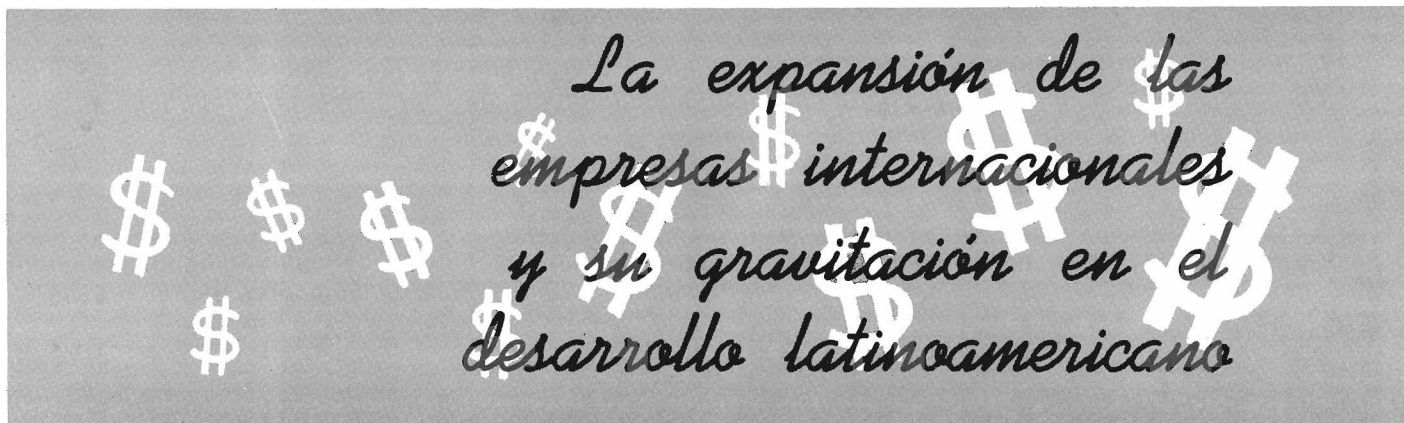


# notas sobre la economía y el desarrollo de américa latina



Preparadas por los Servicios Informativos de la CEPAL N° 65 - Mar. 1° 1971

\*\*\*\*\*



Con el título "La Expansión de las Empresas Internacionales y su gravitación en el Desarrollo Latinoamericano", la CEPAL analiza en su Estudio Económico de 1970 algunos de los aspectos del comportamiento de esas empresas en la región durante el decenio de los años 60.

El trabajo, que será presentado al Decimo cuarto período de sesiones de la Comisión, en Santiago, a fines de abril, define como empresas internacionales a aquellas firmas que realizan actividades productivas en diferentes países y cuya propiedad, en general, pertenece a residentes de un solo país.

Las observaciones del análisis se concentran en las empresas de propiedad de residentes de los Estados Unidos, que desarrollan su actividad en la industria manufacturera. Este enfoque abarca cuatro secciones. La primera sobre la expansión de las empresas estadounidenses en el exterior, con su distribución sectorial y regional, sus tasas de rentabilidad y ritmos de crecimiento, y las características del financiamiento de la expansión en el exterior. La segunda acerca de las vinculaciones entre las empresas internacionales estadounidenses y la economía de origen. En ella se describe y analiza el nivel de actividad de las filiales, las corrientes de bienes, de tecnología y de capital que se establecen entre filiales y matrices. La tercera sección se refiere a las empresas estadounidenses y los países en que actúan, comparando el nivel de actividad de sus filiales y el crecimiento de la industria en tales países, y examinando el comportamiento de dichas firmas en relación con la exportación de manufacturas. Por último, se hace una interpretación del proceso de expansión de las empresas estadounidenses en el exterior y sus repercusiones en América Latina.

