, POR SECTORES

(En porcentaje)

	1 Argentina 1973 a/	2 Brasil 1980	3 México 1976
Productos alimenticios	26 - 36	30 - 50	41
Productos químicos	58 - 95	-	91
Maquinaria eléctrica y equipos electrónicos	77 - 97	87	71
Maquinaria no eléctrica	65	78	78
Material de transporte	88	82	85
Papel y productos de papel	38	19	57
Metálica	19	12	44

Fuentes: - Argentina, Ministerio de Economía, Las exportaciones argentinas en 1973, abril de 1976.

- Brasil, Gunilla Ryd, Brasil, el rol de los agentes en las exportaciones, informe de investigación, División de Comercio Exterior de CEPAL, febrero de 1982.

- México, DGAH-DPI-DPIE, La balanza comercial de las empresas con participación extranjera 1971-1976.

a/ Incluye 70% de las exportaciones.

/4. Cambios

4. Cambios en la participación en las exportaciones globales

La participación de las exportaciones realizadas por las filiales de ETs desde América Latina en el total de las exportaciones regionales ha experimentado un marcado descenso, ya que a fines de la década de los sesenta ella era superior a la mitad del total y una década más tarde llegaba a sólo 22%. 13/

El descenso en la participación de las exportaciones de las ETs en las regionales fue más pronunciado en aquellas empresas cuya matriz está en Estados Unidos. Las exportaciones de filiales de propiedad mayoritaria de ETs de ese país disminuyeron incluso en términos absolutos de 5.4 a 5.1 mil millones de dólares entre 1969 y 1977, 14/ mientras en términos relativos su participación en las exportaciones regionales bajó de un tercio en 1966 a un décimo en 1977 (véase el cuadro 8). La razón principal de este descenso diferencial puede encontrarse en el mayor impacto que tuvo sobre las ETs de dicho origen el proceso de nacionalización de los recursos extractivos que se dio en la región durante los años setenta.

5. Dinamismo de las exportaciones industriales

Respecto del sector industrial, no existen estimaciones confiables del volumen de las exportaciones de las ETs a fines de la década de los sesenta, ni de su participación en el total regional, salvo para el caso de las filiales de propiedad mayoritaria de ETs de Estados Unidos. Dichas firmas exportaban alrededor de 400 millones de dólares en productos manufacturados en 1966-1967, lo que equivalía a cerca del 40% del total regional (véase el cuadro 9). Para fines de la década anterior--1957 precisamente- Raymond Vernon ha estimado la participación de las filiales de ETs de Estados Unidos en las exportaciones industriales de América Latina en 40%. 15/

Esa participación se había reducido a algo más de la mitad ya en 1969-1970, manteniéndose desde entonces en alrededor de un quinto de las exportaciones industriales de América Latina, con pequeñas variaciones.

6. Distribución geográfica de las exportaciones

El país en el que se registra el mayor volumen de exportaciones por filiales de propiedad mayoritaria de Estados Unidos es Brasil, cuya participación en el total alcanzó a 23% en 1977. Dicha participación se concentra fundamentalmente en el sector industrial, donde este país representa cerca de la mitad del total (véase el cuadro 10).

Las exportaciones desde Panamá por estas empresas representaron casi 15% del total en 1977 y al igual que en el caso de Brasil, ellas estaban fuertemente concentradas, esta vez en el sector comercio en el que durante el año anterior alcanzaron a 40% del total regional.

México ocupa el lugar siguiente, con 11% de las exportaciones totales realizadas por esas firmas. Su participación en las exportaciones regionales es parecida en el sector industrial y el comercial, de alrededor de 20% del total en 1976. Argentina tiene una participación parecida a la de México y también comparte con ese país una participación relativamente simétrica en el sector industrial y el comercial, aunque la importancia del primero sea mayor.

/Cuadro 8

Cuadro 8

VENTAS Y EXPORTACIONES DE FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA

(En millones de dólares y porcentajes)

	1957	1966	1976	1977
Ventas totales	-	12 926	46 414	33 515
Exportaciones a Estados Unidos	-	1 421	3 169	1 916
Exportaciones a otras partes	-	2 352	5 707	3 296
Exportaciones totales	-	3 773	8 876	5 212
Exportaciones de América Latina	-	11 256	42 753	50 024
Exportaciones/ventas totales	41.0	29.2	19.1	15.6
Exportaciones a Estados Unidos/ exportaciones totales	51.2	37.7	35.7	36.8
Exportaciones/ETs/exportaciones América Latina	-	33.5	20.8	10.4

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos: 1977, US Direct Investment Abroad, 1977, 1981.
1976, Survey of Current Business, marzo de 1978.
1966, US Direct Investment Abroad, 1966, 1976.
1957, US Business Investment in Foreign Countries, 1960.

/Cuadro 9

Cuadro 9

AMERICAN LATINA, VENTA Y EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS

(En millones de dólares y porcentajes)

	1957	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Ventas totales	-	5861	6558	7373	8266	9354	10190	11605	16220	20859	24047	26251	24217
Exportaciones a Estados Unidos	-	129	154	158	159	185	194	250	359	509	486	633	874
Exportaciones a otros países	-	233	268	254	268	306	403	474	632	912	971	1043	1467
Exportaciones totales	-	362	422	412	427	491	597	724	991	1421	1457	1676	2341
Exportaciones de América Latina	-	957	1055	1248	1875	2294	2594	3523	5511	7446	6909	7828	10806
Exportaciones/ventas totales	4.0	6.2	6.4	5.6	5.2	5.2	5.9	6.2	6.1	6.8	6.1	6.4	9.7
Exportaciones a Estados Unidos/ exportaciones totales	50.0	35.6	36.5	38.3	37.2	37.7	32.5	34.5	36.2	35.8	33.4	37.8	37.3
Exportaciones/export. de A. Latina	-	37.8	40.0	33.0	22.8	21.4	23.0	20.6	18.0	19.1	21.1	21.4	21.7

Fuentes: Exportaciones industriales de filiales de propiedad mayoritarias de Empresas Transnacionales de los Estados Unidos, Departamento de Comercio de los Estados Unidos. 1957, US Bussiness Investment in Foreign Countries, 1960. Survey of Current Business. 1966-1971, agosto de 1975; 1972, mayo de 1976; 1973, agosto de 1977; 1974-1976, marzo de 1978; 1977, US. Direct Investment Abroad 1977.

