

# Revista de la CEPAL

*Secretario Ejecutivo*  
Gert Rosenthal

*Secretario Ejecutivo Adjunto de  
Desarrollo Económico y Social*  
Andrés Bianchi

*Secretario Ejecutivo Adjunto de  
Cooperación y Servicios de Apoyo*  
Robert T. Brown

*Director de la Revista*  
Anibal Pinto

*Secretario Técnico*  
Eugenio Lahera



NACIONES UNIDAS  
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
SANTIAGO DE CHILE, ABRIL 1988

**SUMARIO**

Una política económica para el desarrollo. <i>Norberto González.</i>	7
Balance y renovación en el paradigma estructuralista del desarrollo latinoamericano. <i>Oswaldo Rosales.</i>	19
Esbozo de un planteamiento neoestructuralista. <i>Ricardo Ffrench-Davis</i>	37
Neoliberalismo versus neoestructuralismo en América Latina. <i>Sergio Bitar.</i>	45
Los desafíos de América Latina en el mundo de hoy. <i>Guillermo Maldonado.</i>	65
La comercialización internacional de productos básicos y América Latina. <i>Mikio Kuwayama.</i>	81
Empleo urbano: investigación y políticas en América Latina. <i>Víctor E. Tokman.</i>	119
La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina. <i>Mario Castillo y Claudio Cortellese.</i>	139
Las ideas de Prebisch sobre la economía mundial. <i>Armando Di Filippo.</i>	165
Prebisch pensador clásico y heterodoxo. <i>Benjamín Hopenhayn.</i>	177
Raúl Prebisch, banquero central. <i>Felipe Pazos</i>	189
Dependencia, interdependencia y desarrollo. <i>Raúl Prebisch.</i>	205

## La comercialización internacional de productos básicos y América Latina\*

*Mikio Kuwayama\*\**

Los países en desarrollo han tenido entre sus principales preocupaciones su insuficiente participación en las actividades de comercialización de sus exportaciones de productos básicos, y la consiguiente baja proporción que obtienen de su precio final al consumidor. Considerando en general que el comercio internacional se realiza en un mercado estrictamente controlado, sobre todo por parte de las empresas transnacionales, el trabajo procura destacar ciertos rasgos característicos de la comercialización de los productos básicos. El autor sostiene que los productos básicos exportables importantes para la región no suelen comercializarse mediante transacciones intrafirma, a diferencia de lo que sucede con las exportaciones de manufacturas, en las que dichos mecanismos tienen gran presencia. Se afirma en el texto que la mayor parte del comercio mundial de muchos productos básicos se encuentra en manos de un número relativamente reducido de compañías comercializadoras transnacionales, que manejan múltiples productos. A continuación, el autor presenta una exposición teórica respecto de las modalidades de operación de las compañías comercializadoras transnacionales, así como de sus funciones y de los servicios que prestan. El autor afirma que los países de la región tal vez deban aspirar a crear y utilizar este tipo de compañía para sus propios fines. Tras examinar el deficiente desempeño de entidades internacionales, regionales y estatales en el ámbito de la comercialización de los productos básicos, el autor concluye que tales entidades deben tomar un papel más activo en dicha comercialización, ya sea mediante iniciativas propias o bien mediante una función más eficaz de coordinación de políticas entre países de dentro y fuera de la región.

\*En el presente artículo prosigue el examen de algunas consideraciones conceptuales elaboradas en un documento de la División de Comercio Internacional y Desarrollo titulado *Comercialización y estructura de los mercados de productos básicos de América Latina y el Caribe* (LC/R. 508).

\*\*Funcionario de la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL. El autor agradece a Armando Di Filippo sus útiles observaciones sobre un borrador previo de este artículo.

## Introducción

Una de las preocupaciones principales de los países de América Latina y el Caribe ha sido velar por el buen desempeño del sector de los productos básicos, debido a su supuesta capacidad de generar ingresos de exportación en escala suficiente para financiar el desarrollo y sobre todo, ahora, para generar los recursos financieros externos que se necesitan. Como una consecuencia natural de esta constatación, una parte sustancial de las actividades de investigación de la CEPAL se han orientado al examen de las especificidades de dicho sector y a la búsqueda de soluciones para los problemas que lo aquejan.

Como se sabe, los escritos del doctor Raúl Prebisch han marcado un hito en la evolución de la política internacional sobre productos básicos. Sus trabajos de comienzos de la década de 1950 terminaron con la idea consabida de la economía clásica de que como consecuencia de los rendimientos decrecientes en la producción de productos básicos, emanados de una extensión de tierra fija, del aumento de la población y de la acumulación de capital, los precios de dichos productos deberían subir a la larga en relación con los precios de las manufacturas. Prebisch argumentaba a su vez, que la división internacional del trabajo —que relega a los países en desarrollo a la condición de productores de productos básicos y a los países industrializados a la de productores de manufacturas— contenía en sí una división asimétrica de los beneficios. Sostenía que los países del centro, por su calidad de importadores y consumidores de productos básicos recibían los beneficios resultantes de su menor precio, gracias al aumento de la productividad. Recalcaba que el centro recibía además otros beneficios, pues los aumentos de productividad del sector manufacturero quedaban retenidos en sus propios mercados internos, ya que la fuerza de trabajo organizada se apropiaba de gran parte de dichos aumentos al percibir mejores ingresos, con poca presión consiguiente a la baja de los precios. En cambio, la fuerza de trabajo de los países en desarrollo era desorganizada y excedentaria, lo que reducía su capacidad negociadora y permitía que la mayor parte de los aumentos de productividad laboral se tradujera en mayores utilidades. Como la tasa de rentabilidad era lo suficientemente remunerativa, el sector comercial de la periferia podía seguir aumen-

tando su oferta, cediendo parcialmente los frutos del progreso tecnológico al bajar los precios en los mercados mundiales. A su juicio, estos múltiples beneficios que recibía el centro a expensas del empobrecimiento de la periferia tenían consecuencias sobre el ingreso que se perpetuaban agravando todavía más la asimetría.

En su informe a la UNCTAD I, Prebisch (1964), identificaba la tendencia al deterioro persistente de la relación de intercambio para los países exportadores de productos básicos como la principal limitación externa al proceso de desarrollo. Sostenía que el punto focal de la política internacional debía ser el establecimiento de convenios sobre productos básicos con el fin de revertir la persistente tendencia a la baja del precio de los productos básicos exportados por los países en desarrollo y la promoción de medidas racionales por parte de los países desarrollados a fin de establecer un mejor acceso a sus mercados internos para los productos básicos producidos por los países en desarrollo. Prebisch reconocía que en el caso de muchos productos no iba a ser factible tal vez revertir la persistente tendencia a la baja del precio que afectaba a los países en desarrollo exportadores mediante el solo arbitrio de la intervención intergubernamental en los mercados mundiales en la forma de convenios sobre productos básicos, sobre todo para aquellos productos que iban a encarar una fuerte competencia de parte de los productos sintéticos y sucedáneos. En dichos casos, propiciaba el empleo de un mecanismo de financiamiento compensatorio para contrarrestar cualquier deterioro de la relación de intercambio.

En suma, en vez de depender exclusivamente del libre juego de las fuerzas del mercado para estimular el desarrollo, la lógica del argumento de Prebisch demandaba acciones intergubernamentales positivas destinadas concretamente a corregir el empeoramiento de la relación de intercambio, a mejorar las perspectivas de ingreso por concepto de exportaciones de productos básicos y a reducir las fluctuaciones transitorias de dichos ingresos, especialmente para los intereses de los países en desarrollo, sobre una base no recíproca. Esta interrelación entre política de productos básicos y desarrollo, formulada por Prebisch, ha formado la base de todas las negociaciones y propuestas de política sobre productos básicos debatidas con posterioridad en la CE-

PAL y en la UNCTAD así como en otros foros internacionales.

Como lo atestigua la historia de postguerra de las negociaciones internacionales sobre productos básicos, los argumentos del Dr. Prebisch siguen válidos y su validez se ve fortalecida si se toma en cuenta *primero*, la condición tan marginada del sector de los productos básicos<sup>1</sup> y *segundo*, el hecho de que sus propias propuestas, formuladas hace más de 35 años, se han debatido constantemente en las mesas de negociación (por ejemplo, en la reciente UNCTAD VII, celebrada en Ginebra en julio de 1987), pero lamentablemente con muy pocos resultados concretos.

Las acciones correctivas propuestas inicialmente por Prebisch han encarado desde un comienzo la fuerte oposición de las economías de mercado desarrolladas, mientras que los países socialistas han mantenido una actitud indiferente frente a esas iniciativas internacionales. La falta de progreso en las negociaciones sobre productos básicos refleja en gran medida las diferencias crecientes de criterio entre los países del Sur que perciben la necesidad de intervenir el mercado y los del Norte que insisten en la necesidad de buscar soluciones que se atengan al libre juego de las fuerzas del mercado. Los supuestos implícitos formulados por las economías de mercado desarrolladas sobre los mercados de productos básicos son: que existe una competencia perfecta con una elevada movilidad de los factores y que las imperfecciones del mercado son inexistentes. La lógica de esta filosofía del *laissez faire* lleva no sólo a la conclusión de que toda regulación o intervención en el libre juego de las fuerzas del mercado produciría una mala asignación de recursos,

<sup>1</sup>Los precios de los productos básicos han revelado tendencias muy desfavorables tanto en términos nominales como reales —los precios reales de los productos básicos cayeron un 30% entre 1980 y 1986 y han llegado a un nivel inferior al de la gran depresión (1932). La pérdida acumulativa resultante de la relación de intercambio en la presente década alcanzó a 93 000 millones de dólares para los países en desarrollo en su conjunto. Además de este deterioro persistente de los precios, los problemas principales que afectan a este sector son: la caída constante de la participación de los productos primarios en el comercio mundial; la declinación constante de la participación de los países en desarrollo en los ingresos de exportaciones de los productos básicos y el papel creciente que tienen estos países en las importaciones de dichos productos; y los cambios estructurales que deprimen la demanda y aumentan la oferta.

sino que además los problemas inherentes a los mercados de productos básicos serían de carácter cíclico y no estructurales. Además, los países desarrollados han considerado en general estas acciones correctivas exclusivamente en función de sus intereses comerciales, a diferencia de un empeño común que forma parte de una estrategia global de desarrollo y de cooperación internacional, como lo había previsto Prebisch.

La percepción por el Sur de que los problemas de productos básicos son "estructurales" se ha visto reforzada en el período posterior a la segunda guerra mundial debido a la transnacionalización de ese sector. Hoy los países en desarrollo tienen que lidiar no sólo con los problemas relativos a las violentas fluctuaciones de precios y al deterioro de su relación de intercambio, sino también con la distribución desfavorable de los ingresos de exportaciones, en particular entre los productores del Sur y las empresas transnacionales que ejercen una poderosa influencia sobre la comercialización de los productos básicos. La estructura de la comercialización internacional de productos básicos, que es el tema del presente artículo, ha asumido fuertes elementos oligopólicos y/o oligopsónicos, con el resultado de que un número comparativamente pequeño de empresas ha pasado a manipular el grueso del comercio mundial. La limitada participación de los productores del Tercer Mundo en el precio final al consumidor de las exportaciones de productos básicos tiene como contrapartida una comunidad mercantil muy organizada.

La reestructuración del sistema internacional de comercio de los productores básicos ha sido uno de los puntos focales de los diálogos Norte-Sur. El Programa Integrado para los Productos Básicos, definido en la resolución 93 (IV) de la UNCTAD, aprobado sin disenso por la comunidad internacional en Nairobi en 1976, conviene específicamente en la necesidad de una mayor participación de los productores del Tercer Mundo en la comercialización y el transporte de productos básicos y en un mejor acceso de dichos productores a los mercados de los países industrializados. En otras palabras, dicho Programa ha venido solicitando, entre otras cosas, la adopción de medidas internacionales para "mejorar los sistemas de comercialización, distribución y transporte de las exportaciones de productos básicos de los países en desarrollo, inclui-

do el incremento de su participación en tales actividades y en los ingresos procedentes de ellas".

Durante el curso de las negociaciones que siguieron, se reconfirmó el mandato de Nairobi tanto en la UNCTAD V celebrada en Manila en 1979 como en la UNCTAD VI reunida en Belgrado en 1983, conviniéndose en que debía acelerarse la formulación de la cooperación internacional en esas zonas concretas<sup>2</sup>. Sin embargo, pese a estos esfuerzos no ha habido propuestas de acción concretas, y, lo que es peor, la tendencia reciente de los países industrializados frente a estos problemas ha sido la de escabullirse y cuestionar incluso el mandato de la UNCTAD<sup>3</sup>.

El deprimente historial de negociaciones internacionales durante más de una década y las posiciones rígidas de los países desarrollados sobre estas cuestiones significaría que en realidad hay pocas perspectivas de alcanzar resultados positivos con la cooperación Norte-Sur. La experiencia reciente apoya asimismo la conclusión de que la búsqueda de soluciones eficaces para los múltiples problemas inherentes al sector de productos básicos dentro del marco exclusivo de los convenios tradicionales sobre productos básicos con la participación de los países productores y consumidores tampoco servirá de mucho<sup>4</sup>. En consecuencia, si los países en desarrollo buscan el

<sup>2</sup>En Manila, por ejemplo, se aprobó sin disenso la resolución 124 (V) que reafirma la necesidad de establecer un marco de coordinación internacional, en el contexto global del Programa Integrado para los Productos Básicos, en la esfera de la comercialización y distribución de las exportaciones de productos básicos de los países en desarrollo. En esa ocasión se acordó tener en cuenta, entre otras cosas, los siguientes elementos del sistema de comercialización desde la perspectiva del Tercer Mundo: i) la mejora de la transparencia de los mercados, incluidas, en su caso, las medidas necesarias para mejorar el funcionamiento de las bolsas de productos básicos; ii) el aumento del apoyo financiero y técnico para el desarrollo de los sistemas de comercialización y distribución de los países en desarrollo; iii) el examen de los contratos, prácticas y acuerdos que rigen la comercialización de los productos básicos; y iv) la eliminación de las barreras a la competencia leal entre las empresas de comercialización de los países desarrollados y las de los países en desarrollo.

<sup>3</sup>Las opiniones divergentes entre los países industrializados y los países en desarrollo respecto a los temas de la comercialización y la elaboración de productos básicos figuran en UNCTAD (1985 a; 1985 b).

<sup>4</sup>Una síntesis de los acontecimientos que llevaron a esta conclusión se encuentra en CEPAL (1983 a).

mejoramiento rápido de las actividades de comercialización internacionales, tienen que buscar soluciones alternativas. El objetivo del presente artículo es facilitar el debate sobre posibles soluciones para lograr esas metas.

En la sección I se procuran identificar primero las características principales de los mercados de productos básicos mediante el examen de las transacciones estadounidenses intrafirma, y entre partes relacionadas. El análisis de las primeras se basa más que nada en los datos contenidos en una publicación reciente, *United States Direct Investment Abroad 1982: Benchmark Survey Data*, mientras que el de las últimas se basa en una información, no confidencial pero inédita, suministrada por la División Exterior de la Oficina del Censo de los Estados Unidos. Esa información sobre el comercio de importación en los Estados Unidos entre partes relacionadas en 1981, es quizá la única fuente de datos más actualizada y global que permite un examen acabado de la estructura de comercialización de productos básicos, pero por lo que sabe el autor no ha sido analizada en otra parte<sup>5</sup>. Dada la importancia de los Estados Unidos en el comercio global de productos básicos, y sobre todo para la región latinoamericana<sup>6</sup>, los resultados procedentes, de dichas fuentes de datos deberían poner de relieve algunas características principales de los sistemas de dicho comercio.

Los resultados obtenidos sugieren que aun-

<sup>5</sup>El profesor G. Helleiner, de la Universidad de Toronto, ha escrito una serie de documentos pioneros en que analiza esta base de datos hasta el año 1977 (Helleiner, 1981 a). El presente artículo versa sobre las cifras comerciales correspondientes a 1981. No se dispone de información más reciente, ya que la oficina del Censo de los Estados Unidos decidió suspender esta recopilación a partir de esa fecha. Mientras que en el estudio de Helleiner sobre el comercio estadounidense entre partes relacionadas se abarcan todos los grupos de productos provenientes de todos los países, en este artículo se hace mayor hincapié en el sector de productos básicos, con especial referencia a América Latina y el Caribe. Idealmente, el análisis debería incluir datos similares correspondientes a otros países industrializados, pero lamentablemente no se dispone de ellos.

<sup>6</sup>Los Estados Unidos absorben más de 30% de las exportaciones de productos básicos de América Latina y el Caribe. Además, en vista de la importancia permanente de los productos básicos en el comercio global estadounidense-latinoamericano—que representa más de 75% de las exportaciones regionales a los Estados Unidos—los resultados deberían revelar algunos aspectos importantes del sistema comercial entre ambos grupos de países.

que la proporción del comercio intrafirma (o entre partes relacionadas) en las importaciones totales de los Estados Unidos es elevada (por ejemplo, el comercio entre partes relacionadas representa casi la mitad del total de las importaciones estadounidenses de mercancías en 1981), la participación de los productos primarios en dicho comercio es en general relativamente escasa. Indican también que el grado de "relación" de los productos básicos tiende a aumentar proporcionalmente con el nivel de elaboración. El conjunto de estas observaciones indicaría que la participación de las empresas *industriales* transnacionales es mayor en las zonas donde el valor agregado es elevado. Este hallazgo es corroborado por la visión somera que se da en la sección II sobre la estructura de comercialización de los productos básicos que revisten mayor interés para América Latina. En esta sección se procura desentrañar además algunos factores que expliquen esa variabilidad del comercio intrafirma (o entre partes relacionadas) entre diferentes grupos de productos.

