

NACIONES UNIDAS
CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



Distr.
GENERAL

E/CEPAL/G.1247
2 de junio de 1983

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina



**INFORME DEL SEMINARIO SOBRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y
EL DESARROLLO CENTROAMERICANO**

(San José, Costa Rica, 20 al 27 de octubre de 1982)

INDICE

	<u>Página</u>
I. ANTECEDENTES	1
II. OBJETIVOS	1
III. PARTICIPACION	1
IV. CONTENIDO DEL SEMINARIO	2
1. Problemas del desarrollo centroamericano	2
2. Internacionalización de la economía mundial y las empresas transnacionales	5
3. Repercusión de las empresas transnacionales en el desarrollo latinoamericano	8
4. Las empresas transnacionales y los productos de exportación de América Latina: el caso de la unión de productores y exportadores de banano (UPEB)	11
5. El aspecto financiero en las negociaciones con las empresas transnacionales	13
6. Las empresas transnacionales en el desarrollo industrial de los países en desarrollo	14
7. Aspectos del proceso de negociación: análisis de proyectos ..	16
8. Aspectos del proceso de negociación: formas alternativas de participación de las empresas transnacionales en proyectos en los países en desarrollo	17
9. Aspectos legales de las negociaciones	19
10. Adquisición de tecnología	20
Anexo 1	23
Anexo 2	27
Anexo 3	28

I. ANTECEDENTES

La importancia y necesidad de cooperar con los gobiernos de los países en desarrollo en sus relaciones con las empresas transnacionales ha sido ampliamente reconocida en los foros internacionales, y constituyó el motivo para la creación del Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas, en noviembre de 1975. Entre las atribuciones del Centro, se señala que una de sus responsabilidades básicas y permanentes será la de ampliar la capacidad de negociación de los países anfitriones con las empresas transnacionales, a partir de actividades de investigación, del desarrollo de un sistema de información y de la prestación de cooperación técnica a los países.

Uno de los aspectos que ha concitado mayor interés en los países en desarrollo ha sido la posibilidad de capacitar funcionarios gubernamentales en materias relativas a la presencia y actuación de las empresas transnacionales en esos países.

Dentro de ese espíritu, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas (CET) han acordado realizar un seminario para evaluar la influencia de las empresas transnacionales en el desarrollo centroamericano.

II. OBJETIVOS

El propósito principal del seminario fue profundizar la comprensión, por parte de los funcionarios gubernamentales encargados de la formulación y ejecución de políticas relacionadas con la participación del capital extranjero en la economía de los países de la región, en particular con las empresas transnacionales, en torno a una amplia gama de temas relacionados con la presencia y actividades de dichas empresas en la región. Se pretendía de esta manera, contribuir al fortalecimiento de la capacidad de negociación de los países con las empresas transnacionales.

III. PARTICIPACION

Participaron en el seminario altos funcionarios de los siguientes países: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Panamá. Asistieron asimismo observadores de las siguientes instituciones: Corporación Costarricense de Desarrollo (CODESA), Instituto Latinoamericano para la Prevención del Delito y Tratamiento del Delincuente (ILANUD), Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP) y Contraloría General de la República de Nicaragua.*/

*/ Véase la lista de participantes en el anexo 1.

IV. CONTENIDO DEL SEMINARIO

El seminario se desarrolló en 12 sesiones de trabajo, de las cuales 6 tuvieron por finalidad uniformar los conocimientos de los participantes sobre los problemas actuales de la región, tanto económicos como sociales, y la presencia y repercusión de las empresas transnacionales en América Latina. Las 6 sesiones restantes estuvieron dedicadas al examen de temas más específicos vinculados con las empresas transnacionales. Se puso fin al seminario con una ceremonia de clausura realizada el 27 de octubre.*/

Los participantes tuvieron ante sí documentos de trabajo preparados por expertos y consultores del CET y de la CEPAL.**/

A continuación figura el resumen de las sesiones.

1. Problemas del desarrollo centroamericano

La exposición estuvo a cargo del señor Gert Rosenthal, director de la Subsección de la CEPAL en México. El examen abarcó el análisis de las tendencias de largo plazo del desarrollo de la subregión, la problemática actual y algunas perspectivas para el futuro.

Para abordar el primer tema se exploraron seis contradicciones que presenta el desarrollo centroamericano.

a) El desarrollo económico sin equidad. La subregión en su conjunto experimentó un elevado crecimiento y transformaciones cuantitativas y cualitativas muy importantes en los ámbitos macro y microeconómicos, pero los frutos de ese crecimiento se distribuyeron en forma muy desigual y excluyente entre los distintos estratos de la población, profundizando la concentración del ingreso.

b) El crecimiento y diversificación de las exportaciones con una continuada vulnerabilidad del sector externo. Si bien el producto interno bruto generado por el sector exportador subió de 20% en 1950 a 35% en 1980, las economías dependen hoy, en mayor medida que antes, de la afluencia de fondos en la cuenta de capital. El sector exportador es muy dinámico, pero sigue siendo muy vulnerable a las fluctuaciones externas y lo es más que el promedio de los países latinoamericanos; debe tenerse presente que dos tercios de las oportunidades de empleo en Centroamérica dependen de ese sector.***/

*/ Véase el Programa del Seminario en el anexo 2.

**/ Véase la lista de documentos en el anexo 3.

***/ Véase Apuntes sobre la evolución reciente de las economías centroamericanas, CEPAL/SEM.4/R.7.

c) Los estímulos y restricciones a la integración económica en Centroamérica. El Mercado Común brindó un poderoso impulso al desarrollo económico de la región, pero el proceso no se profundizó ni logró ampliar su nivel y así, una vez consolidado el Mercado Común a mediados del decenio de 1960, los esfuerzos por someter nuevas actividades al tratamiento conjunto no tuvieron resultados significativos.

d) Coexistencia de una agricultura rudimentaria de subsistencia con una agricultura moderna exportadora. La agricultura moderna exportadora copa naturalmente los mejores recursos y no hay un efecto de transmisión de la más moderna a la más anticuada que utiliza predios marginales para desarrollar su actividad. Ello explicaría en ese sector la desigualdad de la estructura de los ingresos.

e) Creciente diversificación y estratificación de las sociedades. Este proceso ha introducido una creciente complejidad en ella con repercusiones políticas y sociales, y sin embargo, las sociedades siguen siendo cerradas y poco participativas.

f) Falta de comunicación entre el sector público y el sector privado respecto del papel que le corresponde a cada uno de ellos en la promoción del desarrollo económico. En el año 1970 empezaron a observarse cambios cuando se produjeron trastornos en el funcionamiento de la economía mundial dentro del marco de los convenios de Bretton Woods, los cuales tuvieron repercusiones en Centroamérica porque la economía de esta región es abierta y por otra parte la región sufrió las consecuencias de su elevada dependencia de las importaciones de petróleo.

Además la elevada interdependencia económica de esas economías facilitó la propagación de la crisis y aparecieron asimismo tensiones sociales y políticas en todos los países de la subregión que se reflejaron en una baja de la inversión y en el éxodo de capitales.

Para apreciar el deterioro de la situación económica basta considerar que por primera vez en la historia los cinco países tuvieron tasas de crecimiento negativas y que el ingreso per cápita bajó al nivel que tenía en 1960.

En lo que se refiere a la problemática actual, cabe señalar que la caída de las exportaciones unida a un mayor precio de las importaciones ha agudizado la tendencia a déficit de balanza de pagos. Por otro lado, las repercusiones de las decisiones adoptadas en materia financiera en los países desarrollados desde 1980 en adelante, con arreglo a las cuales subió la tasa de interés, ha ocasionado el agotamiento de las reservas monetarias. Así fenómenos externos con repercusiones desfavorables agravaron la situación de la subregión.