Exportaciones industriales de América Latina, 1966-1968. Deepak Nayyar, "TNCs and manufactured exports from poor countries", The Economic Journal 88 , marzo de 1978. 1969-1977, CEPAL, Anuario tadístico de América. Latina 1979

a/ Incluye otras 18 occidental

/Cuadro 10

Cuadro 10

EXPORTACIONES DE FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS, POR PAIS Y SECTOR

(En millones de dólares)

	Minería		Petróleo		Industria		Comercio		Total	
	1976	1977	1976	1977	1976	1977	1976	1977	1976	1977
Argentina	*	0	19	4	368	-	200	-	610	555
Brasil	-	2	-	2	483	995	-	-	590	1184
Chile	0	-	4	-	26	-	*	-	31	-
Colombia	0	0	*	*	105	39	*	-	114	176
México	27	0	*	1	328	489	272	-	643	584
Panamá	0	0	345	-	68	23	528	-	1090	750
Perú	22	-	*	-	45	-	6	-	89	-
Venezuela	1	-	4777	-	15	-	-	-	4801	-
Total	153	-	5383	930	1543	2196	1309	1211	8876	5212

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Survey of Current Business marzo de 1978 (1976), y US Direct Investment Abroad 1977, 1981.

*/ Menos de US$ 500 000.

/La presencia

La presencia de Venezuela, tradicionalmente el primer país exportador respecto de las filiales señaladas -con 54% del total y 89% de las exportaciones de petróleo en 1976- se ha visto muy disminuida a partir de 1977 ya que las exportaciones regionales de petróleo por esas firmas entre los dos años se vieron disminuidas a sólo un 17%.

7. Concentración del comercio exterior de las empresas transnacionales

Unas pocas ETs realizan un alto porcentaje del comercio exterior de esas firmas, contribuyendo a establecer, o acentuando el alto grado de concentración de las exportaciones latinoamericanas.

Las 10 principales ETs exportadoras realizaron 28% del total de exportaciones por dichas firmas en Brasil, 96% en Chile y 57% en México, en 1979. 16/ Las 10 mayores realizaron también el 50% de las exportaciones industriales de estas firmas en Colombia en 1980. 17/ Las cifras correspondientes al sector privado nacional fueron más bajas en Brasil y Chile, 24% y 44% respectivamente. En el caso de México las 15 principales ETs realizaron 52% de las exportaciones industriales, 88% de las comerciales y 97% de las correspondientes a minería y a servicios del país en el período 1971-1976. 18/

En cuanto a las importaciones, durante 1979 las 10 primeras ETs realizaron 27% de las importaciones superiores a un millón de dólares y 31 de ellas efectuaron la mitad de las importaciones por más de 10 millones de dólares en Brasil. En el caso de Chile las 10 mayores efectuaron 46% del total de importaciones, mientras el mismo número de empresas privadas nacionales alcanzó a sólo 12% del total. 19/ En México, en el período 1971 y 1976 las 15 mayores ETs importadoras realizaron el total de las importaciones agrícolas y ganaderas, 36% de las industriales, 68% de las comerciales, 83% de las correspondientes a servicios y 97% de las mineras del país.

IV. LA BALANZA COMERCIAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

1. Importaciones y exportaciones

La contribución directa 20/ de las ETs a la balanza comercial de América Latina a fines de la década de los setenta fue negativa, ya que sus exportaciones no generaron un ingreso de divisas suficiente para financiar las importaciones que ellas mismas realizaban. Por ello, estas empresas contribuían a aumentar el déficit comercial regional (véase nuevamente el cuadro 3).

Esto no significa que su aporte sea negativo en todos los países. En los casos analizados, la balanza comercial de las ETs fue negativa en Chile en 1979 y 1980 y en México en 1977. En los dos primeros países las exportaciones de las ETs generaron divisas que financiaron algo más de la mitad de las importaciones que ellas realizaron. En cambio, ella fue positiva en Brasil en 1979 y Perú en 1978 (véase el cuadro 11). Sería muy interesante contar con un estudio sobre la tendencia de la balanza comercial de las ETs. En el caso en que es posible seguirla más de cerca -Brasil- ella pasó de negativa en 1974-1975 a positiva a fines de la década.

La balanza comercial de las ETs en el sector industrial es negativa en tres de los cuatros países sobre los que existe información disponible. Este es el caso de Colombia en 1971, México en 1979 y Uruguay en 1978. En Brasil, en cambio, la balanza comercial de las ETs en este sector fue superavitaria en 1980. 21/ En México y Uruguay las exportaciones de estas firmas financiaron menos de la mitad de sus exportaciones, mientras en Colombia hicieron lo propio sólo con 14% del total (véase el cuadro 12).

2. Coeficientes de comercio exterior de las empresas transnacionales

La escasa información publicada sobre el coeficiente de importación de las filiales de ETs en la región señala que durante 1979 éste llegó a 22.4% en Chile y a 16.5% en México. En el sector industrial, por otra parte, éste alcanzó a 14.6% en Brasil durante 1980 y a 17.1% en México en 1979 (véase el cuadro 13). En el caso de Brasil él se redujo a menos de la mitad entre 1974 y 1980, como resultado de las políticas implementadas por dicho país sobre importación. 22/

El coeficiente de importación de las filiales de ETs en México fue superior a 40% en el caso de los equipos de computación y a 50% en las maquinarias e implementos agrícolas, mientras alcanzaba a un tercio en la rama automotriz terminal y a un cuarto en las autopartes (véase el cuadro 14). En el caso de Brasil presentaron valores superiores al promedio la metalurgia, la química y farmacéutica (véase el cuadro 15).

La relación importaciones/ventas (coeficiente de importación) más que duplicó la relación exportaciones/ventas (coeficiente de exportación) en México y más que triplicó dicha relación en Chile. La vinculación de las filiales referidas con la economía internacional era, por lo tanto, marcadamente asimétrica. Una diferencia en el mismo sentido se aprecia en las ETs del sector industrial en Brasil y México.

