

# Revista de la CEPAL

*Secretario Ejecutivo*

Norberto González

*Secretario Ejecutivo Adjunto de  
Desarrollo Económico y Social*

Gert Rosenthal

*Secretario Ejecutivo Adjunto de  
Cooperación y Servicios de Apoyo*

Robert T. Brown

*Director de la Revista*

Raúl Prebisch

*Secretario Técnico*

Adolfo Gurrieri

*Secretaria Adjunta*

Rosa Nielsen



NACIONES UNIDAS  
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE

SANTIAGO DE CHILE, ABRIL DE 1985

**SUMARIO**

La economía latinoamericana durante 1984: un balance preliminar. <i>Enrique V. Iglesias</i>	7
Las empresas transnacionales y el comercio internacional de América Latina. <i>Eugenio Lahera</i>	45
El papel subsidiario de la inversión externa directa en la industrialización: el sector manufacturero colombiano. <i>Michael Mortimore</i>	67
Políticas de estabilización y ajuste en el Cono Sur, 1974-1983. <i>Joseph Ramos</i>	85
Desarrollo rural y programación urbana de alimentos. <i>Manuel Figueroa L.</i>	109
Sociedades dependientes y crisis en América Latina: los desafíos de la transformación político-social. <i>Germán W. Rama y Enzo Faletto</i>	127
Cultura, discurso (autoexpresión) y desarrollo social en el Caribe. <i>Jean Casimir</i>	147
Aspectos legales de la deuda pública latinoamericana: la relación con los bancos comerciales. <i>Gonzalo Biggs</i>	161
Publicaciones recientes de la CEPAL	191

# Las empresas transnacionales y el comercio internacional de América Latina

*Eugenio Lahera\**

Las empresas transnacionales tienen un alto potencial de internacionalización de su proceso productivo, lo que haría esperar de ellas un gran volumen de comercio exterior. Sin embargo, la enorme mayoría de sus ventas en América Latina se realiza en los diversos mercados nacionales. Esta paradoja encuentra su explicación en que la inversión extranjera directa en nuestros países se efectuó al amparo de diversos tipos de proteccionismo. La excepción importante ha correspondido a los sectores extractivos, cuyo dominio ha ido siendo traspasado a inversionistas locales.

El comercio exterior de las empresas transnacionales es deficitario, concentrado y, en buena medida, se realiza al interior de una misma firma; por otra parte, los bienes cuya finalidad es la reventa tienen una alta participación en el total. El dinamismo de las exportaciones efectuadas por las transnacionales ha sido inferior al de las exportaciones regionales en su conjunto y ellas no han mostrado una mayor capacidad de penetración de los mercados de los países industrializados que las firmas nacionales. La especialización internacional de las diversas filiales no siempre ha reforzado el proceso de desarrollo nacional.

Las cifras agregadas, sin embargo, ocultan importantes diferencias. En algunos países las empresas transnacionales han realizado un aporte positivo a la balanza comercial, han abierto nuevos mercados de exportación o desarrollado nuevas líneas de productos exportables, y su participación en los procesos de integración regional ha sido bastante activa. La principal explicación de tales diferencias se encuentra en las políticas públicas: los objetivos de las transnacionales y los de los Estados receptores no son siempre coincidentes y corresponde a una política pública imaginativa el explorar la intersección de ambos. Esto es particularmente importante en la situación actual, de crisis del sector financiero externo regional.

\*Consultor de la Unidad Conjunta CEPAL/CEIT sobre Empresas Transnacionales.

## Introducción

Suele repetirse en la literatura especializada que las empresas transnacionales efectúan un aporte positivo al sector externo de los países receptores, ya que ingresan capitales 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.<sup>1</sup>

El aporte de las empresas transnacionales a la balanza de pagos regional se descompone en tres renglones fundamentales. El primero es la cuenta de ingresos y egresos directamente relacionados con la inversión extranjera directa: por una parte, la afluencia de esa 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 suele ser deficitaria para la región, ya que el egreso de capitales supera al ingreso (FMI, 1984). No podría ser de otra forma, ya que la finalidad de instalar una subsidiaria es la de obtener utilidades mayores a la inversión efectuada. De no ser así, la empresa transnacional se retiraría del mercado, ya que estaría subvencionando a una de sus ramas con ganancias obtenidas en otra. Para que esta cuenta fuera positiva se requeriría un aumento considerable de la inversión extranjera directa cada año.<sup>2</sup>

Un segundo capítulo de importancia es la cuenta correspondiente al proceso habitualmente denominado de transferencia de tecnología. Esta es también sistemáticamente deficitaria (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1980, cuadro 5).

El tercer renglón y el más importante, es la

<sup>1</sup>El concepto de América Latina que aquí se utilizará excluye a las colonias y los paraísos fiscales del Caribe.

<sup>2</sup>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 después de cierto número de años (n), que puede calcularse a partir de la siguiente fórmula:

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

(Véanse Kalecki 1984 y Lahera 1982.)

balanza comercial, la que terminaría por decidir si el aporte de las empresas transnacionales a la balanza de pagos regional es positivo o negativo. Si fuera también negativo, es indudable que las políticas gubernamentales deberían considerar explícitamente este hecho.

Paradójicamente, no hay estudios acabados sobre las empresas transnacionales 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 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 empresas transnacionales de los Estados Unidos de América, 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 los Estados Unidos. De ello proviene una segunda limitación: la última información publicada sobre estas filiales corresponde al censo de 1977, no existiendo otra más actualizada. Por último, debe destacarse el carácter provisional de diversas generalizaciones logradas a partir de la escasa información publicada. Ojalá trabajos posteriores las ratifiquen o rebatan.<sup>3</sup>

## I

### La internacionalización del proceso productivo y el comercio exterior<sup>4</sup>

#### 1. Definición de conceptos

La internacionalización del proceso productivo es la organización por un agente económico de la producción traspasando las fronteras nacionales. Los agentes principales son las empresas transnacionales, sobre todo aquellas que tienen sus centros de decisión estratégica en los países desarrollados con economías de mercado, pero también las hay con su dirección central en países en desarrollo y en países de economía centralmente planificada y que operan internacionalmente. Un segundo tipo de impulso a esta internacionalización corresponde a los sistemas de complementación productiva de los países de Europa oriental y a otros casos en los que el agente económico es público. En el presente trabajo no se analizará la internacionalización productiva impulsada por los Estados, sino por los agentes privados y, entre ellos, el caso de las empresas transnacionales de países desarrollados.

Conforme a la definición de internacionalización del proceso productivo utilizada, forma parte de la naturaleza del concepto la concentración de las actividades de dirección estratégica

—incluidos los aspectos financieros, así como de la mayor parte de las actividades de investigación y desarrollo—<sup>5</sup> en la matriz. Las empresas transnacionales son tales porque operan a través de las fronteras nacionales, pero en forma centralizada. Una firma que sólo desarrolle comercio externo con otros países no es una empresa transnacional, sino tan sólo una empresa con conexiones internacionales. La empresa transnacional mantendrá el comercio exterior que determine el tipo de internacionalización productiva que desarrolle.

La forma que asume la dirección estratégica centralizada en las empresas transnacionales va-

<sup>3</sup>Mayor detalle y elaboración estadística se encuentran en Lahera (1984, a y b) y en CEPAL 1984.

<sup>4</sup>La bibliografía sobre este tema aparece en Lahera, 1984 b.

<sup>5</sup>Las filiales de empresas transnacionales de Estados Unidos efectúan apenas 0.5% de sus gastos de investigación y desarrollo en América Latina (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1981 a, cuadro III-j-7).

ría bastante. En los decenios de 1950 y 1960 era habitual la existencia de una división internacional, encargada de las operaciones en el exterior. A medida que crecieron y se diversificaron estas firmas, sin embargo, se ha generalizado un enfoque pragmático, en que se combina la dirección por medio de una división internacional con la dirección por producto en el plano mundial, integrando las líneas de producción de determinados productos a las divisiones por producto, con responsabilidades generales. Este nuevo método se relaciona también con la mayor importancia de la integración internacional vertical, sobre lo que se volverá más adelante.