Por otra parte, el proceso de integración, que hasta entonces había atenuado los efectos de la crisis mundial, por primera vez contribuyó a que se redujera el intercambio cuando empezó a hacerse sentir la escasez de divisas para saldar las transacciones. La situación fue enfrentada en forma disímil por los distintos gobiernos y algunos de ellos comenzaron a aplicar políticas de ajuste muy ortodoxas, algunas veces por influencia del Fondo Monetario Internacional.

En el momento actual cabe plantearse si no sería conveniente revertir esa tendencia y si esa acción no debe estar condicionada a lo que ocurra en la economía internacional. Otra incógnita que preocupa a la región actualmente es el tipo de sociedad que se va a configurar para el futuro.

Es expositor terminó diciendo que conviene tener presente que la región es capaz de autoabastecerse de alimento, que pueden aprovecharse las potencialidades que ofrece la cooperación intracentroamericana y que no debe dejar de aprovecharse la capacidad instalada existente.

Esta exposición provocó un amplio debate en el curso del cual los participantes hicieron varias preguntas. Se manifestó interés sobre la forma en que puede resolverse el problema de la escasez de divisas cuando se cierran los mercados y las fuentes de financiamiento. El expositor expresó que existen muchas inquietudes en torno a la actual escasez de divisas y que para resolverlas hay que abordar el problema desde dos puntos de vista: el de muy corto plazo y el de mediano plazo. Desde el punto de vista del muy corto plazo es necesario dar prioridad a la producción de alimentos y de bienes de poco contenido importado, lo que a la vez de asegurar el abastecimiento de alimentos absorbe el desempleo. Este objetivo se lograría aplicando un programa de inversión pública si bien ello podría contrariar algunas tendencias al "eficientismo". En relación con el mediano plazo, si bien por una parte se debe encontrar la forma de inserción dinámica en la economía mundial por otra se plantea una contradicción cual es que la economía mundial ahora no es dinámica y además actualmente existe el obstáculo del proteccionismo.

En el mediano plazo deberían examinarse criterios de reestructuración de la potencialidad de cooperación regional puesto que subsiste en Centroamérica la vocación de trabajar en conjunto para resolver problemas comunes, lo que permite mantener el régimen de intercambio y hacer gestiones colectivas ante la comunidad internacional.

Ante la inquietud planteada por un participante en relación con la adopción de medidas ortodoxas para lograr el ajuste a la nueva situación, atendiendo a las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional, se estimó que hay que buscar soluciones menos restrictivas y que la CEPAL debería ayudar a los gobiernos a encontrar fórmulas más imaginativas.

Había mucho interés en saber si América Central, habida cuenta de los efectos de la caída del dólar, debe continuar atando su paridad monetaria a esa moneda. Debe tenerse presente que Centroamérica ha aplicado una política monetaria ortodoxa y que si bien algunos países han devaluado su moneda el intercambio se ha mantenido. En lo que se refiere a la mantención de una paridad fija del dólar deben considerarse las consecuencias para la economía de una moneda subvaluada y los problemas que plantearía la integración monetaria de países que aplican políticas cambiarias muy diferentes.

/Varios participantes

Varios participantes estimaron que el proceso de industrialización de Centroamérica se llevó a cabo en forma desordenada puesto que se pensaba que cualquier industria era conveniente y además se estimuló una industrialización con elevado componente importado y se hicieron inversiones de capital que redundaron en el ahorro de mano de obra. Se considera que para el futuro debería alterarse ese modelo de industrialización a fin de estimular la activa transformación de la materia prima nacional, aprovechar las ventajas comparativas y que habría que desalentar la producción de artículos de consumo suntuarios.

Otro participante deseaba saber qué repercusiones podría tener la tendencia en boga de apoyar la inversión privada en vez de la inversión pública; se expresó que dicha tendencia causa cierta inquietud puesto que al parecer es una medida que responde mejor a un marco conceptual más válido para los Estados Unidos que para Centroamérica. Cuando se mira la realidad centroamericana parece más conveniente estimular el sector público. El expositor cree que se avecina una nueva era en la que convendría impulsar nuevamente actividades de sustitución de importaciones.

Varios participantes se refirieron a las repercusiones de la devaluación monetaria. Una de ellas es que hace bajar el precio de los factores locales para quienes tienen dólares con los consiguientes efectos sobre la inversión extranjera transnacional. A ello se agrega la carencia de empresarios privados, que influye para que si la empresa pública no realiza cierta actividad el vacío sea ocupado por las transnacionales. Se estima que se devalúa para dar un sesgo exportador pero la experiencia es demasiado reciente como para conocer los resultados de esta medida. Debe tenerse presente que el inversionista compara las ventajas de la devaluación con los riesgos y el expositor no cree que esa medida haya traído inversiones. Estima que el sector estatal no puede retirarse y que debe seguir participando en la actividad productora.

2. Internacionalización de la economía mundial y las empresas transnacionales

La exposición del tema estuvo a cargo del Sr. Aníbal Pinto, Consultor de la CEPAL. Se refirió a la necesidad de situar el examen de las empresas transnacionales en el contexto histórico del fenómeno de internacionalización. Las empresas transnacionales constituyen una de las formas en que se lleva a cabo el proceso de internacionalización de la economía mundial. En la internacionalización de la economía mundial, que no esconde más que un proceso de división internacional del trabajo, se desarrolla un doble proceso de división y fragmentación por una parte y de concentración por la otra; ello ocurre en distintos escenarios históricos y con consecuencias diferentes.

Han habido varios ciclos de internacionalización:

a) El primero correspondió al período colonial y fue de larga duración y de índole intensiva y extensiva. Se caracterizó por una situación de monopolio en que el interés primario consistía en extraer los excedentes de la periferia sin que existiese una auténtica relación de intercambio. Se creó entonces una empresa estatal que podría considerarse el embrión de las empresas transnacionales del futuro.

/b) El

b) El segundo ciclo de internacionalización duró aproximadamente un siglo y coincidió con el período en que el mundo conoció la llamada "paz británica". Se estableció una situación funcional en que había un circuito financiero y un circuito de inversiones que se complementaban, y se intercambiaban materias primas por manufacturas. Ese sistema contribuyó al desarrollo de actividades de producción primaria que interesaban a los países del centro y produjo una cierta transformación de América Latina. Lógicamente el proceso de crecimiento de América Latina en esa época se orientó hacia afuera.

En esa era, si bien se dieron todas las condiciones para que existiese una economía mundial basada en la división internacional del trabajo, el beneficio no se distribuyó equitativamente. En este ciclo, que correspondió al primer período importante de división internacional del trabajo, el sistema que se estableció fue básicamente dicotómico. Dicho sistema funcionó de esta manera hasta la Primera Guerra Mundial, luego hubo una interrupción en los años 20, que fueron de situación económica muy incierta, y se extendió hasta la Depresión de los años 30 y la Segunda Guerra Mundial. En este período el proceso de internacionalización se paralizó.

c) El tercer ciclo se extiende desde la posguerra hasta comienzos del decenio de 1970. En él participaron todos los países y tuvo un dinamismo excepcional, bajo la égida de los Estados Unidos. El producto de los países del centro se elevó y la periferia también se dinamizó. Si bien en la periferia se duplicó en ingreso por habitante de 93 dólares en 1950 a 191 en 1975, se concentraron los frutos del progreso.