/Cuadro 11

Cuadro 11

BALANZA COMERCIAL POR AGENTES, PAISES SELECCIONADOS

(En millones de dólares y porcentajes)

Agente/País/Año		Exportaciones	Importaciones	Saldo	1 x 100/2
Sector Público					
Brasil	1979 a/	2 045	1 690	355	121.0
Chile	1979	2 234	1 253 b/	981	178.3
Chile	1980	2 919	1 249 b/	1 670	233.7
México	1978	1 469	434	1 364	338.5
Sector Privado Nacional					
Brasil	1979 a/	3 808	2 378	1 430	160.1
Chile	1979	1 245	2 447	-1 202	50.9
Chile	1980	1 457	3 880	-2 423	37.6
Perú	1978	243	291	47	83.5
Empresas Transnacionales					
Brasil	1979 a/	3 256	2 561	695	127.1
Chile	1979	284	518	-234	54.8
Chile	1980	443	692	-249	64.0
México	1976	828	1 715	-887	48.3
México	1977	939	1 581	-642	59.4
México	1979	941	2 043	-1 102	46.1
Perú	1978	628	410	218	153.2

Fuentes: - Brasil, Chile y Perú, Eugenio Lahera, Agentes del comercio exterior de América Latina, informe de investigación, División de Comercio Exterior, CEPAL, 1980.
- México, DGAHI-DFI-DPIE, La balanza comercial de las empresas con participación extranjera 1971-1976, 1977 y el Anuario Estadístico de la Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, México, 1981.

a/ Incluye 60% de las exportaciones y las importaciones.
b/ Incluye petróleo.

/Cuadro 12

Cuadro 12

BALANZA COMERCIAL DE ETs EN EL SECTOR INDUSTRIAL

(En millones de dólares)

País/año	(1) Exportaciones	(2) Importaciones	(3) Saldo	(4) $1 \times \frac{100}{2}$
Brasil 1980	4 295 a/	3 429 b/	866	125.3
Colombia 1971	33	229	-196	14.4
México 1979 c/	838	2 017	-1 179	41.5
Uruguay 1978	39	81	-42	48.1

Fuentes: Brasil, Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, "Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil", Estudios e Informes de la CEPAL N° 31, septiembre de 1983, cuadro 4.

Colombia, Banco de la República.

México, Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Anuario estadístico, inversiones extranjeras y transferencia de tecnología, 1981.

Uruguay, Ricardo Pascale, La empresa manufacturera en Uruguay: aspectos cuantitativos, BID-INTAL, 1980.

a/ Valores efectivos.

b/ Valores autorizados.

c/ Conversión realizada al valor promedio del dólar en 1979 = 22.805 pesos mexicanos.

/Cuadro 13

Cuadro 13

COEFICIENTES DE EXPORTACION E IMPORTACION, ETs INDUSTRIALES EN CHILE Y MEXICO 1979

(En porcentaje)

	Exportaciones/Ventas	Importaciones/Ventas
Sector Industrial		
Brasil a/	10.1	14.6
México	7.6	17.1
Total		
Chile b/	7.8	22.4
México	7.6	16.5

Fuente: Brasil, "Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil", Estudios e Informes de la CEPAL, N° 31, septiembre de 1983, cuadro 10.

Chile: elaboración propia con cifras de la Superintendencia de Sociedades Anónimas y el Banco Central.

México: Anuario Estadístico, Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, 1981.

a/ Incluye las 67 mayores exportadoras de 1980.

b/ Incluye todas las ETs entre las diez mayores firmas por ramas industriales.

/Cuadro 14

Cuadro 14

COEFICIENTES DE COMERCIO EXTERIOR DE LAS ETs en MEXICO, 1979

(en porcentaje)

Sector	Exportaciones/Ventas	Importaciones/Ventas
Maquinaria e implementos agrícolas	3.7	52.3
Conjunto electrónico	6.9	40.7
Automotriz terminal	9.3	33.4
Autopartes	28.7	24.0
Construcción	-	23.4
Electrónica	7.2	21.1
Equipos de telecomunicación	5.2	18.7
Farmacéutica	7.9	18.5
Siderurgia	4.5	18.3
Maderas	17.2	17.9
Cemento	1.6	16.6
Manufacturas de aluminio	1.0	15.8
Equipo industrial	7.1	15.2
Vidrio	6.5	15.1

Fuente: Anuario Estadístico de la Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, 1981.

/Cuadro 15

Cuadro 15

COEFICIENTES DE COMERCIO EXTERIOR DE LAS ETs EN BRASIL, 1980

Sector	Exportación ventas netas	Importación/ventas netas
Metalurgia	2.2	19.3
Mecánica	15.0	12.7
Material eléctrico	10.9	14.4
Material de transporte	16.3	9.5
Caucho	5.7	7.4
Química y farmacéutica	4.5	18.8
Otros	10.7	16.3
Promedio	10.1	14.6

Fuente: "Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil", Estudios e Informes de la CEPAL, N° 31, septiembre de 1983, cuadro 10.

/La propensión

La propensión a importar de las ETs ha tendido a ser mayor que la de las empresas nacionales. Su relación insumos importados/insumos nacionales duplicó al de las firmas locales en Perú en 1973 23/ y lo mismo sucedió en México en 1974 respecto de la relación importaciones/producción. 24/ En el caso de Colombia en 1970 la relación materias primas importadas/materias primas totales es 48% más alta en el caso de las filiales de ETs. 25/

Esta comparación, sin embargo, es criticable desde un punto de vista metodológico, ya que ella no es ajustada por tamaño e incluye por lo tanto un gran número de pequeñas y medianas empresas nacionales que realizan ventas, pero no importaciones. Este es un tema de la mayor relevancia sobre el cual deberían realizarse estudios en mayor profundidad.

V. MERCADOS DEL COMERCIO EXTERIOR DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

1. Destino de las exportaciones

Las filiales de propiedad mayoritaria de ETs de Estados Unidos realizaron sólo 36.5% de sus exportaciones hacia el país de su matriz durante 1977 (véase el cuadro 11). Dicha participación no sólo no ha aumentado desde mediados de los años sesenta, sino que bajó levemente, ya que la correspondiente a 1966 fue de 37.7%. 26/ Idéntica situación se presenta en cuanto a las exportaciones industriales: la participación de Estados Unidos como destino de este tipo de exportaciones prácticamente no varió entre 1966 y 1977, fluctuando alrededor de 35% (véanse nuevamente los cuadros 9 y 16).

Es interesante destacar que la participación de Estados Unidos en las exportaciones regionales totales fue 35.6% en 1977. 27/ Puede entonces concluirse que no existe una mayor penetración por las filiales del país de su matriz que por las demás firmas nacionales.

Los demás países desarrollados son los destinatarios del 27% de las exportaciones industriales y del 44% de las no industriales, que incluyen materias primas y exportaciones realizadas por comercializadoras.