## 2. *Las condiciones de la internacionalización de la producción*

El punto de partida del análisis es el reconocimiento, como condición principal de este proceso, de la dotación diferente de recursos en cada empresa, que incluye mejores conocimientos de la producción, capacidad de diferenciación de productos, subutilización de capacidad empresarial y gerencial, y otros activos —intangibles en general— que son susceptibles de generar utilidades.

Esta diferente dotación de algunas empresas se asocia con la de recursos, con los ciclos económicos y con las características del mercado de los países de origen. Frecuentemente ésta se asocia también con el tamaño de la empresa y su actuación en mercados oligopólicos.

Estos activos son el resultado de inversiones realizadas en el pasado en investigación y desarrollo de productos y procesos y en la publicidad y otros medios de promoción que permiten diferenciar el producto, así como de la adquisición de experiencia en la organización de la producción y la comercialización de un conjunto específico de bienes.

Estos recursos no se agotan ni se amortizan con el uso y pueden ser difundidos entre las distintas dependencias de la empresa, sin perder su capacidad de generar utilidades. Por otra parte, ellos pueden volverse obsoletos con mayor o menor rapidez y su rendimiento declinar en la medida en que otras empresas también los obtienen; de allí que requieran una renovación constante. Su control por parte de unas empresas constituye una barrera para la entrada de otras,

que deben realizar inversiones o adquirirlos en virtud de acuerdos especiales.

La segunda condición de este tipo de internacionalización se relaciona con las ventajas que una firma adquiere gracias a la producción en otro país, ya que de no existir éstas, se preferirá el comercio exterior o la licencia, como otras vías de ingreso a los mercados extranjeros. Las imperfecciones de los mercados son de importancia fundamental, ya que dan un poderoso impulso a las empresas en condición de internacionalizar su producción, dado que pueden evitar las desventajas o aprovechar las ventajas de las imperfecciones existentes en los mecanismos de asignación de recursos.

Esas imperfecciones pueden deberse al tipo de mercado de que se trate —barreras de entrada, alto costo de las transacciones, o dificultad de lograr economías de operación interdependientes, aspectos todos que afectan el sistema de precios resultante— o a intervenciones del sector público. De estas últimas pueden señalarse las diferencias entre las políticas económicas de los diferentes gobiernos —impositivas o cambiarias, por ejemplo— o los sistemas de protección de la propiedad sobre los conocimientos tecnológicos. Por otra parte, en la medida en que los mercados se hacen menos imperfectos, disminuyen las utilidades netas de las empresas en proceso de internacionalización por este concepto.

Una consideración adicional, de gran importancia en el caso de las inversiones directas realizadas por países desarrollados en países desarrollados, es la competencia entre empresas transnacionales en un mismo sector. Parece existir una correlación positiva entre los sectores en que operan estas empresas de los Estados Unidos en Europa y los que corresponden a las empresas de Europa en los Estados Unidos, y como explicación de este hecho se ha postulado que las inversiones europeas son de naturaleza defensiva, actitud que puede darse también con respecto a cualquier mercado y no sólo en los países desarrollados.

Hay, sin duda, otros factores que condicionan la internacionalización de la producción, como las políticas gubernamentales en su conjunto tanto de los países de origen de la inversión, como de los receptores; aunque esas políticas sólo por excepción determinan la existencia o la ausencia de inversión extranjera directa, son un

factor de gran importancia en cuanto al nivel y las fluctuaciones de esa inversión.

### 3. *Las formas de la internacionalización*

La internacionalización de la producción puede ocurrir de dos maneras: a) mediante la expansión horizontal de la empresa para producir principalmente los mismos bienes en el país receptor de la inversión; y b) por la integración vertical —hacia atrás o hacia adelante— que incorpora la planta del país receptor en el proceso global de producción. El prototipo de la integración horizontal corresponde a la producción local completa, con insumos locales, de un bien final. El polo opuesto es la producción integrada internacionalmente, con insumos en general importados, de un producto que a su vez complementa la producción en el plano internacional de un bien final, que es comercializado en diferentes mercados nacionales (gráfico).

Hay diversos tipos intermedios, como la producción integrada internacionalmente de bienes finales en diversos países y la producción local, con insumos locales, de bienes que a su vez complementan la producción internacional de un bien final. Se observan también combinaciones de ambos tipos de integración, tanto para los productos de una misma empresa transnacional —algunos de los cuales pueden corresponder a integración horizontal y otros a integración vertical—, como por filiales de una misma empresa transnacional, en los casos de los conglomerados que incluyen diversas líneas y tipos de productos.

Las modalidades de internacionalización de la producción de una empresa transnacional dependerán de diversos factores, como: a) el sector económico en que la empresa desarrolle sus actividades; b) el tipo de recurso que le otorga su superioridad sobre las empresas locales; c) las políticas gubernamentales del área económica que afectan la asignación de recursos y el comercio internacional realizado por la empresa transnacional; d) el carácter más o menos específico de sus insumos; y e) las particularidades de las diferentes economías en que operan, tanto en cuanto a la dotación de recursos como a las características de sus mercados. Pareciera existir una tendencia a evolucionar de la integración vertical a la horizontal.

Se ha sostenido, por ejemplo, que la microe-

lectrónica tendrá un efecto importante sobre las ventajas comparativas, gracias al uso creciente de capital en industrias y procesos que hasta ahora registraron una elevada densidad en el uso de mano de obra, o a la caída de la participación de los salarios en el costo de algunos bienes de capital. De este modo podrían alterarse algunas tendencias del llamado repliegue industrial (Lahera y Nochteff, 1983).

### 4. *Las consecuencias para las economías receptoras*

La creciente internacionalización de la producción tiene efectos importantes, tanto sobre la estructura y el dinamismo de diversos aspectos de la economía internacional, como sobre los países —sedes y receptores— en que operan las empresas transnacionales. La internacionalización no sólo afecta los procesos directamente productivos en el plano nacional e internacional —con todas las secuelas imaginables con respecto a la asignación de recursos y a la especialización internacional— sino también a las corrientes financieras y de capital, así como al comercio internacional.

Las consecuencias para las economías receptoras variarán según el tipo de internacionalización practicada por las empresas transnacionales. Las diferentes modalidades y combinaciones de organización, de producción y de ventas que utilicen tendrán efectos particulares sobre la economía receptora y en particular sobre su comercio exterior.

Que las imperfecciones de los mercados contribuyan a inducir la internacionalización, no implica que las empresas transnacionales tiendan automáticamente a eliminarlas, ya que con frecuencia son fuente de ganancias. Esas empresas suelen provocar imperfecciones en la asignación de recursos, ya que pueden con frecuencia operar en mercados oligopólicos, cuyas características reproducen, y tienen capacidad para superar los mecanismos del mercado y las restricciones impuestas por las normas públicas. Por otra parte, el aprovechamiento de las imperfecciones de los mercados por las empresas transnacionales no implica que los beneficios consiguientes recaigan necesariamente en los países receptores, si no aplican políticas adecuadas para ese fin. En las iniciativas de integración regional o subregional de los gobiernos puede observarse que todo pro-

**Gráfico**  
**POSIBILIDADES DE ORGANIZACION, PRODUCCION Y VENTAS**  
**DE UNA EMPRESA TRANSNACIONAL**

<u>Propiedad</u>	<u>Dirección</u>	<u>Insumos</u>	<u>Proveedor</u>	<u>Proceso productivo</u>	
Total Mayoritaria Participación	Centralizada Descentralizada	Por productos y/o regiones	Locales	La misma filial Otra filial	Local
			Importados	Otra empresa transnacional Nacional Combinación	Integrado

  

<u>Grado de integración</u>	<u>Financiamiento</u>	<u>Producto</u>	<u>Mercado</u>	<u>Comprador</u>
Completo	Local	Bien final	Local	Nacional
Parcial	Exterior	Insumo	Externo	Otra filial
Ensamblado	Interno de la empresa		Combinación	Otra empresa transnacional
Con la matriz	transnacional			
Con otras filiales	Externo de la empresa			
Con otras empresas transnacionales	transnacional			

ceso de homogeneización de los espacios económicos nacionales favorece preferentemente a aquellas empresas que pueden acometer una especialización internacional que opere desde varios países simultáneamente. Otra cosa, por supuesto, es si a las firmas que se instalaron para satisfacer el mercado local les interesa internacionalizar su producción.