En cambio, como se analiza en la sección III, en el caso de los productos básicos exportados en forma bruta o semielaborada las empresas *comercializadoras* transnacionales tienen una participación elevada. El nivel considerable de intermediación que entrañan esas comercializadoras, no significa sin embargo que los mercados de productos básicos se aproximen a las operaciones de libre mercado postuladas en la teoría neoclásica. En esta sección se examinan dentro de un marco teórico las características y los aspectos más destacados de los mercados de productos básicos y de sus agentes principales, concluyéndose que es escasa la aplicabilidad general de la teoría neoclásica a los comportamientos de dichos mercados.

En la sección IV se examinan las experiencias de algunas asociaciones de productores y la participación en ellas de los países latinoamericanos con el objeto de extraer algunas lecciones para el futuro. Se analiza también el desempeño de las organizaciones de comercialización estatales latinoamericanas. Se sostiene que si bien las capacidades de consultoría y coordinación de dichas organizaciones han acarreado algunas mejoras substanciales en las industrias respectivas, aquellas se han preocupado muy poco de los problemas vinculados con la sobreproducción y la comercialización. El examen de esos casos parece

indicar que sólo la coordinación y la cooperación basadas en una voluntad política fuerte pueden salvaguardar los intereses comunes de las indus-

trias respectivas y que esas organizaciones deben salir a la palestra para participar directamente en las actividades de comercialización.

## I

### El entorno comercial de los productos primarios: un análisis basado en las transacciones "intrafirma" y "entre partes relacionadas" de los Estados Unidos

#### I. El comercio intrafirma de los Estados Unidos

El comercio internacional se desarrolla en condiciones de mercado estrictamente controladas donde tal vez entre 30 y 40% del comercio global se efectúa como comercio intrafirma (entendido en general como una transacción entre las entidades de la misma empresa) o entre partes relacionadas (5% o más de la propiedad del capital social). Otro 30% lo constituye probablemente el comercio estatal, y el resto incluye mercados parcialmente cautivos como resultado de subcontrataciones o de acuerdos contractuales a largo plazo (UNCTAD, 1981 a). Ultimamente, se observa un rápido aumento de los esquemas de comercio compensado, estimándose que representan por lo menos 25% del comercio mundial (Carey y McLean, 1986, p. 443). Aquel concepto ilusorio de un mercado mundial libre y abiertamente competitivo se reduce aún más como consecuencia del aumento de las barreras comerciales y no comerciales impuestas tanto por los países desarrollados como en desarrollo. Por cierto que algunas no se excluyen mutuamente.

En vista de que es un hecho ampliamente reconocido que las exportaciones de los países en desarrollo hacen frente a un grupo relativamente pequeño y organizado de compradores (por ejemplo, véase CET, 1983, capítulo 5), en esta subsección se trata de cuantificar y examinar la gravitación que tienen las empresas transnacionales en la comercialización de los productos primarios. La elección de este sector refleja su importancia vital para las economías latinoamericanas y caribeñas, pues representa aproximadamente 75% (excluido el petróleo y sus derivados,

cercano al 35%) de las exportaciones regionales de mercancías (CEPAL, 1984 b).

Por tanto, interesa conocer la medida en que las transacciones de productos básicos son intrafirma (o entre partes relacionadas) comparadas con las efectuadas entre "partes independientes". La expresión comercio intrafirma que ocurre entre entidades vinculadas por la inversión directa<sup>7</sup>, incluye no sólo el intercambio comercial entre las empresas matrices y las filiales de propiedad total, y entre las empresas matrices y las filiales extranjeras en que aquellas tienen participación mayoritaria (*majority owned foreign affiliates* (MOFA), sino también entre las empresas matrices y las filiales extranjeras en que su participación es minoritaria. Las operaciones comerciales entre partes independientes son todas aquellas no realizadas a través de una negociación intrafirma, e incluyen todo tipo de ventas entre dos o más entidades independientes, para entrega inmediata o a futuro, contratos a largo plazo o arreglos preferenciales.

La tarea de analizar y cuantificar las actividades comerciales de las empresas transnacionales se ve limitada por la falta de información. No se dispone de datos globales sobre las operaciones dentro de las empresas, porque la mayoría de los gobiernos no los recopila sistemáticamente (véase la nota 5). Los Estados Unidos es el único país que recopila todos los antecedentes a este respec-

<sup>7</sup>Por ejemplo, en el caso de los Estados Unidos se dice que hay inversión directa cuando 10% o más de las acciones con derecho a voto de una empresa extranjera son de propiedad de una entidad estadounidense.

to. Lo hace por medio del Departamento de Comercio, el cual los publica en forma de estudios periódicos. El último de ellos es *United States Direct Investment Abroad 1982*. (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1985 b). La misma entidad entrega también los resultados de encuestas anuales sobre la situación de las inversiones estadounidenses en el exterior y de las filiales estadounidenses de empresas extranjeras que operan en los Estados Unidos. Sin embargo, los datos contenidos en esos documentos no permiten un examen de las estructuras de comercialización, por país y por producto, a un nivel razonablemente detallado.

No obstante, la lectura de las publicaciones estadounidenses mencionadas y de los resultados de otros estudios sobre otros países industrializados, permiten llegar a la importantísima conclusión de que las empresas transnacionales contro-

lan gran parte de las corrientes del comercio internacional. En el caso de los Estados Unidos, se estima que en 1982, aproximadamente 40% de las importaciones y 35% de las exportaciones correspondieron a operaciones de matrices estadounidenses, con sus filiales en el exterior —entendidas como entidades que poseen 10% o más de las acciones con derecho a voto— o de matrices extranjeras con sus filiales en los Estados Unidos (cuadro 1). Asimismo, se ha observado que la proporción de operaciones intrafirma dentro de las exportaciones totales del Reino Unido aumentó de 29% en 1976 a 31% en 1980. La encuesta japonesa de 1980 revela también que el comercio intrafirma correspondió a 26% y a 25% del total de exportaciones e importaciones del país, respectivamente (Japón, MITI, 1983, cuadro 55). Una muestra de las compañías industriales más grandes del mundo dejó en evidencia que en

Cuadro 1  
COMERCIO INTRAFIRMA DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1982  
(Miles de millones de dólares)

Importaciones		Exportaciones	
1. Importaciones de filiales extranjeras	83.4	1. Exportaciones a filiales extranjeras	60.2
2. Importaciones de filiales extranjeras de matrices estadounidenses	41.6	2. Exportaciones a filiales extranjeras de matrices estadounidenses	46.6
3. Total de importaciones de las filiales (1 + 2)	125.9	3. Total de exportaciones a las filiales (1 + 2)	106.8
4. Traslape entre 1 y 2	(30-35)	4. Traslape entre 1 y 2	(30-35)
5. Total de importaciones estadounidenses de mercancías	243.9	5. Total de exportaciones estadounidenses de mercancías	212.3
6. Porcentaje de importaciones de las filiales (3-4)/5	37.3 - 39.3	6. Porcentaje de exportaciones de las filiales (3-4)/5	33.8-36.2

**Fuente:**

- 1: Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1984, cuadro 8). En ese estudio una filial estadounidense es una empresa comercial estadounidense en la que hay inversión extranjera directa —es decir— una sola entidad extranjera es propietaria o controla, directa o indirectamente, 10% o más de las acciones con derecho a voto si se trata de una empresa constituida en sociedad, o un interés equivalente si se trata de una empresa no constituida en sociedad.
- 2: Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1985 b, cuadro 3). La filial se define como la propiedad directa o indirecta por parte de una entidad estadounidense del 10% o más de las acciones con derecho a voto de una empresa extranjera constituida en sociedad o un interés equivalente en una empresa extranjera no constituida en sociedad.
- 3: El total de importaciones estadounidenses se estima sobre una base censal y representa los valores de transacción f.a.s. en el puerto extranjero de exportación. Asimismo, las exportaciones totales estadounidenses se estiman sobre una base censal y representan los valores de transacción f.a.s. en el puerto estadounidense de exportación.
- 4: Conforme lo reconoce el Departamento de Comercio, las exportaciones e importaciones de las filiales estadounidenses de empresas extranjeras (ítem 1) no pueden agregarse sin más trámite a las exportaciones e importaciones estadounidenses vinculadas con las matrices estadounidenses (ítem 2), debido a que los dos conjuntos de datos se duplican. En la medida en que las filiales estadounidenses de empresas extranjeras tuvieran a su vez filiales en el exterior, se habrían considerado como las matrices estadounidenses de esas filiales extranjeras en el estudio anual de 1982. Una comparación muy preliminar entre las empresas que figuran en ambos estudios señalaba que había un traslape considerable entre las exportaciones y las importaciones, de aproximadamente 30 a 35 mil millones de dólares cada uno (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1985 c).



1977, la tercera parte de todas las exportaciones de empresas matrices consistía en ventas dentro de la empresa. Tal participación variaba de 45% para las estadounidenses, a 30% para las de Europa occidental y 17% para las japonesas (Dunning y Pearce, 1981).

Si examinamos con mayor detalle el comercio intrafirma de los Estados Unidos, veremos que el valor total de las importaciones estadounidenses vinculadas con empresas transnacionales estadounidenses ascendía a 120 800 millones de dólares en 1982 distribuidas como sigue: i) importaciones despachadas por filiales extranjeras a sus matrices estadounidenses, 41 600 millones de dólares (34.4%); ii) importaciones despachadas por filiales extranjeras a entidades estadounidenses no afiliadas, 9 800 millones de dólares (8.1%); y iii) importaciones despachadas por entidades extranjeras no afiliadas a las matrices estadounidenses, 69 400 millones de dólares (57.5%). De las tres categorías, sólo el grupo i) cae dentro de la definición y constituye parte del comercio intrafirma estadounidense. Dentro de este grupo, la encuesta de referencia de los Estados Unidos de 1982, proporciona datos sobre las importaciones estadounidenses despachadas por las MOFA a las matrices estadounidenses desglosándolas a nivel de uno o dos dígitos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI). Las importaciones estadounidenses despachadas por las MOFA ascendieron a 38 500 millones de dólares. En el cuadro 2, estas cifras del comercio intrafirma se comparan con las importaciones totales, conforme a los grupos correspondientes de la CUCI, a fin de evaluar la importancia relativa del comercio intrafirma dentro de cada sector y entre los diferentes sectores.

Si se examinan los datos según el país sede de las filiales, como ocurre en el cuadro 2, se observa que de las importaciones estadounidenses despachadas por las MOFA 32.3% correspondieron a petróleo y sus productos, 27.4% a vehículos motorizados y sus partes y 22.1% a maquinaria. Las importaciones de otros productos fueron relativamente pequeñas. Según la región sede de las MOFA, las importaciones de los países desarrollados superaron a las de los países en desarrollo, tanto en forma global como en las categorías de alimentos, petróleo y maquinaria.

En relación al valor total de las importaciones

estadounidenses, conforme a las agrupaciones individuales de la CUCI, las que más destacan entre las despachadas por las MOFA a las matrices estadounidenses fueron las de vehículos y partes de automóviles (32.9%), maquinaria (20.9%) y petróleo y sus productos (18.4%). Respecto a las regiones en desarrollo estos tres sectores fueron los que mostraron también el mayor coeficiente de comercio intrafirma. Aunque no fue posible hacer una comparación directa, debido a la forma en que el Departamento de Comercio agregó las agrupaciones de la CUCI, puede decirse que las categorías que suelen considerarse como representativas de los productos primarios (CUCI 0-4, 68) tienen un coeficiente relativamente bajo de comercio intrafirma. América Latina no difiere significativamente de otras regiones en desarrollo en cuanto a la importancia sectorial relativa del comercio intrafirma de importación de los Estados Unidos.

## 2. Comercio estadounidense entre partes relacionadas (CPR)

Para un examen por países a un nivel mucho más desagregado de productos, se emplean los datos pertenecientes a la División de Comercio Exterior de la Oficina del Censo de los Estados Unidos. Se refieren al valor y al volumen de las importaciones de los Estados Unidos dentro de cada clasificación arancelaria (TSUS) desde cada país de origen siempre que provengan de "partes relacionadas". La definición de "parte relacionada" corresponde a una empresa en que 5% o más de las acciones con derecho a voto pertenecen a la otra parte con la que comercia. En tal definición se incluyen compañías con sede fuera de los Estados Unidos y empresas estadounidenses.

El examen de las cifras de 1981 indica que ese año el 49% de las importaciones totales de mercaderías de los Estados Unidos se negociaron en forma de comercio entre partes relacionadas (CPR) (cuadro 3). En general, esto coincide con las cifras de 45.0% y 48.4% correspondientes a 1975 y 1977, respectivamente, que entregan los estudios de Helleiner (1979; 1981), aunque indica una leve tendencia al crecimiento en el transcurso de esos años. La cifra global parece concordar también con los resultados obtenidos de la encuesta de referencia de 1982 recién aludida: el menor coeficiente de importación intrafirma de

Cuadro 2  
SIGNIFICACION DE LAS IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES DESPACHADAS POR LAS MOFA  
A LAS MATRICES ESTADOUNIDENSES RESPECTO AL TOTAL DE IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES,  
POR PAIS SEDE DE LA FILIAL Y POR PRODUCTO, 1982<sup>a</sup>  
(Millones de dólares)

País sede de la filial	Total	Productos alimenticios y de animales vivos	Bebidas y tabaco	Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles	Petróleo y productos derivados del petróleo	Carbón y coke	Productos químicos	Maquinaria	Equipo de	Otro	Manufac-turas de metales	Otras	Otros
									carre-tera	equipo de trans-porte		manufac-turas	
CUCI	0-9	0	1	2	3	32	5	71-77	78	79	67, 68, 69	61-66,8	4,9
<b>Importaciones to-tales de todos los países (i)</b>	254 862	15 717	3 666	9 437	67 500	91	9 885	40 794	32 074	3 236	20 414	44 219	7 923
<b>Importaciones por las MOFA, todos los países (ii)</b>	38 533	921	272	1 471	12 437	6	1 331	8 511	10 549	262	1 026	1 714	34
(ii)/(i) (%)	15.1	5.9	7.4	15.6	18.4	6.6	13.5	20.9	32.9	8.1	5.0	3.9	4.3
<b>Importaciones provenientes de países desarrol-lados<sup>b</sup></b>													
<b>Importaciones totales (i)</b>	147 982	5 785	2 847	6 389	16 581	85	8 634	28 433	31 534	2 956	16 030	23 142	5 653
<b>Por las MOFA (ii)</b>	21 813	218	210	1 017	3 494	6	1 175	3 466	10 016	245	738	1 198	30
(ii)/(i) (%)	14.7	3.8	7.4	15.9	21.1	7.1	13.6	12.2	31.7	8.3	4.6	5.2	0.5
<b>Canadá</b>													
<b>Importaciones totales (i)</b>	46 792	1 872	440	4 444	7 948	56	2 371	4 813	11 308	929	3 179	6 184	3 005
<b>Por las MOFA (ii)</b>	16 551	35	51	628	d'	—	d'	1 645	9 855	214	245	701	d'
(ii)/(i) (%)	35.4	1.9	11.6	14.1	—	—	—	34.2	87.2	23.0	7.7	11.3	—
<b>CEE (10)</b>													
<b>Importaciones totales (i)</b>	44 462	1 190	2 209	513	6 853	2	3 719	11 623	5 134	1 372	4 984	8 161	1 629
<b>Por las MOFA (ii)</b>	3 266	50	132	43	383	—	546	1 172	149	30	372	372	19
(ii)/(i) (%)	7.3	4.2	6.0	8.4	5.6	—	16.7	10.1	2.9	2.2	7.5	4.6	1.2
<b>Japón</b>													
<b>Importaciones totales (i)</b>	39 916	302	19	72	30	4	923	12 814	14 103	402	5 639	5 330	340
<b>Por las MOFA (ii)</b>	762	d'	—	d'	—	1	17	d'	2	—	d'	83	—
(ii)/(i) (%)	1.9	—	—	—	—	25.0	18.4	—	—	—	—	1.6	—

Importaciones  
provenientes de  
países en desarro-  
llo<sup>b/c/</sup>

-----													
Importaciones													
totales (i)	103 211	9 645	771	2 874	50 158	5	934	12 186	506	269	4 143	19 477	5 924
Por las MOFA (ii)	16 720	703	62	454	8 943	—	156	5 045	534 <sup>f/</sup>	17	288	515	3
(ii)/(i) (%)	16.2	7.3	8.0	15.8	17.8	—	16.7	41.4	105.5	6.3	7.0	2.6	—
América Latina													
Importaciones													
totales (i)	39 570	6 828	432	1 515	20 323	5	678	3 263	317	135	1 673	3 062	1 344
Por las MOFA (ii)	6 251	621	39	295	3 086	—	123	1 279	534 <sup>f/</sup>	<sup>d/</sup>	72	189	<sup>d/</sup>
(ii)/(i) (%)	15.8	9.1	9.0	19.5	15.2	—	18.9	39.2	168.5		4.3	6.2	
Africa													
Importaciones													
totales (i)	16 399	1 088	29	383	14 265	—	9	16	—	—	478	77	117
Por las MOFA (ii)	2 544	—	<sup>d/</sup>	<sup>d/</sup>	2 350	—	—	<sup>e/</sup>	—	—	<sup>d/</sup>	<sup>d/</sup>	—
(ii)/(i) (%)	15.5	—			16.5	—	—						—
Asia													
Importaciones													
totales (i)	47 129	1 665	309	976	15 571	—	247	8 922	189	133	1 973	16 333	578
Por las MOFA (ii)	7 925	82	<sup>d/</sup>	<sup>d/</sup>	3 508	—	32	3 766	—	<sup>d/</sup>	<sup>d/</sup>	<sup>d/</sup>	<sup>d/</sup>
(ii)/(i) (%)	16.8	4.9			22.5		13.0	42.2					

**Fuente:** Las cifras correspondientes a las MOFA se han extraído del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1985 b). Las cifras sobre el comercio conforme a las secciones y capítulos de la cuatr son de la publicación de Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics*.