Los países en desarrollo reciben 27% de las exportaciones de las referidas filiales desde América Latina. Los países de la región son los principales destinatarios, ya que hacia ellos se encamina un quinto del total.

América Latina es particularmente importante como mercado para los productos industriales, ya que su participación en las exportaciones de esos bienes excede incluso a la de Estados Unidos (véase nuevamente el cuadro 16).

El mercado de Estados Unidos sigue siendo muy importante para las reducidas exportaciones de origen minero realizadas por las filiales de ETs de dicho país desde América Latina, ya que su participación fue de 73% en 1976. Este mercado es de importancia más reducida, en cambio, en lo referido a las exportaciones de petróleo (38%) y a las de firmas comercializadoras (22%). (Véase el cuadro 17.)

Las ramas industriales en las cuales la participación de Estados Unidos como mercado excedió la media fueron maquinaria eléctrica y equipos electrónicos -donde superó los tres cuartos del total- y equipos y material de transporte, en la que alcanzó a 45%. En las demás ramas dicha participación fue inferior a la media, a la cual se acercaron solamente productos alimenticios y productos químicos (véase el cuadro 18).

Desde otro punto de vista, la importancia del mercado de Estados Unidos para las exportaciones de las filiales de propiedad mayoritaria de ETs de Estados Unidos en América Latina varía según el país receptor. Ella es más baja que el promedio en Argentina y Chile y más alta en el caso de México (véase el cuadro 19).

/Cuadro 16

Cuadro 16

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LAS FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE LOS ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA, 1977

(En millones de dólares y porcentajes)

	(a) Exportaciones industriales		(b) No industriales		(c) Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Países desarrollados						
- Estados Unidos	780	35.0	1 136	37.6	1 916	36.5
- Europa	466 a/	20.9	1 331	44.1	1 935a/	36.9
- Otros	138 a/	6.2				
- Total	1 384	62.1	2 467	81.8	3 851	73.4
Países en desarrollo						
- América Latina	787	35.3	294	9.7	1 081	20.6
- Otros	56	2.5	256	8.4	312	5.9
- Total	843	37.9	550	18.2	1 393	26.6
Exportaciones totales	2 227	100.0	3 017	100.0	5 244	100.0

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, US Direct Investment Abroad 1977, 1981.

a/ Incluye 32 millones de dólares de exportaciones de "Otros Hemisferios Occidental".

/Cuadro 17

Cuadro 17

FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA, PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES A ESE PAIS EN SUS EXPORTACIONES TOTALES

(En millones de dólares y porcentajes)

Sectores	1975		1976		1977	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Petróleo	7646		5383		-	
- a Estados Unidos	2901	37.9	2025	19.0	636	-
- a otros países	4743		3358		-	
Minería	217		153		-	
- a Estados Unidos	136	62.7	115	72.5	-	-
- a otros países	81		38		274	
Comercio	1135		1309		1345	
- a Estados Unidos	251	22.1	286	21.8	134	10.0
- a otros países	884		1023		1077	

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Survey of Current Business, febrero de 1977 (1975), marzo de 1978 (1977). US Direct Investment Abroad 1977, 1981.

/Cuadro 18

Cuadro 18

FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA, PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES A ESE PAIS EN SUS EXPORTACIONES INDUSTRIALES

(En porcentaje)

Rama	1975-1976
Productos alimenticios	30.3
Papel y productos de papel	16.1
Productos químicos	26.1
Productos de goma	16.7
Metal semielaborado	2.2
Maquinaria no eléctrica	16.1
Maquinaria eléctrica y equipos electrónicos	77.8
Equipos de transporte	45.1

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, Survey of Current Business, febrero de 1977 y marzo de 1978.

/Cuadro 19

Cuadro 19

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE LAS FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA

(En porcentajes)

	1975	1976	1977
Argentina	14.9	14.9	4.3
Brasil	29.9	34.1	25.3
Chile	19.0	22.6	-
Colombia	10.8	14.9	37.5
México	58.6	64.2	55.4
Perú	39.6	29.2	-
Panamá	10.5	31.2	-
Venezuela	18.9	35.2	-

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, US Direct Investment Abroad 1977 y Survey of Current Business, febrero de 1977 y marzo de 1978.

/2. Origen

2. Origen de las importaciones

La escasa evidencia existente apunta a que las ETs tienden preferentemente a realizar importaciones desde los países de su matriz. En ese sentido sus operaciones contribuyen a una mayor concentración del comercio exterior de los países de la región.

Las importaciones desde Estados Unidos, Alemania y Japón por las subsidiarias mexicanas de ETs de dichos países representaron el 74, 81 y 94% de sus respectivas importaciones totales en 1972. 28/ En Colombia las importaciones de las ETs desde los países de su matriz fluctuaron entre 51% y 71% respecto de Estados Unidos y entre 33% y 45% respecto de Europa en 1969 - 1971. 29/

Las importaciones por las ETs desde el país de su matriz equivalieron en el caso de México en 1972 a 16% - 19% de las importaciones totales desde Francia y Suecia; a 24% - 30% de las importaciones totales desde Italia, Japón, Inglaterra y Estados Unidos; a 36% desde Suiza y a 43% desde Alemania. 30/

VI. PRODUCTOS EXPORTADOS POR LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

La composición de las exportaciones realizadas desde América Latina por las filiales de propiedad mayoritaria de ETs de Estados Unidos ha experimentado importantes variaciones a lo largo del tiempo. Ello como resultado del diverso dinamismo exhibido por los diferentes sectores y las transformaciones en el stock de la inversión directa de dicho origen en la región. 31/

Es en los sectores extractivos donde ocurrieron las mayores transformaciones. La minería primero -y en forma más aguda- y el petróleo después, disminuyeron fuertemente sus exportaciones, más que nada como consecuencia de procesos de nacionalización de los recursos básicos por parte de los países receptores de la inversión extranjera. La minería, que hacia mediados de los años sesenta representaba un quinto de las exportaciones, vio disminuida su participación a menos de 2% una década más tarde. El petróleo, que llegó a representar 70% del total en 1975, bajó su participación a 18% en 1977. (Véase el cuadro 20.)

Los sectores que aumentaron su participación -manufacturas y comercio- lo hicieron con ritmos bien diferentes. El dinamismo del sector industrial fue marcadamente superior, ya que entre 1966 y 1977 se multiplicó 7 veces, mientras el valor de las exportaciones realizadas por el sector comercial sólo aumentó en algo más de dos veces.