CRECIMIENTO DE LA INVERSION DIRECTA, 1929 A 1968

	Valor (Mílee de millones de dólares)				Tasa de crecimiento		Participación (porcentaje)		
	1929	1950	1960	1968	1950-60	1960-68	1950	1960	1968
<b>Total regiones</b>	9,5	11,8	31,9	64,8	10,4	9,3	100	100	100
Canadá	2,0	3,6	11,2	19,5	12,0	7,2	31	36	30
América Latina a/	3,5	4,6	8,4	13,0	6,2	5,6	39	26	20
Europa	1,4	1,7	6,7	19,4	14,7	14,2	14	21	30
Otras regiones	0,6	1,9	5,6	12,9	11,4	11,0	16	17	20
<b>Sectores</b>									
Manufactura	1,8	3,8	11,1	26,4	11,3	11,5	32	35	41
Petróleo	1,1	3,4	10,8	18,8	12,3	7,2	29	34	29
Minería	1,2	1,1	3,0	5,4	10,6	7,6	9	9	8
Otros	3,4	3,5	7,0	14,2	7,2	9,3	30	22	22

Fuente: Survey of Current Business, varios números. Elaborado por la CEPAL.

a/ Incluye los territorios no autónomos.

Como complemento del análisis, el documento incluye diversos cuadros e informaciones estadísticas sobre el crecimiento de la inversión directa de Estados Unidos en el exterior (1929-1968), la distribución sectorial por regiones en 1968, la tasa de crecimiento por sectores y regiones entre 1960 y 1968, las inversiones directas en América Latina en 1968, etc. Algunos de estos datos y un resumen del trabajo aparecen a continuación.

En relación con los Estudios e Informes que se anuncian o comentan en estas Notas, los lectores interesados en adquirirlos podrán hacerlo enviando su solicitud a la Sección de Documentos de la CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. También podrá obtener informes en cualquiera de las oficinas cuya dirección se indica enseguida:

NACIONES UNIDAS, Sección de Publicaciones, Nueva York, N.Y.

CEPAL, México: Hamburgo 63, México 6 D.F.

CEPAL, Bogotá: Edificio Avianca, Calle 16 # 6-66 piso 30, Apartado Aéreo 17603, Bogotá, Colombia.

CEPAL, Caribe: Room 312, Salvatori Building, Frederick Street, Port of Spain, Trinidad y Tobago.

CEPAL, Río de Janeiro: Rua Cruz Lima 19 Apto. 602, Flamengo ZC-01, Río de Janeiro, Brasil.

CEPAL, Montevideo: Hotel Victoria Plaza, Casilla de Correo 1207, Montevideo, Uruguay.

CEPAL, Washington: The Federal Bar Bldg. West Room 450, 1819 H Street, N.W., Washington, D.C. 20006.

- papel de las empresas -

Al señalar cuanto importa la comprensión del comportamiento de los agentes que intervienen en el desarrollo, el trabajo de la CEPAL destaca el papel que corresponde a las empresas internacionales en el proceso de industrialización de América Latina. No sólo por su repercusión en sectores dinámicos como el manufacturero, sino por su relación con la formulación de los planes y estrategias que se requieren para promover el desarrollo. Y, además, por que tales empresas disponen de mejores condiciones y recursos para aprovechar los mercados que puedan generarse con el proceso de integración.

Consecuentemente, anota el trabajo de la CEPAL, tanto en la formulación de políticas de comercio exterior como en las que se relacionen con la integración regional deberá tomarse muy en cuenta el comportamiento de las citadas empresas. El hecho es que si ellas actúan simultáneamente como exportadoras e importadoras en las transacciones de bienes entre países, evitan parcialmente la competencia en esas operaciones; y el hecho es también que por sus mayores recursos y flexibilidad, pueden escoger lugares más apropiados para su instalación y disponer de mejores sistemas de comercialización y distribución que las empresas nacionales de los países latinoamericanos.

Las transferencias de tecnología y de capitales que se efectúan a través de las filiales de las empresas internacionales merecen también ser tomadas en cuenta por que por una parte constituyen el canal más importante, aunque no necesariamente el más eficiente, de transferencia de conocimientos tecnológicos entre países; y por la otra, porque como las empresas internacionales figuran generalmente entre las más importantes de sus países de origen, es de suponer que sus actividades en el exterior pueden tener influencia en el comportamiento de centros importantes de decisión de esos países.

- criterios y limitaciones -

Estas consideraciones, observa el Estudio, confirman que las empresas internacionales representan un papel importante no sólo en los países de destino y de origen sino en las vinculaciones entre ambos grupos de países. De ahí el mérito de conocer su comportamiento bien que exista la predisposición de estimular su presencia en un país, o la de restringirla e incluso excluirla.

