

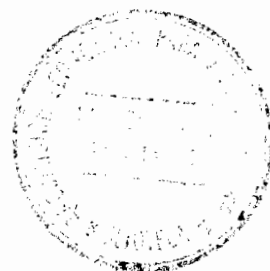
2120

ECLA/IDE/DRAFT/87

Notas de trabajo para
observaciones y comentarios

30 de abril de 1973

Jan Kjaikal



ALGUNOS PROBLEMAS QUE PLANTEA LA OPERACION DE LAS CORPORACIONES
TRANSNACIONALES EN AMERICA LATINA

ALGUNOS PROBLEMAS QUE PLANTEA LA OPERACION DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN AMERICA LATINA

A. El enfoque metodológico

1. La falta de antecedentes básicos sobre la inversión extranjera directa en América Latina lleva a investigaciones de tipo esencialmente especulativo con muchas hipótesis a menudo contradictorias y no pocas veces fundadas en el "voluntarismo ideológico". (Por ej. un crédito conseguido por la filial de una Corporación Internacional en un país latinoamericano se presta en la literatura a por lo menos tres interpretaciones diferentes: como movilización de los recursos locales y ociosos por la Corporación; como transferencia de ahorro nacional en desmedro del empresario local; y finalmente, como sustitución de un elemento "importado" de la inversión directa por otro nacional, especialmente si se trata del financiamiento de una compra de insumos o equipos en el mercado local.)

Por otro lado, el agnosticismo imperante en cuanto a las esferas importantes de la inversión directa conduce al uso universal y globalista de los pocos indicadores disponibles. (Por ej., el dato sobre las exportaciones de la filial extranjera y su composición sectorial y geográfica sirve para evaluar no sólo el aporte de la primera para el balance comercial y de pagos del país sino indirectamente también el nivel tecnológico y la productividad del trabajo, el efecto sobre la integración regional, etc.)

Finalmente, hay que reconocer que la literatura de los países del centro y especialmente la norteamericana demuestra en este campo también un mayor grado de desarrollo que la latinoamericana y eso principalmente por el interés y trabajo sistemático en la materia de parte de las instituciones del gobierno, las universidades y las propias corporaciones, lo que a su vez permite disponer de los resultados de muchas encuestas y estudios especializados sobre la inversión directa.

2. En esta enumeración preliminar de los problemas de la inversión directa tratamos de aplicar un enfoque distinto de aquellos usados generalmente. Nuestro objeto de observación es la filial extranjera radicada en la industria manufacturera de un determinado país latinoamericano y sus relaciones, por un lado, con las empresas nacionales y los agentes locales en general ("microrelaciones") y, por otro lado, las relaciones con las distintas esferas de la economía nacional (por ej. empleo, mercado de bienes, comercio externo, etc.) y las respectivas políticas del gobierno del país latinoamericano así como con la estrategia mundial de la Corporación Internacional cuyo eslabón es la filial examinada (macrorelaciones).^{1/}

3. Las relaciones señaladas en el punto 2 se ubican en nuestro esquema según su origen dentro de las principales áreas de actividad de la filial extranjera, o sea en la producción, las compraventas (incl. las externas) y las finanzas. Este ordenamiento nos permite ver las vinculaciones de los problemas de la inversión directa con las distintas esferas de su funcionamiento y detectar con mayor precisión las fallas señaladas en el punto 1. (Vacíos de información, ambigüedades en el uso de ciertos indicadores etc.) Como se entiende, se trata aquí de una primera aproximación a la metodología de la encuesta sobre la participación y los efectos de la inversión directa en la industria manufacturera de los países selectos de la región.^{2/}

1/ Para completar este cuadro de los "agentes" de la inversión directa habría que agregar las relaciones entre la Corporación y la economía y el gobierno de su país-sede. Estas últimas exceden los límites de nuestra investigación (salvo casos especiales - por ej. la crisis financiera de los Estados Unidos y el efecto sobre las salidas del capital).

2/ Véanse los memoranda del 14 de noviembre de 1972, del 26 enero para la Secretaría Ejecutiva y del 27 de febrero de 1973 para el Sr. A. Pinto.

4. En la próxima etapa del proyecto pensamos usar el esquema expuesto en estas notas para la recopilación y revaluación de las principales hipótesis (y sus bases numéricas) contenidas en los trabajos recientes y más destacados de los autores e instituciones de América Latina y los Estados Unidos.^{1/} El propósito de este ejercicio podría ser doble: servir de una base más sólida para los futuros trabajos de la CEPAL y, al mismo tiempo, llevar a un informe especial sobre los problemas y evaluaciones actuales de la inversión directa.