La participación de las diversas ramas en las exportaciones industriales realizadas por las filiales de propiedad mayoritaria de ETs de los Estados Unidos también ha experimentado importantes variaciones. La participación de los productos alimenticios bajó en más de dos tercios del total a principios de la década de los sesenta a sólo un quinto en 1977. En el otro extremo, las ramas cuya participación creció más fueron las de maquinaria y transporte. (Véase el cuadro 21.)

/Cuadro 20

Cuadro 20

COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DESDE AMERICA LATINA POR FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS

(En millones de dólares y porcentajes)

Sector	1957	1966	1967 a/	1975	1976	1977
En millones de dólares						
Minería y fundición	809	-	1288	217	153	-
Petróleo	-	-	2006	7646	5383	910
Manufacturas	-	307	422	1341	1543	2196
Comercio	-	530	685	1135	1309	1211
Total	-	3774	4727	-	-	-
En porcentajes						
Minería y fundición	-	-	27.2	2.0	1.7	-
Petróleo	-	-	42.4	70.5	60.6	17.5
Manufacturas	-	8.1	8.9	12.4	17.4	42.1
Comercio	-	14.0	14.5	10.5	14.7	23.2
Total	-	-	93.0	95.4	94.4	-

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Survey of Current Business, agosto de 1973 (1967), febrero de 1977 (1975) y marzo de 1978 (1976).
US Business Investment in Foreign Countries, 1960
US Direct Investment Abroad, 1977, 1980.

a/ Incluye "Otro hemisferio occidental".

/Cuadro 21

Cuadro 21

COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES DESDE AMERICA LATINA POR FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS

(Millones de dólares y porcentajes)

	1962 Volumen	1963 Particip. (en %)	1967 Volumen	1968 Particip. (en %)	1975 Volumen	1976 Particip. (en %)	1977 Volumen	Particip. (en %)
Productos Alimenticios	322	71.4	203	48.7	360	20.5	481	20.5
Papel y productos de papel	10	2.2	-	-	155	10.0	-	-
Productos químicos	69	133	84	20.1	238	15.2	292	12.5
Productos de goma	3	0.7	-	-	12	0.8	-	-
Metal semielaborado	16	3.5	7 b/	1.7	46	2.9	278	11.9
Maquinaria no eléctrica	10	2.2	42	10.1	180	11.5	250	10.7
Maquinaria eléctrica y equipos electrónicos	11	2.4			190	12.1	341	14.6
Equipos de transporte	2	0.4	16	3.8	273	17.4	-	-
Total	451	100.0	417	100.0	1567	100.0	2341	100.0

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos. 1977, US Direct Investment Abroad 1977, 1981, Survey of Current Business, marzo 1978 (1976), febrero de 1977 (1973), agosto de 1975 (1967-1962). Noviembre de 1965 (1962-1963)

a/ Incluye otros hemisferios occidental , que en 1977 representaban 9.8% del total.

VII. EL COMERCIO INTERNACIONAL INTRAFIRMA

1. Dimensiones

Las exportaciones intrafirma representaron 60% de las exportaciones totales de las filiales de propiedad mayoritaria de ETs de Estados Unidos en América Latina en 1977 y dicha participación se elevó a 85% en el caso de las exportaciones hacia Estados Unidos. En los casos de Brasil y México, la proporción intrafirma de las exportaciones es aún mayor que la promedio, lo que indica una mayor integración de las filiales en el resto de las ETs de que forman parte (véase el cuadro 22).

En cuanto a las importaciones por las filiales de ETs de Estados Unidos, puede señalarse que en 1972 el 57.6% del total en México y el 50% en Brasil eran intrafirma, 32/ lo que permite estimar el promedio regional en alrededor de 45%. En el caso de las importaciones realizadas desde Estados Unidos por filiales de propiedad mayoritaria de ETs de dicho país, el porcentaje intrafirma llegó a 81% en 1977. (Véase el cuadro 23.)

En definitiva, puede estimarse que alrededor de la mitad del comercio internacional de las ETs en América Latina es intrafirma. Los insumos materiales importados desde sus matrices por las filiales de ETs de Estados Unidos representaron la mitad de la importación total de dichos insumos en el caso de Brasil y casi 60% en el de México en 1972, último año disponible.

La distribución por ramas de dicha participación era bastante diversificada, siendo igual o superior al promedio en caucho, maquinaria no eléctrica, material de transporte e instrumentos, en ambos países. Entre 1966 y 1972 descendió el promedio intrafirma, pero aumentó el número de ramas en las que la significación de las importaciones intrafirma era superior a dicho promedio (véase el cuadro 24).

Un 12% de los insumos materiales en Brasil y un 18% en México, correspondió a importaciones desde la matriz. Dicha participación fue variada en las diferentes ramas, llegando a alrededor de un tercio del total en maquinaria eléctrica y transporte y a 40% en instrumentos en México y a un cuarto del total en productos químicos y a alrededor de la mitad en maquinaria no eléctrica e instrumentos en Brasil.

2. Dinamismo

La participación de las transacciones intrafirma en el comercio total ha evolucionado de manera diferente en el caso de las exportaciones y en el de las importaciones. La significación de las exportaciones intrafirma aumentó entre 1966 y 1977, variando desde 56% a 60%. En cuanto a las importaciones, puede estimarse que las transaccione intrafirma han disminuido su participación en las importaciones totales, variando desde 53% a 45%. (Véase nuevamente el cuadro 23.)

En conjunto, la importancia del comercio intrafirma no parece haber experimentado grandes variaciones durante el período analizado.

/Cuadro 22

Cuadro 22

PARTICIPACION DE LAS VENTAS Y EXPORTACIONES INTRAFIRMA EN LAS VENTAS Y EXPORTACIONES TOTALES DE LAS FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA, 1977

(En porcentajes)

	Ventas intra-firmas/Ventas Totales	Ventas loc. intrafirma Ventas loc.	Exp. a la mat./Exp. a EE.UU.	Exp. a subsid. en otros países/Exp. a OP	Exp. intra-firma/Exp. totales
América Latina	10.3	2.6	84.7	45.2	59.7
Argentina	9.3	1.2	87.5	52.5	54.1
Brasil	6.5	1.9	92.0	58.0	66.6
Chile	5.1	-	-	-	-
Colombia	5.4	1.2	-	-	-
Ecuador	53.5	-	-	-	-
Perú	11.0	0.0	-	-	-
Venezuela	11.0	2.3	-	-	-
México	9.4	2.4	86.4	53.8	71.9
Panamá	22.2	10.5	-	-	-

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, US Direct Investment Abroad 1977, 1981. Cuadro III-H-1.