Ciertos tipos de especialización promovidos por las empresas transnacionales tienden a perjudicar a los países huéspedes, así como diversos aspectos de sus estrategias de producción, comercio exterior, comercialización y transferencia de tecnología. También han sido criticados en los países de origen sus efectos sobre la balanza de pagos, el empleo, el nivel de precios, la productividad y los ingresos.

En un planteamiento de corte clásico podría señalarse que se genera una contradicción entre el desarrollo de las fuerzas productivas inducido por la internacionalización de la producción y los mecanismos de decisión, apropiación y asignación del excedente por sus agentes. La simple expansión geográfica de esta internacionalización aumenta y potencia el intercambio económico, tanto local como internacional. Los desequili-

brios y las transferencias de recursos que producen son también de gran importancia.

La internacionalización de la producción realizada por las empresas transnacionales puede también surtir una serie de beneficios para las economías receptoras, como la producción de ciertos bienes necesarios y el aporte de tecnología, capital y gestión de plantas y empresas. Una variable de incidencia fundamental son las políticas gubernamentales que se sigan al respecto: ellas deben minimizar los problemas y maximizar las ventajas que presenta la internacionalización de la producción para los países en desarrollo.

#### *5. La internacionalización de la producción y el comercio exterior*

Las diversas variantes de internacionalización productiva se traducirán en diferentes especializaciones en las filiales de las empresas transnacionales, que afectarán en forma directa e indirecta el volumen y el tipo de importaciones y exportaciones de los países receptores, así como su estabilidad. En el caso de la repetición más o menos completa del ciclo productivo cuya finalidad sea atender el mercado local, la empresa transnacio-

nal no necesitará importaciones o lo hará en un nivel relativamente bajo, por prestaciones tecnológicas, por ejemplo. Por el contrario, puede esperarse un efecto sustitutivo de importaciones de mayor o menor importancia según el producto de que se trate, lo que dependerá en gran medida de las políticas arancelarias y cambiarias. Ello sin perjuicio de que la filial pueda importar diversos productos de la línea de la empresa en magnitudes variables. Desde otro punto de vista, este tipo de filiales puede exportar una parte variable de su propia producción.

En el caso de la repetición más bien incompleta, la internacionalización tendrá un efecto inmediato sobre el comercio exterior del país receptor. Por una parte, podrá importarse una proporción variable de insumos, incluso bienes de capital, tecnología, materia prima y componentes. Por otra, las empresas transnacionales efectuarán exportaciones que contribuirán a la producción internacionalizada de la empresa transnacional. En este caso, el tipo de impacto estará determinado por la especialización internacional de la filial, la que puede experimentar cambios bruscos a consecuencia de variaciones en su orientación y conducción estratégicas, de transformaciones tecnológicas o de modificacio-

nes en las políticas gubernamentales de terceros países.

El comercio internacional registrado al interior de una empresa transnacional puede diferir en alto grado del que se da entre partes no relacionadas por propiedad y control comunes. En este sentido pueden señalarse las siguientes particularidades de ese comercio: a) las decisiones de qué deben importar y exportar en cada país las filiales forman parte de una estrategia y de una evaluación de costos y beneficios privativos de la empresa transnacional, lo que no lleva necesariamente a la distribución óptima de los recursos ni a una asignación del excedente que se traduzca en un mayor desarrollo del país receptor o en el cumplimiento de sus objetivos nacionales; b) gran parte de la inversión extranjera directa ocurre en sectores con mercados oligopólicos, en los cuales las señales del mercado no tienen gran importancia; c) la manipulación de los precios de transferencia, aun en los mercados más competitivos, es más fácil en el interior de una empresa que entre empresas distintas; esa manipulación puede influir sobre el nivel de los impuestos percibidos por los países en que operan las empresas transnacionales, y en el cumplimiento de las normas cambiarias y de comercio exterior.

## II

### Mercados interno y externo

Antes de analizar el comercio exterior de las empresas transnacionales conviene precisar que su interés principal en América Latina es el mercado interno y no las exportaciones, las que han registrado una participación baja y decreciente en las ventas. La proporción de las ventas locales en el total se elevó de 59% en 1957 a 71% en 1966 y a 84% en 1977, en el caso de las filiales de propiedad mayoritaria de empresas transnacionales de Estados Unidos (cuadro 1).<sup>6</sup>

El sector industrial presenta dos particulari-

dades: el nivel de sus exportaciones sobre las ventas totales siempre ha sido más bajo que el promedio para el conjunto de sectores. En segundo lugar la proporción de las exportaciones efectuada por las filiales en relación con sus ventas totales subió de 4% en 1957 a 6% en 1966 y a casi 10% en 1977. Con excepción de 1977, las exportaciones de esas empresas fluctuaron en un rango bastante más estrecho —entre 5.2% y 6.8%— entre los dos últimos años mencionados. Cabe señalar que la información correspondiente para principios del decenio de 1960 indica niveles de participación de las exportaciones en las ventas totales también cercanos a 10% (Departamento de Comercio de Estados Unidos, 1965). La cifra de 1977, por lo tanto, no indicaría

<sup>6</sup>Filiales en que las matrices son dueñas de más del 50% del capital local. (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1981 b, p. 67).



Cuadro 1  
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES EN  
LAS VENTAS TOTALES DE LAS FILIALES  
DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS  
TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS EN  
AMERICA LATINA

(Por cientos)

Sector	1957	1966	1967 <sup>a</sup>	1975	1976	1977
Industria	4.0	6.2	...	...	6.4	9.7
Petróleo	...	45.7 <sup>b</sup>	42.1	54.8	43.7	11.9
Minería	87.1	84.4 <sup>b</sup>	86.2	45.3	21.0	...
Comercio	...	33.0	37.1	27.8	29.3	29.3
Total	41.0	29.2	...	...	19.1	15.6

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1966; 1975; 1977; 1978, y 1981 a (Las fuentes de los cuadros aparecen en la bibliografía).

<sup>a</sup>Incluye "Otros, hemisferio occidental".

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

más que la recuperación de niveles ya alcanzados en el pasado.

En el petróleo, también tienden a aumentar las ventas locales, cuya participación subió en forma significativa en 1977, sobre todo a raíz de las transformaciones ocurridas en el valor acumulado de la inversión directa de Estados Unidos en Venezuela.

En minería y fundición, las exportaciones son minoritarias con respecto a las ventas totales de las filiales mencionadas, ya que en 1976 equivalían a sólo 21% del total y el 79% restante correspondía a ventas locales. La parte exportada disminuyó fuertemente con respecto a 1957—cuando alcanzaba a 87%— y a 1966, cuando

representaba 84% del total (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1966).

Desde otro punto de vista, sólo un número relativamente pequeño de empresas transnacionales efectúa exportaciones notables. En 1979 sólo 15 en Chile, 73 en México y 204 en Brasil lograron un total de más de 3 millones de dólares, lo que en cada caso representó una baja proporción del número de empresas transnacionales de todas las nacionalidades en el país respectivo. Las empresas privadas nacionales en la misma situación más que duplicaron el número de empresas transnacionales de ese año (Lahera, 1980). En Chile, sólo 86 empresas exportaron ese año alrededor de un quinto del total de esas empresas y menos del 4% del total de exportadores. Por otra parte, más de la mitad de las empresas transnacionales en ese país realizaron importaciones ese mismo año, más del 90% de ellas con balanza comercial negativa (Lahera, 1983 a).

De las cifras anteriores se desprende con claridad el predominio de los mercados locales sobre los externos para las empresas transnacionales. El objetivo de estas firmas en la región es principalmente la penetración de los mercados locales, sobre todo en el sector industrial. Es indudable que esas empresas contribuyen a las exportaciones regionales, aporte que es apreciable en algunos casos. Particular importancia tienen sus exportaciones en los sectores en que esas empresas son, al parecer, difíciles de sustituir como agentes de exportación y representan así un aporte neto a las exportaciones nacionales. Cuestión distinta es lo que ocurre en sectores de recursos básicos, cuya nacionalización no ha alterado los niveles de exportación regional.