B. La enumeración de los problemas

1. Característica general de la filial

a) Tipo de actividad

Principales productos producidos por la filial; si ejerce otra actividad fuera de la producción y las ventas (red propia de comercialización, transporte, actividad financiera, etc.). Problema de la conglomeración.

b) Ubicación y la infraestructura

i) La posición de la filial (de todos sus locales) en la distribución geográfica de la producción en el país; cómo participa ella en la concentración regional.

ii) Facilidades de infraestructura pertenecientes a la filial (plantas eléctricas o térmicas, terminales, centros de capacitación y sociales, etc.) y en qué medida la filial ha originado (o contribuido a) su ampliación en el país y con cuál tipo de financiamiento.

c) Tamaño de la actividad (capital, ventas y empleo)

i) El efecto sobre la productividad del trabajo, los costos, la concentración y el oligopolio relacionados con esta característica general se van a examinar más adelante (en la parte 2. Producción, 3. Compraventas y 4.c, Crédito).

^{1/} Véase la bibliografía en el anexo al memorandum del 27 de febrero de 1973.

ii) El tamaño de la actividad de la filial extranjera tiene una proyección distinta en la economía del país respectivo y en la actividad mundial y regional de la Corporación. Este último criterio caracteriza en términos globales el poder de negociación del país latinoamericano frente a la Corporación y destaca el aspecto de las políticas regionales en la materia.

e) Año y tipo del origen de la filial

i) El principio de las actividades de la filial determina sus efectos originales sobre la economía del país (por ej. en la sustitución de las importaciones existentes anteriormente). Por eso no basta examinar sus actividades durante los últimos diez años sino conocer también los principales datos (capital, ventas, etc.) en el año inicial.

ii) El tipo de origen de la filial, o sea si la inversión extranjera inicial se ha producido en términos "físicos" de construcción y equipamiento de una planta nueva o si se ha adquirido una empresa local existente. En este último caso podría haber ocurrido también una inversión "combinada"; la compra de una firma existente y su modernización mediante la importación de maquinarias y tecnologías nuevas. (Este mismo problema del aporte real de la inversión directa se examinará en términos dinámicos en la parte 2.d, Inversión física).

2. Factores de producción

a) Empleo y productividad del trabajo

i) La participación de la filial en el empleo total de la rama respectiva de la economía del país caracteriza su efecto sobre el problema. Por otro lado, indica también un aspecto de su posición en el mercado local (concentración y grado del oligopolio).

ii) La nacionalidad de los cuadros dirigentes de la filial (administrativos y técnicos) señala uno de los aspectos de la sustitución de elementos externos por los nacionales en la inversión e indirectamente también la apropiación de los conocimientos tecnológicos y administrativos por los ciudadanos del país.

/Por otro

Por otro lado hay que examinar la relación entre la nacionalidad de los cuadros directivos de la filial y el grado de su autonomía dentro de la Corporación Internacional.

iii) La productividad del trabajo (producción o ventas por trabajador), revela indirectamente el nivel tecnológico de la filial en confrontación con las empresas nacionales de la misma rama (factor tamaño de la empresa). La idoneidad y madurez de la tecnología importada en relación con la escasez y abundancia relativas de los factores Capital y Trabajo; (véase en adelante la parte b) Tecnología y administración).

iv) Los sueldos y salarios pagados por la filial se relacionan esencialmente con tres tipos de problemas: 1° en cuanto a su efecto sobre el mercado local de trabajo y la demanda por los bienes de consumo; 2° aquellos pagados en divisas a los empleados extranjeros representan una salida para el balance de pagos; 3° desde el punto de vista de la Corporación, el costo promedio del factor trabajo constituye uno de los criterios de decisión sobre la distribución mundial de sus inversiones.

b) Tecnología y administración (know-how)

i) El nivel tecnológico relativo de la filial y la idoneidad de la tecnología para la economía del país se comprobarían en forma directa mediante la confrontación con las empresas correspondientes nacionales (si las hay) y las extranjeras de los países desarrollados. Este método requiere estudios especializados (testificación) de ingeniería y resulta muy difícil por el secreto comercial destacado en los asuntos de la tecnología.