Las empresas transnacionales fueron importantes en el primer ciclo y en segundo lo fueron aún más. Se observa que la periferia creció durante el segundo ciclo sin que se alterara la distribución de los frutos entre centro y periferia y ello puede atribuirse en cierta medida a actuación de las empresas transnacionales puesto que sus inversiones se concentraron en los países desarrollados lo cual explica la evolución de su desarrollo y el hecho de que hayan sido depositarios del progreso técnico.

En el segundo ciclo se mantuvo la relación de precios del intercambio vigente en el ciclo anterior. Y ello contribuyó a la explotación de la periferia porque permitió la transferencia de ingreso real de América Latina a los centros, dado que el progreso técnico no contribuyó a bajar el precio de los productos de las economías centrales.

Hay un tercer elemento que vale la pena mencionar en relación con este ciclo, y que tiene relación con la concentración e industrialización del comercio mundial. La estructura del comercio mundial cambió y empezaron a tener mayor importancia los productos industriales que son objeto del intercambio horizontal entre países industrializados empezando a perder importancia el comercio de materias primas.

En el tercer ciclo, cual es el ciclo expansivo de posguerra, la transferencia de ingreso fue el motor del crecimiento de la economía capitalista y el elemento que institucionalizó el proceso de acumulación. Durante ese ciclo hubo un gran cambio de las actividades de las empresas transnacionales porque

/la inversión

la inversión se internalizó como consecuencia del traslado de instalaciones manufactureras de las empresas transnacionales a los países de la periferia a fin de producir para satisfacer el mercado interno. Con ello no sólo se internacionalizó la producción sino también los patrones de consumo. Ese ciclo terminó con el alza en los precios del petróleo a comienzos de los años setenta. Con posterioridad a esta alza, se produjo una abundancia de crédito que actuó como una droga que anuló la capacidad de reacción y dio origen al problema actual de endeudamiento que está experimentando América Latina. Resulta paradójico que la abundancia de liquidez haya sido consecuencia de la conmoción a que dio lugar el alza de los precios del petróleo. En lo que se refiere a la transferencia real de recursos, ésta no fue en realidad grande pero la abundancia de crédito ayudó a hacer olvidar los problemas y contribuyó a liberalizar las políticas de comercio exterior y las de importación. No hay duda que en esta etapa la inversión directa de las empresas transnacionales perdió importancia relativa.

En relación con el papel que les cabrá a las empresas transnacionales en el futuro de la internacionalización de la economía mundial, hay que tener presente que si permiten las tendencias a la estanflación en los países centrales, disminuiría la transferencia de recursos desde ellos a la periferia. Las empresas transnacionales tenderían así, a ser menos importantes en lo que toca a su calidad de generadoras de una corriente de recursos, pero seguirá siendo vital mantener el diálogo con aquellas que están desarrollando actividades en los países latinoamericanos.

Esta exposición dio lugar a un amplio debate, en que se examinaron las posibilidades de que los países centroamericanos empezaran a incorporarse a las actividades desarrolladas actualmente por las empresas transnacionales, y se mencionó la posibilidad de que ellas pudiesen corresponder a actividades que no fuesen precisamente las industriales. Se señaló que Centroamérica tiene un objetivo fundamental, cual es asegurar su capacidad de autoabastecerse en diversas esferas, y una de ellas sería la alimentaria. Por otra parte, se dice que estas industrias serían poco dinámicas, pero el dinamismo de las industrias guarda relación con la distribución del ingreso, y el expositor opina que en esa esfera hay posibilidades de expansión.

Se mencionó además la posibilidad de que el primer ciclo de internacionalización de la economía hubiese dejado como legado una estructura que podría haber sido la causa de las deficiencias que se observan en la época actual. Efectivamente, esas empresas crearon un patrón de industrialización hacia afuera, pero pese al hecho de que se explotaron los recursos de América Latina y se extrajeron excedentes que fueron enviados a los países industrializados, quedó un remanente en la región que permitió cierta diversificación, y si en los países latinoamericanos no se produjeron más cambios internos, ello puede atribuirse a la falta de un proyecto nacional.

Otro participante recordó que en los dos ciclos de internacionalización de la economía hubo también procesos de internalización, y que en el segundo de los ciclos el proceso de internalización contribuyó a la creación de activos

/productivos orientados

productivos orientados a satisfacer las necesidades del mercado interno y vinculados a él y a su suerte, lo que significa que las empresas transnacionales establecieron una relación de dependencia con dicho mercado. La acción de éstas tuvo además otras repercusiones, como por ejemplo actividades de capacitación. Por otra parte, la proporción del excedente generado que se retuvo fue mayor que en los períodos anteriores, ya que en la primera quedaban sólo los salarios, en cambio en la actual ha quedado también el progreso técnico. Además, la internalización le da más posibilidades de negociación al Estado.

3. Repercusión de las empresas transnacionales en el desarrollo latinoamericano

La exposición de este tema estuvo a cargo del Sr. Claudio Marinho, jefe interino de la Unidad Conjunta CEPAL/CET de Empresas Transnacionales. El expositor hizo presente que América Latina, como Centroamérica, se encuentra en una situación de crisis bastante profunda, que no es sólo de tipo estructural y atribuible a razones externas, sino que coincide con un tipo de desarrollo que estructuralmente hubiera hecho crisis aunque no se hubiese producido la actual crisis mundial.

Consideró conveniente dar a conocer algunos antecedentes del panorama económico actual de América Latina, pero desde una perspectiva de crisis de la modalidad de crecimiento. Dentro de ese panorama se situaría la actuación de las empresas transnacionales y se reflexionaría sobre su papel y posibles perspectivas. Cabe señalar que el análisis es de carácter global y que tiene un sesgo hacia México y los países del sur de América Latina, que son los que más han avanzado dentro de los límites de lo posible.

Para situar el análisis, se hizo un examen de los siguientes aspectos: la potencialidad del aparato productivo, algunos problemas que conspiran contra la materialización de esas potencialidades, la ubicación de las empresas transnacionales, y la redefinición de las fuerzas dinámicas.

En relación con el análisis de la potencialidad del aparato productivo, se señaló que se ha logrado el desarrollo de las fuerzas productivas y que con eso se establece la responsabilidad de los conductores políticos y económicos de los países de América Latina. El examen de algunas cifras permite afirmar que la situación de América Latina es comparable a la de Europa en 1950, cuando ésta era una de las áreas más desarrolladas del mundo y contenía algunas potencias mundiales. Si se hacen algunas proyecciones hacia 1990 y se compara con la Comunidad Económica Europea en 1970, se advierte que, por ejemplo, el producto interno bruto llegará a más de 450 mil millones de dólares, cifra comparable a la de la Comunidad Económica Europea en el año 1970. El producto manufacturero de la región llegaría a 135 000 millones de dólares, cifra inferior en 20% a la que alcanzó la CEE en 1970. Asimismo, aumentarán apreciablemente la oferta de energía eléctrica, y la de maquinarias y equipos. Todos estos antecedentes muestran que América Latina cuenta con la base material como para afirmar que en el año 1982 este continente tiene mayores posibilidades materiales que Europa en 1950, pero por otra parte, también se han agudizado varios problemas de la región en los últimos años y la han puesto ante un callejón sin salida, que exige modificar el rumbo de su desarrollo.

/Entre esos

Entre esos problemas cabe citar la extrema pobreza, la desigual distribución del ingreso y la diferencia entre el crecimiento de la población y el empleo. El 40% de la población de América Latina vive en estado de pobreza absoluto, es decir, 110 millones de personas. Y de esos 110 millones, 54 millones se encuentran en estado de indigencia, o sea, tienen un ingreso inferior a 100 dólares anuales de 1970.