### III

## Las empresas transnacionales como agentes del comercio exterior regional

### 1. Participación

La participación de las empresas transnacionales en el comercio exterior de América Latina representó 25% del conjunto de las exportaciones y de

las importaciones regionales a fines del decenio de los 1970, lo que significa que la mayor parte del intercambio con el exterior corre por cuenta de agentes nacionales, sean públicos o privados. El aporte de las empresas transnacionales a las

importaciones regionales asciende a 27% de ese total y excede el 22% correspondiente a las exportaciones (cuadro 2).

La participación de las empresas transnacionales en el comercio internacional varía entre los distintos países. En las exportaciones, su partici-

Cuadro 2  
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN  
EL COMERCIO REGIONAL

(Por cientos)

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 × 2)
<b>Exportaciones</b>				
Argentina	1977	24.9	12.0	2.99
Brasil	1980	24.0	23.4	5.6
Colombia	1977	18.9	6.0	1.13
Chile	1979	7.6	4.6	0.35
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
<b>Importaciones</b>				
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

Fuente: Argentina, 1976 y Perú, 1976 y 1977: Extrapolaciones basadas en las exportaciones de filiales de propiedad mayoritaria (50%) de empresas transnacionales de los Estados Unidos. Fueron ponderadas por las participaciones de esas filiales en el total de la inversión norteamericana y de ésta en las inversiones totales de la OCDE para cada país y año; Brasil, 1980: CEPAL, 1983; Colombia, 1979: Cifras de INCOMEX en Misas, 1981; Chile, 1979 y 1980: Lahera, 1983 b y Ryd, 1982 a; México, 1976 y 1977: Departamento de Inversión Extranjera 1979; Perú, 1978: Lahera 1980. Para todos los países, la columna (2) proviene de CEPAL, 1981 a. Para el total regional, CEPAL, 1981 b, cuadros 26 y 29.

pación en el total nacional es inferior a 10% en Chile; y fluctúa entre un quinto y un cuarto del total en Colombia, México, Perú, Brasil y Argentina. Con respecto a las importaciones, es más alta en general su participación que la correspondiente a las exportaciones y varía entre los países desde un 16% en Chile hasta 36% en el Perú.

La participación de las empresas transnacionales en las exportaciones industriales de la región es mayor que la correspondiente al conjunto de las exportaciones, con 41% del total.<sup>7</sup> El resto,

resultados parecidos. La primera se basó en la participación de las exportaciones industriales de filiales de propiedad mayoritaria de empresas transnacionales 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 empresas transnacionales 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%. La participación de las filiales de propiedad mayoritaria de empresas transnacionales 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 los Estados Unidos (1977) y la OCDE (1980), respectivamente.

<sup>7</sup>Este porcentaje corresponde al promedio de dos estimaciones con base diferente y que, sin embargo, entregan

es decir casi 60% de las exportaciones industriales, es realizado por agentes nacionales, públicos o privados. La situación por países también presenta diferencias importantes. En el Uruguay esa participación asciende a 13% y en Colombia a 17%, mientras en Chile supera un 20% y en Costa Rica 25% del total. Por otra parte, ella es bastante mayor en Colombia, México y el Brasil, país este último donde en 1979 superó la mitad de las exportaciones nacionales (cuadro 3).

Cuadro 3  
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS  
TRANSNACIONALES EN LAS  
EXPORTACIONES INDUSTRIALES,  
PAISES SELECCIONADOS  
(Por cientos)

Países	1976	1977	1978	1979	1980
Brasil	...	...	49.8	52.4	...
Colombia	22.7	24.0	19.6	14.0	16.9
Costa Rica	...	...	...	...	26.0
Chile	...	...	...	21.7	...
México	37.2	42.4	...	...	...
Uruguay	...	10.1	12.6	...	...

Fuente: Brasil: Ryd, 1982 b; Chile: Ryd, 1982 a; Colombia: Montoya, 1982, cuadro 1; Costa Rica: Ulate, 1983, cuadro 8; México: Ramírez, 1977; para 1972, Departamento de Inversión Extranjera, 1979; Uruguay: Pascale, 1980.

La participación de las empresas transnacionales en las exportaciones regionales de las diversas ramas industriales difiere en forma notable. En las filiales de propiedad mayoritaria de empresas transnacionales de Estados Unidos, sobrepasa los dos tercios en maquinaria eléctrica y equipos electrónicos y en papel y productos de papel, y llega a la mitad en equipos de transporte. Por otra parte, es menor en productos químicos, caucho, productos alimenticios y maquinaria no eléctrica, en que fluctúa entre 18% y 24% del total (Lahera, 1984 a).

## 2. Cambios en la participación en las exportaciones

La participación de las exportaciones realizadas por las filiales de empresas transnacionales desde América Latina en el total de las exportaciones regionales ha experimentado un marcado descenso: a fines del decenio de 1960 se acercaba a la

mitad del total y diez años más tarde apenas llegaba a 22%.<sup>8</sup>

El descenso en la participación de las exportaciones de las empresas transnacionales en las regionales fue más pronunciado en aquellas cuya matriz está en Estados Unidos. Las exportaciones de las filiales disminuyeron incluso en términos absolutos de 5 400 a 5 100 millones de dólares entre 1969 y 1977 (cuadro 6 y Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1975) mientras que su participación en las exportaciones regionales bajaba de 33% en 1966 a 10% en 1977 (cuadro 4). Este distinto descenso se explica por el mayor impacto que tuvo sobre estas empresas el proceso de nacionalización de los recursos extractivos que se dio en la región en el decenio de 1970.

Para el sector industrial no hay estimaciones confiables del volumen de las exportaciones de las empresas transnacionales a fines del decenio de 1960, ni de su participación en el total regional, salvo para las filiales de propiedad mayoritaria de empresas transnacionales de Estados Unidos, las que exportaban alrededor de 400 millones de dólares en manufacturas en 1966-1967, es decir, cerca del 40% del total regional. Para 1957, Raymond Vernon (1972) estima la participación de las filiales de empresas transnacionales de Estados Unidos en las exportaciones industriales de América Latina en 40%. Esa participación se había reducido a algo más de la mitad ya en 1969-1970, manteniéndose desde entonces con pequeñas variaciones en alrededor de una quinta parte de las exportaciones industriales de América Latina. En 1977 llegó a 22%.

<sup>8</sup>La estimación de 1967 está basada en la extrapolación de la participación de las filiales de propiedad mayoritaria de empresas transnacionales de Estados Unidos al total de la inversión de dicho país y de la participación así obtenida al conjunto de las empresas transnacionales. Las filiales de propiedad mayoritaria representaban 93% de la inversión directa de Estados Unidos en 1966 (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1975), y ésta a su vez equivalía al 66% de la inversión directa total de los países de la OCDE en los principales 19 países de América Latina (OCDE, 1972). Supuestos comunes a todas estas operaciones son una propensión a exportar relativamente homogénea para las empresas transnacionales de diversos orígenes durante el año 1967 y una distribución sectorial de las inversiones también homogénea. Debido a que este último supuesto no es estrictamente realista, la participación ha sido castigada.

Cuadro 4  
 VENTAS Y EXPORTACIONES DE FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA  
 DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS  
 EN AMERICA LATINA

(Millones de dólares y por cientos)

	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/empresas trasna- cionales América Latina	...	33.5	20.8	10.4

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos 1981 a; 1978; 1976; 1960.

### 3. Distribución geográfica de las exportaciones

En Brasil se registra un mayor volumen de exportaciones por filiales de propiedad mayoritaria de Estados Unidos, con una participación en el total de 23% en 1977. Ella se concentra en el sector industrial, aportando este país cerca de la mitad del total regional (Lahera, 1984 a).

Las exportaciones de estas empresas desde Panamá representaban casi 15% del total en 1977 e igual que en el Brasil, estaban muy concentradas, esta vez en el sector comercio, en que durante el año anterior habían alcanzado 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 en el comercial, alrededor de 20% del total en 1976. Argentina tiene una participación similar 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 es mayor.

La presencia de Venezuela, por tradición el principal país exportador con respecto a las filiales señaladas —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 decayeron a sólo 17%.