El método indirecto abarca las esferas relacionadas: productividad del trabajo (a, iii), costos y precios (e, iii), inversión física y la importación de la tecnología visible (d), la capacidad de exportar y la exportación real de los bienes producidos por la filial (3.e), etc.

ii) El costo y las condiciones de la adquisición y del uso de la tecnología (pagos de licencias y patentes, cláusulas sobre la exportación de bienes producidos e importación de insumos etc.) influyen

/en el

en el balance de pagos del país y conforman la dependencia externa en este rubro;

iii) La irradiación local de la tecnología importada, en términos materiales primero, se traduce en el volumen del propio R & D en la empresa; y segundo, en las ventas locales de bienes y especialmente de máquinas, equipos, repuestos e insumos para otras empresas (véase el punto 3.c).

En términos "humanos" corresponde a la capacitación de técnicos locales por la filial (y su participación en el cuadro directivo - véase 2.a,ii), a las relaciones de la filial con las universidades e institutos tecnológicos locales etc.

iv) La disponibilidad, la eligibilidad (en cuanto al país y empresa suministradora y a la forma y las condiciones de adquisición) y la sustitución de la tecnología importada por la nacional (u otra mundial - diversificación) constituyen un conjunto de problemas relacionados con aquellos señalados arriba y caracterizados esencialmente por el grado del oligopolio de la Corporación respectiva en el mercado tecnológico, tanto nacional como mundial, o sea por otro lado de la cautividad tecnológica de la empresa local y del gobierno del país frente a la Corporación.

Adelantemos que la falta de antecedentes limita el estudio de estos problemas principalmente a especulaciones apoyadas en unos pocos indicadores financieros.^{1/} Sólo la investigación comparativa de situaciones concretas en diversas filiales extranjeras y empresas nacionales y en distintos países de la región puede llevar a la comprobación o refutación de muchas (y a menudo contradictorias) hipótesis que se desea analizar en una próxima etapa.

c) Insumos de producción

Se enfocará en forma global el origen de sus principales componentes, o sea de las compras locales y las importaciones de materiales y otros bienes de producción así como el valor de sueldos y salarios pagados por la empresa a los empleados locales y a los extranjeros (véanse los puntos 3.d, y e, y 2.a, iv).

^{1/} Con excepción de algunos estudios del Pacto Andino (Constantine Vaitsos).

/d) Inversión física

d) Inversión física (en planta y equipo)

i) El dinamismo y la composición sectorial de la inversión física indica en términos reales en qué medida y dirección se desarrolla la inversión directa y cual es su posición en la expansión global de la rama.

ii) El mayor aumento del capital acumulado que de la inversión física hace suponer que cierta parte del primero corresponde a la adquisición (desnacionalización) de capacidades previamente existentes en el país. Este último problema adquiere aun otra dimensión si el aumento del capital acumulado no se debe (parcial o totalmente) a la afluencia del capital externo sino a los créditos locales o a las utilidades retenidas.

iii) La sustitución de los elementos importados de la inversión física (maquinarias, equipos), por otros del origen nacional, incluyendo a aquellos producidos en la misma filial indica el grado de autonomía (o dependencia) tecnológica.

e) Costos

i) En términos teóricos el costo de la producción y de la inversión en general es el criterio principal de la decisión empresarial. En la literatura, este aspecto de la inversión directa se trata en una manera esencialmente especulativa por el secreto comercial que se destaca aquí aun con mayor fuerza que en el campo tecnológico.

El problema principal involucrado es el costo de la sustitución nacional de las importaciones y de los distintos elementos del "paquete" de la inversión directa.

Ya en esta altura podemos suponer que la investigación del costo (tanto empresarial como socioeconómico o sea correspondiente a las decisiones y actitudes del empresario y del gobierno nacionales) de la sustitución de los distintos elementos importados de la inversión directa o eventualmente de su "nacionalización total", debería diferenciar la época actual de aquella de la "sustitución simple" anterior donde el criterio de los costos de producción era subordinado a aquél de la industrialización.