/Cuadro 23

Cuadro 23

PARTICIPACION DE LAS TRANSACCIONES INTRAFIRMA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE LAS FILIALES DE ETs DE LOS ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA

(En porcentaje)

Hacia/desde	(1) Exportaciones a/ 1966	(2) Exportaciones a/ 1977	(3) Importaciones 1966	(4) Importaciones 1977
Estados Unidos	70.0	84.7	84.0 b/	81.1 b/
Otros países	-	45.2	-	-
Total	56.0	59.7	(53.0)	(45.0)

Fuentes: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, US Direct Investment Abroad 1966, 1975, cuadros E-2 y L-2. US Direct Investment Abroad 1977, 1981, cuadro II-T-2.

Las estimaciones fueron hechas a partir de los casos de Brasil y México en R. Newfarmer y W. Mueller, MNCs in Brazil and Mexico: Structural sources of economic and noneconomic power, Report to the U.S. Senate, agosto de 1975, cuadros 4-12 y 6-12.

a/ Filiales de propiedad mayoritaria.
b/ Estimado.

/Cuadro 24

Cuadro 24

BRASIL Y MEXICO IMPORTACIONES INTRAFIRMA/INSUMOS DEL SECTOR INDUSTRIAL E IMPORTACIONES INTRAFIRMA/IMPORTACIONES DE INSUMOS DE LAS ETs DE ESTADOS UNIDOS a/ SECTOR INDUSTRIAL, 1966 Y 1972

(En porcentaje)

Sectores Industriales	Importaciones Intrafirma/insumos				Importaciones Intrafirma/importación de insumos			
	1966		1972		1966		1972	
	Brasil	México	Brasil	México	Brasil	México	Brasil	México
Alimentos	0	1	2	1	0	100	9	33
Papel	1	1	2	1	11	8	22	17
Productos químicos	24	33	24	15	51	14	44	14
Productos de goma	3	11	4	6	60	38	58	54
Piedra, vidrio y cerámica	2	8	6	18	29	20	32	53
Productos metálicos	4	2	7	3	33	17	44	33
Maquinaria no eléctrica	44	31	48	32	75	52	75	58
Maquinaria eléctrica	5	9	12	17	39	24	29	44
Transporte	17	44	2	31	94	75	67	79
Instrumentos	11	8	56	41	50	17	63	75
Otros	0	0	6	1	0	0	23	100
Total	15	29	12	18	65	59	50	58
Productos importados/insumos	23	49	24	32				

Fuente: Richard Newfarmer y Willard Mueller, "Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Non-economic Power", Report to the Subcommittee on Foreign Relations of the Committee on Foreign Relations, U.S. Senate, 1975, pp. 79 y 130.

a/ Incluye 82.4% de la inversión directa de Estados Unidos en el sector industrial de Brasil y 79% en México.

/3. Composición

3. Composición de las importaciones desde la matriz

La composición de las importaciones realizadas en 1977 desde su matriz por filiales de propiedad mayoritaria de ETs de Estados Unidos en América Latina era de 56% de bienes de capital e insumos y de 44% de bienes para la reventa, en el conjunto de los sectores.

Esta última cifra es consistente con la de otros estudios 33/ y revela que una parte sustantiva de las importaciones de las filiales corresponde a bienes terminados, respecto de los cuales dichas firmas actúan como simples revendedoras (véase el cuadro 25).

La situación varía según el tipo de país de que se trate. En Argentina, Brasil y México por una parte, la proporción de mercaderías para la reventa fluctúa alrededor de un tercio del total. En los demás países de América Latina, en cambio, ella tiende a superar el promedio regional.

Desde otro punto de vista, la situación se ha acentuado desde 1966, ya que el promedio regional de la participación de los bienes para reventa en las importaciones totales de las empresas referidas aumentó de 33% en ese año a 44% en 1977 (véase nuevamente el cuadro 25). La importación de bienes para la reventa aumentó más rápido que la de bienes para procesar o ensamblar en Argentina, mientras ocurría lo inverso en Brasil y México, países en los que el incremento de las importaciones de segundo tipo duplicó al de los primeros.

La significación de los bienes de capital se redujo en forma importante entre ambos años para el conjunto de la región bajando de 12% a 7%. Ella disminuyó en forma aún más acelerada para Argentina y lo hizo de manera inferior al promedio en Brasil. Por otra parte, aumentó levemente en México.

4. El comercio intrafirma de tecnología

Los pagos por la denominada "transferencia de tecnología" entre distintas partes de una misma ET corresponden también a un flujo comercial intrafirma, ya que mediante ellos se adquiere un insumo inmaterial. En algunos casos ellos corresponden solamente a derechos por la utilización de marcas.

Las filiales de ETs de Estados Unidos en América Latina realizaron pagos netos por casi 500 millones de dólares a sus matrices en 1980 por concepto de transferencia de tecnología (véase el cuadro 26). Estos pagos no tienen otra contraprestación que la aplicación local de una tecnología controlada por las ETs en su conjunto; en la práctica ellos han sido utilizados como un canal alternativo de remisión de ganancias a la matriz.

Por esta última razón diversos países de América Latina han restringido o prohibido estos pagos. Ello explica su crecimiento relativamente lento, así como los ritmos diferenciales de expansión. En el caso de Brasil, por ejemplo, la tasa anual de crecimiento de dichos pagos fue inferior a 3% anual entre 1966 y 1980, mientras el promedio regional era de casi el triple (véase nuevamente el cuadro 26).

En 1977 las filiales referidas tuvieron un déficit en su balanza comercial de tecnología ya que recibieron pagos de otros segmentos de las ETs por sólo 3 millones de dólares. 34/

/Cuadro 25

Cuadro 25

IMPORTACIONES DESDE LA MATRIZ POR FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE ETs DE LOS ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA, POR USO

(En millones de dólares y porcentajes)

	Para reventa		Bienes de capital		Para procesar o ensamblar		Otros		Total	
	1966	1977	1966	1977	1966	1977	1966	1977	1966	1977
Argentina	13 19.4	58 35.4	11 16.4	10 6.1	41 61.2	96 58.5	1 1.5	a/	67	164
Brasil	34 44.2	208 33.0	8 10.4	59 9.4	33 42.9	364 57.7	2 2.6	a/	77	631
México	104 48.8	266 36.2	9 4.2	32 4.4	98 46.0	435 59.3	2 0.9	a/	213	734
Total América Latina	288 33.4	1229 44.3	105 12.2	189 6.8	388 44.7	1354 48.8	82 9.5	a/	863	2772
Total América Latina desde Estados Unidos	318 30.9	1483 43.4	152 14.8	268 7.8	452 43.9	1656 48.5	107 10.4	a/	1029	3416

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, US. Direct Investment Abroad 1966, Cuadro E-10, US Direct Investment Abroad 1977, Cuadro III-I-12.

a/ Sin información.