### 4. Concentración del comercio exterior de las empresas transnacionales

Unas pocas empresas transnacionales responden de un alto porcentaje del comercio exterior de esas firmas y contribuyen a establecer, o acenúan, el alto grado de concentración de las exportaciones latinoamericanas. Las diez principales representaban 28% del total de exportaciones por esas firmas en el Brasil, 96% en Chile y 57% en México, en 1979. Las diez mayores realizaron también el 50% de las exportaciones industriales de estas firmas en Colombia en 1980 (Montoya, 1982). Las cifras correspondientes al sector privado nacional fueron más bajas en Brasil y Chile (24% y 44%, respectivamente). En México las 15 principales empresas transnacionales efectuaron 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 (Departamento de Inversión Extranjera, 1979).

En cuanto a las importaciones, en 1979 las diez primeras realizaron 27% de las importaciones superiores a un millón de dólares y 31 efectuaron la mitad de las importaciones por más de 10 millones de dólares en Brasil. En Chile las diez mayores efectuaron 46% del total de importaciones, mientras el mismo número de empresas privadas nacionales alcanzó a sólo 12% del total (Lahera, 1983 a). En México, en el período 1971

y 1976 las 15 principales empresas transnacionales importadoras efectuaron el total de las importaciones agrícolas y ganaderas, 36% de las indus-

triales, 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<sup>9</sup> de las empresas transnacionales a la balanza comercial de América Latina a fines del decenio de 1970 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 (cuadro 5). Esto no significa que su aporte sea negativo en todos los países. Lo fue en Chile en 1979 y 1980, en México en 1977 y en Colombia en 1980. En los dos primeros países las exportaciones generaron divisas que financiaban algo más de la mitad de las importaciones que ellas realizaban. En el último, en cambio, sólo un quinto. El saldo fue positivo en Brasil en 1979 y Perú en 1978. Sería muy interesante contar con un estudio sobre la tendencia de la balanza comercial de las empresas transnacionales. En los dos casos en que es posible analizarla, la situación es muy diferente: en Brasil evolucionó de negativa en 1974-1975 a positiva a fines de la década; en Colombia fue negativa todos los años entre 1975 y 1982.

La balanza comercial de estas empresas en el sector industrial es negativa en tres de los cinco países sobre los cuales hay información. Este es el caso de Colombia en 1971, México en 1979 y Uruguay en 1978. En Brasil y Costa Rica, en cambio, la balanza comercial fue superavitaria en este sector en 1980.<sup>10</sup> 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 (cuadro 6).

#### 2. Coeficientes de comercio exterior

La escasa información publicada sobre el coeficiente de importación de las filiales de empresas transnacionales en la región señala que en 1979 llegó a 22.4% en Chile y a 16.5% en México. En el sector industrial alcanzó a 14.6% en Brasil en 1980 y a 17.1% en México en 1979 (Lahera, 1984 a). En Brasil se redujo a menos de la mitad entre 1974 y 1980, como resultado de las políticas de importación aplicadas por ese país (CEPAL, 1983, cuadro 10).

El coeficiente de importación de las filiales en México fue superior a 40% para los equipos de computación y a 50% para las maquinarias e implementos agrícolas, mientras alcanzaba a un 33% en la rama automotriz terminal y a un 25% en las autopartes (Lahera, 1984 a). En Brasil presentaban valores superiores al promedio la metalurgia, la química y la farmacéutica.

La relación de importaciones a ventas (coeficientes de importación) más que duplicó la relación exportaciones a ventas (coeficiente de exportación) en México y más que triplicó la de Chile. La vinculación de las filiales con la economía internacional era marcadamente asimétrica. Una diferencia en el mismo sentido se aprecia en las empresas transnacionales del sector industrial en Brasil y México.

La propensión a importar de las empresas transnacionales ha tendido a ser mayor que la de las empresas nacionales. Su relación de insumos importados a insumos nacionales duplicó al de

<sup>9</sup>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 el total de exportaciones. Hasta ahora ello no ha sido encarado metodológicamente.

<sup>10</sup>Excluido el petróleo en el Brasil. Sobre Costa Rica véase Ulate (1983).

Cuadro 5  
BALANZA COMERCIAL POR AGENTES, PAISES SELECCIONADOS  
(Millones de dólares y por cientos)

		Exportaciones	Importaciones	Saldo	$1 \times 100/2$
<b>Sector público</b>					
Brasil	1979 <sup>a</sup>	2 045	1 690	355	121.0
Chile	1979	2 234	1 253 <sup>b</sup>	981	178.3
Chile	1980	2 919	1 249 <sup>b</sup>	1 670	233.7
México	1978	1 469	434	1 364	338.5
<b>Sector privado nacional</b>					
Brasil	1979 <sup>a</sup>	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
<b>Empresas transnacionales</b>					
Brasil	1979 <sup>a</sup>	3 256	2 561	695	127.1
Colombia	1980	269	1 265	996	21.3
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

Fuente: Brasil, Chile y Perú: Lahera, 1980; México: Departamento de Inversión Extranjera, 1977 y Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial de México, 1981; Colombia: INCOMEX, 1983.

<sup>a</sup>Incluye 60% de las exportaciones y las importaciones.

<sup>b</sup>Excluye petróleo.

Cuadro 6  
BALANZA COMERCIAL DE EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL SECTOR INDUSTRIAL  
(Millones de dólares)

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

Fuente: Brasil: CEPAL, 1983, cuadro 4; Colombia: Banco de la República; México: Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, 1981; Uruguay: Pascale, 1980.

<sup>a</sup>Valores efectivos.

<sup>b</sup>Valores autorizados.

<sup>c</sup>Conversión efectuada al promedio del dólar en 1979 = 22.805 pesos mexicanos.

las firmas locales en Perú (Vaitsos, 1976) en 1973 y lo mismo sucedió en México en 1974, respecto de la relación importaciones/producción (Jenkins, 1979). 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 empresas transnacionales (Banco de la República, 1976).

Esta comparación, sin embargo, es criticable desde el punto de vista metodológico, ya que no está ajustada por tamaño e incluye así gran número de empresas nacionales pequeñas y media-

nas 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 empresas transnacionales de Estados Unidos dirigieron sólo 36.5% de sus exportaciones hacia el país de su matriz en 1977 (cuadro 7). Según datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1976) esa participación no sólo no ha aumentado desde mediados del decenio de 1960

sino que bajó levemente, pues para 1966 era 37.7%. Idéntica situación se presenta en las exportaciones industriales: la participación de Estados Unidos no varió entre 1966 y 1977, fluctuando alrededor de 35%. Como la participación de Estados Unidos en las exportaciones regionales totales fue 35.6% en 1977 (BIM, 1983), cabe concluir que no ha habido mayor penetración por las filiales que por las firmas nacionales.

Cuadro 7  
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LAS FILIALES DE PROPIEDAD  
MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE LOS  
ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA, 1977

(Millones de dólares y por cientos)

	Exportaciones industriales		No industriales		Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Países desarrollados</b>						
Estados Unidos	780	35.0	1 136	37.6	1 916	36.5
Europa	466 <sup>a</sup>	20.9	1 331	44.1	1 935 <sup>a</sup>	36.9
Otros	138 <sup>a</sup>	6.2				
Total	1 384	62.1	2 467	81.8	3 851	73.4
<b>Países en desarrollo</b>						
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
<b>Exportaciones totales</b>	<b>2 227</b>	<b>100.0</b>	<b>3 017</b>	<b>100.0</b>	<b>5 244</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1981 a.

<sup>a</sup>Incluye 32 millones de dólares de exportaciones de "Otros, hemisferio occidental".

Los restantes países desarrollados son destinatarios de 27% de las exportaciones industriales y 44% de las no industriales, comprendidas las materias primas y las exportaciones efectuadas por comercializadoras.

Los países en desarrollo reciben 27% de las exportaciones de esas filiales desde América Latina. Los países de la región son los principales destinatarios, ya que hacia ellos se dirige 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.

El mercado de Estados Unidos sigue siendo muy importante para las disminuidas exportaciones de origen minero que efectúan las filiales de empresas transnacionales de ese país desde América Latina ya que su participación llegó a 73% en 1976. En cambio, tiene menor importancia para las exportaciones de petróleo (38%) y las de firmas comercializadoras (22%). Las ramas industriales en las que Estados Unidos como mercado excedió la media fueron maquinaria eléctrica y equipos electrónicos—con más de tres cuartos del total— y equipos y material de transporte, con 45%. En las demás ramas su participación fue inferior a la media, a la cual se acercaron solamente los productos alimenticios y los químicos (Lahera, 1984 a).