/La literatura

La literatura y los antecedentes disponibles permiten estudiar algunos aspectos de los costos en una manera indirecta como veremos mas adelante.

ii) El proteccionismo comercial (aranceles, medidas administrativas) forma el "macroclima" para el nivel relativo de los costos de la filial y un estímulo para la decisión inversionista (por ej. la hipótesis sobre la sustitución de las importaciones por la inversión directa de la Corporación internacional). Por eso deberíamos examinar el grado de protección (ante las importaciones) de los bienes producidos y comercializados por la filial.

iii) Los precios internos y mundiales de los bienes producidos por la filial indican, aunque de una manera indirecta y distorsionada por varios factores, entre ellos el tipo de cambio, la relación entre los costos respectivos. Esta última relación a su vez influye en la capacidad de exportar (y la exportación real) de los bienes producidos por la filial, destacándose como un factor de utilidades (o pérdidas) de la actividad exportadora.

f) Impuestos

i) El ingreso fiscal (presupuestario) procedente de los diversos tipos de tributación de la filial representa un aporte para el país, destacándose el de las actividades extractivas (mineras y de petróleo), donde se presenta principalmente en la forma de participación del estado en los ingresos totales de la filial.

ii) En las actividades manufactureras adquiere aun mayor importancia su rol regulador, que permite al gobierno estimular (o desestimular) las decisiones del inversionista tanto en términos globales (por ej. atracción del capital extranjero) como particulares (políticas sectoriales, tecnológicas, regionales, etc.). Por eso hay que tomar en cuenta este factor en todos los aspectos de la inversión directa en los cuales se presenta, destacando, además, si tiene vigencia general, o sea, incluyendo a las empresas nacionales o discriminatoria, o sea sólo para la inversión directa.

/g) Depreciación

g) Depreciación

Teóricamente forma parte de los costos de la filial. En la realidad representa un descuento (estímulo) fiscal para la filial aumentando su ingreso neto. La veracidad de la hipótesis anterior se podría comprobar confrontando el valor de la depreciación concedida con la renovación (modernización) física de las plantas y equipos de la filial (véase el punto 2.d).

3. Compraventas

a) Tipo de marketing y posición en el mercado

i) La existencia de una red propia de comercialización perteneciente a la filial contribuye a su mayor impacto (grado de oligopolio) en el mercado local. Los factores relacionados son: la extensión geográfica de la red de comercialización (especialmente para los productos de consumo); si esta sirve sólo para los productos de la filial o también para aquellos importados por ella y/o producidos por las empresas nacionales.

ii) La competencia (u oligopolio) de la filial en el mercado local frente a las empresas nacionales y las otras extranjeras, o sea su participación en las ventas totales en el mercado nacional, incluyendo a las importaciones, si las hay.

iii) La publicidad comercial de la filial y de su marca mundial, las facilidades otorgadas a sus clientes y el efecto sobre la demanda de varios grupos de consumidores con niveles de ingreso distintos.

b) Ventas locales

Además del problema de la posición de la filial extranjera en el mercado nacional (véase el punto a), ii) arriba) se presentan aquí otros dos grupos de problemas:

i) Sustitución de las importaciones por la producción de la filial puede ocurrir esencialmente en tres modalidades:

- la sustitución completa y exclusiva en el caso de que la filial cubra entera y exclusivamente la demanda de bienes que se hayan importado anteriormente;

/- la sustitución

- la sustitución parcial en el caso de que la filial ha reemplazado sólo una parte de las importaciones anteriores, participando además en el mercado local otras empresas de propiedad nacional y/o otra filial extranjera o aún las importaciones (véase otra vez el punto a) ii) en el cual se examina el mismo fenómeno desde el punto de vista de la competencia);

- la sustitución "anticipada", en el caso de que la filial extranjera haya iniciado la producción de bienes que anteriormente no importaba el país respectivo. Aquí pueden distinguirse dos submodalidades: a) creación de una demanda completamente nueva en el caso que no hubo oferta anterior alguna de los bienes producidos por la filial; o b) de una demanda adicional si anteriormente se producían en el país los mismos (o "análogos") bienes que actualmente produce y vende la filial examinada en condiciones "modernas".

Las hipótesis elaboradas hasta ahora en materia de sustitución de las importaciones obviamente no se limitan a las opciones señaladas sino que reflejan situaciones más complejas o combinadas. Por otra parte, las diversas y a menudo contradictorias interpretaciones del rol de la inversión directa en la sustitución de las importaciones (véase por ej. H.K. May y W. König) hacen suponer que los enfoques actuales, más bien especulativos, se podrían corregir, al menos parcialmente, con una investigación que examinara el mercado de bienes concretos o de grupos de ellos según su uso ya sea en la producción o en el consumo humano.

ii) El problema estructural relacionado con lo planteado en el punto anterior corresponde a la idoneidad (deseabilidad) de la producción y de las ventas de la filial extranjera para las condiciones "históricas" del respectivo país. Tratándose de un criterio normativo abundan aquí también las especulaciones, distinguiéndose varias "escalas de prioridades" que sirven de base para la evaluación (mayormente confrontaciones con la composición del producto industrial del país respectivo, o de otros países subdesarrollados o desarrollados, discriminando habitualmente entre los bienes de producción y de consumo

/y entre

y entre los de consumo aquel popular o "masivo" y el exclusivo o "de lujo").