La distribución del ingreso no sufrió alteraciones apreciables entre 1960 y 1970 y siguió mostrando una alta concentración. En efecto, el 50% más pobre de la población percibe el 14% del ingreso, y el 30% más rico, el 72% del ingreso. En relación con la extrema pobreza, hay que tener presente que para el año 2000 se prevé que la población sea apreciablemente mayor, lo que indudablemente creará problemas de empleo también, sobre todo si se tiene en cuenta que según la OIT en el año 1970 30% de la fuerza laboral estaba subempleada.

Si se examina la situación de América Latina desde el punto de vista del estilo de desarrollo y sus repercusiones en el sector externo, se advierte que también se plantean problemas graves y de muy difícil solución dentro del marco de las modalidades actuales de crecimiento.

Se sabe que la industrialización de América Latina se realizó dentro de un esquema de sustitución de importaciones y que evolucionó de lo simple a lo complejo. Se produjo así una gran diversificación horizontal de la industria, que satisface una demanda compleja que antes era atendida por importaciones. Sin embargo, no se logró una integración vertical y una complementación intersectorial equivalentes. La modalidad de desarrollo se basa en una industrialización imitativa cuya dinámica reside en el consumo de los estratos más altos de la pirámide de distribución del ingreso y la producción de esos bienes más complejos impone una creciente necesidad de importar. Es así como ha ido creciendo el coeficiente de importaciones después de 1965, lo que aumenta muchísimo la vulnerabilidad externa de las economías latinoamericanas. La sociedad de consumo latinoamericana es incompatible con la erradicación de esos problemas. Habría que pensar en cambiar los patrones de desarrollo, en redefinir la actual asignación de recursos, en reorientar las fuerzas dinámicas, pero en estilos diferentes de los actuales.

Teniendo en cuenta ese contexto de crisis estructural, se procuró encontrar la ubicación de las empresas transnacionales. Estas empresas son, conjuntamente con otros elementos, un actor privilegiado en la sociedad de consumo. Las empresas transnacionales se encuentran en los sectores más modernos y más dinámicos de América Latina y, siendo así, participan en el desarrollo excluyente, concentrador y vulnerable de este continente.

La actuación de las empresas transnacionales no ha ayudado en la solución de los problemas, sino que más bien ha contribuido a agudizarlos.

Vale la pena también examinar ahora la relación entre el sector externo y las empresas transnacionales. Naturalmente, la propiedad extranjera en los sectores más dinámicos de las economías latinoamericanas tiende a agravar los desequilibrios ya examinados. Las importaciones que realizan las empresas

/transnacionales no

transnacionales no parecen corresponder a necesidades técnicas de contenido importado del bien que producen; más bien estas unidades económicas parecen presentar una especie de "vocación importadora", y ello naturalmente contribuye a la formación de déficit, dada su renuencia a exportar. En relación con lo anterior debe señalarse que la forma de importación de las empresas transnacionales es muy peculiar, puesto que importan componentes de empresas que pertenecen a la misma matriz, y eso lleva al conocido problema de los precios a los cuales se efectúan las transferencias, ya que suelen ubicar las acciones en el lugar en que es más conveniente obtener las utilidades y allí se fijan estos precios subfacturando o sobrefacturando; estas transferencias a veces tienen más importancia que las transferencias financieras.

Los elementos indicados en los párrafos anteriores permiten sostener que las transnacionales contribuyen en algunos casos a agravar y agudizar la crisis del sector externo.

Para dinamizar la economía de América Latina podría pensarse en explorar las posibilidades de aumentar las exportaciones, la integración regional o subregional, o de robustecer el mercado interno.

En relación con el aumento de las exportaciones, vale la pena examinar el comercio con los centros y analizar las posibilidades de exportación de productos básicos y manufacturados. El crecimiento de las exportaciones de productos básicos es lento, y ellos siguen representando el 75% para países como Brasil, Argentina y México. El comercio de manufacturas subió de 8.7% a 23.6% entre 1965 y 1977. Es posible que se agudicen las medidas proteccionistas aplicadas a la exportación de productos manufacturados livianos que son exportados por la mayoría de los países latinoamericanos. Las empresas transnacionales que trabajan en esta esfera se muestran reacias a exportar, y cuando lo hacen utilizan sus canales propios; es decir, no cabe esperar que las empresas transnacionales ayuden en este proceso. Sin embargo, la formación de empresas conjuntas de varios países, o la formación de empresas comercializadoras estatales ofrece interesantes perspectivas, y al respecto cabe tener presente el ejemplo de la empresa INTERBRAS establecida a este fin en el Brasil.

En cuanto a la integración, la participación de las exportaciones interregionales en las exportaciones totales de América Latina subió en el decenio de 1960 de 8 a 17%, en tanto que su participación en las exportaciones mundiales bajó de 6.2 a 4.5%. Las empresas transnacionales han tenido una participación fluctuante en la producción de las empresas para la exportación interregional. Participan en algunos esquemas de integración para asegurar el mercado, pero su comercio lo hacen entre las firmas que componen el conglomerado transnacional. Así, no es dable esperar que las empresas transnacionales se constituyan en agentes importantes del proceso de integración, fundamental para los destinos futuros de la región.

El mercado interno tuvo un importante papel dinamizador en el pasado, y lo sigue teniendo hasta el presente, pero dicho mercado no corresponde a un mercado socialmente integrado. La solución para el futuro sería orientar el

/crecimiento hacia

crecimiento hacia la satisfacción de las necesidades de consumos generalizados. Al crecer para el mercado interno, necesariamente América Latina disminuiría su vulnerabilidad frente a la economía mundial y propendería a nuevos esquemas de integración regional.

Luego de la exposición, hubo un debate del tema. Algunos participantes expresaron que la integración centroamericana parecería haberse hecho sin orden ni concierto, sin haber examinado la industria existente, y tal vez eso haya influido en los problemas que se plantean actualmente.

4. Las empresas transnacionales y los productos de exportación de América Latina: el caso de la unión de productores y exportadores de banano (UPEB)

El tema fue expuesto por el señor Jan Křakal de la CEPAL. Se refirió principalmente a cuatro aspectos: a) el equilibrio del poder de negociación y la distribución de beneficios entre países productores de banano a comienzos de los años ochenta; b) los cambios en las estrategias de las empresas transnacionales; c) los cambios en la capacidad de negociación de los países productores y las líneas de acción; d) alternativas para fortalecer la capacidad de negociación de los países de la UPEB.

En relación con el primer tema señaló que, pese a los cambios que se han producido, se ha mantenido a comienzos de los años ochenta la integración del oligopolio de las tres empresas estadounidenses productoras y exportadoras de bananos. Por otra parte, han aumentado los beneficios nacionales, es decir, el valor retenido en la industria, gracias a la política aplicada por los gobiernos de los países productores en las negociaciones con las transnacionales.

Las empresas transnacionales, por otra parte, han mostrado gran flexibilidad y capacidad de adaptación ante estas políticas y han reaccionado ya sea procurando dividir a los países integrantes de la UPEB o diversificando sus actividades, fuentes y mercados, o procurando establecer nuevos sistemas para seguir ejerciendo influencia, y han empezado a aceptar el principio según el cual deben compartirse tanto beneficios como costos. Asimismo han aplicado medidas para restringir el acceso de los países productores a los mercados consumidores.