Desde otro punto de vista, la importancia del mercado de Estados Unidos para las exportaciones de las filiales de propiedad mayoritaria de empresas transnacionales de Estados Unidos en América Latina varía según el país, siendo más baja que el promedio en Argentina y Chile y más alta en México (cuadro 8).

## 2. Origen de las importaciones

A juzgar por la escasa información disponible, las empresas transnacionales tienden a importar con preferencia desde el país 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 occidental y Japón por las subsidiarias mexicanas de empresas transnacionales

Cuadro 8  
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

(Por cientos)

	1975	1976	1977
Argentina	14.9	14.9	4.3
Brasil	29.9	34.1	25.3
Colombia	10.8	14.9	37.5
Chile	19.0	22.6	—
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 los Estados Unidos 1981 a; 1977; y 1978.

de esos países representaban según Faynzylber (1979) el 74%, 81% y 94% de sus respectivas importaciones totales en 1972. En Colombia según datos del Banco de la República (1974), las importaciones de empresas transnacionales desde los países de su matriz fluctuaban entre 51% y 71% para Estados Unidos y entre 33% y 45% para Europa entre 1969 y 1971.

Las importaciones por las empresas transnacionales desde su matriz equivalían en México en 1972 de 16% a 19% de las importaciones totales desde Francia y Suecia; de 24% a 30% de las importaciones totales desde Italia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos; 36% desde Suiza y 43% desde Alemania occidental (Faynzylber, 1979).

## VI

### Productos exportados por las empresas transnacionales

La composición de las exportaciones realizadas desde América Latina por las filiales de propiedad mayoritaria de empresas transnacionales de Estados Unidos ha experimentado importantes variaciones como resultado del dinamismo registrado por los diversos sectores y de variaciones en

el valor acumulado de inversión directa de ese origen en la región (Lahera, 1983 b).

En los sectores extractivos ocurrieron las mayores transformaciones. En la minería primero —y en forma más aguda— y en el petróleo después, disminuyeron fuertemente las exporta-



ciones, más que nada a consecuencia de procesos de nacionalización de los recursos básicos por parte de los países receptores de la inversión extranjera. La minería, que hacia mediados del decenio de 1970 representaba un quinto de las exportaciones, reducía su participación a menos de 2% una década más tarde. El petróleo, que llegó a representar 70% del total en 1975, bajó a 18% en 1977 (cuadro 9).

Los sectores en que aumentó la participación —manufacturas y comercio— registraron ritmos bien diferentes. El sector industrial tuvo una evolución mucho más dinámica con un crecimiento del 700% entre 1966 y 1977, mientras el valor de las exportaciones del sector comercial subía poco más de 200%.

La participación en la exportación de las diversas ramas industriales ha experimentado también variaciones importantes. La participación de los productos alimenticios bajó de más de dos

tercios del total a principios del decenio de 1960 a sólo un quinto en 1977. En cambio crecía la participación de la maquinaria y del equipo de transporte.

Cuadro 9  
COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DESDE  
AMERICA LATINA POR FILIALES DE  
PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS  
TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS

(Millones de dólares)

	1957	1966	1967*	1975	1976	1977
Minería y fundición	809	...	1 288	217	153	...
Petróleo	...	...	2 006	7 646	5 383	910
Manufacturas	...	307	422	1 341	1 543	2 196
Comercio	...	530	685	1 135	1 309	1 211
Total	...	3 774	4 727	...	...	...

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1960; 1973; 1977; 1978; y 1981 a.

\*Incluye "Otros, hemisferio occidental".

## VII

### El comercio internacional dentro de las empresas

#### 1. Dimensiones

Las exportaciones dentro de las empresas representaban 60% de las exportaciones totales de las filiales de propiedad mayoritaria de empresas transnacionales de Estados Unidos en América Latina en 1977, y esa participación subía a 85% en el caso de las exportaciones a Estados Unidos. En Brasil y México, la proporción es aun mayor: 67% y 72% en promedio respectivamente, lo que indica una mayor integración de las filiales con el resto de las empresas transnacionales de que forman parte (Lahera, 1984 a).

En cuanto a la importaciones por estas filiales, en 1972 el 57.6% del total en México y el 50% en Brasil correspondían a transacciones dentro de la firma, lo que permite estimar el promedio regional en alrededor de 45%. Para las importaciones realizadas desde Estados Unidos el porcentaje llegó a 81% en 1977. En definitiva, se calcula que alrededor de la mitad del comercio internacional de las filiales de empresas transna-

cionales de Estados Unidos en América Latina se realiza al interior de la propia empresa.

La participación de estas transacciones en el comercio total ha evolucionado de manera diferente en el caso de las exportaciones y de las importaciones. Para las exportaciones aumentó de 56% a 60% entre 1966 y 1977. Para las importaciones, disminuyó de 53% a 45%. En conjunto, la importancia del comercio dentro de la empresa no parece haber experimentado grandes variaciones durante el período analizado.

#### 2. Composición de las importaciones desde la casa matriz

La composición de las importaciones realizadas en 1977 desde su casa matriz por filiales de propiedad mayoritaria de empresas transnacionales 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 (cuadro 10). Esta última cifra concuerda con la de otros estudios (International Business Corpo-

Cuadro 10  
**IMPORTACIONES DESDE LA MATRIZ POR FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE  
 EMPRESAS TRANSNACIONALES DE LOS ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA, POR USO**  
 (Millones de dólares y por cientos)

	Para reventa		Bienes de capital		Para procesar o ensamblar		Otros		Total	
	1966	1977	1966	1977	1966	1977	1966	1977	1966	1977
Argentina	13.0	58.0	11.0	10.0	41.0	96.0	1.0	...	67	164
	19.4	35.4	16.4	6.1	61.2	58.1	1.5	...		
Brasil	34.0	208.0	8.0	59.0	33.0	364.0	2.0	...	77	631
	44.2	33.0	10.4	9.4	42.9	57.7	2.6	...		
México	104.0	266.0	9.0	32.0	98.0	435.0	2.0	...	213	734
	48.8	36.2	4.2	4.4	46.0	59.3	0.9	...		
Total América Latina	288.0	1 229.0	105.0	189.0	388.0	1 354.0	82.0	...	863	2 772
	33.4	43.4	12.2	6.8	44.7	48.8	9.5	...		
Total América Latina desde Estados Unidos	318.0	1 483.0	152.0	268.0	452.0	1 656.0	107.0	...	1 029	3 416
	30.9	43.4	14.8	7.8	43.9	48.5	10.4	...		

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1976, cuadro E-10; 1981 a, cuadro III-t-12.

ration, 1980) y revela que parte notable de las importaciones de las filiales corresponde a bienes terminados, respecto de los cuales esas firmas actúan como simples revendedoras.

La situación varía según el tipo de país. En Argentina, Brasil y México, la proporción de mercaderías para la reventa fluctúa alrededor de un tercio del total; en los demás países tiende a superar el promedio regional. El promedio regional de la participación de los bienes para reventa en las importaciones totales de las empresas referidas subió de 33% en 1966 a 44% en 1977. La importación de bienes para la reventa aumentó más aceleradamente que la de bienes para elaborar o ensamblar en Argentina, mientras ocurría lo contrario en Brasil y México, donde las importaciones del segundo tipo crecieron a un ritmo dos veces mayor que el de las primeras.

En los bienes de capital, entre ambos años, decayó la participación de 12% a 7% para el conjunto de la región, en forma más acelerada en la Argentina y menos que el promedio en Brasil. En cambio, subió ligeramente en México.

### 3. El comercio de tecnología entre distintas filiales de una misma empresa transnacional

Los pagos por la denominada "transferencia de

tecnología" entre distintas partes de una misma empresa transnacional corresponden también a una transacción comercial dentro de la empresa, ya que se adquiere un insumo inmaterial. En algunos casos corresponden sólo a derechos por uso de marcas.