Cierta objetividad y precisión de las evaluaciones pertinentes se podría lograr en base de los planes económicos y estrategias para el desarrollo nacional siempre que estos "documentos normativos" se originaran en un análisis profundo y concreto de la realidad nacional y encubrieran líneas y directrices tanto para el desarrollo económico interno como para el externo.

c) Exportaciones

i) Las exportaciones de la filial extranjera representan el punto de superación de la "sustitución simple" de las importaciones y significan un aporte para el balance comercial (y de pagos) del país contrapesando en un grado mayor o menor las salidas del balance comercial y de pagos relacionadas con la inversión directa. Este tipo de aporte de la inversión directa a la economía del país se distingue del originado en la sustitución de las importaciones (véase el punto 2.b.i) arriba).

ii) La participación de la filial extranjera en las exportaciones totales del país (y en cuanto a los respectivos grupos de bienes) caracteriza además, de una manera indirecta, los logros de la filial extranjera en el desarrollo tecnológico. (Por ej. un carácter cualitativamente distinto tiene la exportación de automóviles o aparatos electrónicos que aquella de componentes o aun de productos primarios.)

Por otro lado, las actividades de la filial (tanto productivas como comerciales) también pueden tener un efecto positivo sobre las exportaciones de las empresas nacionales.

iii) El destino de las exportaciones de la filial puede tener las implicaciones siguientes:

- las exportaciones de la filial local destinadas a las filiales de la misma Corporación, pero ubicadas en otros países (principalmente latinoamericanos) muestran la participación de la filial y de la Corporación Internacional como entidad en la integración económica regional o subregional;

/- aquellas destinadas

- aquellas destinadas a la casa matriz de la Corporación (ubicada en un país desarrollado) significan la penetración del respectivo país en un mercado "difícil" a través del aparato de comercialización de la primera;

- aquellas destinadas a otros países desarrollados fuera del país-sede de la Corporación tienen aun mayor efecto positivo que en el caso anterior.

iv) Las políticas relacionadas con las exportaciones de las filiales extranjeras corresponden a la estrategia mundial de la Corporación y, por otro lado, (no siempre) del gobierno del país-sede de la filial. Los intereses de las dos instituciones pueden diferir, frenando la primera las exportaciones de la filial (por ej. a través de los contratos sobre el uso de la tecnología, véase el punto 2,b, ii) y estimulándolas la segunda a través de medidas administrativas, fiscales, etc

d) Compras locales

i) Las compras de insumos, servicios, etc. realizadas por la filial extranjera en el mercado local tienen un efecto multiplicador sobre el empleo, ingreso y las inversiones en las ramas respectivas de la economía nacional. Reflejan a su vez el aporte de la inversión directa para el aprovechamiento de los recursos naturales y de los demás factores disponibles en el país. Para evaluarlo en una manera más completa hay que incluir también a las subcontrataciones (por ej. para una industria automotriz).

ii) El dinamismo de las compras locales en relación con aquel de la producción (o las ventas) de la filial refleja, a su vez, el proceso de sustitución de los elementos importados de la inversión directa por los bienes y servicios nacionales. En este contexto hay que conjugarlo con el desarrollo de las importaciones de la filial para evaluar el efecto-sustitución en su conjunto.

e) Importaciones

i) Las importaciones de la filial tienen un efecto contrario al expuesto en el punto anterior: disminuyen la participación local en la inversión directa y deben conjugarse (en el marco del balance comercial
/del país)

del país) tanto con los efectos de la sustitución de las importaciones como de las exportaciones de la filial.

ii) Las importaciones de la filial pueden incluir, fuera de los insumos y otros productos relacionados con la actividad de la primera, bienes destinados a la venta en el mercado local, sin elaboración o procesamiento algunos de parte de la filial. Este tipo de mercado adicional para la Corporación puede tener diversos efectos sobre la economía nacional según el carácter de los bienes importados;

iii) El origen de las importaciones de la filial puede tener distintas implicaciones, como en el caso de las exportaciones:

- las importaciones procedentes desde la casa matriz de la filial radicada en un país desarrollado incluyen principalmente los bienes relacionados con la producción y la tecnología de la filial, materializándose en este nexo la dependencia tecnológica;