/Cuadro 26

Cuadro 26

PAGOS NETOS INTRAFIRMA POR TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA POR FILIALES DE ETs DE ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA

(En millones de dólares)

	1966	1977	1980
Argentina	21	16	58
Brasil	22	27	33
México	42	67	204
América Latina	163	241	497

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, US Direct Investment Abroad, 1966, 1975, US Direct Investment Abroad 1977, 1981 y Survey of Current Business.

VIII. POLITICAS REGIONALES Y NACIONALES DE PROMOCION DEL COMERCIO EXTERIOR Y EMPRESAS TRANSNACIONALES

Cualquier proceso de homogeneización de los diferentes espacios económicos nacionales favorecerá en forma preferente a aquellas firmas que puedan encarar una especialización internacional operando en diversos países simultáneamente, a menos que políticas nacionales o regionales explícitas contrarresten esta tendencia. 35/

Los Convenios de Complementación de ALALC son una prueba de este aserto, mientras la política común de inversión extranjera del Pacto Andino es un reconocimiento de la necesidad de establecer condiciones comunes para las ETs en los diversos países receptores de inversión extranjera directa.

Los Convenios de Complementación Industrial de ALALC son acuerdos bi o multilaterales referidos a una rama industrial específica, en los que no se aplica la cláusula de nación más favorecida. Los productos con un determinado porcentaje de integración regional incluidos en ellos reciben un trato preferencial dentro de los países signatarios, especialmente en lo que se refiere a reducciones arancelarias. Se trata de un instrumento particularmente apto para profundizar una especialización intraindustrial, que las ETs han sido las primeras en utilizar, dando así una dimensión regional al proceso de transnacionalización. Los convenios se han concentrado en ramas de fuerte dinamismo para las ETs. Desde un principio, los Convenios de Complementación han beneficiado en forma principal a las ETs, cuyo proceso de transnacionalización en la región se ha visto facilitado por ellos. Así, por ejemplo, el primer Convenio, en 1962, fue un acuerdo entre filiales de IBM en Argentina, Brasil, Chile y Uruguay para especializarse en diferentes líneas de la producción de equipos de procesamiento de datos. 36/; el segundo, dos años más tarde, sobre tubos de radio, fue un programa conjunto de RCA y Philips. 37/

En los casos de los Convenios referidos a las máquinas de oficina (10 y 11) y a la industria electrónica (2, 4, 12 y 19), se ha concluido que dichos convenios "resultaron la expresión escrita de la política de división de mercado practicada por las ETs que operan en el área, estimuladas por las ventajas adicionales que representan los incentivos que cada uno de los países otorga a la exportación y por el importante margen de preferencia que esos productos disfrutan frente a terceros mercados. En todos los casos estudiados la participación en los convenios de las empresas de origen nacional ha sido marginal. Las transacciones se realizan preferentemente entre filiales de una misma matriz: en los casos analizados esa forma superó el 80% del comercio realizado en cada convenio, llegando a cerca de 100% para algunos productos". 38/

En definitiva, las ETs están en condiciones inmejorables para acumular beneficios fiscales en los distintos países, utilizar simultáneamente los mecanismos de draw-back y de admisión temporaria, entre otros.

Desde otro punto de vista, a nivel nacional, puede destacarse la presteza con que las ETs han solido utilizar los beneficios especiales concedidos a las actividades exportadoras en diversos países de la región.

/En el

En el caso de Colombia mientras el promedio de la participación en los incentivos del "Plan Vallejo" 39/ en las exportaciones de firmas nacionales aumentó de 28% a 31% entre 1974 y 1980, el correspondiente a ETs subió de 35% a casi 60% en el mismo período. 40/

En Brasil, por otra parte, la industria automovilística transnacional ha sido la principal beneficiaria del programa BEFIEX de incentivo a las exportaciones. En 1980, por ejemplo su participación superó el 80% del total de programas de exportación incentivadas y en los programas aprobados durante ese mismo año la participación de dichas firmas se acercó al 60%. 41/

De lo expuesto resulta claro la necesidad de que tanto las políticas regionales como las nacionales consideren explícitamente la especial naturaleza de las ETs. De no hacerlo, estas políticas no serán neutrales, ya que un tratamiento igual a agentes económicos desiguales no puede serlo.

/Notas

Notas

1/ Véase IMF, Balance of Payments Yearbook Part 2, 1983, 1984.

2/ De hecho, dada una entrada de capital bruto anual constante (C), una tasa de beneficios transferidos al extranjero (p), y una tasa de beneficios reinvertidos (q), la entrada neta de capital será nula tras un cierto número de años (n), que puede calcularse a partir de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{\log \frac{p + q}{p}}{\log (1 + q)}$$

Michal Kalecki, "La ayuda exterior: un análisis económico" en Ensayos sobre las economías en vías de desarrollo, Editorial Crítica, Madrid 1984. Véase también Eugenio Lahera, "Utilización de factores productivos locales por empresas transnacionales. El caso del capital", Mundo Nuevo, Universidad Simón Bolivar, Caracas, N° 15-16, junio de 1982.

3/ Véase al respecto, Departamento de Comercio de Estados Unidos, Survey of Current Business, enero de 1980, cuadro 5.

4/ América Latina incluye a los países de la región. Excluye las colonias y los paraísos fiscales del Caribe.

5/ Filiales en que las matrices son dueñas de más del 50% del capital social. Survey of Current Business, octubre de 1981, p. 67.

6/ Véase el cuadro 9 del presente trabajo.

7/ Departamento de Comercio de Estados Unidos, Survey of Current Business, noviembre de 1965.

8/ Departamento de Comercio de los Estados Unidos, U.S. Direct Investment Abroad 1977, 1981.

9/ Departamento de Comercio de Estados Unidos, Survey of Current Business, noviembre de 1966.