**Notas:**

- <sup>a</sup> En este cuadro los datos de las filiales corresponden exclusivamente a las filiales no bancarias de las matrices no bancarias. Las filiales extranjeras en que la matriz tiene participación mayoritaria (MOFA) se definen como aquellas en que la participación de todas las matrices estadounidenses combinadas supera el 50%.
- <sup>b</sup> Excluye las economías de planificación centralizada.
- <sup>c</sup> La suma de las tres regiones en desarrollo no representa el total de los países en desarrollo, debido a la exclusión de los países de Oceanía.
- <sup>d</sup> Suprimida para evitar la divulgación de datos de empresas individuales.
- <sup>e</sup> Menos de 500 000 dólares (+/-) o 50 empleados.
- <sup>f</sup> Las importaciones despachadas por las MOFA superan el total general, debido tal vez a la clasificación incorrecta del equipo, partes y accesorios de transporte.

Cuadro 3  
**IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO ENTRE PARTES  
 RELACIONADAS (VALORES ARANCELARIOS) SEGUN LA CLASIFICACION ARANCELARIA  
 DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1981**

Clasificación arancelaria de los Estados Unidos	Grupo de productos	Importaciones totales (millones de dólares) (A)	Comercio entre partes relacionadas (millones de dólares) (B)	(B) / (A) %
Clasificación 1	Productos animales y vegetales	20 261	3 440	17.0
2	Madera y papel; impresos	9 647	2 405	24.9
3	Textiles y productos textiles	9 780	1 377	14.1
4	Productos químicos y conexos	94 796	49 870	52.6
5	Minerales y productos no metálicos	5 874	1 099	18.7
6	Metales y productos de metal	97 127	61 413	63.2
7	Productos específicos; productos misceláneos y no enumerados	20 179	6 727	33.3
8	Disposición para clasificación especial	4 687	2 046	43.6
Apéndice a los rubros arancelarios		363	341	93.9
TOTAL		259 012	126 788	49.0

**Fuente:** Información proporcionada por la División de Comercio Exterior de la Oficina de Censos de los Estados Unidos.

un 40% (cuadro 1) podría explicarse por la diferencia que existe en la definición en cuanto al porcentaje de la propiedad del capital entre el CPR y la inversión directa (10% o más de las acciones con derecho a voto de una empresa extranjera pertenecientes a una entidad estadounidense). Las amplias variaciones de los coeficientes de CPR que se observan entre los principales grupos de productos, incluso al nivel más agregado, concuerdan también con los resultados del estudio de referencia de 1982. En general, se observó un coeficiente de CPR mayor para los bienes manufacturados, sobre todo en el sector de la industria pesada, mientras que los productos animales y vegetales y los minerales no metálicos registraron un coeficiente relativamente bajo. Los textiles y sus productos constituyeron la excepción. Dos

grupos, en los que predominan los productos químicos y los metales y los productos metálicos, representaron 74.1% del total de importaciones y 87.8% del CPR total.

El CPR puede desagregarse más utilizando las subagrupaciones de la rsum y compararse con las importaciones totales de los Estados Unidos, como se muestra en el cuadro 4. Cabe señalar ante todo que dentro de cada clasificación arancelaria, hubo una gran variación de un producto a otro, tanto en los sectores agrícolas como los de minerales y metales. Aunque la generalización es difícil, se puede distinguir que el CPR aumenta como proporción del total a medida que se avanza desde los productos primarios —excluido el petróleo— hacia los artículos semimanufacturados. Dentro de los productos primarios, el grado

Quadro 4  
ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS: TRANSACCIONES  
ENTRE PARTES RELACIONADAS SEGUN LA CLASIFICACION ARANCELARIA DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1981

Subgrupo de productos	Descripción de los productos	Valores arancelarios de las importaciones totales (miles de dólares) (A)	Valores arancelarios de las transacciones entre partes relacionadas (miles de dólares) (B)	(B) / (A) %
101	Animales vivos	359 928	45 114	12.5
102 A	Carne de aves	3 371	247	13.6
102 B	Otras carnes y preparados de carne	1 990 274	432 569	21.7
102	Carne y preparados de carne	1 993 645	432 816	21.7
103 A	Pescado fresco, refrigerado o congelado	1 282 896	495 229	38.6
103 B	Pescado seco, salado	81 440	2 928	3.6
103 C y D	Pescado, preparado o en conserva	230 901	40 176	17.4
103 E	Crustáceos y moluscos preparados o en conserva	1 333 155	236 220	17.7
103	Pescado y preparados de pescado	2 928 393	774 552	26.4
104 A y D	Leche y crema	16 088	10 286	63.9
104 B	Mantequilla y crema fresca o ácida con contenido de más del 45% de materia grasa	2 155	34	1.6
104 C	Queso y cuajada	332 062	39 202	11.8
104 D	Huevos, aves y albúminas y yemas de huevos de aves	5 541	777	14.0
104	Productos lácteos y huevos	335 846	50 299	14.1
105 A	Cueros y pieles (excepto pieles finas) sin curtir o curtidas	454 989	8 430	1.9
105 B	Pieles finas	193 795	3 538	1.8
105	Cueros, pieles y pieles finas sin curtir o curtidas	648 783	11 968	1.8
106 A	Plantas vivas	67 830	20 152	29.7
106 B	Semillas de plantas	57 714	6 387	11.1
106	Plantas y semillas	124 543	26 539	21.3
107	Cebada, alforfón, maíz, sorgo, avena, arroz, centeno, trigo, almidones	95 060	6 436	6.8
108	Legumbres frescas, congeladas o conservadas temporalmente y leguminosas secas, raíces y tubérculos	839 061	403 165	48.0
109	Frutas y nueces, frescas o secas preparadas o en conserva	1 605 124	616 484	38.4
110 A	Azúcar, jarabes, melazas y miel	2 306 812	25 558	1.1
110 B	Cacao en grano, manteca de cacao, cacao en polvo y chocolate	876 212	101 192	11.5
110 C	Otros preparados alimenticios que contienen cacao o chocolate	123 759	53 484	43.4
110	Azúcar, melaza, miel, cacao y sus productos	3 306 783	180 234	5.5
111 A	Café, té, mate	3 019 422	147 390	4.9
111 B	Espicias	136 033	2 425	1.8
111	Café, té, especias y sus preparados	3 155 456	149 814	4.7
112 A y B	Bebidas no alcohólicas	656 672	137 612	21.0
112 C y D	Bebidas alcohólicas	2 338 086	460 091	19.7
112	Bebidas	2 668 024	489 658	18.4
113	Tabaco y sus manufacturas	184 140	36 456	19.8

Cuadro 4 (continuación)

Subgrupo de productos	Descripción de los productos	Valores arancelarios de las importaciones totales (miles de dólares) (A)	Valores arancelarios de las transacciones entre partes relacionadas (miles de dólares) (B)	(B) / (A) %
114	Oleaginosas, nueces oleaginosas y semillas oleaginosas no especificadas	558 039	32 619	5.8
115	Preparaciones de cereales y diversas preparaciones alimenticias	1 068 893	159 967	15.0
Clasificación 1	Productos animales y vegetales	20 260 724	3 440 047	17.0
201, 202 y 203	Madera, madera de construcción, corcho	3 482 229	426 074	12.2
204	Pulpa y papel	5 559 341	1 824 329	32.8
205	Libros, impresos	605 633	154 453	25.5
Clasificación 2	Madera y papel: impresos	9 647 202	2 404 855	24.9
301 A	Fibra de algodón, desperdicios, hilados	49 763	14 327	28.8
301 B	Otras fibras textiles, desperdicios, hilados, abacá, lino, cáñamo, sisal, henequén, yute, etc.	44 402	1 740	3.9
301 C	Lanas y otros pelos de animales e hilados	222 138	22 003	9.9
301 D	Seda cruda, hilados	12 483	2 554	20.5
301 E	Fibras artificiales	218 640	72 738	33.3
301 F	Otros hilados	1 404	564	40.2
301	Fibras textiles, desperdicios, hilados	548 829	113 927	20.8
302	Cuerdas y cordelajes	103 597	12 798	12.4
303 A	Telas de algodón	590 143	37 479	6.4
303 B	Telas, fibras vegetales	160 893	15 031	9.3
303 C y D	Tejidos, seda, lana	205 069	13 205	6.4
303 E y F	Tejidos, fibras artificiales	553 637	180 422	32.6
303	Tejidos textiles	1 509 741	258 415	17.1
304	Tejidos de punto de fibras textiles, tejidos estrechos, encaje, mallas, etc.	310 552	124 254	40.0
305	Cubrepisos, tapicetas y partículas de material plisado vegetal	527 799	48 153	9.1
306	Vestuarios y accesorios	6 512 782	778 905	12.0
307	Bolsos, adornos, cintas, trapos, limpiadores	268 647	40 145	14.9
Clasificación 3	Fibras textiles y productos textiles	9 779 948	1 376 598	14.1
401	Productos químicos orgánicos y conexos	2 141 409	1 133 549	52.9
402	Productos químicos inorgánicos y productos conexos	4 067 633	1 803 397	44.3
403	Productos médicos y farmacéuticos	711 178	392 081	55.1

Cuadro 4 (continuación)

Subgrupo de productos	Descripción de los productos	Valores arancelarios de las importaciones totales (miles de dólares) (A)	Valores arancelarios de las transacciones entre partes relacionadas (miles de dólares) (B)	(B) / (A) %
404	Resinas sintéticas, caucho y materiales plásticos	1 181 082	455 277	38.5
405, 406, 407, 408 y 409	Accites esenciales y materiales de perfumería, preparados de tocados, para pulir y limpiar	813 493	137 427	16.9
410	Petróleo crudo, productos de petróleo	80 337 109	43 324 614	53.9
411	Fertilizantes manufacturados	1 393 909	425 176	30.5
412	Explosivos	20 720	4 291	20.7
413	Aceites y grasas animales y vegetales, procesados, ácidos grasos, ceras de origen animal, vegetal o mineral	417 575	141 172	33.8
Clasificación 4	Productos químicos y conexos	91 094 107	47 940 701	52.6
501	Materiales crudos, grafito, cemento, piedra caliza, mármol, piedra, mica, asbestos, abrasivos naturales, crudos o procesados, incluidos diamantes industriales, naturales o sintéticos, otras piedras preciosas y semipreciosas	4 153 492	624 336	15.0
502 A y B	Arcilla y materiales refractarios de construcción	275 742	56 404	20.5
502 C, D y E	Loza para el hogar, de cerámica, porcelana o china, loza de barro o de piedra, artículos ornamentales, cerámica china	780 264	201 044	25.8
503	Vidrio, artículos de vidrio	664 104	217 332	32.7
Clasificación 5	Minerales y productos no metálicos	5 873 604	1 099 116	18.7
601	Metales no ferrosos, mineral	2 372 504	953 087	40.2
602 A	Metales preciosos, incluidos oro y plata	3 859 783	508 053	13.2
602 B	Hierro y acero, diversos tipos y formas	11 260 776	7 330 680	65.1
602 C	Productos relacionados con el cobre y aleaciones de cobre, elaborados y sin elaborar, desechos y chatarra	1 151 028	213 198	18.5
602 D	Productos relacionados con el aluminio y aleaciones de aluminio, elaborados y sin elaborar, desechos y chatarra	1 384 909	1 029 879	74.4
602 E	Productos relacionados con el níquel y aleaciones de níquel, elaborados y sin elaborar, desperdicios y chatarra	895 639	563 895	63.0
602 F	Productos relacionados con el estaño y aleaciones de estaño, elaborados y sin elaborar, desperdicios y chatarra	645 312	182 812	28.3

Cuadro 4 (continuación)

Subgrupo de productos	Descripción de los productos	Valores arancelarios de las importaciones totales (miles de dólares) (A)	Valores arancelarios de las transacciones entre partes relacionadas (miles de dólares) (B)	(B) / (A) %
602 G	Productos relacionados con el plomo y aleaciones de plomo, elaborados y sin elaborar, desperdicios y chatarra	89 559	21 156	23.6
602 H	Productos relacionados con el zinc y aleaciones de zinc, elaborados y sin elaborar, desperdicios y chatarra	562 257	104 137	18.5
602 I, J y K	Productos relacionados con otros metales, aleaciones, desperdicios y chatarras	616 227	36 516	5.9
602	Metales no ferrosos	20 456 490	10 072 509	49.2
603	Manufacturas metálicas	5 658 425	1 140 220	20.2
604 A	Manufacturas de máquinas y equipos generadores de fuerza, máquinas y equipos industriales en general	6 342 651	2 989 773	49.1
604 B	Equipo de manejo mecánico	1 612 466	909 889	56.4
604 C	Maquinaria agrícola y hortícola (excepto tractores), maquinaria de elaboración de alimentos	748 306	442 585	59.1
604 D	Maquinaria de impresión y encuadernación y sus partes	671 196	240 299	35.8
604 E	Maquinaria textil, para lavar, blanquear y teñir	965 313	490 416	50.8
604 F	Maquinaria para trabajar metales, máquinas herramientas	2 268 852	1 206 397	53.2
604 G	Máquinas de oficina y equipo para la elaboración electrónica de datos	3 492 998	2 565 045	73.4
604 H	Maquinaria para calzado, clasificación, moldeado, elaboración de cigarrillos, aparatos audiovisuales, radios, etc.	1 766 375	857 068	48.5
604 J	Bolas, rodamientos, válvulas, etc.	1 554 368	779 448	50.1
604	Maquinaria de uso industrial	19 422 526	10 480 920	54.0
605	Maquinaria eléctrica, aparatos y artefactos	11 160 255	8 048 663	72.1
606	Vehículos de carretera, otro equipo de transporte	31 776 287	26 574 475	83.6
Clasificación 6	Metales y productos de metal	97 127 166	61 412 971	63.2
701 A	Calzado	3 141 218	234 138	7.5
701 B	Sombreros de todo tipo de material	154 524	20 455	13.2
701 C	Guantes de fibras textiles, de caucho y plásticos	215 507	72 150	33.5
701 D	Artículos para viajes, bolsos de mano	290 807	51 303	17.6
701	Prendas diversas de vestir	3 802 056	378 046	9.9
702 A	Lentes de contacto, lentes ópticos	779 071	293 797	37.7
702 B	Equipo y aparatos médicos	672 467	357 704	53.2
702 C y D	Instrumentos profesionales y científicos	1 187 876	676 706	57.0
702 E	Relojes de pulsera y relojes	1 250 716	645 961	51.6
702 F	Aparatos y equipo fotográficos	1 463 403	1 006 109	71.7
702 G	Películas cinematográficas, discos fonográficos, cintas grabadas, etc.	393 874	228 781	58.1



Cuadro 4 (conclusión)

Subgrupo de productos	Descripción de los productos	Valores arancelarios de las importaciones totales (miles de dólares) (A)	Valores arancelarios de las transacciones entre partes relacionadas (miles de dólares) (B)	(B) / (A) %
702	Aparatos y equipos de precisión	5 687 406	3 209 058	56.4
703	Instrumentos de música, estuches y repuestos	262 852	119 206	45.4
704 A	Muebles	1 256 706	321 764	25.6
704 B	Coberturas de piso	36 059	7 909	21.9
704	Muebles y coberturas de piso	1 292 765	329 673	25.5
705 A	Armas de fuego, municiones y cartuchos	159 659	29 459	18.5
705 B	Equipo de pesca	136 999	36 809	26.9
705 C	Bicicletas, cochecitos para niños	340 533	73 873	21.7
705 D	Equipo para deportes	1 140 403	356 968	31.3
705 E	Juguetes	862 303	222 977	25.9
705	Artículos y juguetes para deportes	2 639 897	721 086	27.3
706, 707, 708, 709 y 710	Otros artículos manufacturados	1 642 567	251 002	15.3
711	Obras de arte, antigüedades	725 809	35 191	4.8
712	Manufacturas de caucho	2 784 515	1 515 538	54.4
713 y 714	Artículos diversos	828 916	141 036	17.0
Clasificación 7	Productos especificados, productos varios y no enumerados	20 178 878	6 726 712	33.3
801, 802, 803, 804, 805, 806	Bienes norteamericanos devueltos, bienes reimportados para uso público y de las instituciones	4 687 375	2 046 316	43.7
Clasificación 8	Disposición para clasificación especial	4 687 375	2 046 316	43.7
901, 902, 903 904 y 905	Diversos	362 945	340 709	93.9
Clasificación 9	Apéndice a los rubros arancelarios	362 945	340 709	93.9
Clasificaciones 1 a 9	Total	259 011 948	126 788 024	49.0

Fuente: Información proporcionada por la División de Comercio Exterior de la Oficina de Censos de los Estados Unidos.

de "relación" tiende a aumentar con el nivel de elaboración/fabricación<sup>8</sup>, aspecto que se tratará

con mayor detalle más adelante. Un gran número de productos básicos de especial interés para

<sup>8</sup>Esta conclusión es apoyada por las de Helleiner respecto de los años anteriores. El indicó que esta pauta general se aplicaba a las importaciones de 1977, tanto desde el Tercer Mundo como de los miembros de la OCDE. Como concluyó acertadamente, al ser iguales otras cosas, se pueden prever aumentos en el papel del comercio entre partes relacionadas a medida que avanza la industrialización en el Tercer Mundo

y sigue aumentando la importancia relativa de su comercio de artículos manufacturados. Tomando en cuenta la conexión que vincula el grado de procesamiento con el CPR Helleiner concluyó que la importancia relativa de éste era, al parecer, mucho mayor en las importaciones provenientes de los países de la OCDE que las originadas en los países en desarrollo.

la región latinoamericana experimentaron un coeficiente de CPR bajísimo, como es el caso de los cueros y pieles, el azúcar, las bebidas, los cereales, las especias y las semillas oleaginosas.