- las importaciones desde otros países desarrollados, fuera del país sede de la Corporación, reflejan el grado de diversificación de los recursos materiales de la inversión directa indicando al mismo tiempo las opciones de sustituirla por una inversión nacional;

- las importaciones desde otros países subdesarrollados, principalmente latinoamericanos reflejan - al igual que las exportaciones respectivas - la participación de la Corporación en la integración regional, especialmente cuando proceden de otras filiales de la misma Corporación.

iv) Las políticas respectivas de la Corporación y del gobierno nacional en cuanto a las importaciones de la filial pueden diferir del mismo modo que en el caso de las exportaciones: La Corporación puede fomentar sus exportaciones y reforzar su posición en el mercado local a través de diversos tipos de "atadura" en los contratos sobre el uso de la tecnología, obligando a la filial a importar determinados bienes; por otro lado, el gobierno nacional puede aumentar la participación de elementos nacionales en la inversión directa con estímulos fiscales y medidas administrativas (por ej. porcentaje obligatorio de componentes nacionales en la producción automotriz).

/f) Precios

f) Precios

i) Los precios de los bienes vendidos por la filial en el mercado local reflejan indirectamente, de un lado, los costos y la productividad del trabajo de la filial y, del otro, su posición (grado de oligopolio) en este mercado.

En relación con la distribución del ingreso en el país y los ingresos promedios en los diferentes estratos, los precios de los productos de consumo duradero determinan la capacidad del mercado local para absorber la producción de la filial (tomando en cuenta las facilidades de venta).

ii) Los precios de exportación (mundiales) en confrontación con los precios (o costos) internos indican la competitividad externa o la capacidad de exportar de la filial.

iii) Los precios del intercambio entre la filial y la casa matriz de la Corporación (y/o las filiales radicadas en otros países) son precios internos o de transferencia desde el punto de vista de la Corporación. En esta calidad pueden servir como instrumento de "transferencia invisible" de rentas entre los distintos eslabones de la Corporación (sobrepuestos o "rentas oligopólicas").

4. Finanzas

a) Capital acumulado (valor de libros)

i) El dinamismo del capital acumulado de la filial refleja el desarrollo global de la inversión directa y su posición en determinadas ramas de la economía nacional.

ii) El origen del capital según la nacionalidad de sus propietarios (incluyendo eventualmente al estado nacional) indica, por un lado, el dominio financiero de la filial por la Corporación y, por el otro, el grado de diversificación de la propiedad (por ej. la participación de propietarios de otros países desarrollados, los problemas de diversos tipos de la nacionalización, de las empresas mixtas, etc.).

iii) La diferencia entre el aumento del capital acumulado y el aporte externo neto de capitales para la filial en un período determinado indica el grado en que el capital nacional sustituye al extranjero en el financiamiento de la inversión directa (movilización de recursos financieros locales por la Corporación).

/b) Utilidades

b) Utilidades

i) El margen de utilidad de la filial (sobre la base del capital acumulado) se presta a confrontaciones con los márgenes respectivos logrados por la Corporación en las actividades similares de su país de origen o con los de las filiales ubicadas en otras regiones y países o con las utilidades logradas por las empresas nacionales de la misma rama o con las tasas de interés del capital bancario externo.

ii) Las utilidades globales o "reales" de la Corporación y procedentes de la inversión directa deberían incluir, fuera de las contabilizadas (y declaradas a las autoridades), también aquellas procedentes de la venta de bienes y servicios (principalmente tecnología en el segundo caso) de parte de la casa matriz a la filial. Como se entiende, este punto es de muy difícil comprobación estadística.

iii) Las utilidades remitidas por la filial a la casa matriz de la Corporación forman parte de los "servicios del capital extranjero", o sea de las salidas del balance de pagos, mientras que aquellas reinvertidas por la filial en el país se consideran como un aporte positivo para la economía nacional. Por otro lado, la Corporación estima las primeras como "repatriadas" al país-sede de la Corporación y las segundas como salidas "externas" de capital en favor de la filial.

c) Crédito

i) El crédito adquirido por la filial en divisas extranjeras, ya sea otorgado directamente por la casa matriz de la Corporación o por otras empresas e instituciones de uno o más países desarrollados, forma parte de las entradas del capital extranjero en el balance de pagos del país. Lo contrario ocurre con las amortizaciones de estos créditos.