10/ Eugenio Lahera, Agentes del comercio exterior en América Latina, informe de investigación, División de Comercio Internacional, CEPAL, diciembre de 1980.

11/ Eugenio Lahera, Las empresas transnacionales en la economía de Chile 1974-1980, Estudio e Informes N° 22, abril de 1983.

12/ Este porcentaje corresponde al promedio de dos estimaciones con base diferente y que, sin embargo, entregan resultados parecidos. La primera se basó en la participación de las exportaciones industriales de filiales de propiedad mayoritaria de ETs de Estados Unidos en el total, ponderada por la participación de dichas filiales en el total de la inversión directa de dicho origen y de ésta en la inversión directa total. La segunda consiste en una extrapolación de la participación de las exportaciones industriales de las ETs en varios países al universo regional, ponderadas las respectivas participaciones nacionales en dicho total. La primera dio como resultado un 39.1% y la segunda un 43.3% (véanse los cuadros 5 y 6). La participación de las filiales de propiedad mayoritaria de ETs de Estados Unidos en el total de la inversión directa de dicho país en la región era de 85% en 1977 y de la inversión de dicho origen en el total era de 65%, conforme a cifras del Departamento de Comercio de Estados Unidos y la OECD, respectivamente. Véase al respecto US Direct Investment Abroad 1977 y Cooperación para el Desarrollo, Examen 1980.

/13/ La

13/ La estimación de 1967 está basada en la extrapolación de la participación de las filiales de propiedad mayoritaria de ETs de Estados Unidos al total de la inversión de dicho país y de la participación así obtenida al conjunto de las ETs. Las filiales de propiedad mayoritaria representaban 93% de la inversión directa de Estados Unidos en 1966 (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, US Direct Investment Abroad 1966, 1975) y ésta a su vez equivalía al 66% de la inversión directa total de los países de la OECD en los principales 19 países de América Latina. (OECD-DAC, Stock of private direct investment by DAC countries in developing countries, end 1967, Paris, 1972). Supuestos comunes a todas estas operaciones son una propensión a exportar relativamente homogénea para las ETs de diversos orígenes durante el año 1967 y una distribución sectorial de las inversiones también homogénea.

14/ Véase Departamento de Comercio de Estados Unidos, Survey of Current Business, agosto de 1975, y el cuadro 6.

15/ Raymond Vernon, The Operations of US Enterprises in Developing Countries: Their Role in Trade and Development, United Nations, New York, 1972.

16/ Eugenio Lahera, "Agentes ...", op. cit., En el caso de Brasil se incluyó 81% de las exportaciones y en el de México a todas las filiales que exportaron por más de un millón de dólares.

17/ Jairo Montoya, "Internacionalización, multinacionales y exportaciones colombianas", Desarrollo y Sociedad, N° 9, septiembre de 1982, p. 128.

18/ DGAHI-DFI-DPIE, Departamento de Inversión Extranjera, La balanza comercial de las empresas con participación extranjera 1971, 1976, 1979.

19/ Eugenio Lahera, Presencia, op. cit..

20/ La contribución total de las empresas - tanto nacionales como transnacionales - a la balanza nacional comercial debería incluir su impacto indirecto sobre la demanda de importaciones y respecto del total de exportaciones. Hasta ahora ello no ha sido encarado metodológicamente.

21/ Excluido el petróleo.

22/ Dos estudios sobre ETs en Brasil, Estudios e Informes de la CEPAL N° 31, septiembre de 1983, cuadro 10.

23/ Constantino Vaitsos, Employment Problems and Transnational Enterprises in Developing Countries: Distortions and Iguality, WEP 2-28/WPII ILO, 1976.

24/ Ryhs Jenkins, "The Experts Performance of MNCs in Mexican Industry", Journal of Developments Studies, Vol. 19, N° 3, abril de 1979.

25/ Boletín Mensual de Estadísticas N° 303.

26/ Departamento de Comercio de Estados Unidos, US Direct Investment Abroad, 1966, 1976, cuadros L-5 y L-6.

27/ Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina 1983, 1983, cuadro VII-9.

28/ Fernando Fajnzylber, Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, CONACYT-CIDE, México, 1979..

29/ Banco de la República, Importaciones y balanza comercial de la industria manufacturera con inversión extranjera directa, Bogotá, 1974.

30/ Fernando Fajnzylber, op. cit.

31/ Al respecto véase Eugenio Lahera, Situación actual y tendencias de las ETs en América Latina y de su participación en la economía regional, Informe de Investigación, Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, octubre de 1983.

32/ R. Newfarmer y W. Mueller, MNCs in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Noneconomic Power, Report to the US Senate, agosto de 1975, cuadros 4 - 12 y 6 - 12.

/33/ Business

33/ Business International Corporations, The Effects of U.S. Corporate Foreign Investment 1970-1978, 1980, p. 9.

34/ Departamento de Comercio de los Estados Unidos, US Direct Investment Abroad 1977, 1981, cuadro I-7-2.

35/ Eugenio Lahera, "La división internacional del trabajo de las empresas transnacionales, los Convenios de Complementación de ALALC", Problemas del Desarrollo, N° 39, México, 1979, p. 112. Véase también, del mismo autor, Las empresas transnacionales y América Latina: situación actual y perspectivas frente a la crisis, CEPAL, LC/R.369, 20 de agosto de 1984.

36/ Ernst Haas y Philippe Schmitter, The Politics of Economics in Latin American Regionalism, University of Denver Colorado, 1965.

37/ Harry Bell, Tariff Profiles in Latin America, Praeger, Nueva York, 1971.

38/ Roberto Tomasini, Acuerdos de complementación de ALALC y la participación de las empresas transnacionales: los casos de máquinas de oficina y productos electrónicos, Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, 1977, pp pp. 138-141, véase también J. Campos y E. Isla, "Acuerdos de Complementación: su aprovechamiento por las empresas nacionales", Revista de la Integración, N° 17, 1974 y Eugenio Lahera, op. cit.

39/ El Plan Vallejo es un mecanismo institucional que permite importar, con exoneración total o parcial de impuestos, los medios de producción necesarios para la fabricación de mercancías destinadas a la exportación. Jairo Montoya, "Internacionalización, multinacionales y exportaciones colombianas", Desarrollo y Sociedad, septiembre de 1982, p. 123.

40/ Ibidem, cuadro 4.

41/ Al respecto véase La Gazeta Mercantil, 11-2-81 y Comercio y Mercados, septiembre de 1980.