Las filiales de empresas transnacionales de Estados Unidos en América Latina efectuaron pagos netos por casi 500 millones de dólares a sus casas matrices en 1980 por concepto de transmisión de tecnología (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1981). Estos pagos no tienen otra contrapartida que la aplicación local de una tecnología controlada por la empresa transnacional en su conjunto; en la práctica, esos pagos se han utilizado como canal de remisión de ganancias. Por ello, diversos países latinoamericanos los han restringido o prohibido, lo que explica su lento ritmo de crecimiento. En Brasil, por ejemplo, la tasa anual de crecimiento no llegó a 3% entre 1966 y 1980, mientras el promedio regional era casi el triple. En 1977 las filiales tuvieron un déficit en su balanza comercial de tecnología ya que recibieron pagos de otros segmentos de las empresas transnacionales por sólo tres millones de dólares (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1981 a, cuadro t-7-2).

## VIII

## Políticas regionales y nacionales de promoción del comercio exterior y las empresas transnacionales

Todo proceso de homogeneización de los diferentes espacios económicos nacionales favorecerá a aquellas empresas que puedan encarar una especialización internacional operando en diversos países simultáneamente, a menos que se contrarreste esta tendencia aplicando políticas nacionales o regionales explícitas (Lahera, 1979 y 1984 c). Los convenios de complementación de ALALC comprueban este hecho, mientras la política común de inversiones extranjeras del Pacto Andino es un reconocimiento de la necesidad de establecer condiciones comunes para las empresas transnacionales en los diversos países receptores de inversión extranjera directa.

Los convenios de complementación industrial de ALALC son acuerdos bilaterales o multilaterales referidos a una rama industrial específica, en que no se aplica la cláusula de nación más favorecida. Los productos con un determinado porcentaje de integración regional reciben un trato preferencial en los países signatarios, sobre todo en lo que se refiere a las reducciones arancelarias. Se trata de un instrumento muy apto para intensificar la especialización intraindustrial, que las empresas transnacionales han sido las primeras en utilizar, dando así una dimensión regional al proceso de internacionalización productiva. Los convenios se han concentrado en ramas de fuerte dinamismo para esas empresas. Desde un principio, los convenios han beneficiado en forma principal a las empresas transnacionales, cuyo proceso de internacionalización en la región se ha visto facilitado. Así, por ejemplo, el primer convenio, de 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 (Haas y Schmitter, 1965). El segundo, dos años más tarde, sobre tubos de radio, fue un programa conjunto de RCA y Philips (Bell, 1971).

En los casos de los convenios sobre máquinas de oficina (10 y 11) e industria electrónica (2, 4,

12 y 19), Tomasini (1977, pp. 138) señala que "resultaron la expresión escrita de la política de división de mercado practicada por las empresas transnacionales 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 disfrutaban frente a terceros mercados. En todos los casos estudiados ha sido marginal la participación en los convenios de las empresas de origen nacional. 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". (Véase también Campos e Isla, 1974.)

También en el Pacto Andino se observa una participación activa de las empresas transnacionales, tanto en el programa de liberación del comercio como en los programas sectoriales de desarrollo industrial en el sector metalmeccánico, petroquímico y automotriz. Esa participación no es homogénea y así, por ejemplo, mientras en Bolivia las empresas transnacionales efectuaron la mayor parte de las exportaciones no tradicionales hacia la subregión, alcanzando su participación a 71% del total en 1982, en las exportaciones colombianas hacia el Pacto Andino su participación llegó a sólo 12% en 1980.<sup>11</sup> En definitiva, las empresas transnacionales están en condiciones inmejorables para acumular beneficios fiscales en los distintos países, y utilizar simultáneamente los mecanismos de *drawback* y de admisión temporal entre otros.

Desde otro punto de vista, en el orden nacional, se destaca la presteza con que las empresas

<sup>11</sup> Al respecto pueden analizarse las evaluaciones nacionales de la aplicación de la Decisión 24 preparadas para el Pacto Andino en 1983.

transnacionales han solido utilizar los beneficios especiales concedidos a las actividades exportadoras en diversos países de la región.

La participación de las empresas transnacionales en el régimen de incentivos fiscales para el desarrollo industrial de Costa Rica equivale al 60% del valor agregado cubierto por dicho sistema promocional, el que a su vez incluye la mitad de las exportaciones industriales nacionales (Ulate, 1983).

En Colombia, mientras el promedio de la participación en los incentivos del Plan Vallejo<sup>12</sup> en las exportaciones de firmas nacionales aumentaba de 28% a 31% entre 1974 y 1980, el correspondiente a empresas transnacionales subía de 35% a casi 60% (Montoya, 1982, cuadro 4).

En Brasil, por otra parte, la industria auto-

movilística 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 incentivos de exportación y en los programas aprobados durante ese mismo año la participación de dichas firmas se acercó al 60%. (*La gaceta mercantil y Comercio y mercados.*)

No es evidente la conveniencia de hacer participar a las empresas transnacionales en todos los mecanismos de promoción de exportaciones en forma indiscriminada, por su inserción natural en la economía internacional, sobre todo si a cambio no se les pide cumplir determinados requisitos de desempeño: en ese caso el subsidio entregado a las empresas transnacionales parece injustificado.

## IX

### Conclusiones

El interés principal de las empresas transnacionales en América Latina está en el mercado interno y no en la exportación. Esta representaba sólo 10% de las ventas industriales y 31% de las ventas no industriales de las filiales de propiedad mayoritaria de esas empresas de Estados Unidos en 1977 y su tendencia es a disminuir. La verdad es que sólo un número relativamente pequeño de empresas transnacionales efectúa exportaciones significativas y no se puede, por lo tanto, argumentar que su presencia se traduce en un mayor volumen de exportaciones. Desde otro punto de vista, si lo que se busca es un aporte a las exportaciones nacionales, debería practicarse una política selectiva y activa con respecto de las firmas que están en condiciones de efectuar ese aporte.

A fines del decenio de 1978 las empresas transnacionales representaban una cuarta parte del comercio exterior de América Latina: 22% de sus exportaciones y 27% de sus importaciones.

<sup>12</sup>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 (Montoya, 1982, p. 123).

En el sector industrial su participación en las exportaciones era mayor, con 41%. Esas proporciones, sin ser mayoritarias, son importantes, sobre todo si se consideran algunas características del comercio internacional como las transacciones dentro de la empresa y su balanza comercial negativa. Desde otro punto de vista, la participación de las filiales de propiedad mayoritaria de las empresas transnacionales de Estados Unidos en las exportaciones regionales experimentó un marcado descenso con relación a la década anterior, en particular en los sectores no industriales, aunque también bajó en el sector manufacturero. Puede así afirmarse que no han estado en la vanguardia del aumento de las exportaciones regionales, sino que por el contrario se han quedado rezagadas.

Las exportaciones de las empresas transnacionales se concentran numérica y geográficamente, ya que pocas empresas responden de alto porcentaje del comercio exterior total, lo que facilita el análisis, diseño y evaluación de políticas nacionales y regionales para ellas. Con la información disponible es posible diseñar políticas que sean a un mismo tiempo selectivas y eficientes. Por el contrario, la fijación de marcos genera-

les puede provocar distorsiones innecesarias en otros sectores de la economía nacional y regional.

La contribución directa de las empresas transnacionales a la balanza comercial de América Latina al cerrar el decenio de 1970 fue negativa, ya que ayudó a generar o agravar el déficit comercial regional. Este hecho es de la mayor importancia y debería instar a una consideración más general 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 de las empresas transnacionales puede comprobarse que tienen un alto coeficiente de importaciones, lo que no es de sorprender por la calidad de las firmas que operan por sobre las fronteras económicas nacionales. No parece casual que la evolución de la balanza comercial de esas empresas en Brasil, que pasó de negativa a positiva, haya estado asociada con una política de requisitos de eficiencia exportadora y de restricciones de importación.

La proporción de las exportaciones realizadas por filiales de propiedad mayoritaria de empresas transnacionales de los Estados Unidos hacia dicho país no difiere notablemente de la media regional, siendo ambas algo superior a un tercio. Puede concluirse, por lo tanto, que no han tenido —o no han buscado 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 estas filiales ha experimentado variaciones considerables durante el último período, a consecuencia 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 sus exportaciones industriales ha sido inferior al promedio regional, es indudable que han crecido en forma sostenida en el período.