Se considera que la UPEB representa una experiencia importante en relación con la implantación del nuevo orden económico internacional.

En relación con los cambios de estrategia de las empresas transnacionales, señaló entre sus causas el deseo de estas empresas de disminuir la dependencia de sus utilidades respecto de un solo producto. El cambio de estrategia ha incluido las siguientes medidas: nuevas tecnologías de producción, el establecimiento de un sistema de productores asociados, que si bien son propietarios de la tierra, dependen de las transnacionales para obtener insumos claves para la producción, la diversificación de las fuentes de abastecimiento hacia regiones que ofrecen menos riesgos políticos, la diversificación sectorial, la comercialización agresiva en sus mercados consumidores y el establecimiento

/de barreras

de barreras para otros productores. Ante las nuevas políticas de los países centroamericanos, las empresas transnacionales, luego de lograr parcialmente su objetivo de debilitamiento del frente común, se han acomodado a las nuevas condiciones establecidas.

Los cambios en la capacidad de negociación de los países productores fueron analizados desde el punto de vista del ámbito político e institucional, de la diversificación de la economía y de la posición en el mercado mundial, y del abastecimiento de las empresas transnacionales. Desde el punto de vista del ámbito político, se aludió al aumento de la participación del Estado y particulares en la propiedad bananera, la ampliación de los conocimientos sobre el desarrollo de la actividad, mejoramiento de las políticas en lo que se refiere a su elaboración, formulación, promulgación y fiscalización, y asimismo en la que rige las negociaciones con las empresas transnacionales. Se mencionó además la intervención directa del Estado en todas las etapas de la actividad bananera para disminuir la dependencia persistente de la producción nacional de dichas empresas.

Asimismo, se aludió a la creación de la Unión de Países Exportadores de Banano, que constituye una base multilateral para integrar los intereses y objetivos nacionales de los distintos países productores en una posición, y de la COMUNBANA para la comercialización internacional.

Se piensa asimismo que la diversificación agrícola y económica de Centroamérica ha contribuido a reducir la dependencia respecto del banano.

En relación con las alternativas de acción se mencionaron diversas opciones en los planos nacional, regional e internacional para fortalecer la capacidad de negociación de los países de la UPEB. Entre las posibilidades mencionadas en el plano nacional figuran el mejoramiento de la eficacia administrativa de las empresas del sector público, la ampliación y profundización de las vinculaciones del sector con los productores nacionales, la sistematización de la fiscalización de las empresas transnacionales y la promoción de inversiones estratégicas para el desarrollo autosustentado de la industria. En el ámbito regional, se mencionaron, entre otras acciones, el establecimiento de un sistema ágil de información, técnico y económico, que facilitara la fiscalización y negociación con las empresas transnacionales; la ampliación y diversificación de las fuentes de abastecimiento y de los mercados de exportación; la promoción de negociaciones multilaterales para la exploración de nuevas formas de participación en la industria y el fortalecimiento de la base común de sustentación política y económica mediante la incorporación de otros países de la región a la UPEB. En la esfera internacional, se sugirió fortalecer los vínculos con otros países productores de Asia y Africa y promover la elaboración y aprobación de un acuerdo internacional para la creación de una asociación internacional de países productores.

En el debate que siguió a la exposición, se expresó que la acción conjunta de los países centroamericanos y Panamá demostró la voluntad política de llevar adelante una iniciativa multilateral como la UPEB. Esta Unión goza de la autonomía que le confiere su seguridad de financiamiento basada en la tributación pertinente y puede así dar importante apoyo en sus posiciones y suministrar cifras a los países productores. La COMUNBANA fue creada con posterioridad

a la UPEB por iniciativa de Colombia, pero sus actividades se encuentran paralizadas porque tiene que autofinanciarse y su actividad en el plano internacional se vio muy coartada por la acción de las empresas transnacionales.

Existe otra institución, la COBANA, pero ésta depende de las empresas transnacionales en cuanto a insumos, transporte ferroviario, etc., y además se ve obligada a pagar un doble recargo, la cuota que cobra el gobierno del país productor y la que tiene que pagarle a la empresa transnacional.

5. El aspecto financiero en las negociaciones con las empresas transnacionales

La exposición estuvo a cargo del señor Michael Mortimore de la Unidad Conjunta CEPAL/CET de Empresas Transnacionales. Luego de referirse a los enfoques principales aplicados en materia de financiamiento externo y que corresponden uno de ellos a los modelos macroeconómicos para fijar o definir el nivel de endeudamiento óptimo y el otro a la capacidad de sostener una política determinada de endeudamiento público y externo y a sus principales características y deficiencias, aludió en forma más detallada a criterios más globales. Estas difieren bastante de los mencionados anteriormente y se basan en elementos históricos y de la economía política. Aplicando un método inductivo y desde la perspectiva de los países, se estudiaron los que sufren graves problemas de endeudamiento externo lo cual permitió vislumbrar deficiencias y problemas en la capacidad negociadora entre el Estado y la banca transnacional y definir algunas pautas para mejorar la estrategia y la posición negociadora.

El examen de la crisis de América Latina versó sobre las causas de los problemas de liquidez internacional. Se señaló que no todas las crisis son atribuibles a problemas similares, pues entre los que las originan se pueden mencionar la insuficiencia de fondos para la amortización de la deuda ya sea por razones coyunturales o por razones de solvencia. Esta es una dificultad estructural en el corto y mediano plazo y cuya solución no es exclusivamente de índole financiera. En este caso hay un desfaseamiento o una contradicción entre la estrategia de desarrollo o su aplicación y la situación económica internacional.

Se aludió luego a condiciones para mejorar la capacidad de negociación. Se señaló que convenía tomar en cuenta los siguientes elementos: a) el conocimiento de las ventajas que tienen los bancos transnacionales según la gravedad de los problemas de financiamiento de los países, y es así como la renegociación es mucho más favorable para ellos que la contratación del préstamo de modo que los países deben aprovechar las ventajas de que gozan al comienzo de la negociación; b) la forma de fijación de la tasa de interés favorece a la banca transnacional pues lo único negociable es el margen sobre la tasa básica y ésta se ha elevado mucho en los últimos años; cada vez se está negociando una proporción menor del costo total respecto de la tasa de interés y por lo tanto los países se ven obligados a negociar plazos más largos. La posición negociadora de los países subdesarrollados ha empeorado y por eso éstos deben buscar otras alternativas de financiamiento externo (multilateral y bilateral) para compensar el déficit.

/Es muy

Es muy importante para la buena marcha de las negociaciones que el país cuente con un sistema institucional para evaluar, registrar, autorizar y controlar el financiamiento externo y otras formas de participación extranjera. Asimismo, lo es que se orienten los recursos a los proyectos de inversión más rentables para evitar problemas del servicio de la deuda.

El país debe procurar siempre entrar al mercado de capital en el momento más adecuado y tratar de negociar con los bancos individuales que tienen interés en esta relación con un cliente nuevo a precio más bajo.

En el debate que siguió a la exposición se señaló que el endeudamiento de Centroamérica es de origen multilateral principalmente y que estas instituciones de crédito multilateral aplican tasas fluctuantes con las consiguientes repercusiones. Existe además el problema del desembolso de la segunda cuota de financiamiento otorgado por esas instituciones porque no se han cumplido a veces los requisitos de gastos de la primera.

Ante una consulta relativa a las razones por las cuales los bancos seguían otorgando préstamos pese a las dificultades de pago de los países, se señaló que lo hacían porque se encuentran ante presiones para colocar recursos y por otra parte aplican sistemas de medición de riesgos sobre cuyas bases aplican cargos y recargos que les compensan su esfuerzo.