ii) El crédito adquirido por la filial en el mercado local de capitales absorbe una parte del ahorro nacional, disminuyendo la disponibilidad para las empresas nacionales (problema del oligopolio de la Corporación en el mercado de capitales). Para la Corporación, el mismo hecho significa la movilización de recursos locales, sustituyendo

/a la

a la transferencia de capitales (problema del control de la inversión directa por el gobierno del país-sede de la Corporación).

iii) La emisión de acciones, obligaciones, etc., hecha por la Corporación y/o su filial en el mercado nacional de capitales tiene efectos analógicos con los señalados en el punto anterior.

d) Flujos externos

i) Los flujos externos al nivel de la filial extranjera incluyen todo el movimiento de bienes, servicios y capitales que atraviesa las fronteras del país. Corresponden en su conjunto al efecto real de las actividades de la Corporación y de su filial sobre el balance de pagos del país.

ii) Los flujos externos relacionados con la inversión directa pueden considerarse también bajo el enfoque "macroeconómico" e "histórico" de la sustitución de las importaciones por la producción de la filial. Por otro lado, ésto requiere tomar en cuenta el efecto real (tecnológico, financiero, "estructural", comercial, incluyendo a las exportaciones, etc.) para la economía del país conforme al estudio de los problemas enumerados arriba.

iii) Las políticas del gobierno nacional relacionadas con la inversión directa se presentan principalmente (fuera de las medidas administrativas) en la esfera de los flujos financieros y a través de medidas fiscales. Estas tienden a estimular a la Corporación a invertir su capital en el país y en determinadas ramas, regiones, etc. Por otro lado, el gobierno trata de minimizar las salidas del capital en sus diversas formas. La Corporación y el gobierno del país-sede de ella tienen un interés opuesto, especialmente en situaciones de déficit financiero externo, como es el caso de los Estados Unidos durante los últimos años.

C. Resumen de los problemas y sus vinculaciones mutuas

P r o b l e m a	Relacionado con la parte:
1. <u>Característica general de la filial</u>	
a) <u>Tipo de actividad, conglomeración</u>	3.b, 3.a,i,
b) <u>Ubicación y la infraestructura</u>	
i) Efecto sobre la concentración regional	
ii) Infraestructura propia y participación en la pública.	
c) <u>Tamaño de la actividad</u>	
i) Efecto sobre la productividad, los costos, la concentración y el oligopolio	2.a,iii, 2.e, 3.a,ii, 4.c, ii,
ii) Proyección del tamaño de la filial en los marcos nacional y mundial (de la Corporación) y el poder de negociación	
d) <u>Año y tipo del origen de la filial</u>	
i) Efectos originales de la filial (año-inicio)	3.b, 3.a,
ii) Inversión "física" o compra de empresas existentes en el año inicio	2.d, ii,
2. <u>Factores de producción</u>	
a) <u>Empleo y la productividad del trabajo</u>	
i) Efectos sobre el desempleo, la concentración y el oligopolio	
ii) La sustitución de técnicos y administradores extranjeros por los nacionales y la apropiación tecnológica	2.b, iii,

/iii) Productividad:

P r o b l e m a	Relacionado con la parte:
iii) Productividad: nivel tecnológico de la filial y de la empresa local (factor tamaño), la idoneidad tecnológica ante los factores capital y trabajo	1.c,i,2.b,i,
iv) Sueldos y salarios: efectos sobre el mercado de trabajo y de los bienes de consumo, sobre el balance de pagos, sobre la distribución mundial de las inversiones de la Corporación	2.c,
b) <u>Tecnología y administración (know-how)</u>	
i) Confrontación nacional y mundial del nivel tecnológico y de su idoneidad: falta de estudios directos de ingeniería y testificación; métodos indirectos en base de la productividad, costos y precios, la inversión física y la importación de la tecnología "visible" y la competitividad de las exportaciones	2.a,iii,2.e,iii, 3.d,3.e,3.f,i y i
ii) El costo y las condiciones: balance de pagos	3.c,3.e,iv,4.d,
iii) La irradiación nacional: propio R & D, ventas de bienes de producción, capacitación y participación de técnicos y científicos nacionales	3.b,ii,2.a,ii,
c) <u>Insumos de producción</u>	
materiales y de trabajo en forma global y según origen nacional y externo	3.d, y e, 2.a, iv
d) <u>Inversión física</u> (en planta y equipo)	
i) El dinamismo y la composición sectorial	
ii) Relación con la adquisición de capacidades existentes y el ahorro nacional	1.d,ii,4.a,iii,
iii) Elementos importados y la sustitución por nacionales	2.b,i,3.d, y e,
e) <u>Costos</u>	
i) Importancia y agnosticismo especialmente en cuanto a la sustitución nacional	