El orden jerárquico expresado en valores absolutos de CPR a nivel de subagrupaciones fue el siguiente: petróleo, vehículos de transporte por carretera, maquinaria de uso industrial, maquinaria eléctrica, aparatos y arfectos, hierro y acero, aparatos de precisión, maquinaria generadora de energía y maquinaria industrial en general, máquinas de oficina y de procesamiento automático de datos, etc. Los sectores manufactureros mencionados son aquellos en que los altos valores absolutos de importación iban acompañados de coeficientes elevados de CPR. Sólo el aluminio superaba la cifra de mil millones de dólares como producto primario.

Por último, se puede examinar el nivel de CPR en los productos primarios con especial referencia a América Latina y el Caribe utilizando los mismos datos, como se indica en el cuadro 5<sup>9</sup>. En este ejercicio, el producto se analizó a nivel de siete dígitos de la TSUS, basándose en la hipótesis de que una mayor desagregación arroja más luz sobre la participación de las ENT en la comercialización internacional de productos básicos. Además, los productos individuales se agruparon y compararon según sus etapas de elaboración. Se seleccionaron los productos de exportación de especial interés para la región.

Uno de los hallazgos principales de este ejercicio es que en el caso de algunos productos, el coeficiente de CPR fue elevadísimo, como en la bauxita/alúmina/aluminio y el banano, mientras que en otros fue prácticamente inexistente como en el azúcar, o bajísimo como en el caso del cacao en grano y el café en grano. Sin embargo, si consideramos exclusivamente el sector de los productos básicos cabe concluir que aquellos de importancia para la región experimentaron, con algunas excepciones, bajos coeficientes de CPR. Esto parece sugerir que no son muchos los productos básicos beneficiados con la integración

total desde las etapas de producción hasta la última etapa de comercialización externa.

El análisis precedente destaca además el aspecto de que dentro de un grupo de productos básicos, salvo algunas excepciones, se observa un coeficiente mayor de CPR para los que tienen un mayor nivel de elaboración y, por ende, un mayor valor agregado. Se pueden proporcionar argumentos convincentes, por ejemplo, para las cadenas de productos de: i) cacao en grano/manteca/chocolate; ii) animales vivos/carne y preparados de carne; iii) cueros y pieles/calzado; iv) madera/madera en rollo/muebles; v) tabaco en hoja/tabaco manufacturado, y vi) algunos minerales/metales, como en el caso del cobre y el estaño. Cabría inferir de esto que las empresas *industriales* transnacionales practican un control de mercado muy efectivo en las actividades de elaboración secundarias donde el valor agregado es elevado. Esas actividades de gran valor agregado suelen involucrar el uso de marcas comerciales, una abundante publicidad, y diversificación de productos, como ocurre en el caso de la mayoría de los mercados de alimentos y bebidas como los del chocolate, el té o el café elaborados.

El nivel de CPR en las exportaciones latinoamericanas de productos básicos a los Estados Unidos no fue muy diferente del existente para las procedentes de todos los orígenes. Las excepciones incluyeron productos de madera elaborados, mineral de tungsteno, plomo y zinc, en que la cifra latinoamericana fue mayor. En el caso del petróleo, el coeficiente latinoamericano fue muy inferior al coeficiente mundial.

Lo que cabe concluir del análisis precedente es que aunque el comercio intrafirma (o el CPR) suele hallarse en las industrias o los sectores en que hay un grado elevado de concentración del mercado, no está necesaria ni directamente correlacionado con él. Una concentración elevada de la producción/refinación/elaboración no significa necesariamente un coeficiente igualmente elevado del comercio intrafirma (o del CPR).

Las observaciones formuladas hasta ahora plantean varios interrogantes de interés, a saber: i) ¿Qué factores determinan altos coeficientes de CPR en las manufacturas y bajos coeficientes de CPR en los productos primarios en general?; y ii) ¿Qué razones hacen variar estos coeficientes entre diferentes productos básicos? En resumen, ¿por qué las empresas transnacionales —comer-

<sup>9</sup>Debido al carácter muy detallado de la información contenida en los datos suministrados por la Oficina del Censo de los Estados Unidos, las cifras están agregadas a nivel regional. Respecto a las cifras arancelarias individuales y por países, consúltese CEPAL (1986 c, cuadro 3).

Cuadro 5  
**ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES DE PRODUCTOS BASICOS: TRANSACCIONES ENTRE PARTES  
 RELACIONADAS SEGUN LA CLASIFICACION ARANCELARIA DE LOS ESTADOS UNIDOS Y POR REGION, 1981**  
 (Miles de dólares)

N° de la clasificación arancelaria de los Estados Unidos	Descripción del producto	Valor total de las importa- ciones (A)		Transacciones totales entre las partes relacionadas (B)		B/A%	
		América Latina	Todos los países	América Latina	Todos los países	América Latina	Todos los países
1061020	Vacuno con hueso, fresco y refrigerado	1 380	21 523	—	42	—	0.2
1061060	Vacuno sin hueso, fresco, refrigerado y congelado	189 957	1 313 897	14 844	283 247	7.8	21.6
1074820	Carne salada de vacuno	96 526	97 003	27 877	28 011	28.9	28.9
1074840							
1144545	Camarones y langostinos, sin pelar	491 759	537 818	112 624	116 543	22.9	21.7
1201400	Cueros de vacunos, sin curtir o curtidos	136	28 716	—	1 397	—	4.9
1216138	Piel de vacuno de baja calidad, no especificada	18 464	29 777	—	629	—	2.1
7002960	*Calzado, cuero	419 877	1 590 007	15 392	119 873	3.7	1.5
1464000	Bananos frescos	708 956	709 496	499 621	500 048	70.5	70.5
1552045	Caña de azúcar, remolacha, jarabes, melaza no especificadas	1 483 982	2 292 585	—	17 083	—	0.7
1561000	Cacao en grano	157 131	501 346	450	16 991	0.2	3.4
1562000	Chocolate sin azúcar	78 617	89 196	8 607	10 730	10.9	12.0
1563500	Manteca de cacao	125 216	228 115	13 581	29 043	10.8	12.7
1601020	Café verde	1 915 862	2 769 649	46 940	113 311	2.4	4.1
1601040	Café tostado o molido	32 860	40 564	1 881	4 227	5.7	10.4
1602000	Café soluble o instantáneo sin aditivos	212 629	227 321	6 974	15 153	3.3	6.7
1653540	Jugo de naranja concentrado	197 581	199 108	564	565	0.3	0.3
1703210	Tabaco en hoja para cigarrillos sin despallillar	17 184	43 757	3 401	14 778	19.8	33.8
1703230							
1706020	Tabaco en hebra para cigarro	20 594	37 186	518	616	2.5	1.7
1706600	Cigarros	26 271	28 045	9 979	9 981	40.0	35.6
1707000							

Cuadro 5 (conclusión)  
 ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES DE PRODUCTOS BASICOS: TRANSACCIONES ENTRE PARTES  
 RELACIONADAS SEGUN LA CLASIFICACION ARANCELARIA DE LOS ESTADOS UNIDOS Y POR REGION, 1981  
 (Miles de dólares)

N° de la clasificación arancelaria de los Estados Unidos	Descripción del producto	Valor total de las importa- ciones (A)		Transacciones totales entre las partes relacionadas (B)		B/A%	
		América Latina	Todos los países	América Latina	Todos los países	América Latina	Todos los países
1708045	Tabaco, manufacturado o no	75 549	146 712	9 398	26 652	12.4	18.2
2003549	Troncos y maderas duras	579	1 236	3	—	0.1	0.1
2023200	Troncos, balsa/teca, caoba y otros  Madera dura, molduras, tallas y ornamentos para adornos	54 371	83 851	185	747	0.3	0.1
2023420							
2024400							
2026600							
2070080	Artículos de madera no especificados	5 721	70 639	2 218	6 426	38.8	9.0
2400320	Láminas de madera dura sobre madera	22 758	176 739	9 078	17 396	39.9	9.8
2402360	terciada						
7272900	Sillas, muebles y partes de madera	31 358	791 119	5 220	107 384	16.6	13.6
7273540							
7275560							
3001040	Algodón en bruto no especificado	4 573	5 246	4 026	4 026	88.0	76.7
3013000	Hilado de algodón sin blanquear	6 699	10 386	16	16	0.2	0.2
3044600	Sisal y henequén, desecho	950	2 228	—	—		
3063172	Lana de un grosor menor de 58 elementos	20 082	56 999	667	13 251	3.3	23.2
6010600	Bauxita cruda	357 915	491 015	271 671	374 256	75.9	76.2
4171240	Oxido de aluminio (alúmina)	236 206	880 557	138 909	448 090	58.8	50.9
6180200	Aluminio sin aleación, no elaborado	901	359 001	—	309 437	—	86.2
6180650	Aleaciones de aluminio no elaborado	4 428	220 244	3	27 622	0.1	12.5
6182565	Chapas y bandas de aluminio	42 202	548 690	2 117	433 178	0.5	78.9
4751010	Petróleo crudo de 250 grados API o más	7 012 018	58 560 007	3 221 099	35 456 288	45.9	60.5
6012430	Mineral de hierro	253 164	835 041	13 774	454 505	0.5	54.4
6012450							

6012760	Mineral de manganeso	6 649	39 538	145	5 897	2.2	14.9
6015400	Mineral de tungteno	32 252	92 710	6 408	8 586	19.8	9.3
6021011	Plomo mineral tratado inicialmente	20 309	22 272	—	—	—	—
6240350	Plomo sin aleación, no elaborado	24 431	69 358	14 373	14 473	58.8	20.9
6022022	Zinc mineral tratado inicialmente	34 785	113 458	—	32 704	—	28.8
6260200	Zinc sin aleación, no elaborado	106 844	567 827	31 827	109 679	29.8	19.3
6023033	Cobre mineral tratado inicialmente	17 218	55 502	97	1 843	0.1	3.3
6120640	Cobre si aleación, no elaborado	296 330	598 336	10 644	54 652	3.6	9.1
6220200	Estaño si aleación, no elaborado	130 147	645 386	13 831	182 751	10.6	28.3
6220420	Aleaciones de estaño, no elaborado	1 152	3 688	—	1 319	—	25.8

Fuente: Información proporcionada por la División de Comercio Exterior de la Oficina de Censos de los Estados Unidos.

\*Este grupo incluye 7002980, 7003515, 7003530, 7004510, 7004540, 7004560.

cializadoras o productoras— deciden emplear el comercio dentro de la empresa (o el *CPR*) en algunos productos básicos y no en otros, en vez de recurrir al comercio entre empresas independientes?

Teniendo presente los riesgos que supone generalizar sobre cuestiones de esta índole, se puede especular que es probable que las empresas transnacionales procuren absorber el comercio de productos básicos bajo la forma de comercio intrafirma, cuando uno o más de los siguientes factores resulten apremiantes<sup>10</sup>:

i) Los insumos intermedios sean altamente específicos para la empresa —en cuanto a calidad, especificaciones, tecnologías—, como en el caso de muchos bienes manufacturados, o en el de la bauxita;

ii) Las ventas de productos terminados exijan requisitos sustanciales de comercialización y posteriores a la venta, como ocurre en el caso de muchos productos manufacturados, y menos en el de los productos básicos;

iii) El suministro de insumos intermedios corra el riesgo de sufrir interrupciones.

iv) El producto tenga una deteriorabilidad o almacenabilidad limitadas como ocurre con el banano, que requiere una coordinación muy precisa entre la producción y su comercialización a través de diferentes fronteras nacionales;

v) La inexistencia de protección contra las alzas de precios, lo que permite que el aumento de los costos de las materias primas pueda traspasarse al precio del producto final sin mucha dificultad. Por ejemplo, la participación de la bauxita en el valor final del aluminio es muy baja, de modo que un gran aumento de su precio no afectará demasiado la situación del aluminio. En cambio, en el caso de la mayoría de los productos básicos, la participación del costo de la materia prima es alta, lo que implica un mayor riesgo y un nivel más elevado de intermediación, como el que ofrecen las comercializadoras, para reducir ese riesgo surgido de las bruscas variaciones de precios, y

vi) El control tributario o cambiario deficiente que aumenta las posibilidades de utilizar la fijación de precios de transferencia.

El concepto de "costos de transacción" sirve

para explicar las grandes diferencias de comercialización entre los productos básicos y los bienes manufacturados. Estos son los costos en que incurren las partes en un mercado para hacer valer sus derechos exclusivos sobre los bienes o servicios que se transan. R.H. Coase (1937) señaló mucho tiempo atrás que la operación del mercado no es gratuita, y que la *internalización* de ciertas funciones, en vez de recurrir a las transacciones entre empresas independientes, es la razón de ser de fundar una empresa. La internalización introduce la eficiencia en esferas de la producción como la transacción, la contratación y el cumplimiento de los contratos. El costo de corretaje de encontrar un precio correcto, el costo de definir las obligaciones de las partes en un contrato, el riesgo de la programación y de los costos de insumos conexos, y los costos relativos a las divisas en el caso del comercio exterior no son insignificantes.

La reducción de esos costos y del riesgo y la incertidumbre que entrañan, justifica la integración vertical. Mediante la integración la organización puede servirse a veces del decreto administrativo para fijar los precios internos, y puede controlar la producción y la comercialización de los productos intermedios.

El comercio por decreto crea oportunidades para la maniobrabilidad de los precios. La fijación de precios desleales, la discriminación en materia de precios y la fijación de los precios de transferencia son incentivos que suelen inducir al fabricante a la integración. En cuanto a la empresa comercializadora la integración consistente en una red mundial representativa de filiales/sucursales no sólo facilita los flujos de información sino que da mayor margen para aplicar dichas tácticas.

Además del decreto administrativo, hay otras dos formas de hacer negocios; el mecanismo de los precios y los contratos. J.C. McManus (1972) al tratar de describir las diversas formas de la actividad del comercio exterior de una empresa, explica que algunas dimensiones de la interdependencia, aquellas en que los costos de transacción son relativamente bajos, quedarán delimitadas por el mecanismo de los precios. En otras, puede que los miembros del conjunto prefieran delimitar sus acciones mediante acuerdos contractuales. Cualquiera combinación de estas

<sup>10</sup>Algunos de estos aspectos se mencionan en Helleiner (1981 a, p. 54).

dos maneras de delimitar las acciones de los productores individuales es la alternativa al establecimiento de una empresa internacional.

Junto con esta aclaración, interesa señalar que entre las muchas esferas del comercio de los productos básicos, la intermediación es más acentuada en la transacción de materiales cuya calidad y cantidad puede especificarse con relativa facilidad mediante un contrato. Dichos materiales comprenden el algodón en rama, los cereales, el azúcar, la soya y sus productos, el carbón, el cobre, el estaño, el caucho, la lana, etc. Además,

estos productos básicos exigen poca mantención o cuidado ulterior una vez que se entregan a los compradores respectivos. En contraste con otros rubros, por ejemplo, la importación de tecnología, el costo de corretaje de encontrar el precio correcto y de hacer cumplir el contrato es relativamente exiguo. Dentro del mismo contexto, W.P. Rapp (1976) sostiene que la tendencia general del comercio exterior actual es que las grandes empresas comercializadoras negocien con los grandes productores porque la comercialización es mínima en cada transacción.

## II

### La estructura del mercado y la determinación de los precios

Como pudo apreciarse en la sección precedente, los productos básicos se comercializan a través de una gran variedad de sistemas. Lo hacen en operaciones entre empresas independientes, dentro del esquema intrafirma y en estructuras que mezclan ambos sistemas. La complejidad estructural de dicho comercio quedará confirmada con los ejemplos que se darán a continuación a nivel de cada producto.

La mayoría de la *bauxita* se transa dentro del esquema intrafirma —unos tres cuartos de toda la bauxita que se extrae se refina dentro de sistemas corporativos<sup>11</sup> o al menos entre partes relacionadas. El resto se vende en virtud de contratos a largo plazo quedando sólo pequeñas cantidades para el mercado de entrega inmediata. Con la *alúmina* ocurre algo similar, pues sólo un 26 a 30% se comercia fuera de los sistemas empresariales integrados y sólo 5 a 8% en el mercado de entrega inmediata (Metal Bulletin, 1986). Por tanto, sólo una pequeña fracción del volumen total que se transa se expone a —y, por lo tanto, responde a— las fluctuaciones del “libre”

mercado de entrega inmediata. Sin embargo, dentro del mismo grupo, el lingote de *aluminio* exhibe un precio al productor y otro en la Bolsa de Metales de Londres y en la Bolsa de Productos Básicos de Nueva York. De hecho, las cotizaciones bursátiles han reemplazado el papel del precio a los productores, es decir, el de la ALCAN, que durante mucho tiempo se consideró el precio de mercado del aluminio<sup>12</sup>.

El *mineral de hierro* presenta elevados niveles de concentración por parte de compradores y vendedores —como la bauxita— pero los precios se determinan mediante una amplia variedad de mecanismos, que fluctúan desde las negociaciones bilaterales —sobre contratos a largo plazo— hasta la fijación de precios de transferencia<sup>13</sup>.

<sup>12</sup>Uno de los factores que más han contribuido a la expansión de las operaciones en las bolsas de productos básicos en los últimos años como en el caso del aluminio, el níquel, el cobre y el petróleo, ha sido las grandes oscilaciones de los precios a corto plazo que han hecho cada vez más difícil para los productores mantener sistemas estables de precios en los mercados mundiales.

<sup>13</sup>Se estima que los contratos a largo plazo abarcan 70% del comercio internacional de mineral de hierro. Se cree que los contratos a largo plazo de Europa occidental cubren un 40% de sus necesidades de importación de este producto, mientras que Japón había completado ya en 1976 los arreglos para importar todo el mineral de hierro que necesitará durante esta década (Radetzki, 1980).

<sup>11</sup>Fuera de las economías de planificación centralizada, la industria sigue dominada por las “seis grandes”: Aluminum Company of America (ALCOA), Alusuisse, Pechiney-Ugine-Kuhlmann, Alcan Aluminum Ltd., Reynolds Metals y Kaiser Aluminum y Chemical Corporation.