6. Las empresas transnacionales en el desarrollo industrial de los países en desarrollo

El tema fue expuesto por el señor A.V. Ganesan, del Centro de Empresas Transnacionales, quien hizo un examen general de los siguientes aspectos: a) las tendencias y corrientes de la inversión extranjera directa efectuada por las empresas transnacionales en los países en desarrollo; b) las formas alternativas de participación de las empresas transnacionales no vinculadas al capital accionario; c) la motivación que induce a las empresas transnacionales a invertir en los países en desarrollo, y d) la participación de las empresas transnacionales en la promoción de las exportaciones.

En relación con el primer tema, expresó que la mayor parte de la inversión extranjera directa se origina en empresas transnacionales con sede en los países integrantes de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y en los países miembros de las Comunidades Económicas Europeas.

Se refirió a la participación de los países en desarrollo en las corrientes de inversión extranjera directa y señaló que ésta, que había permanecido bastante estable en el decenio de 1960 y 1970 tomados en conjuntos, en torno a 28%, ha subido gradualmente hasta representar alrededor de 33% a fines del decenio. Dichas corrientes presentan algunas características dignas de mención, cuales son: a) tienen su origen principalmente en los países desarrollados, de modo que las limitaciones de recursos de las empresas transnacionales en dichos países repercuten en la afluencia de inversión extranjera directa a los países en desarrollo; b) su magnitud está decreciendo y su composición se está modificando, ya que se ha reducido la participación relativa de la inversión extranjera

/directa y

directa y los fondos de asistencia oficial al desarrollo, en tanto que ha aumentado la del componente correspondiente a los préstamos de la banca internacional y a los créditos privados a la exportación. La inversión extranjera directa tuvo un crecimiento de entre 2 y 3% al año entre 1970 y 1978, y por ese motivo no se la puede considerar como fuente principal de financiamiento industrial en los países en desarrollo. La mayor parte de ella no constituye afluencia de nuevos capitales, ya que es financiada por la reinversión de utilidades producidas por inversiones anteriores de las empresas transnacionales; por ese motivo, la política aplicada en materia de reinversión de las utilidades de las empresas transnacionales es muy importante para atraer inversión extranjera directa.

En relación con la participación accionaria, se expresó que a partir del decenio de 1970 las empresas transnacionales empezaron a mostrar inclinación por una participación que no correspondiera a un patrimonio en acciones, sino a otras formas de propiedad, como licencias y marcas de fábrica, contratos de asistencia técnica y de administración, y de participación en la producción y en la comercialización. Sus ventajas o desventajas dependen de la circunstancia y del sector en que se realice la inversión.

Entre las razones por las cuales las empresas transnacionales invierten en los países en desarrollo, se aludió a las oportunidades de inversiones y al clima de inversiones. Entre las razones vinculadas a las oportunidades de inversión, se mencionó el acceso a un mercado local nacional y al suministro de materias primas; el establecimiento de una base regional en un país que da acceso al mercado de toda la región, la utilización de ese país como plataforma de exportación hacia los mercados de otros países en desarrollo, la protección de sus conocimientos técnicos. Entre las razones relacionadas con el clima de inversiones, se consideró la estabilidad política, económica y monetaria en conjunto, la actitud del país ante la inversión extranjera, el marco de referencia burocrático y reglamentario, la fuerza laboral y las leyes laborales, la disponibilidad de infraestructura básica y los incentivos a la inversión.

En cuanto a la participación de las empresas transnacionales en la elaboración de artículos para la exportación, se señaló que es importante para países en desarrollo con dominio limitado del mercado, para países pequeños que dependen de la actividad exportadora para la generación de empleos y divisas. En lo que toca a esta actividad, las empresas transnacionales prefieren concentrarse en aquellos tipos de industrias como la electrónica, la del vestuario y la de productos deportivos, que les permiten aprovechar la mano de obra no calificada o poco calificada y por ende barata, la infraestructura, las exenciones arancelarias, la inexistencia de controles cambiarios, la posibilidad de tener la totalidad de la propiedad, etc. Para los países beneficiarios tienen esas industrias la ventaja de que generan empleo para la mano de obra no calificada y divisas, pero la desventaja de que pagan bajos salarios, no permiten el establecimiento de sindicatos, no establecen vínculos de integración con el resto de la economía y de no beneficiarlos con inversiones de largo plazo.

/En relación

En relación con las razones que impulsan a las empresas transnacionales a invertir en el sector de los recursos naturales, se aludió al deseo de ampliar su acceso a ellos. Sólo el 30% del mineral extraído en los países en desarrollo se elabora en el propio país, por varias razones entre las cuales se señalaron: la integración vertical y horizontal de las empresas transnacionales, la forma de estructuración de las economías de los países en desarrollo, el hecho de que el equipo de capital sea fabricado en países desarrollados y de que éstos sean los principales consumidores.

En el debate que siguió a la exposición, se mencionó el éxito que ha tenido un país en su política en virtud de la cual se establecen obligaciones para las empresas transnacionales en relación con las importaciones y exportaciones, gracias a que dicho país tiene una clara idea de su poder negociador basado en el tamaño de su mercado interno. Un participante señaló que debe estudiarse la forma de aprovechar la capacidad instalada que queda cuando se retiran los inversionistas de un país en desarrollo. El expositor señaló que, para prevenir las repercusiones desfavorables en este sentido, los países en desarrollo pueden insistir -cuando se construyen instalaciones de gran densidad de capital- en participar en el control del manejo de la inversión durante la construcción e instalación, y luego posteriormente exigir que se imparta capacitación, que no se apliquen tecnologías exclusivas, y crear -como en el Japón- empresas de comercialización nacionales, de suerte que las ventas no se paraliquen cuando la empresa extranjera se retire.

7. Aspectos del proceso de negociación: análisis de proyectos

La exposición de este tema y de los dos siguientes estuvo a cargo del señor Charles J. Lipton, consultor principal del CET. Tras explicar el método de análisis consistente en la actualización del flujo de fondos (discounted cash flow analysis), el señor Lipton se refirió a sus repercusiones sobre las actividades de las empresas transnacionales en los países en desarrollo. Indicó que la tasa de descuento aplicada por una transnacional dependerá de muchos factores: debe superar el rendimiento de una inversión bancaria, tomando en cuenta los riesgos de operación y, en el caso de los países en desarrollo, de otros factores tales como riesgos políticos, laborales, etc.

Señaló que, para negociar una tasa mínima de rentabilidad con una empresa transnacional, es preciso conocer bien los elementos con los cuales ésta razona: las tasas de rentabilidad internas estimadas mediante la aplicación del análisis de actualización del flujo de fondos pueden calcularse sobre la base de la rentabilidad de la inversión (capital más crédito) o sobre la base de la rentabilidad del capital, que es la verdaderamente importante. Para conocerla, es preciso saber la relación existente entre el monto del capital aportado por la empresa transnacional y el monto del crédito obtenido, y por lo tanto informarse con exactitud acerca del financiamiento del proyecto.

/Advirtió que

Advirtió que el análisis de actualización del flujo de fondos debe hacerse en términos corrientes, señalando que la "LIBOR" refleja siempre el análisis de actualización del flujo de fondos en esos términos. El Estado debe verificar independientemente los cálculos de rentabilidad interna del capital y de actualización del flujo de fondos ocupando en lo posible medios comparables con los sistemas de computación empleados por las empresas transnacionales. Hizo presente que el Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales dispone de programas de computación para estos efectos.