Alrededor de la mitad del comercio internacional de las filiales se registra en el interior de la

misma empresa. Un 60% de las exportaciones y 45% de las importaciones se realizan con la matriz o con filiales en terceros países. Estos movimientos 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 cambiarias que presenten los diversos países en que operan. La fijación de precios que se alejan 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 al interior de las empresas respecto del total de sus transacciones comerciales 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 bajó de 53% a 45%.

Parte considerable de las importaciones desde sus matrices realizadas por las filiales —43%— corresponde a bienes terminados, respecto de los cuales actúan como simples revendedoras. 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 elaborar o ensamblar en la localidad, por último, han aumentado ligeramente su participación. La representación del conjunto de esos bienes en la exportación bajó levemente entre 1966 y 1977, lo que no apunta a una intensificación del proceso de internacionalización del proceso productivo por parte de esas empresas.

El comercio de tecnología dentro de la empresa corresponde a transferencias de bienes que la empresa en su conjunto ya amortizó y domina.

De allí que estos pagos hayan sido 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 casi no reciben pagos desde el exterior por el mismo concepto. Lamentablemente no existen datos sobre los costos de las transferencias de la tecnología incorporada en los bienes de capital.

Las empresas transnacionales 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 sistemas supranacionales, ya que éstas por definición están en mejo-

res condiciones —iniciales al menos— para operar en forma transnacional. Una pregunta pertinente es por qué deben recibir subsidios, a veces en forma preferente, dada su condición de familiaridad con el medio internacional y su mayor experiencia y recursos.

La manera en que afectará la crisis al comercio exterior de las filiales está por verse. Lo que está claro es que, igual que en el pasado, una variable clave en el desarrollo de este intercambio serán las políticas gubernamentales de los países receptores, tanto en el plano nacional como regional. Las características distintivas de las empresas transnacionales hacen imposible una política general que sea neutral con respecto a ellas.

### Bibliografía

- Banco de la República de Colombia (1974): *Importaciones y balanza comercial de la industria manufacturera con inversión extranjera directa*. Bogotá.
- \_\_\_\_\_ (1976): *Boletín mensual de estadística*. N° 303. Bogotá. Octubre.
- Bell, Harry (1971): *Tariff profiles in Latin America*. Nueva York: Praeger.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (1983): *Progreso económico y social en América Latina, 1983*. Washington.
- Campos, J. y E. Isla (1974): Acuerdos de complementación: Su aprovechamiento por las empresas nacionales. *Revista de la integración*, N° 17.
- CEPAL (Comisión para América Latina y el Caribe) (1981 a): *Anuario estadístico de América Latina 1980*. Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1981 b): *Estudio económico de América Latina 1980*. Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1983): *Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*. Estudios e Informes de la CEPAL N° 31. Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1984): *Las empresas transnacionales y el comercio exterior de América Latina (LC/L. 322)*. Santiago de Chile.
- Comercio y mercados (1980). Septiembre.
- Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1960): *U.S. business investment in foreign countries*. Washington.
- \_\_\_\_\_ (1965): *Survey of current business*. Noviembre.
- \_\_\_\_\_ (1966): *Survey of current business*. Noviembre.
- \_\_\_\_\_ (1973): *Survey of current business*. Agosto.
- \_\_\_\_\_ (1975): *Survey of current business*. Agosto.
- \_\_\_\_\_ (1976): *U.S. direct investment abroad 1966*.
- \_\_\_\_\_ (1977): *Survey of current business*. Febrero.
- \_\_\_\_\_ (1978): *Survey of current business*. Marzo.
- \_\_\_\_\_ (1980): *Survey of current business*. Enero.
- \_\_\_\_\_ (1981 a): *U.S. direct investment abroad, 1977*.
- \_\_\_\_\_ (1981 b): *Survey of current business*. Noviembre.
- Departamento de Inversión Extranjera (1979): *La balanza comercial de las empresas con participación extranjera 1971-1976*. México.
- La gaceta mercantil* (1981). 11 de febrero.
- Faynzylber, Fernando (1979): *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. México: CONACYT-CIDE.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (1984): *Balance of payments yearbook, 1983*. Washington. Parte 2.
- Haas, Ernst y Philippe Schmitter (1965): *The politics of economics in Latin American regionalism*. Colorado: University of Denver.
- INCOMEX (Instituto de Comercio Exterior) (1983): *Capital extranjero, balanza de pagos y exportaciones*. Bogotá. Mimeo.
- International Business Corporation (1980): *The effects of U.S. corporate foreign investment 1970-1978*. Nueva York.
- Jenkins, Rhys (1979): The export performance of MNC's in Mexican industry. *Journal of development studies*, vol. 19, N° 3, abril.
- Kalecki, Michael (1984): *La ayuda exterior: un análisis económico. Ensayos sobre las economías en vías de desarrollo*. Madrid: Editorial Crítica.
- Lahera, Eugenio (1979): La división internacional del trabajo de las empresas transnacionales y los convenios de complementación de ALALC. *Problemas del desarrollo*, N° 39. México.
- \_\_\_\_\_ (1980): *Agentes del comercio exterior en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- \_\_\_\_\_ (1982): Utilización de factores productivos locales por empresas transnacionales. El caso del capital. *Mundo nuevo*, N° 15-16. Caracas: Universidad Simón Bolívar.
- \_\_\_\_\_ (1983 a): *Las empresas transnacionales en la economía de Chile 1974-1980*. Estudios e Informes N° 22. Santiago de Chile: CEPAL.
- \_\_\_\_\_ (1983 b): *Situación actual y tendencias de las empresas*

- transnacionales en América Latina y de su participación en la economía regional*. Santiago de Chile: CEPAL.
- \_\_\_\_\_ (1984 a): *El comercio internacional de América Latina y las empresas transnacionales*. Santiago de Chile: ILPES, documento EI-19.
- \_\_\_\_\_ (1984 b): *La internacionalización del proceso productivo*. *Estudios internacionales*. Santiago de Chile: Universidad de Chile, enero-marzo.
- \_\_\_\_\_ (1984 c): *Las empresas transnacionales y América Latina: situación actual y perspectivas frente a la crisis*. (LC/R. 369). Santiago de Chile: CEPAL.
- Lahera, E. y Hugo Norcheff (1983): *La microelectrónica y el desarrollo de América Latina*. *Revista de la CEPAL*. N° 19. Abril.
- Misas, Gabriel (1981): *Multinacionales, comercio exterior y sus efectos sobre regulaciones sobre inversión extranjera y transferencia de tecnología: el caso colombiano*. Bogotá: FINES.
- Montoya, Jairo (1982): *Internacionalización, multinacionales y exportaciones colombianas*. *Desarrollo y sociedad*, N° 9, septiembre.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico) (1981): *Cooperación para el desarrollo. Examen 1980*. París.
- \_\_\_\_\_ (1972): *Stock of private direct investment by DAC countries in developing countries, end 1967*. París.
- Pascale, Ricardo (1980): *La empresa manufacturera extranjera en Uruguay. Aspectos cuantitativos*. BID-INTAL.
- Ramírez de la O., Rogelio (1977): *Las empresas transnacionales y el comercio exterior de México*. *Comercio exterior*, vol. 31, N° 2.
- Ryd, Gunilla (1982 a): *Chile: los agentes del comercio exterior, 1977- 1981*. Santiago de Chile: CEPAL.
- \_\_\_\_\_ (1982 b): *Brasil: el rol de los agentes en las exportaciones*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial de México (1981): *Anuario estadístico, inversiones extranjeras y transferencia de tecnología*.
- Tomasini, Roberto (1977): *Acuerdos de complementación de ALALC y la participación de las empresas transnacionales: los casos de máquinas de oficina y productos electrónicos*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Ulate, Anabelle (1983): *Empresas extranjeras y nacionales acogidas al régimen de incentivos fiscales: su importancia en el sector industrial*. *Revista de ciencias económicas*, vol. III, N° 2.
- Vaitsos, Constantino (1976): *Employment problems and transnational enterprises in developing countries: distortions and equality* (WEP-2-28/WPII). Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- Vernon, Raymond (1972): *The operations of U.S. enterprises in developing countries: their role in trade and development*. Nueva York: Naciones Unidas.