Incluso los contratos a corto plazo, generalmente por un año, a menudo son renovados regularmente de tal manera que se establecen relaciones que pueden durar decenios. En este mineral, las empresas comercializadoras o las ramas comercializadoras de las empresas siderúrgicas son los principales agentes de comercialización. Se calcula que sólo alrededor de un tercio —o menos— del comercio mundial de mineral de hierro se negocia en el sector "libre" del mercado internacional, es decir, sin ser cubierto por acuerdos especiales de comercialización (Radetzki, 1980).

La frecuencia de los contratos a largo plazo en el comercio del mineral de hierro obedece a las cuantiosas inversiones necesarias para extraerlo y a la necesidad consiguiente de tener la garantía de que el mineral se venderá durante varios años, a fin de asegurar la solvencia de la empresa. Los contratos negociados entre compradores en la República Federal de Alemania y la empresa minera estatal brasileña CVRD; los celebrados entre los compradores japoneses y la empresa brasileña CVRD; y los suscritos entre los compradores japoneses y las minas australianas actúan normalmente como "fijadores de precios" para el mercado internacional del mineral de hierro (UNCTAD, 1984 l).

En el caso del *cobre*, refinado o sin refinar, las exportaciones consisten principalmente en transacciones entre empresas independientes, y los precios de todos los contratos, ya sea a largo o a corto plazo, estipulan un valor relacionado con la Bolsa de Metales de Londres, sobre el cual rara vez una sola empresa de comercialización puede influir decisivamente. Existe un alto grado de integración vertical en la industria del cobre, pero salvo unas pocas excepciones la integración está limitada dentro de las fronteras nacionales, y la mayor parte del comercio internacional tiene lugar entre entidades independientes. Aunque la Bolsa de Metales de Londres y la Bolsa de Productos Básicos de Nueva York sólo manejan entre 5 a 10% del comercio total de cobre, sus cotizaciones representan el punto de referencia en que se basa un volumen mucho mayor de contratos de negociación de este producto. Aunque los precios de venta del cobre no refinado se basan en la Bolsa de Metales de Londres, las determinaciones de los costos de refinación (deducciones para cubrir el costo de elaboración) brindan a los compradores amplias oportuni-

des de usar su poder de negociación. Los esfuerzos de parte de los países en desarrollo productores de cobre por integrarse hasta la etapa de refinación pueden explicarse como su anhelo de superar el desequilibrio existente en este aspecto. Pese a que han aumentado las ventas directas de los países en que los intereses nacionales han asumido el control de la comercialización<sup>14</sup>, una parte importante de sus ventas sigue manejada por agentes o distribuidores establecidos en los principales países consumidores de cobre (UNCTAD, 1984 h).

Respecto al *estaño*, debido a que las operaciones de minería y fundición han pertenecido casi siempre a empresas diferentes, la comercialización se lleva a cabo en un régimen de independencia. Los productores realizan la mayor parte del comercio internacional de concentrados de estaño, ya sea directa o indirectamente, por intermedio de una comercializadora. Tradicionalmente, estas empresas internacionales han realizado la mayor parte del comercio en metal de estaño, cumpliendo allí un papel como intermediarias más importante que en cuanto a los concentrados, principalmente debido a un uso diversificado del estaño a nivel del consumidor (UNCTAD, 1984 j). Las bolsas en que se transan metales han tenido un papel importante en la determinación del precio del estaño. Sin embargo, debido al fracaso de varias negociaciones tendientes a salvar la crisis que ha enfrentado este metal a partir de octubre de 1985, la Bolsa de Metales de Londres decidió suspender la transacción de dicho metal. Considerando el gran tamaño y la mayor influencia que tiene el mercado de la capital británica (se cree que el mercado del estaño en Kuala Lumpur, Malasia, representa un 20% del mercado internacional del estaño, mientras que la Bolsa de Metales de Londres tiene una influencia más directa), cabe concluir que este producto perdió un centro muy importante de determinación de precios.

En cuanto al *plomo* y al *zinc*, existe una doble estructura de precios, compuesta por el que se

<sup>14</sup>CODELCO de Chile negocia su cobre directamente por intermedio de oficinas de venta en Londres, Nueva York y São Paulo y una red de agentes en otros mercados. Este esfuerzo de venta directa se refleja en que sólo entre 10 y 20% del cobre chileno es administrado por agentes internacionales.



cotiza en la Bolsa de Metales de Londres y el que se aplica a los productores. Con respecto a este último, los precios que figuran en el *Metal Bulletin* —que se publica en Londres— y en el *Metal Week* —que se publica en Nueva York— se toman como precios de referencia para los contratos. En el caso del zinc, algunos precios a los productores —como el vigente para los europeos— tienen una aplicación más amplia, lo que es especialmente válido para los concentrados. El precio a los productores de los Estados Unidos es válido en su propio mercado interno. En comparación con el plomo, los productos de zinc tienen poco grado de concatenación progresiva, de modo que su producción se vende directamente a los consumidores, situación que ha dado lugar a diversos sistemas de precios a los productores. Debido al predominio de esta estructura de precios, se estima que la cantidad de transacciones de zinc efectivamente realizadas en la Bolsa de Metales de Londres es menor que la correspondiente al plomo o al cobre.

Entre los productos agrícolas, hay un grupo donde las condiciones de mercado *parecen* aproximarse a las que supone la competencia perfecta: existe un gran número de vendedores y compradores, ninguno de los cuales puede por sí solo influir demasiado en el precio. Esto sería válido respecto de los productos básicos vendidos mediante subasta —el *te* y el *tabaco*—, pero el precio de subasta puede ser influido considerablemente por las acciones de un número limitado de compradores en gran escala. En la mayoría de los casos, poseen nexos de capital con las empresas elaboradoras más grandes del mundo de las economías de mercado desarrolladas (UNCTAD, 1978 a; 1984 f). Pese a lo que suele suponerse, estos productos encaran un alto grado de oligopolio, y las empresas transnacionales elaboradoras/manufactureras han logrado un control estricto desde la etapa de producción hasta la venta al detalle en los principales mercados de consumo. Un pequeño número de grandes empresas transnacionales controla el mercado mundial

mediante, entre otras cosas, la propiedad parcial o total de las plantaciones, relaciones de propiedad con los corredores, la concentración de su poder comprador en las subastas, la propiedad de instalaciones elaboradoras, la participación dominante en los principales mercados de consumo, y un mayor poder de mercado mediante la diversificación de productos y la publicidad. En esta categoría de productos se incluye el *banano*, en que dichas empresas alcanzan el máximo grado de integración en las actividades de producción y comercialización (FAO, 1986).

Respecto de otros productos básicos agrícolas (por ejemplo, *café*, *cacao*, *azúcar*, *semillas oleaginosas* y *algodón*), las operaciones en los mercados de futuros tienen una particular importancia. Las cotizaciones en dichos mercados no sólo están muy influidas por las situaciones de la oferta y demanda reinantes sino también por la cobertura y las actividades especulativas de las entidades comercializadoras y productoras participantes y, sobre todo, por las operaciones de compra-venta de las grandes empresas comercializadoras. Todos estos productos son muy sensibles a las expectativas futuras, permitiendo de este modo que los comercializadores con conocimiento "interior" obtengan ganancias desproporcionadas. Como en estos productos el precio de la materia prima incide bastante en el precio al consumidor final, los principales elaboradores a fin de evitar los riesgos desproporcionados que significa mantener grandes existencias disponibles dependen en buena medida de los comercializadores para la adquisición de las materias primas y para su cobertura en las bolsas de productos básicos. La carne, el azúcar y los cereales, productos que hacen frente a una gran participación de las comercializadoras en los mercados internacionales, están compuestos por mercados nacionales fragmentados en que los canales preferenciales o arreglos especiales, las barreras arancelarias y no arancelarias o los subsidios a las exportaciones y a la producción son determinantes importantes de la orientación del comercio.

### III

## Los agentes de comercialización y las características principales de los mercados de productos básicos

#### 1. Principales agentes de comercialización

El análisis precedente parece sugerir que en el caso de muchos productos primarios el grueso del comercio mundial está a cargo de entidades ajenas a las empresas *industriales* transnacionales. Sin embargo, diversos estudios sobre el tema de la comercialización de los productos básicos destacan la importancia de un número relativamente exíguo de empresas multinacionales, que comercian múltiples productos, y que se interponen entre los productores y los consumidores. Estas empresas poseen extensas concatenaciones regresivas y progresivas, pero su actividad principal sigue radicada en la fase de comercialización<sup>15</sup>. Según un estudio (Chalmin, 1980), la mayor parte del comercio internacional de productos básicos se encuentra en manos de unas 50 compañías, que se clasifican como empresas *comercializadoras* antes que *industriales*.

La enorme magnitud de las operaciones de las empresas comercializadoras internacionales y su control sobre el sector de los productos básicos queda reflejado en que en 1980, de los aproximadamente 980 000 millones de dólares del comercio mundial de productos primarios, alrededor del 70 al 80% estaba controlado por las empresas comerciales dedicadas a múltiples productos. En estas cifras se incluyen 230 000 millones de dólares de los 306 000 millones de dólares en exportaciones de petróleo crudo bajo el control de los gigantes petroleros del mundo; y alrededor de 500 000 millones de dólares de los 674 000 millo-

nes correspondientes al resto de los productos primarios, es decir, la agricultura, los minerales, los metales y otros combustibles bajo el control de las comercializadoras múltiples y las filiales de comercialización de las empresas transnacionales industriales (Clairmonte y Cavanagh, 1982).

Entre las empresas comercializadoras transnacionales las más conocidas son las *sogho-shosha* japonesas que se dedican a múltiples productos. Por lo general, este término se refiere a las nueve mayores comercializadoras del Japón, que controlaban en 1985 más de 44% de las exportaciones japonesas y 72% de las importaciones de ese país. Sus ventas totales (internas, exportaciones, importaciones y comercio extraterritorial) correspondientes a ese año representaban 35% del producto nacional bruto del país. En 1985, sólo el total de ventas de las nueve compañías alcanzó a 440 000 millones. De esta cifra, 270 000 millones correspondían al comercio exterior (importaciones, exportaciones y operaciones extraterritoriales). Por tanto, cabe estimar que el total de transacciones exteriores de las nueve compañías —135 000 millones en un solo sentido— representaron un 7% del comercio global de ese año, que fue de 1.9 billones de dólares. Si se agrega a lo anterior las transacciones efectuadas por sus filiales de propiedad exclusiva y sus filiales en el exterior, puede concluirse que su participación en el comercio mundial se eleva a casi 10%. La Mitsui Bussan Co. —una de las dos más grandes, según la clasificación de la revista *Forbes* en 1985—, sólo fue superada por la Royal Dutch Shell en la clasificación de ventas fuera de los Estados Unidos para ese año. Siete de las *sogho-shosha* japonesas figuran entre las 10 compañías con mayores ventas fuera de los Estados Unidos. La Mitsui Bussan y Mitsubishi Shoji, las dos más grandes, transan 10% de las exportaciones totales de los Estados Unidos (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1985 a).

El tamaño y la complejidad de este tipo de agentes comerciales de productos básicos pue-

<sup>15</sup>Aunque la importancia de determinados agentes varía de un producto a otro, cada vez es más difícil establecer una distinción a base de un producto debido a las actividades tan diversificadas de los agentes comercializadores. También se está poniendo borrosa la distinción entre empresas manufactureras o comercializadoras debido a sus tentativas de diversificarse en conglomerados con una amplia gama de intereses. Las transnacionales manufactureras adquieren o establecen empresas comercializadoras, las empresas comercializadoras expanden su rango de operaciones a las manufacturas, la banca, y toda la gama de otros servicios, y los minoristas adquieren intereses en las manufacturas.

den ilustrarse también por Cargill, la empresa comercializadora de cereales más grande del mundo, un ente privado con ventas registradas para 1980 superiores a los 25 000 millones de dólares. Ha establecido una red de 140 filiales en más de 30 países (UNCTAD, 1981 a). Además de sus vastas operaciones en productos básicos, su rama de seguros ofrece financiamiento individual y grupal, y sus conocimientos especializados abarcan los productos básicos a granel, todas las facetas de la agricultura, la comercialización y la especulación, y la logística de manipulación y transporte<sup>16</sup>.

## 2. Algunas consideraciones conceptuales

Las observaciones precedentes sobre la sólida posición que mantienen las empresas comercializadoras transnacionales en el sector de los productos básicos no conducen necesariamente a la conclusión de que los mercados de dichos productos sean de una naturaleza exclusivamente competitiva. La intermediación que prestan esas empresas comercializadoras, aunque se catalogue de transacciones entre entidades independientes, puede aproximarse a un caso bastante diferente al de la situación puramente competitiva. En muchos casos el mecanismo del precio postulado en teoría en el sistema de libre mercado no es aplicable al comercio de productos básicos, cuando un grupo de compradores oligopsónicos enfrenta a un gran número de proveedores, como ocurre con muchos productos básicos agrícolas, o también cuando esos compradores oligopsónicos confrontan a un pequeño número de vendedores oligopolísticos, como ocurre con algunos de

los minerales exportados por los países en desarrollo. En estas condiciones asimétricas de mercado los precios no son determinados sólo por las condiciones imperantes en el mercado, sino también por el poder de negociación relativo de ambas partes.

Este desequilibrio de la capacidad negociadora ocurre en los casos en que un poderoso conglomerado comercializador representa a un grupo de empresas productoras o manufactureras como su agente de adquisiciones o de ventas. En general, las grandes empresas comercializadoras están en situación de influir en los precios del mercado debido al volumen de sus adquisiciones, la cuantía de su capital y su red de información ultramoderna. Lo que los países en desarrollo encaran en los mercados de productos básicos no es sólo la estructura oligopsónica de mercado de las economías desarrolladas, sino también los grupos compradores organizados en forma oligopsónica. La deficiente capacidad negociadora de los países en desarrollo refleja el creciente poder de mercado de los agentes comercializadores de múltiples productos y de los gigantes industriales<sup>17</sup>.

La presunción que suele adoptarse con respecto a los mercados de productos básicos es que su funcionamiento espontáneo, en condiciones de competencia perfecta, es básicamente un instrumento eficiente y neutral para la asignación de recursos y no para ser generadores de una estructura determinada de distribución del ingreso. Sin embargo, el enfoque neoclásico tiene escasa aplicabilidad práctica al comportamiento

<sup>16</sup>Un reducido número de comercializadoras de cereales que comprenden Cargill, Continental Grain, Bunge and Born, Louis Dreyfus, Barnac y Cook Industries, etc., controla un porcentaje elevadísimo del comercio mundial de cereales: entre 1970 y 1975 esas seis empresas realizaron hasta 96% de las exportaciones de trigo, 95% de las de maíz, 90% de las de avena y 80% de las de sorgo de los Estados Unidos. Las mismas compañías efectuaron también aproximadamente 80% de las exportaciones de trigo de Argentina, 90% de las exportaciones de sorgo de Australia y 90% de las exportaciones de trigo y de maíz de la Comunidad Económica Europea. En el Canadá, canalizaron la totalidad de las exportaciones asignadas al sector privado (20%), y una parte muy considerable de las ventas del restante 80%, que se lleva a cabo por intermedio de la Junta Canadiense del Trigo (UNCTAD, 1981 b).

<sup>17</sup>Radetzki señala que la teoría de los precios, ya sea en condiciones de competencia perfecta o monopolística, oligopolio y monopolio entre vendedores (compradores), tiene escasa aplicabilidad al mercado de productos básicos, ya que en la mayoría de los casos supone implícitamente que existe una competencia perfecta en el otro lado del mercado. La teoría de los precios sirve de poco para determinar el nivel monopólico/oligopólico bilateral de precios. La teoría de la organización industrial adolece también de la misma deficiencia en el sentido de que sólo estudia habitualmente un lado del mercado, suponiendo implícitamente condiciones de competencia perfecta en el otro. Respecto a la teoría de la negociación, aunque ofrece una visión interesante de las actitudes conductuales en los juegos de suma cero entre dos personas, carece de aplicabilidad al mercado de productos básicos donde en general hay una dependencia recíproca entre las entidades decisoras que operan en ambos lados del mercado (Radetzki, 1980).

de los mercados de productos básicos, pues entre sus principales deficiencias figuran: i) su suposición frecuente de que en ellos existe el libre acceso y no hay incertidumbre ni intervención gubernamental<sup>18</sup> y su manera de tratar las externalidades y las imperfecciones que los afectan, que son parte integrante del funcionamiento actual de esos mercados; ii) su dificultad para explicar por qué los mercados pasan de un desequilibrio a otro, en una serie continua de escaseces y excedentes, sin alcanzar jamás una posición de equilibrio automático; y iii) su escasa capacidad para producir señales de mercado correctas y racionales sobre los precios futuros y la asignación de recursos (Maizels, 1984; Helleiner, capítulo 2, 1981 b).

Una de las grandes imperfecciones del mercado de productos básicos es la escasez relativa de información sobre el mismo. En el mundo de la competencia perfecta todos los participantes tienen acceso pleno e igual a toda la información, y no existe incertidumbre respecto a las futuras configuraciones de precios. Pero, en realidad, los mercados de información son en sí bastante imperfectos, cuando existen, y se caracterizan por el monopolio u oligopolio bilateral (Helleiner, 1981 b). La incertidumbre respecto al futuro de los precios, tan volátiles como son los de los productos básicos, complica mucho más las operaciones de compraventa, almacenamiento, transporte y financiamiento e introduce un elemento especulativo en el proceso de toma de decisiones. Los que cuentan con más información están en mejor situación de aprovecharse de esta imperfección del mercado.