En cuanto al plazo de los contratos, según el análisis de actualización del flujo de fondos en términos corrientes, éste no debe exceder los 25 años.

Para averiguar la tasa de rentabilidad, es preciso conocer los balances de la empresa, sus proyectos en otros países, sus utilidades en relación con su capital y su tasa de rentabilidad histórica, todo lo cual servirá de parámetro en la negociación.

En el debate que siguió a la exposición, un participante se refirió a la situación desventajosa en que se encuentran los gobiernos de los países en desarrollo en las negociaciones, dadas las dificultades de acceso a la información con que tropiezan, y quiso saber cómo subsanar esa deficiencia.

El expositor señaló que es muy importante obtener toda la información y que ésta puede obtenerse de distintas fuentes, como el Centro de Empresas Transnacionales, expertos, consultores, los balances de las empresas, la Bolsa de Comercio, etc. Agregó que siempre es posible renegociar un acuerdo ya suscrito en condiciones que no resultaron muy convenientes para el país en desarrollo, pero que esa gestión naturalmente tiene un costo que es preferible evitar si se puede.

8. Aspectos del proceso de negociación: formas alternativas de participación de las empresas transnacionales en proyectos en los países en desarrollo

Se hizo un examen de los tipos de acuerdos entre el Estado y las empresas transnacionales en las actividades industriales en los países en desarrollo.

Se mencionó en primer término la concesión, destacando que en ámbito anglosajón este tipo de acuerdo otorga un derecho de propiedad e implica extraterritorialidad. Luego se analizó el contrato de arrendamiento, que incluye una suma anual y regalías de precio fijo, con contratos de larga duración. Luego se examinaron los acuerdos de participación en la producción, que no implican propiedad y pueden conservar el derecho del país a comercializar la parte suya, indicándose que los más recientes incluyen escala móvil en relación con el valor del producto y disposiciones tributarias que permiten a las empresas transnacionales deducir en su país de origen los impuestos pagados en el país anfitrión. En este sentido, se destacó la importancia de conocer todas las consecuencias tributarias de las disposiciones de los acuerdos en relación con los sistemas de impuestos de los distintos países extranjeros. Se aludió

/asimismo al

asimismo al contrato de servicios, mediante el cual los países pueden obtener de las empresas transnacionales sólo los elementos que efectivamente necesitan y no el conjunto (package) completo de capital, tecnología, administración gerencial y comercialización. Se mencionó asimismo el contrato de trabajo, y otras formas de acuerdo tales como los derechos de exploración y los permisos de reconocimiento. Para finalizar, se analizaron las operaciones conjuntas y sus características. Se hizo hincapié en que la propiedad estatal de un porcentaje mayoritario del capital social es de importancia más bien política, y que sólo vale efectivamente en la medida en que se traduce en control de las operaciones, en participación en las utilidades y en responsabilidad compartida en materia de riesgos (lo que, en el caso del Estado, no se limita al campo financiero).

Se hizo referencia a los riesgos financieros para el Estado en el caso de las operaciones conjuntas, señalándose que no conviene al Estado garantizar los préstamos otorgados a la empresa y hacerse responsable de las deudas de ésta, y que todo crédito obtenido por intermedio del Estado debe reflejarse en la participación estatal en el capital social. Se previno contra la práctica de "diluir" el valor proporcional de las acciones estatales mediante la emisión de nuevas acciones. Se dijo asimismo que el Estado debe recibir acciones liberadas en proporción al valor del recurso que está aportando, así como en proporción a las garantías o préstamos que se aporten en cada caso; que el capital social debe ser cancelado por el Estado con cargo a futuros dividendos (y no al contado o en bonos), y que la política de dividendos debe contemplar reservas suficientes.

Acercas del término de las operaciones conjuntas, se dio como aconsejable que los terrenos no sean de propiedad de la empresa, sino que estén arrendados por ésta; que se pacte que los bienes muebles reviertan al Estado sin pago, etc.

Se puso de relieve que las empresas transnacionales prefieren que el Estado se considere como empresario participante y no tome el papel de Estado soberano capaz de fijar las normas a que debe atenerse la empresa mixta.

Las empresas mixtas pueden estar o no estar constituidas en sociedades de capital. En el primero de los casos, se establece una nueva empresa en que el capital es de propiedad común de los accionistas. En el segundo, no se crea una nueva empresa y subsiste individualidad para fines de tributación.

La operación conjunta ofrece la ventaja de que la empresa permite controlar la inversión, ya sea a través de un directorio, comités técnicos, de la tecnología o a través de la asignación de mercado o de posibilidades de competencia o de control de ventas. El país puede ejercer un control real a través de organismos especializados, o de informes destinados a diferentes organismos gubernamentales.

En el caso de las empresas conjuntas, el Estado puede percibir la remuneración que le corresponde a través de regalías o impuestos, cuyos montos y fechas de pago son fijos y regulares.

/En el

En el debate que siguió a la exposición, se mencionó interés por la forma para determinar qué proporción del capital es propia y cuál prestada en estos casos. El expositor señaló que es difícil saberlo y que las empresas transnacionales siempre desean que la proporción del capital correspondiente a préstamos sea lo más elevada posible, ya que esto las favorece, puesto que el pago de intereses está exento de tributación, de control cambiario, y se facilita la afluencia de fondos.

9. Aspectos legales de las negociaciones

Se examinó el problema de la legislación que debe aplicarse en los acuerdos de concesión y se indicó que debe regir la ley del país anfitrión, que no deben aceptarse cláusulas que autoricen la congelación -a la fecha de firmarse el contrato- de las disposiciones legales aplicadas como tampoco debe aceptarse que las empresas transnacionales estipulen una compensación en caso que se modifique la ley pertinente, pues ello representa una invasión de soberanía.

Se hizo referencia a la fuerza mayor, previniendo contra cláusulas excesivamente amplias que puedan ser utilizadas como excusa por las empresas transnacionales para no cumplir sus obligaciones contractuales o aplicadas en circunstancias que podrían haber sido razonablemente previstas. Asimismo no deben enumerarse ejemplos de fuerza mayor en el contrato.

Como medida de protección se sugirió que los gobiernos incluyan la opción de poner término al contrato si por razones de fuerza mayor se pretendiera extender la vigencia del mismo más allá de un plazo razonable.

En relación con la renegociación de los contratos se señaló que ésta procede cuando se ha producido un desequilibrio en las obligaciones contractuales, pero hay diversas opiniones en cuanto a la conveniencia de incluir o no una cláusula de renegociación en el contrato original, ya que si bien algunos estiman que ello facilita la tarea más adelante al renegociar, otros consideran que es difícil encontrar una cláusula eficaz y que por otra parte no hay que olvidarse que aunque la renegociación no se haya estipulado el Estado es soberano y puede renegociar cuando le plazca.

En relación con el arbitraje se pensó que los países anfitriones deben insistir en que rija la legislación nacional en estos casos por razones de soberanía y de reputación de integridad de sus tribunales.

En caso de que no se aceptase este principio puede recurrirse a la Cámara Internacional de Comercio de París, pero ese procedimiento resulta demoroso y oneroso. Asimismo, puede acudir al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) o a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) que han tenido últimamente actuaciones importantes en esta esfera.

/En cuanto

En cuanto al lugar en que debe realizarse el arbitraje se insistió en que tiene que ser el propio país en desarrollo en que se ha suscrito el convenio; si la otra parte exigiese que el arbitraje se efectuara en otro país, el país en desarrollo tiene que insistir en que sea en el más próximo al país sede y en que se paguen los costos del traslado de sus representantes.