/ii) Factor

P r o b l e m a	Relacionado con la parte:
ii) Factor del proteccionismo comercial	
iii) Los precios internos y mundiales	2.b,i,2.a,iii
f) <u>Impuestos</u>	
i) Aporte para el presupuesto nacional	
ii) Rol regulador y estimulador	4.d,iii,
g) <u>Depreciación</u>	
Descuento fiscal y la renovación física	2.d,
3. <u>Compraventas</u>	
a) <u>Tipo de marketing y posición en el mercado (oligopolio)</u>	
i) La red propia de comercialización, su extensión geográfica y funcional (bienes de la filial, importados y de empresas nacionales)	
ii) La participación de la filial en las ventas nacionales de la rama (los efec- tos de concentración y oligopolio)	i.c,i,
iii) La publicidad, la marca mundial, faci- lidades y el efecto sobre la demanda (grupos del ingreso)	
b) <u>Ventas locales</u>	
i) La sustitución de las importaciones: completa y exclusiva, parcial y "anticipada"	
ii) La idoneidad económica y tecnológica de la producción: escala (normas) de prioridades y problemas estructurales	2.b,i y iii, 3.e,ii, 4.a,i,
c) <u>Exportaciones</u>	
i) El rol en el balance comercial y de pagos	2.b,i,4.d,

/ii) La

P r o b l e m a		Relacionado con la parte:
ii)	La composición sectorial (incl. al efecto sobre la empresa nacional)	2.b,ii,
iii)	El destino: dentro de la Corporación (integración regional y país-sede), otros países desarrollados	
iv)	Las políticas de la Corporación y del Gobierno nacional	
d)	<u>Compras locales</u>	
i)	El efecto multiplicador sobre el empleo, el ingreso y las inversiones nacionales	
ii)	La sustitución de importaciones de los insumos de la filial	2.c,2.d,iii,
e)	<u>Importaciones</u>	
i)	El efecto inverso al punto anterior (d.)	2.c,2.d,iii 4.d,i,
ii)	Para la reventa (sin elaboración)	3.b,ii,
iii)	El origen: casa matriz (tecnología, inversión física), otros países desarrollados (diversificación) y A.L. (integración regional)	2.b,i,3.c,ii,
iv)	Políticas de "ataadura" de insumos (Corporación) y de "componentes nacionales" (Gobierno)	2.b.ii
f.	<u>Precios</u>	
i)	Internos: costos y la productividad, proteccionismo y oligopolio, ingreso y capacidad del mercado	2.a,iii,2.b,i, 2.e,iii,3.a y b
ii)	Mundiales: capacidad de exportar	3.c,
iii)	De transferencia dentro de la Corporación: transferencia "invisible" de rentas (sobrepuestos o rentas oligopólicas)	

Problema

Relacionado
con la parte:

4. Finanzas

a) Capital acumulado (valor de libros)

- i) El dinamismo y su distribución (estructura) 3.b,ii,
- ii) El origen geográfico de la propiedad: país-sede de la Corporación, otros países desarrollados, capital nacional (incl. el estatal), empresa mixta
- iii) En relación con el aporte externo neto: financiamiento externo y nacional de la inversión directa (movilización, sustitución, desnacionalización) 2.d,ii,4.c,ii, 4.d,i,

b) Utilidades

- i) El margen: criterio estratégico de la Corporación, empresas nacionales y el interés bancario
- ii) Globales o "reales": más sobreprecios de bienes y servicios 3.f,iii,
- iii) Remitidas ("repatriadas") y reinvertidas (transferidas) 4.d,i

c) Crédito

- i) Externo: casa matriz y otros países desarrollados, aporte y amortización 4.d,i,
- ii) Local: ahorro nacional y posición en el mercado local de capitales 1.c,i,4.a,iii,
- iii) Acciones, obligaciones, etc. 1.c,i,4.a,iii,

d) Flujos externos

- i) Total del movimiento externo de bienes, servicios y capitales en el nivel de la filial: el balance de pagos del país
- ii) El concepto global de la sustitución de importaciones del país: bienes, servicios, capital (resumen de los problemas enumerados arriba)
- iii) Políticas del Gobierno, de la Corporación y del gobierno de su país-sede (resumen de las políticas enumeradas arriba)