Lo anterior no significa sin embargo que el Estudio de la CEPAL trate de formular recomendaciones sobre las reglas de juego que sería dable establecer. Por una parte, por que el Estudio tiene un propósito meramente informativo; y por la otra, porque se estima que el elemento decisivo para definir una actitud al respecto está en el conjunto de objetivos que el país interesado se plantee, tanto en el plano económico como en el político.

Además, debe tenerse en cuenta que el Estudio estuvo sujeto a varias limitaciones. Una, el que habiendo estudiado solamente las empresas de origen estadounidense, no sería correcto intentar una generalización de las conclusiones. Otra, que dentro del análisis del comportamiento de las empresas no se examinaron las repercusiones de carácter político. Una tercera, que no fue posible estudiar todos los aspectos económicos, sino que la atención se concentró en los que eran susceptibles de un análisis cuantitativo. Y la última, que la gran mayoría de las informaciones disponibles proviene del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, cuyos criterios de selección y evaluación no necesariamente coinciden con la naturaleza del Estudio. Limitación esta que de hecho grafica la necesidad que se plantea a los países latinoamericanos de establecer un sistema de información sobre las empresas internacionales que actúan en la región.

- datos sobre expansión entre 1960 y 1968 -

De los datos incluidos en el Estudio, entregamos a continuación el aparte que se refiere a la distribución sectorial y regional de las empresas estadounidenses en el exterior.

Para poder estudiar la posición relativa en que se encuentran los países de América Latina en relación con las empresas internacionales, parece útil analizar las características generales del proceso de expansión de esas firmas en el exterior. Como el comportamiento del gobierno del país de origen de las empresas depende, parcialmente, de los efectos que la actividad de ellas ejerza sobre su propia economía, es igualmente importante estudiar la naturaleza y la intensidad de las relaciones entre las filiales en el exterior y la economía de origen.

Este capítulo se propone proporcionar antecedentes que permitan responder específicamente a las siguientes interrogantes: orientación sectorial y regional de las empresas estadounidenses en el exterior, relación entre la tasa de crecimiento y la tasa de rentabilidad y, por último, la estructura de financiamiento de la expansión.

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION  
DIRECTA POR REGIONES, 1968

(Porcentajes)

	Manufactura	Petróleo	Minería	Otros	Total
Canadá	43.9	21.0	13.5	21.6	100.0
América Latina <u>a/</u>	30.8	28.0	14.4	26.8	100.0
Europa	55.6	23.9	0.3	20.2	100.0
Otras regiones	23.6	50.1	6.2	20.1	100.0
<u>Total</u>	<u>40.7</u>	<u>29.1</u>	<u>8.3</u>	<u>21.9</u>	<u>100.0</u>

Fuente: Survey of Current Business, varios números. Elaborado por la CEPAL.

a/ Incluye los territorios no autónomos.



TASA DE CRECIMIENTO POR SECTORES  
Y REGIONES, 1960 A 1968



	Manufactura	Petróleo	Minería	Otros	Total
Canadá	7.4	5.5	9.0	7.6	7.6
América Latina	12.8	2.0	4.5	4.8	5.6
Europa	13.9	12.9	2.7	17.5	14.2
Otras regiones	16.4	8.9	12.8	10.5	10.9
<u>Total</u>	<u>11.5</u>	<u>7.2</u>	<u>7.6</u>	<u>9.3</u>	<u>9.3</u>

Fuente: Survey of Current Business, Varios números. Elaborado por la CEPAL.

La inversión privada estadounidense directa en el exterior, que es aquella efectuada en empresas en las cuales residentes de los Estados Unidos ejercen el control, representaba en 1968 un 63.0% de la inversión privada en el exterior y un 44.4% de la inversión y activos financieros totales de los Estados Unidos en otros países. En 1960, representaba un 37.2% y en 1950 un 21.7%.

La inversión privada directa experimentó un aumento importante con posterioridad a la segunda guerra mundial. Esta expansión se orientó, en términos regionales, principalmente hacia Europa y, en términos sectoriales, fundamentalmente hacia el sector manufacturero. En 1950, la inversión localizada en Europa representaba un 14% de la inversión total. En 1968 este porcentaje era de 30%. En el mismo período la inversión en América Latina bajó de 39% a 20% en 1968. La inversión en el sector manufacturero representaba en 1950 un 32% de la inversión total. En 1968 ese porcentaje era de 41%.