En general, se acepta que la búsqueda de información posee la característica de otorgar rendimientos crecientes. Los costos fijos de adquirir un volumen fijo o un flujo constante de información pueden repartirse en un volumen variable de transacciones. Aunque el costo marginal de suministrar información al primer usua-

rio es muy elevado, pues incluye todos los costos de buscarla, los costos marginales de suministrarla a los usuarios siguientes sólo incluyen el costo de la comunicación, que en muchos casos es exiguo. También es cierto que como las actividades comerciales suponen el arbitraje entre los centros de precios bajos y los de precios elevados, el número de transacciones posibles entre los centros aumentará en forma exponencial por cada centro adicional de información/comercialización. Esto significa que mientras mayor sea el número de puntos de contacto existentes, mayor será el potencial para hacer negocios entre ellos. El mantenimiento de dichos centros reviste suma importancia pues la información, sobre todo respecto a los bienes y servicios que están sujetos a modificaciones constantes, es muy perecible. Así, para que la información tenga algún valor para el usuario éste tiene que incurrir en gastos no sólo para adquirirla, sino también para mantenerla y ojalá mejorarla y actualizarla a través de su presencia comercializadora en el mercado.

La información siempre puede ponerse a disposición de otro individuo sin que se elimine el acceso a ella del usuario actual. Esta característica de "propiedad pública" crea el problema de la apropiación de la información nueva para la que no existe un mercado regular.

El conjunto de estas peculiaridades sugieren, como lo ha señalado K. Arrow, que la demanda de información es difícil de analizar en los términos racionales que suelen utilizarse. Con frecuencia el comprador desconoce el valor de la información; y si en realidad supiera lo bastante como para medirlo conocería la información en sí (1963, p. 947). El valor intrínseco de una información determinada depende de cómo percibe el usuario su utilidad marginal, y su forma de evaluarla es susceptible de cambiar con el tiempo según las variaciones de mercado. En estas circunstancias, la coordinación o internalización dentro de un aparato administrativo como una empresa comercializadora multinacional, es decir, la adquisición de información mediante sus filiales y oficinas nacionales/extranjeras, puede evitar los costos de transacción que significaría una negociación entre partes independientes<sup>19</sup>.

<sup>18</sup>Respecto a la intervención gubernamental, interesa mencionar que en los últimos años los países con economía de mercado desarrollada han mostrado una oposición mucho más abierta a los convenios internacionales sobre productos básicos, fundándose en que interferirían con el libre funcionamiento de las fuerzas del mercado. Sin embargo, muchos productos básicos producidos y exportados por los países desarrollados se hallan ya sometidos a la intervención y el control del gobierno.

<sup>19</sup>El comportamiento de una gran empresa comercializadora puede explicarse por su anhelo de proteger o explotar

Desde este punto de vista uno de los problemas principales que contribuyen a la relativa debilidad de los agentes de comercialización del Tercer Mundo, es su acceso limitado a la información que posee el sector privado de las economías desarrolladas. La poca información que reciben de las fuentes gubernamentales o de otra índole es inadecuada para una toma de decisiones eficiente. A menos que se corrija la relativa debilidad de los países en desarrollo en cuanto a su capacidad para recopilar, filtrar y evaluar la información, es probable que estos países sigan abasteciendo con sus productos al mercado mundial en las condiciones establecidas por los consumidores, cuya equidad estos países no pueden evaluar.

La mayoría de los precios de exportación de los principales productos primarios del mundo se determinan en las bolsas de productos básicos<sup>20</sup>. Estas bolsas suelen citarse como ejemplos de mercados en que existe la competencia perfecta y donde los precios son determinados por el libre juego de la oferta y la demanda de un determinado producto. Pero en el mundo real los precios bursátiles son afectados no sólo por el equilibrio actual entre la oferta y la demanda, sino también por las expectativas de la oferta y la demanda, por las repercusiones de los mercados monetarios, e incluso por la manipulación. En los mercados de futuros, las expectativas respecto a los factores económicos básicos pasan a cobrar más importancia y las perspectivas de un producto determinado se ponderan junto con la perspectiva económica más amplia y las expectativas de la moneda en que se cierra el trato. Para cada agente la fijación óptima de precios depende de sus propias expectativas acerca de los acontecimientos futuros, sus conjeturas sobre los intereses compradores y vendedores y sobre todas las fuerzas económicas que inciden en los precios futuros. Sus prácticas de compraventa dependen también de su posición financiera y de la utiliza-

ción de sus instalaciones como almacenamiento y transporte. En suma, en las transacciones de futuros hay pocas posibilidades de imponer el recargo de precios que es habitual en muchas actividades manufactureras. Los precios están siempre en movimiento y este problema se agrava por el hecho de que la empresa vende y compra a la vez, de modo que se produce un conflicto de intereses entre ambas posiciones.

Hay que señalar también que en la medida en que los contratos de compraventa sean de futuros y no para entrega inmediata, el agente de comercialización mostrará una mayor tendencia a que su filial o su oficina en el exterior efectúe la compra. Esto se debe a que si el contrato es para entrega inmediata y contra pago en efectivo, se puede eliminar el riesgo que puede plantear un producto dudoso, ensayando *in situ* una muestra del mismo. Así, cuando los contratos sean predominantemente de futuros, el costo de la comercialización independiente tenderá a elevarse, y las transacciones externas van a ser reemplazadas por la integración vertical/horizontal de la empresa comercializadora.

Además, el mecanismo de determinación de precios en las bolsas de productos básicos adolece de varias rigideces de consideración: respecto a algunos productos hay unos pocos productores importantes como en el caso del estaño, el cacao y el café; en cuanto a otros la mayoría de la demanda proviene de un número reducido de grandes importadores, como en el caso del trigo. En otros casos, unas pocas comercializadoras pueden cobrar mucha importancia en el mercado. No siempre se manifiestan, pues pueden licitar en cantidades moderadas en diversas oportunidades o por conducto de varios corredores, pero si persiguen una política concreta en forma sostenida pueden influir en el mercado y alterar con ello la transparencia del mismo. Además, las propias bolsas establecen otras restricciones y distorsiones. Las normas que rigen la admisión de miembros de diversas categorías, comprenden requisitos financieros como garantías bancarias y capital pagado así como cláusulas de nacionalidad<sup>21</sup>.

La imperfección del mercado de productos

las fallas del mercado. Por ejemplo, los servicios que suministra una *Sago-Shasha* contienen un gran volumen de información, pero la falta de un mecanismo de mercado para determinar su valor y su carácter de "propiedad pública" crea externalidades.

<sup>20</sup>Estos productos son: trigo, maíz, soya, harina y aceite de soya, aceite de palma, café, cacao, azúcar, caucho, lana, algodón, jugo de naranja, cobre, estaño, plomo, zinc, níquel, aluminio, plata, oro y cada vez más, petróleo.

<sup>21</sup>Para un análisis sintético de los problemas relativos al funcionamiento de las bolsas de productos básicos dentro del contexto de la mayor participación en ellas de los países en desarrollo, véase UNCTAD (1983 a).

básicos obedece también a las cuantiosas sumas de capital que es necesario invertir, para establecer o ampliar las capacidades de elaboración. Las etapas de elaboración y comercialización están íntimamente entrelazadas, pues a menudo las posibilidades de elaborar antes de la exportación dependen de la capacidad para asegurarse de antemano mercados para el producto elaborado. Suele necesitarse contar con la seguridad previa de que hay posibilidades de mercado a fin de allegar los fondos de inversión necesarios, especialmente respecto de los minerales y metales donde hay cuantiosas sumas involucradas y se considera que la existencia de un compromiso de compra a largo plazo y otros tipos de arreglos al menos por un volumen considerable de la producción, es una garantía parcial para el presunto inversionista. En este sentido, la gran frecuencia de contratos a largo plazo en el sector de los productos básicos significa que el mercado dista de ser competitivo y libre mediante el proceso de la subasta constante entre compradores y vendedores. A su vez, la índole del contrato a largo plazo refleja la fuerza relativa de ambas partes.

El tipo de determinación de precios postulada por el enfoque neoclásico no rige tampoco para el sector del transporte. En muchos casos los fletes para los productos básicos representan hasta 20% de los precios cif y sus fluctuaciones y cambios tienen un efecto significativo sobre los precios, la demanda de mercado de dichos productos, y los ingresos netos de los productores. Sin embargo, la estructura observada de fletes no refleja, en general, el verdadero costo del transporte que es determinado en forma arbitraria. La práctica generalizada en esta actividad es "cobrar lo que tolera el cliente" y la medida más utilizada es el valor unitario por tonelada del producto, lo que tiene escasa relación con el sistema de cobros basado en el costo marginal<sup>22</sup>. Por tanto, los productos de gran valor subvencionan a los de bajo valor y, como resultado, los factores de exceso de flete aumentan en forma similar a los aranceles. En muchos casos, la arbitrariedad en la imposición de cobros está relacionada con diferentes posiciones negociadoras de los países exportadores y las empresas navieras.

En suma, en contraposición a las trayectorias de las teorías convencionales y a las soluciones

que ellas implican, los mercados de productos básicos operan en estados que distan mucho del equilibrio donde los impulsos espontáneos de autocorrección no logran imponerse.

### 3. Características de las empresas comercializadoras transnacionales

La razón de ser de la existencia y la expansión de las empresas transnacionales comercializadoras de múltiples productos puede hallarse en los propios papeles y funciones que desempeñan<sup>23</sup>: a saber, la minimización o la reducción de los riesgos inherentes a las actividades comerciales internas e internacionales. Los riesgos emanan de las fluctuaciones de la oferta y demanda de productos básicos así como de los tipos de cambio. Como es difícil y costoso asegurarse contra estos factores, las empresas comercializadoras reducen estos riesgos al repartirlos en múltiples transacciones. Si aumenta el número de productos que se comercializan, aumentará también la diversificación de las ventas por región geográfica y por tipos de compradores y, por ende, los riesgos involucrados podrán distribuirse con mayor amplitud. Por ende, el hecho de dedicarse a múltiples productos se explica por su anhelo de aprovechar su efecto reductor de riesgos, proveniente de las ventajas de la escala y la diversificación. Una cartera amplia no sólo de productos básicos sino también de mercados geográficos, compensada por grandes líneas de productos manufacturados y servicios, contrarresta las grandes variaciones de ingreso por concepto de un producto determinado.

El riesgo en la fluctuación de los tipos de cambio baja cuando la transferencia neta de efectivo, mediante convenios de compensación —como se hace en la liquidación de cuentas intrarregionales o interbancarias— constituye sólo una fracción de las transacciones totales. Por sus características, una empresa comercializadora de importaciones y exportaciones puede comprar y vender en monedas locales, con lo que reduce las operaciones en diferentes monedas a una fracción de los volúmenes totales.

La amplia diversificación geográfica de mercados y de productos aumenta la posibilidad de

<sup>22</sup>Estos aspectos se plantean en Yeats (1981).

<sup>23</sup>Para una síntesis de estos temas, véanse Yamamura (1976), Young (1978) y Roehl (1983).

generar operaciones de trueque o de comercio compensado. A diferencia de una empresa que maneja un solo producto básico, la comercializadora múltiple puede actuar, por ejemplo, como importador de artículos manufacturados a cambio de una exportación de productos primarios, o viceversa. Una clientela grande, a la que una compañía atiende en exportaciones e importaciones, le permite intervenir en mercados con los que un productor no tiene relaciones directas. Asimismo, la actual escasez de crédito ha aumentado la necesidad de concertar arreglos conforme a un esquema en que los compradores obliguen a los vendedores a comprometer mercados para exportaciones equivalentes al valor en moneda dura de los bienes adquiridos<sup>24</sup>.

Otra característica de las comercializadoras transnacionales es la magnitud de sus operaciones financieras y su reconocida solvencia, que depende a su vez de su capacidad para reducir los riesgos de las transacciones y aprovechar las economías de escala cuando utilizan su capital. Así, a menudo estas empresas pueden funcionar como proveedoras o garantizadoras de crédito, o dedicarse a comerciar con una variedad de instrumentos financieros más bien que con dinero efectivo. Durante 1982, los créditos concedidos por las nueve mayores *sogo-shosha* a sus clientes ascendieron a 58 100 millones de dólares mientras que recibieron más de 44 100 millones de dólares en préstamos de instituciones bancarias (*Sogo-shosha Nenkan*, 1984).

Otra función importante es su capacidad para reducir los "costos de transacción". Ello comprende los costos de recopilar/elaborar/filtrar la información acerca de oportunidades de mercado, perfiles económicos, negociaciones y cumplimiento de contratos, situación de servicios de transporte, etc. Cabe señalar, a modo de ejemplo, que la "producción" de información sobre oportunidades de mercado —los precios y la ubicación de vendedores y compradores, su capacidad crediticia, etc.— incluye los costos de reunir

y difundir tales datos. Sin embargo, dichos costos son *fijos*, e independientes del uso que se hace de la información. Por consiguiente, esto señala la existencia de economías de escala en las actividades de recopilar información y también la disminución de los costos de búsqueda por unidad de información a medida que se expande el tamaño del mercado.

En la esfera del transporte, las empresas comercializadoras, aunque no suministren necesariamente medios propios pueden reducir el costo por unidad de mercadería mediante la coordinación de las fechas y lugares de embarque y del espacio de carga. Los costos de transporte también se reducen debido a las instalaciones y arreglos efectuados en los puertos de origen y destino. Tales obras tienen como se sabe grandes costos fijos, pero pequeños costos marginales. Después de la inversión primaria, los exportadores consiguen flexibilidad para organizar y programar sus embarques de modo que mejoren sus operaciones de acumulación de existencias y de comercialización.

Como se sabe que los japoneses y los europeos dependen en gran medida de este tipo de comercializadoras y que Estados Unidos avanza paulatinamente hacia la expansión de su sector comercializador mediante la adopción de un mecanismo comercial más dinámico y diversificado<sup>25</sup>, una forma de impedir la intensificación del control que ejercen las empresas transnacionales en los mercados de productos básicos podría ser la creación de empresas homólogas o el fortalecimiento de las comercializadoras existentes en la región de América Latina y el Caribe. En el contexto de las economías en desarrollo, este tipo de organización comercializadora puede concebirse como un medio efectivo para combatir las deficiencias de los mercados de productos básicos, en particular referente a los siguientes aspectos: i) fortalecimiento de la influencia comercial frente a las empresas transnacionales; ii) fortalecimiento de sistemas de información comercial más independientes; iii) establecimiento de un fondo

<sup>24</sup>Según el Consejo Nacional de Comercio Exterior de los Estados Unidos, el número de países que requieren alguna forma de comercio compensado aumentó de 28 en 1979 a 88 en 1984. La misma organización informa que 8% de las exportaciones estadounidenses son objeto actualmente de comercio compensado —47% en el caso de la industria aeroespacial.

<sup>25</sup>La aprobación, el 8 de octubre de 1982, de la ley sobre las empresas comercializadoras de exportaciones de los Estados Unidos, ha significado introducir las prácticas de la empresa comercializadora japonesa y, sobre todo, aprovechar los potenciales que las empresas recién creadas podrían acarrear para el comercio compensado.

común de necesidades de importación y de ventas de exportación que fortalezcan la posición negociadora; iv) aprovechar las ventajas de las economías de escala sobre todo en materia de transporte marítimo, manipulación de la carga a

granel y almacenamiento; v) coordinación de las acciones destinadas a superar las medidas restrictivas y proteccionistas adoptadas por los países industrializados, y vi) amplificación del comercio compensado en el plano regional y subregional.

## IV

### Experiencias de las entidades latinoamericanas de comercialización de productos básicos

#### 1. Asociaciones de productores

La incapacidad de los países del Tercer Mundo para controlar las diversas etapas de la cadena de comercialización y su posición subordinada consiguiente reflejan el poder de las empresas transnacionales, un conjunto de empresas que controlan las finanzas, la producción, los mercados, el transporte, la tecnología, la información, etc. El desarrollo de una fuerza eficaz que contrarreste tal concentración de poder dependerá en buena medida de las acciones que puedan adoptar los países en desarrollo a nivel de gobierno. Sin embargo, sería difícil por cierto que los recursos y el grado de acción coordinada necesarios para competir con esos centros de poder económico provinieran de empresas pequeñas, competitivas, nacionales y privadas. Habiendo reconocido esto, se ha llegado a la conclusión de que mediante acciones coordinadas conjuntas, el Tercer Mundo o la región podrían lograr una mayor participación y modificar paulatinamente, en su propio beneficio, las reglas del juego que rigen las operaciones de esos mercados.

La constatación precedente ha conducido en los dos últimos decenios a la creación de muchas asociaciones de productores y exportadores, ya sea a nivel regional o internacional. Sólo respecto de los productos básicos agrícolas se pueden identificar más de 15 asociaciones de productores-exportadores de importancia internacional (FAO, 1984). No obstante, el examen del desempeño de las asociaciones internacionales y regionales de productores revela, en general, que no han logrado alcanzar su objetivo principal, ya sea por falta de apoyo apropiado de los países que las

crearon, o porque algunos productores importantes se han abstenido de hacerse miembros. Las políticas divergentes y a veces las estrategias contrapuestas perseguidas por los países productores en forma individual han tenido efectos deletéreos en los mercados internacionales de productos básicos.

En el caso del CIPEC (Consejo Intergubernamental de Países Exportadores de Cobre), los esfuerzos conjuntos tampoco han estado a la altura de las expectativas. Los ocho países miembros, que en conjunto representan aproximadamente 40% de la producción mundial, han tendido a la búsqueda de los beneficios económicos de corto plazo en vez de fomentar el logro de un ingreso real más estable dentro de una perspectiva a más largo plazo. Por ejemplo, a mediados de la década de 1970 cuando se sostentan conversaciones sobre un posible acuerdo cuprero como parte de la Conferencia sobre Cooperación Económica Internacional y dentro del Grupo de Expertos Intergubernamentales convocados por la UNCTAD, el Gobierno de Chile decidió unilateralmente no adherir a la reducción de 15% de la producción convenida previamente por la reunión extraordinaria de ministros del CIPEC. Es más, el Gobierno de Chile puso en marcha un programa de expansión de la producción (Martner, 1979, pp. 89-95). Esta medida de parte de Chile no sólo redujo el precio internacional del cobre sino que actuó también como un freno interno sobre las actividades del CIPEC, pues redujo la organización al nivel de un expectador pasivo de los acontecimientos en los mercados mundiales e impidió que se celebraran conversa-



ciones en la UNCTAD destinadas a establecer un sistema de estabilización de precios" (Martner, 1979, p. 95).