Mientras en Europa un 55.6% de la inversión se orienta al sector manufacturero, en América Latina la participación de ese sector es 30.8%.

La inversión en el sector manufacturero de América Latina creció entre 1960 y 1968 a una tasa media anual de 12.8%. En el mismo período la expansión en el sector petrolero fue 2%, en el minero 4.5% y en otros sectores 4.8%. La inversión total ha crecido a 5.6%. Es la región en la que se observan las mayores diferencias entre la tasa de crecimiento de la inversión en el sector manufacturero y en los sectores extractivos.

En el conjunto de las regiones, la inversión en manufacturas crecía a 11.5% promedio anual, en petróleo a 7.2%, en minería a 7.6%, en otros sectores a 9.3% y en el conjunto de los sectores a 9.3%. O sea, la disminución de la participación de América Latina en la inversión estadounidense en el exterior tiene su origen en el lento crecimiento de la inversión en los sectores extractivos. En el sector manufacturero la expansión ha sido algo superior a la experimentada por la inversión en ese sector en el conjunto de las regiones. Ha sido mayor que en Canadá (7.4%) y algo inferior a lo observado en Europa (13.9%) y otras regiones (16.4%), entre las cuales destacan África del Sur, Australia, Filipinas y Japón.

La menor participación relativa de la industria manufacturera y la mayor de petróleo y minería en América Latina, en relación con Canadá y Europa, podría interpretarse como una prueba irrefutable del menor desarrollo relativo

de ese continente; se estaría confirmando la idea de que las empresas estadounidenses concentran su interés en el aprovechamiento de los recursos naturales del continente, a diferencia de lo que harían en Europa donde lo que es tarían buscando sería el poder adquisitivo de los consumidores europeos.

Sin embargo, antes de formular esa apreciación, conviene verificar si esta estructura sectorial es representativa de lo que ocurre en los distintos países del continente o si más bien es la resultante de la superposición de estructuras totalmente diferentes entre sí. Al analizar los datos por países se aprecia que es esto último lo que sucede. En efecto, por una parte hay países como Chile, Perú, Colombia y Venezuela, en que más de la mitad de la inversión estadounidense está localizada en sectores extractivos: minería en los dos primeros y petróleo en los últimos. Con excepción de Colombia, en que la inversión en la industria manufacturera absorbe un 31%, semejante a la media para el continente, en los otros tres, esa participación es inferior o igual a 15%.

Un segundo grupo estaría formado por los países centroamericanos, que tendrían en común una pequeña parte de la inversión orientada hacia manufacturas (menor o igual a 15%) pero, que a diferencia del primer grupo, tendrían la inversión no manufacturera distribuida un poco más uniformemente entre los demás sectores.

Un tercer grupo estaría compuesto por los países más grandes del continente - Argentina, Brasil y México - en que la participación de la inversión en industria manufacturera, en relación con el total de la inversión estadounidense, es superior al 60%. Estos tres países que reciben el 37% de la inversión estadounidense total y 74% de la inversión en las manufacturas en el continente, absorben en la industria manufacturera un porcentaje mayor con relación al total de la inversión, que el conjunto de los países europeos o que los países del Mercado Común Europeo o Canadá. Mientras ese porcentaje es de 60% en Alemania occidental, 48% en Italia, 52% en los Países Bajos, 64% en el Reino Unido, 70% en Francia, 56% en el conjunto de los países europeos, 60% en el Mercado Común Europeo y 44% en Canadá, en los países grandes de América Latina los porcentajes son de 64% en Argentina, 68% en México y 69% en Brasil.

En cuanto al valor absoluto de las inversiones de la industria manufacturera, los países que habían acogido los volúmenes mayores hasta fines de 1968, eran Canadá con

8 500 millones de dólares, el Reino Unido con 4 300 millones, Alemania occidental con 2 300 millones, Australia con 1 400 millones, Francia con 1 300 millones, Brasil y México con 1 000 millones, Argentina con 700 millones, Italia, los Países Bajos y Bélgica-Luxemburgo con 600 millones y Japón con 500 millones de dólares. (La inversión directa estadounidense en la industria manufacturera del Brasil y de México es aproximadamente el doble de la efectuada en Japón.)