En vista de sus ambiciosos planes de inversión para expandir la producción, y dado que su costo de producción es el más bajo, la estrategia chilena parece ser expandir su capacidad, pese a la plétora mundial. Uno de los objetivos principales del CIPEC, que es promover la armonización de las decisiones y políticas de sus miembros, en relación con la producción y la comercialización del cobre, ha tenido poco éxito.

Respecto al estaño, el Brasil con su producción en rápido crecimiento y un potencial aún mayor para el futuro —en 1985 pasó a ser el segundo productor más grande del mundo de este metal después de Malasia— al no ingresar a la Asociación de Países Productores de Estaño (APPE) ha socavado la capacidad de esa organización para estabilizar el mercado. Brasil, que tampoco es miembro del Consejo Internacional del Estaño, ha venido incrementando su mercado mundial a un ritmo asombroso, a expensas de otros que han estado tratando de instituir algunos mecanismos de comercialización ordenados. Los países no miembros de la APPE aumentaron su producción cuando los países de la APPE habían reducido su oferta de estaño al mercado mundial de 194 000 toneladas en 1981 a 125 000 toneladas en 1983. Estas movidas "asesinas" no sólo reprimen las iniciativas de los miembros, sino que dejan además en los países desarrollados consumidores una imagen de incoordinación entre los países productores en desarrollo<sup>26</sup>.

Aunque no es una asociación de productores, la crisis que encara el Consejo Internacional del Estaño implica el fracaso de los esfuerzos colectivos para tratar de reducir la producción. El Consejo procuró absorber, durante un período prolongado, la producción mundial excedente, particularmente con el nivel de banda de precios artificialmente elevados. El equilibrio entre la oferta y la demanda se logró a expensas de una

reserva en constante crecimiento. No cabe duda que uno de los factores negativos que llevaron a este resultado fue el rápido aumento de la producción proveniente de algunos países no miembros del Consejo como Brasil y China.

Otra asociación de productores de minerales de carácter internacional es la Asociación Internacional de la Bauxita (IBA), creada en 1974, e integrada por Australia, Ghana, Guinea, Guyana, India, Indonesia, Jamaica, la República Dominicana, Sierra Leona, Suriname y Yugoslavia. Sus objetivos principales son: i) fomentar el desarrollo ordenado y racional de la industria de la bauxita, la alúmina y el aluminio en los países miembros; ii) garantizar a los socios rendimientos justos y razonables en la explotación, el procesamiento y la comercialización de la bauxita y sus productos, y iii) salvaguardar los intereses de sus miembros en relación con una industria que enfrenta un alto grado de control por parte de las empresas transnacionales<sup>27</sup>.

No obstante las posibilidades de su poder de negociación, su principal instrumento de política son los precios mínimos, sobre la base de la bauxita estándar. Este sistema da a los miembros un buen margen de libertad sin compromisos vinculantes, siempre que vendan la bauxita por encima y no por debajo del precio recomendado. Pero, las empresas transnacionales o los países productores de bauxita no siempre se han atenido a tales precios. Según la prensa especializada, dichas empresas han considerado a la IBA como un tigre de papel, por su incapacidad para ponerse de acuerdo sobre cuestiones fundamentales como la política de fijación de precios. (Latin American Commodities Report, 1982).

Ya en el plano regional, cabe observar varios casos de asociaciones de productores cuyo funcionamiento se ve seriamente menoscabado por la falta de solidaridad, coordinación y voluntad política de salvaguardar el interés a largo plazo de la industria respectiva.

La Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) constituye un ejemplo muy ilustrativo. El

<sup>26</sup>Ultimamente, Brasil ha decidido cooperar con la APPE y reducir las exportaciones de estaño a 21 000 toneladas desde marzo de 1987 hasta febrero de 1988. Esto debería ser un elemento decisivo para la meta que se ha fijado la APPE de exportar 105 000 toneladas como máximo a fin de obtener un repunte de los precios mundiales y reducir las existencias internacionales.

<sup>27</sup>La importancia potencial de esta Asociación se refleja en algunas cifras globales. Los once países integrantes representan 72% de las reservas mundiales posibles de bauxita; 75% de la producción mundial de bauxita y 45% de la alúmina, respectivamente; y representan además el 90% de las exportaciones mundiales de bauxita.

poder negociador potencial del grupo, compuesto por ocho miembros (Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, la República Dominicana, Nicaragua, Panamá y Venezuela), y creado en 1984, que representa 17% de la producción mundial y 50% de las exportaciones mundiales, se ha visto disminuido desde un comienzo por la decisión del Ecuador de permanecer fuera de este acuerdo regional. El Ecuador representa 15 a 20% de las exportaciones mundiales de esta fruta.

En cuanto a la comercialización, la séptima reunión de ministros de la UPEB, celebrada en 1976, decidió establecer la rama comercial de la entidad, bajo la forma de una empresa multinacional encargada de la comercialización y el transporte de la fruta y otros productos conexos de los miembros, a fin de contrarrestar el control de las empresas transnacionales en estas esferas<sup>28</sup>. La iniciativa se materializó en 1977, cuando representantes de Colombia, Costa Rica, Honduras y Panamá crearon la Compañía Comercializadora Multinacional del Banano, S.A. (COMUNBANA). Esta empresa se concibió y se considera como el instrumento ejecutivo de la política de comercialización de la UPEB y está abierta a la participación de todos los integrantes de la organización.

Cabe destacar que a la COMUNBANA le fue imposible cumplir sus objetivos cuando los miembros de la UPEB se negaron a comprarle sus embarques. En el punto máximo de sus operaciones, sólo pudo manejar, principalmente debido a la falta de fruta, un cargamento de banano mensual, mientras se pensaba que los compradores en los mercados de importación tradicionales necesitarían envíos semanales de la fruta. Desde el contrato original con Yugoslavia en 1978 hasta 1981 inclusive, comercializó una cantidad equivalente sólo a 0.5% a lo sumo del total del comercio mundial anual del banano. Por tanto, el desempeño deprimente de la COMUNBANA obedeció

<sup>28</sup>Las empresas transnacionales más prominentes en este rubro son United Brands, Castle and Cooke (una filial de la Standard Fruit) y Del Monte (R.J. Reynolds). Estas tres empresas controlan casi el 100% de las exportaciones de bananos de Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá, y un porcentaje importante de las de Colombia (60%) y del Ecuador (40%). Por otra parte, se estima que las entidades nacionales de esos países comercializan el 35% del banano producido en Centroamérica, Colombia y Ecuador.

a la actitud no comprometida de los países miembros. La COMUNBANA todavía existe en el papel, pero ha dejado de funcionar.

La falta de apoyo de los países que crearon una organización de cooperación regional queda también de manifiesto en el caso de la Empresa Multinacional Latinoamericana de Fertilizantes, S.A. (MULTIFERT). La empresa, con sede en Panamá, se formó en 1980 como una entidad comercial, bajo los auspicios del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), con el propósito de comercializar los fertilizantes a fin de garantizar el suministro de estos productos hacia y desde la región y facilitar su venta en terceros mercados, aprovechando la mayor capacidad de negociación que le otorgaba la consolidación de la oferta y demanda.

Aunque el desempeño de este organismo ha sido significativo —hasta febrero de 1984 se había transado un total de 129 millones de dólares— ha distado mucho de satisfacer las expectativas originales de las naciones fundadoras. Las cifras de transacción proyectadas para 1980, 1982 y 1985 habían sido, por ejemplo, de 155 millones de dólares, 400 millones de dólares y 545 millones de dólares, respectivamente, lo que habría significado que MULTIFERT habría comercializado 30%, 60% y 70% en esos años de las compras totales de los 11 miembros del Comité de Acción del SELA (CEPAL, 1984 a). La explicación de esta gran diferencia entre las cifras proyectadas y la realidad hay que buscarla no sólo en las aspiraciones excesivamente ambiciosas sino también en la falta de compromiso político de los países miembros que la crearon. De los 11 miembros del Comité, sólo 8 suscribieron el acuerdo que creó la MULTIFERT. Además, la baja demanda de importaciones estuvo vinculada a la inconsecuencia de aquellos accionistas —sobre todo de las empresas estatales— que decidieron no canalizar sus operaciones a través de MULTIFERT. La situación se volvió más compleja cuando el gobierno peruano, un país miembro que había sido el promotor de esta organización, liberalizó la importación de fertilizantes y la Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI) de este país perdió sus principales atributos de monopolio del Estado. Venezuela eliminó también el monopolio estatal de VENERCA. Como puede observarse, además de la propia ineficiencia había una inestabilidad funcional que conspiraba

contra el desempeño sostenido de la organización multinacional.

Dentro de la cooperación regional para la comercialización de productos básicos, la experiencia del Grupo de Bogotá (denominado posteriormente Pancafe, S.A.)<sup>29</sup> resulta ilustrativa, pues ha demostrado cuánto puede influir en el mercado internacional el poder de mercado de los productores cuando se adoptan y ejecutan algunas acciones concertadas. Pese a su breve existencia, el elevado nivel de precios del café registrado en 1978/1979 y 1979/1980 fue atribuible en gran parte a la intervención de mercado efectuada por este Grupo. Las estimaciones conservadoras indican que el Grupo pudo mantener el precio por lo menos un 10% por encima del nivel habitual durante dichos períodos. Debido a la insistencia de los Estados Unidos y de otros miembros del Convenio Internacional del Café en que se liquidara el Grupo como condición previa para revivir el Convenio, los líderes de los países latinoamericanos decidieron optar por la utilización de las cláusulas económicas del convenio como mecanismo de defensa de los precios en lugar de las acciones conjuntas del Grupo. Sin embargo, los esfuerzos regionales dejaron a los países productores en una posición negociadora mucho más aceptable para suscribir un nuevo acuerdo e impulsación a los Estados Unidos a adoptar una posición más receptiva, en particular, sobre los rangos de precios que se negociaron.

El examen del desempeño previo de varias asociaciones internacionales y regionales en la esfera de los productos básicos indica que ha sido muy inferior a sus aspiraciones originales. Aunque han hecho aportes provechosos, sobre todo en la esfera de la recopilación y difusión de la información, han tenido poco éxito respecto a la necesidad apremiante de controlar la oferta y coordinar las decisiones de comercialización. Estas asociaciones no han logrado la estabilización de precios o algún esquema de comercialización ordenada sobre la base de la retención de la oferta por parte de los productores. Los intereses

creados en el seno de las asociaciones, la escasa capacidad financiera de los productores para apoyar en forma colectiva la retención de la oferta, la incapacidad para soportar los efectos de dicha retención sobre su economía nacional (por ejemplo, sobre el empleo o los ingresos de divisas), y el hecho de que algunos países no se integraran a los grupos (por ejemplo, el Ecuador no es miembro de la UPEB), han socavado bastante la posición negociadora de esas organizaciones en los foros internacionales. Gran parte de la culpa por el desempeño insatisfactorio de las asociaciones de productores recae en la falta de una percepción real de los intereses comunes y de confianza colectiva entre los países productores.

## 2. Organizaciones de comercialización estatales (OCE)

La mayoría de los países se dedican a algún tipo de comercio estatal y los latinoamericanos no son la excepción. En el decenio de 1970, según una estimación basada en documentos del GATT y otras fuentes, se señala que a escala mundial la proporción del comercio estatal en las exportaciones era de 20 a 25% en Nueva Zelanda, de 10 a 15% en Australia, de 8 a 14% en los Estados Unidos y de 9 a 11% en el Canadá; mientras que en las importaciones la proporción era de 18 a 20% en el Reino Unido, de 18 a 24% en Francia y de 8 a 10% en el Japón (Kostecki, 1978). Con respecto a América Latina, se estima que cerca de 40% de las importaciones totales son compras gubernamentales y este porcentaje se acrecienta en el campo de la energía y de los alimentos (Ondarto y Correa, 1982; ALADI, 1985). Según un estudio de la UNCTAD sobre la década de 1970, se observa que en siete de los ocho países estudiados —Argentina, Brasil, Jamaica, México, Perú, Uruguay y Venezuela— 10% o más de las importaciones o exportaciones, o ambas, estaban en manos de firmas productoras o comercializadoras estatales (UNCTAD, 1978 b).

Es una observación generalizada, y confirmada en un documento de la CEPAL (CEPAL, 1986 c), que la naturaleza y estructura de las OCE en la región son limitadas. Las entidades comercializadoras en gran escala son empresas de propiedad estatal entre las cuales las más importantes son los productores y distribuidores de petróleo y sus subproductos. Entre estos se incluyen Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF, Argentina), Petro-

<sup>29</sup>El objetivo del grupo, compuesto por Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Venezuela, era establecer, administrar y explotar una empresa comercializadora del café y con ese fin adquirir, vender, manejar y comercializar el producto.

bras (Brasil), Petroperú (Perú), Petroven (Petróleos de Venezuela S.A.) y ANCAP (Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland, Uruguay). El predominio de estas firmas refleja la importancia relativa del petróleo en el comercio total de la región. Sin embargo, en los productos básicos, excluido el petróleo, la penetración de las OCE en los mercados mundiales no es elevada, sea desde el punto de vista del volumen o de la diversificación de los productos que manejan. La participación de COBEC (Companhia Brasileira de Entrepósitos e Comercio), que solía citarse como una de las OCE más influyentes en la región, se ha reducido a un nivel casi insignificante: en 1984 representó el equivalente a 0,07% del total de exportaciones nacionales. Interbras, una filial comercializadora de la empresa petrolera estatal, Petrobras, otra OCE influyente en la región, representó ese mismo año aproximadamente el 3% de las exportaciones totales del Brasil, sin mencionar sus exportaciones de productos básicos (CACEX, Banco do Brasil, 1985)<sup>30</sup>.

Se dice que algunas OCE latinoamericanas han logrado un alto nivel de comercio directo. Sin embargo, debe reconocerse que aunque uno de los objetivos principales es prescindir de los servicios de intermediación de proveedores y compradores y aumentar las exportaciones e importaciones *directas*, en muchos casos su participación en el comercio exterior del país aún supone la presencia de otros agentes económicos, principalmente extranjeros. A manera de ejemplo, en el caso de las importaciones de alimentos la ENCI del Perú suele limitarse a aceptar y seleccionar ofertas en forma de licitaciones de los proveedores internacionales, quienes son los que efectúan realmente la transacción. Esto dista mucho de ser lo que se llama comercio *directo*. Más bien lo que ocurre es que la participación de la empresa estatal sólo agrega otra etapa de intermediación.

Un objetivo común a todas las OCE es el fortalecimiento del poder de mercado, sobre todo en

el plano internacional. En cuanto a las exportaciones, algunos de los principales cometidos que se les encomiendan, en particular a las OCE del Tercer Mundo, son la adquisición y comercialización de productos que son la fuente principal de ingresos de divisas, la diversificación de los mercados de exportación y la promoción de productos para las empresas pequeñas y medianas. Los inconvenientes que surgen cuando varios miles de productores de determinado producto compiten entre sí en los mercados internacionales, pueden subsanarse mediante alguna forma de comercialización coordinada y/o la centralización de las compras de exportación. Con respecto a las importaciones el objetivo suele ser obtener precios y condiciones más favorables mediante la centralización de las compras y garantizando el suministro estable de importaciones esenciales. Estos objetivos vinculados con el sector externo están correlacionados con los internos, entre los cuales los más importantes son el sostenimiento de los precios y la política de distribución, la integración del comercio exterior a la planificación central, la recaudación de ingresos fiscales y las consideraciones sanitarias y de control estratégico.

La razón de ser de las OCE incluye también otros argumentos como que el gobierno puede mejorar la posición negociadora del país utilizando su posición de negociación emanada de las exportaciones de otros productos o de su capacidad de importar<sup>31</sup>. Asimismo, las políticas de exportación aplicadas a niveles de gobierno son más susceptibles de tener la posibilidad de modificar las políticas comerciales de otros gobiernos. Un monopolio explotado por el Estado podría estar en mejor posición para entrar en tratos con otras OCE en negociaciones bilaterales/multilaterales<sup>32</sup>. Además, en la comercialización se re-

<sup>30</sup>La COBEC se estableció para competir con las poderosas comercializadoras dedicadas a la comercialización de la soya y se ocupaba de una serie de productos básicos agrícolas, incluido el café. Sin embargo, en 1981 la COBEC sólo exportó café por un valor de 32 millones de dólares, frente a las exportaciones totales nacionales ascendentes a 1 500 millones de dólares. El impacto de Interbras también fue insignificante, pues sólo representó 2% de las exportaciones totales de café en grano. Las cifras provienen de UNCTAD (1983 b).

<sup>31</sup>Un buen ejemplo lo constituiría Brasil, que ha pasado a ser uno de los países que más utilizan el comercio compensado en el mundo. La empresa estatal Interbras ha logrado saldar cuando menos la mitad de sus compras de petróleo, que representan aproximadamente 50% de la cuenta de importaciones del país, mediante el suministro de alimentos y productos manufacturados a los productores de petróleo (Carey y McLean, 1986, p. 459).