Esto estaría demostrando que países como Argentina, Brasil y México, al igual que los países europeos, ofrecen mucho mayor aliciente como mercado para las filiales manufactureras en el exterior que como proveedores de recursos naturales. Este hecho puede ser de trascendental importancia si se considera que la naturaleza de los conflictos que pueden surgir entre las empresas internacionales y los gobiernos de los países en que actúan son de naturaleza diferente, según se trate de sectores extractivos o de la industria manufacturera.

Al comparar la distribución de la inversión estadounidense en la industria manufacturera de América Latina con la distribución del producto interno bruto en esos países, se aprecian notables semejanzas, lo que vendría a confirmar que una variable esencial en la decisión de las empresas manufactureras en lo que respecta a la localización de sus plantas sería el tamaño del mercado. En la definición del tamaño interesaría más el producto total que el producto por habitante o la población.

- repercusiones para América Latina -

Tras un intento por interpretar el proceso de expansión de las firmas estadounidenses en el exterior, y de su relación con sus principales competidores (Europa occidental y Japón), el Estudio plantea algunas conclusiones sobre la posición relativa que ocupa América Latina y sobre posibles repercusiones en la región al consolidarse la presencia de las empresas internacionales.

Partiendo del supuesto de que en los próximos años se intensifique la competencia entre firmas estadounidenses, europeas y japonesas por la conquista de los mercados de terceros países y que se consoliden los esfuerzos destinados a homogeneizar el tratamiento otorgado a estas empresas por los distintos países, una primera consecuencia sería el posible debilitamiento de la posición de las empresas, individualmente, en relación con los países donde pretendan actuar.

El fortalecimiento de la capacidad de negociación de los países obligaría a las empresas a tomar una posición cada vez más flexible en lo que toca a las condiciones que les impongan los países o las agrupaciones regionales. Ya existen algunas manifestaciones de la capacidad de adaptación tanto en los sectores extractivos como manufactureros, pues las empresas aceptan una participación minoritaria y condiciones más restrictivas que las que prevalecían en el pasado.

Respecto al aporte tecnológico, la experiencia latinoamericana indica que hasta ahora éste ha consistido en la transferencia de técnicas conocidas en los países desarrollados y no en el desarrollo de la capacidad para perfeccionarlas o crear nuevos procesos y productos. De tal modo, si América Latina pretende competir en el mercado mundial de manufacturas, hallará que esa tecnología es insuficiente. Más aún, debe saber que las empresas internacionales no efectúan investigaciones tecnológicas en los países menos desarrollados, y si llegan a efectuarlas es probable que las innovaciones se transfieran a las matrices, mejorando así la capacidad de competencia del país de origen.

En cuanto al papel que pueden desempeñar las empresas internacionales en la exportación de productos manufacturados, el Estudio describe los sectores en que actúan y analiza sus perspectivas de expansión. Entre los sectores mencionados figuran: los que se destinarían principalmente a los mercados regionales, los basados en el menor costo relativo de la mano de obra, los que se fundamentan en el procesamiento de recursos naturales y los destinados a los mercados desarrollados (principalmente los productos más simples de las respectivas líneas de producción y los productos para reposición).

Ese análisis lleva a pensar que las perspectivas no parecen garantizar el cumplimiento de los objetivos que suelen asignarse a la exportación de manufacturas. Es decir, aumentar el dinamismo y la estabilidad de las exportaciones, estimular la tecnología en la industria local, aumentar su eficiencia y elevar el grado de autonomía de los países en el manejo de su comercio exterior.

En todo caso, se anota que estas consideraciones no obstentan para que los países estimulen al máximo las actividades exportadoras de las empresas internacionales, sin que ello signifique delegar en tales empresas la responsabilidad principal de acrecentar y diversificar las exportaciones de productos elaborados.



NACIONES UNIDAS

Notas sobre la Economía y el Desarrollo de América Latina

Preparadas por los Servicios Informativos de la CEPAL. Casilla 179-D. Santiago, Chile