<sup>32</sup>La percepción cada vez mayor de la importancia del comercio compensado de parte de los gobiernos de los países en desarrollo condujo, por ejemplo, a la Asociación Internacional de Organizaciones Comerciales Estatales de los países en desarrollo a establecer un servicio de referencia sobre las

quiere cierta forma de cooperación gubernamental en los casos en que la rentabilidad privada de ingresar a nuevos mercados o de iniciar el comercio de nuevos productos son inferiores al rendimiento social real. En este caso los gobiernos están más dispuestos a considerar el elemento de externalidad. Esto regiría en el caso que hubiera el deseo de romper con los vínculos comerciales tradicionales. Los pedidos voluminosos agregados en el plano nacional en virtud de un monopolio estatal disminuyen también el costo de adquisición, transporte, uso de espacio de almacenamiento y facilitan la sistematización de los procedimientos de importación<sup>88</sup>.

Se puede considerar que las OCE de las regiones en desarrollo son un medio eficaz de aumentar el bajísimo nivel del comercio intrarregional de productos básicos. En términos de valor, las exportaciones intrarregionales latinoamericanas de productos básicos representan sólo 15%, mientras que más del 65% de las exportaciones de dichos productos se destina a las economías de

mercado desarrolladas. En materia de importaciones el comercio intrarregional de productos básicos llega sólo a 30% (CEPAL, 1986 b). En vista de este desequilibrio los países latinoamericanos poseen un gran potencial —sin ir en desmedro de las exportaciones extrarregionales— de aumentar su comercio recíproco de productos básicos. Tomando en cuenta el enorme poder adquisitivo de los gobiernos —se reitera que cerca de 40% del total de las importaciones latinoamericanas corresponden de una forma u otra a adquisiciones gubernamentales— la expansión del comercio intrarregional mediante las OCE existentes o de reciente creación ofrece un ámbito y oportunidades considerables para la cooperación regional. Asimismo, el fortalecimiento de entidades comercializadoras como las OCE podría incrementar sobremanera las corrientes comerciales hacia otras regiones en desarrollo donde se prevea el mayor crecimiento de la demanda mundial de la mayoría de los productos básicos producidos en la región.

## Conclusiones

En general, la región latinoamericana por sí sola o en conjunto con otras regiones del Tercer Mundo, no ha podido desarrollar mecanismos alternativos o perseguir los objetivos que ha venido buscando en las negociaciones internacionales con los países consumidores. Por ejemplo, los países de la región no han logrado aplicar sistemas de regulación de la oferta que podrían haber tenido un efecto importante sobre el nivel de precios. Asimismo, el funcionamiento de una asociación de productores prosperará únicamente cuando exista el marco institucional apropiado, una percepción real de los intereses comunes y una confianza colectiva entre los países productores. Dentro de esa perspectiva, los países de la región deberían lograr su máxima credi-

bilidad como entidad negociadora mediante el establecimiento de acciones cooperativas regionales como punto de partida para elaborar sus posiciones negociadoras. Además, si hubiera una verdadera percepción de los intereses comunes, no sería siempre necesaria la tutela de los países consumidores para garantizar el cumplimiento de las cuotas de exportación o de medidas análogas para apoyar los precios.

En vista de que América Latina representa una proporción elevada de la producción y las exportaciones mundiales de muchos productos básicos, las asociaciones regionales de productores deberían participar en forma más activa en las esferas de la comercialización, ya sea tomando sus propias iniciativas en dichas esferas o transformándose en coordinadoras más eficaces de las políticas de comercialización entre los países miembros. Lo anterior no excluye la posibilidad de que se transformen en empresas comercializadoras multinacionales.

Pese a que su impacto sobre la economía

prácticas de comercio compensado y los planes para iniciar programas destinados a enseñarle a los representantes de la OCE las tácticas de negociación y las prácticas de contratación dentro del contexto del comercio compensado.

<sup>88</sup>Para un análisis de estos puntos, véase Kostecki (1978) y Sauliners (1981).

nacional ha sido menor de lo previsto en un comienzo, si se considera que la posición negociadora relativa del comprador versus el vendedor juega un papel decisivo en la determinación de precios, las OCE pueden ser un instrumento apropiado para concretar y ejercer el poder de mercado, sobre todo para los países en desarrollo, para contrarrestar el dominio de los sistemas de comercialización por los agentes de los países desarrollados. Mediante este instrumento, la importación de ciertos productos podría vincularse a la exportación de un conjunto de productos básicos, a fin de conseguirles un precio más estable y remunerativo. En el entorno económico actual en que se hallan inmersos los países latinoamericanos habrá muchas probabilidades de que la concentración de las ventas y las compras a nivel de gobierno deje en mejor pie a los formuladores de políticas para contrarrestar las medidas proteccionistas crecientes que los afectan. Se considera que las OCE son también un instrumento efectivo para aumentar el comercio intrarregional de productos básicos y para ampliar y facilitar diversos sistemas de comercio compensado con países dentro y fuera de la región.

Los gobiernos latinoamericanos constatan cada día más que la búsqueda de soluciones para

muchos de los problemas del sector de los productos básicos dentro del marco exclusivo de la cooperación Norte-Sur no produce resultados satisfactorios, y que ha llegado la hora de entablar negociaciones con los países consumidores dentro de un marco mucho más amplio, integrando los productos básicos en las negociaciones comerciales globales y no dejándolos aislados como hasta ahora. Uno de los pilares de este marco más amplio es que América Latina debería integrar su poder adquisitivo regional de bienes y servicios en las negociaciones globales de productos básicos. Para ejercer este poder, es imperativo que los países de la región lleguen a establecer mecanismos e instrumentos que vinculen la capacidad de importar varios productos (por ejemplo, manufacturas, tecnología, bienes de capital, servicios, inversiones, etc.) producidos por los países industrializados con la necesidad de aumentar los ingresos de exportación de los productos básicos. En este escenario, se estima que es urgente el fortalecimiento de las entidades comercializadoras existentes o la creación de otras nuevas (nacionales o regionales) que se dediquen a múltiples productos.

(Traducido del inglés)

### Bibliografía

- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (1985): *Canalización regional de la demanda importada por el sector público* (ALADI/SECI/ Estudio 29).
- ARROW K. (1963): Uncertainty and the welfare economics of medical care, *The American Economic Review*, vol. 53, N° 5.
- CACEX (Carteira de Comercio Exterior). Banco do Brasil (1985): *Comercio Exterior 1984: Series Estadísticas*, Rio de Janeiro.
- Carey, Sarah C. y Sheila Avrin McLean (1986): The United States countertrade and Third World trade, *Journal of World Trade Law*, vol. 20, N° 4, julio-agosto, pp. 441 a 473.
- CASAR (1984): *Seguridad alimentaria*, Boletín informativo del Comité de Acción sobre Seguridad Alimentaria Regional, septiembre-diciembre.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1981a): *El desarrollo de la industria del cobre y las empresas transnacionales: la experiencia de Chile* (E/CEPAL/R. 239), Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1981b): *Políticas y negociaciones con las empresas transnacionales en la industria del cobre en el Perú* (E/CEPAL/R. 270), Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1981c): *Vinculaciones de las empresas transnacionales con la industria del estaño en Bolivia* (E/CEPAL/R. 249), Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1982a): *Capacidad de negociación y distribución de beneficios en la industria del banano de la UPEB* (E/CEPAL/R. 321), Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1982b): *La industria del algodón en México y el oligopolio transnacional en su comercialización* (E/CEPAL/R. 315), Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1982c): *Oligopolio transnacional en la industria de café y el caso de Colombia* (E/CEPAL/R. 323), Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1983a): *Aspectos de una política latinoamericana en el sector de los productos básicos* (E/CEPAL/R. 335/Rev. 1), Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1983b): *Empresas transnacionales en la industria de alimentos, el caso argentino: cereales y carne*, serie Estudios e Informes de la CEPAL, N° 29 (E/CEPAL/G. 1255), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S. 83. II. G. 25.
- \_\_\_\_\_ (1984a): *América Latina: panorama actual de la integración y cooperación* (E/CEPAL/L. 299), Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1984b): *Dirección y estructura del comercio latinoamericano: exportaciones, importaciones, saldos comerciales, 1970-1982* (LC/G. 1329), Santiago de Chile.

- \_\_\_\_\_ (1986a): *Procesamiento local de los productos básicos latinoamericanos* (LC/R. 505), Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1986b): *Reorientación del comercio de productos básicos hacia América Latina* (LC/R. 506), Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1986c): *Comercialización y estructura de los mercados de productos básicos de América Latina y el Caribe* (LC/R. 508), Santiago de Chile.
- CET (Centro sobre Empresas Transnacionales) (1981a): *Transnational Corporations in the Copper Industry* (ST/CTC/21), Nueva York.
- \_\_\_\_\_ (1981b): *Las empresas transnacionales en la industria del cobre*, Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S. 81. II. A. 3.
- \_\_\_\_\_ (1983): *Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial. Tercer estudio*, Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.83.II.A.14.
- Chalmin, Ph. (1980): International commodity trading companies, *Journal of World Trade Law*, noviembre-diciembre.
- Clairmonte, F.F. y J. Cavanagh (1982): Transnational corporations and global markets: changing power relations, *Trade and Development*, N° 4, Ginebra: UNCTAD, primer trimestre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E. 83. II. D.1.
- Coase, R.H. (1937): The nature of the firm, *Económica*, vol. 4, pp. 386 a 405.
- Dunning, J.H. y R.D. Pearce (1981): *The World's Largest Enterprises*, Gower.
- Edward, Anthony (1975): *The Potential for New Cartels*, The Economist Intelligence Unit, QER Special N° 37.
- Estados Unidos, Departamento de Comercio (1984): US affiliates of foreign companies: operations in 1982, *Survey of Current Business*, septiembre.
- \_\_\_\_\_ (1985a): State roles in foreign trade, *Business America*, 27 de mayo.
- \_\_\_\_\_ (1985b): *US Direct Investment Abroad: 1982, Benchmark Survey Data*.
- \_\_\_\_\_ (1985c): 1982 benchmark survey of US direct investment abroad, *Survey of Current Business*, diciembre.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) (1984): *Situación y perspectivas de los productos básicos: 1982-1983*, Roma.
- \_\_\_\_\_ (1986): *La economía mundial del banano 1970-1984: estructura, desempeño y perspectivas*, serie Estudio FAO: desarrollo económico y social N° 57, Roma.
- Helleiner, G.K. (1979): Transnational corporations and trade structure: the role of intra-firm trade, *Intra-Industry Trade*, Herbert Giersch (comp.), Tübingen: J.C.B. Mohr, Paul Siebeck.
- \_\_\_\_\_ (1981a): *Intra-Firm Trade and the Developing Countries*, Nueva York: St. Martin's Press.
- \_\_\_\_\_ (1981b): *International Economic Disorder: Essays in North-South Relations*, Toronto: University of Toronto Press.
- Hveem, Helge (1977): *The Political Economy of Third World Producer Associations*, Oslo.
- Japón, Ministerio de Comercio Internacional e Industria (1983): *Wagakuni kigyō no kaigai jigyo katsudo* (Actividades de las empresas japonesas en el exterior), estudios N°s 10 y 11.
- Kostecki, M.M. (1978): State trading in industrialized and developing countries, *Journal of World Trade Law*, mayo-junio.
- Lahera, Eugenio (1983): *Las empresas transnacionales en la producción, industrialización y comercialización de la soya en América Latina* (E/CEPAL/R. 340), Santiago de Chile, CEPAL.
- Latin American Commodities Report* (1982): (CR-82-09), 7 de mayo.
- Maizels, Alfred (1984): A conceptual framework for analysis of primary commodities markets, *World Development*, vol. 12, N° 1, pp. 25 a 41.
- Martner, Gonzalo (1979): *Producers-Exporters Associations of Developing Countries*, Ginebra.
- Metal Bulletin* (1986): Londres, 4 de abril, p. 1
- McManus, J. (1972): The theory of the international firm, *The Multinational Firm and the Nation State*, G. Paguet (comp.), Toronto: Collier-Macmillan.
- Nihon Keizai Shimbun* (1986): 14 de junio.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (1975): *Industrial Raw Materials*, París: Secretaría General.
- Ondarto, G. y C.M. Correa (1982): *Compras estatales e integración económica*, Buenos Aires: BID-INTAL.
- Prebisch, Raúl (1949): *El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas* (E/CN. 12/89), Nueva York.
- \_\_\_\_\_ (1964): *Hacia una nueva política comercial en pro del desarrollo: informe del Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo* (E/CONF. 46/3), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 64.II. B.4.
- Radetzki, Marian (1976): The potential for monopolistic commodity pricing by developing countries, *A World Divided*, G. Helleiner (comp.), Londres: Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_ (1980): Market structure and bargaining power, *Mining for Development in the Third World*, S. Sideri y S. Johns (comp.), Nueva York: Pergamon Press, pp. 123 a 142.
- Rapp, W.P. (1976): Firm size and Japan's export structure: a microview of Japan's changing export competitiveness since Meiji, *Japanese Industrialization and its Social Consequences*, H. Patrick (comp.), Berkeley: University of California Press.
- Rodrik, Dani (1982): Managing resource dependency: the United States and Japan in the Markets for copper, iron ore and bauxite, *World Development*, vol. 10, N° 7, pp. 541 a 560.
- Roehl, Thomas (1983): A transaction cost approach to international trading structures: the case of the Japanese general trading companies, *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 24, N° 2, pp. 119 a 135.
- Sanchez, Albavera, F. (1983): *Profile and Possibility of a Multinational Ore Marketing Enterprise: The case of Latin America*, estudio preparado a petición de la Secretaría de la UNCTAD.
- Santos, Manuel R. (1982): *Possibilities for Trade Expansion and Other Forms of Co-operation among State Trading Organizations in the Field of Sugar* (TD/B/C. 7/54), estudio preparado a petición de la Secretaría de la UNCTAD.
- Sauliners, A. (1981): State trading organizations: a bias decision model and applications, *World Development*, vol. 9, N° 7.

- Sogo-Shosha Nenkan (1984): (Anuario de las Sogo-Shosha), Tokio: Nihon Kogo Shimbunsha.
- Special UN Service (1985): International Foundation for Development Alternatives, 13 de junio.
- UPEB (Unión de Países Exportadores de Banano), *Informe Mensual*, varios números.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1978a): *Sistema de comercialización y distribución del tabaco* (TD/B/C.1/205), Ginebra.
- (1978b): *Co-operation between State Trading Organizations in Latin America*, Ginebra.
- (1980a): *A Preliminary Analysis of some Aspects of Marketing and Distribution of Cotton* (TD/B/IPC/Cotton 19), Ginebra.
- (1980b): *Fibers and Textiles: Dimensions of Corporate Marketing Structures* (TD/B/C.1/219), Ginebra.
- (1981a): *Marketing and Distribution Arrangements in Respect of Export and Import Transactions: Structure of International Trading Channels* (UNCTAD/ST/MD/25), Ginebra.
- (1981b): *Control by Transnational Corporations over Dry Bulk Cargo Movements* (TD/B/C.4/203/Rev. 1), Ginebra.
- (1983a): *Las bolsas de productos básicos, y sus efectos en el comercio de los países en desarrollo* (TD/B/C.1/248), Ginebra.
- (1983b): *Handbook of State Trading Organizations of Developing Countries* (N/E/E/S.83/1/D.5), Ginebra.
- (1984a): *La elaboración del cacao antes de la exportación: esferas para la cooperación internacional* (TD/B/C.1/PSC/18/Rev. 1), Ginebra.
- (1984b): *Elaboración y cooperación de la bauxita/alumina/aluminio: esferas para la cooperación internacional* (TD/B/C.1/PSC/19/Rev. 1), Ginebra.
- (1984c): *Elaboración y comercialización del manganeso: esferas para la cooperación internacional* (TD/B/C.1/PSC/20/Rev. 1), Ginebra.
- (1984d): *Comercialización de las fibras duras (sisal y henegúen): esferas para la cooperación internacional* (TD/B/C.1/PSC/21/Rev. 1), Ginebra.
- (1984e): *La elaboración y comercialización de los fosfatos: esferas para la cooperación internacional* (TD/B/C.1/PSC/22/Rev. 1), Ginebra.
- (1984f): *Elaboración y comercialización del té: esferas para la cooperación internacional* (TD/B/C.1/PSC/28/Rev. 1), Ginebra.
- (1984g): *Elaboración y comercialización del azúcar: esferas para la cooperación internacional* (TD/B/C.1/PSC/29/Rev. 1), Ginebra.
- (1984h): *Elaboración y comercialización del cobre: esferas para la cooperación internacional* (TD/B/C.1/PSC/30/Rev. 1), Ginebra.
- (1984i): *Elaboración y comercialización del yute y de los productos del yute: esferas para la cooperación internacional* (TD/B/C.1/PSC/32/Rev. 1), Ginebra.
- (1984j): *Comercialización y distribución del estaño: esferas para la cooperación internacional* (TD/B/C.1/PSC/38), Ginebra.
- (1984k): *Elaboración del estaño: esferas para la cooperación internacional* (TD/B/C.1/PSC/39), Ginebra.
- (1984l): *Comercialización, distribución y transporte del mineral de hierro: esferas para la cooperación internacional* (TD/B/C.1/PSC/41), Ginebra.
- (1984m): *Elementos de un marco de cooperación internacional en la esfera de la comercialización y distribución de los productos básicos cuya exportación interesa a los países en desarrollo* (TD/B/C.1/252), Ginebra.
- (1984n): *Elementos de un marco de cooperación internacional en la esfera de la elaboración de los productos básicos cuya exportación interesa a los países en desarrollo* (TD/B/C.1/253), Ginebra.
- (1985a): *Bulletin*, N° 209, febrero.
- (1985b): *Bulletin*, N° 210, marzo.
- Yamamura, K. (1976): *General trading companies in Japan: their origins and growth*, *Japanese Industrialization and its Social Consequences*, H. Patrick (comp.), Berkeley: University of California Press, pp. 161 a 199.
- Yeats, Alexander J. (1981): *The influence of trade and commercial barriers on the industrial processing of natural resources*, *World Development*, vol. 9, N° 5, pp. 485 a 494.
- Young, Alexander (1978): *The Sogo-Shosha: Japan's Multinational Trading Companies*, Boulder, Colorado: Westview.