En el debate que siguió a la exposición se aclaró que las fluctuaciones bruscas del mercado no constituyen casos de fuerza mayor sino riesgos comerciales normales. Varios participantes quisieron saber si la no inclusión de cláusulas de renegociación podría entorpecer las renegociaciones futuras. Se insistió en que no es necesario incluirlas puesto que los Estados son soberanos y pueden renegociar siempre que lo estimen conveniente.

En relación con el idioma en que debe redactarse el contrato se insistió en que la versión original debe estar en el idioma del país anfitrión y que este aspecto no es negociable. Quien prepara el primer anteproyecto tiene muchas ventajas y para esta tarea puede pedirse el asesoramiento legal del Centro de Empresas Transnacionales.

10. Adquisición de tecnología

La exposición estuvo a cargo del señor A.V. Ganesan. El señor Ganesan se refirió en primer lugar al asesoramiento individual o colectivo que presta el Centro de Empresas Transnacionales en relación con las negociaciones. Estos servicios tienen las siguientes características: son gratuitos, de fácil acceso y satisfacen las necesidades específicas de los países. El Centro presta asistencia a los países en la etapa previa a la iniciación de las negociaciones, durante la realización de ellas y después de suscrito el acuerdo para su ulterior perfeccionamiento.

En relación con la adquisición de tecnología señaló que el elemento que distingue a los países en desarrollo de los países desarrollados no es tanto la falta de recursos ni de capital ni el diferente grado de calificación de la mano de obra sino el grado de desarrollo tecnológico.

El control que ejercen las empresas transnacionales se basa en su superioridad tecnológica, es decir en la posesión de conocimientos técnicos y de marcas registradas. Las empresas transnacionales conocen la capacidad de los países en desarrollo en materia de tecnología y ello determina su comportamiento en las negociaciones. Los países en desarrollo buscan inversiones extranjeras porque traen aparejadas la incorporación de tecnología avanzada más bien que por la inversión de capital.

Los países en desarrollo deben dar la mayor prioridad a la formulación de una política nacional de investigación y de tecnología. La política debe definir las necesidades tecnológicas del país en relación con la política económica y desarrollo nacional y los sectores y especializaciones cuyo perfeccionamiento desea estimularse.

/Los elementos

Los elementos que deben tenerse en cuenta para la adquisición de tecnología son la elección de los campos que más convengan al país y la existencia de mecanismos para la absorción que no sean excesivamente caros. Como dicha adquisición equivale a la adquisición de conocimientos, suele ser necesaria una preparación básica para asimilar la nueva tecnología y conocer el mercado en que ella se adquiere. Asimismo, debe formarse una base de datos nacionales para estar en condiciones de emitir juicios sobre la adquisición de tecnología y recopilar informaciones sobre las tendencias del mercado internacional y de los principales abastecedores en cada campo.

Es necesario además tener informaciones sobre los tipos de convenios utilizables en las negociaciones de adquisición de tecnología y los sistemas de salvaguardia. Deben distinguirse las siguientes formas básicas para los acuerdos: los acuerdos de concesión de licencia y los acuerdos de servicios técnicos. Entre los primeros están comprendidos los acuerdos de concesión de patentes de marcas registradas y de conocimientos técnicos. Entre los segundos figuran los contratos para la entrega de fábricas ya montadas, con servicios y asistencia técnica y administración y comercialización. La diferencia entre ambos es que a los primeros se aplica un precio único y es difícil dilucidar si éste es elevado o no, en cambio para los segundos se adquiere un servicio determinado y es más fácil determinar si su precio es justo. Los acuerdos de concesión de licencia se caracterizan porque el concedente mantiene la propiedad del conocimiento y autoriza el uso de marcas o de conocimientos técnicos.

En lo que se refiere a las formas de pago de la tecnología éstos pueden hacerse como un porcentaje a las utilidades de la inversión, como honorarios técnicos o como regalías permanentes. Conviene considerar algunas pautas a ese efecto: a) según la proporción del capital perteneciente a la matriz extranjera; si ésta es propietaria de la mitad del capital no proceden las regalías pues el pago debe hacerse a través de la participación en las utilidades. Conviene tener presente que según disposiciones del Acuerdo de Cartagena las filiales no pueden pagar regalías a las matrices por concepto de transferencia de tecnología; b) deben establecerse límites máximos más amplios para los pagos por concepto de tecnología en proporción que represente no más del 50% de las ventas o el 25% del capital; las regalías no deberían ser inferiores a 5%. En lo que se refiere a los honorarios técnicos, que son pagos que se hacen por una sola vez, la suma considerada razonable debe representar un porcentaje del valor total de las ventas.

En cuanto a la fijación del monto de los honorarios correspondientes a los contratos de gestión, los países en desarrollo deben insistir en la negociación en que se fije un honorario básico mínimo y un porcentaje de las utilidades.

En lo que se refiere a las marcas registradas se expresó que no debe autorizarse el pago de regalías por concepto de marcas registradas que se utilice en el mercado interno. Solamente debería autorizarse el pago de regalías más altas por concepto de marcas registradas si la empresa exporta el producto correspondiente.

/Al referirse

Al referirse a la relación entre el período de pago y el período de vigencia del acuerdo, señaló que la mayoría de los países en desarrollo limitan dicho período a un plazo entre 5 y 10 años porque de este modo se limita el período de dependencia del abastecimiento externo. Se puede hacer una revisión al cabo de un tiempo para comparar los resultados con las expectativas. Si se estima conveniente, se pueden determinar las medidas que deben adoptar las empresas locales para asegurar la absorción de tecnología en un plazo prudencial cuando se considere que el proceso avanza con cierta lentitud.

En la enumeración de las prácticas restrictivas comerciales se incluyeron las cláusulas que garantizan derechos de exclusividad de las empresas matrices como por ejemplo aquellas que establecen la obligación de las filiales de adquirir de ellas los componentes, los repuestos, etc. Para protegerse de esta exigencia las empresas pueden desvincular la actividad local de las compras externas y exigir que por lo menos los precios sean establecidos con arreglo a la norma de la independencia. En lo que se refiere a la limitación relativa a los países a los cuales se autoriza la exportación, ésta puede ser contrastada restringiéndola a los países en que el concedente de la licencia haya suscrito acuerdos previamente y a los que por su lejanía no conviene exportar. Asimismo, puede participarse en la fijación del precio de reventa del producto.

Otras cláusulas que deben incluirse en los acuerdos se refieren a la capacitación que es una de las mejores maneras de asegurar que la transferencia de tecnología se realice efectivamente y además que sea absorbida por la empresa. Deben definirse muy claramente los campos que abarca la capacitación.

Se aludió asimismo a los ámbitos que debe abarcar la política de ciencia y tecnología y se expresó que éstos pueden ser nacional, subregional o regional. La coordinación nacional facilita las negociaciones por cuanto abarca una superficie mayor y se pueden obtener mejores condiciones.

En el debate que siguió a la exposición se plantearon inquietudes respecto a la asistencia que puede prestar el Centro de Empresas Transnacionales a los países centroamericanos que no tienen una política sobre esta materia sino aplican medidas aisladas y que pueden no contar con el personal preparado para dar la autorización cuando se suscriben contratos. El expositor señaló que el Centro puede dar asistencia en el examen del informe para verificar la calidad de la tecnología ofrecida, la competencia de los abastecedores, el valor justo de la tecnología y la aplicación de prácticas comerciales restrictivas.

En relación con los pagos por concepto de transferencia se señaló que los países deben aplicar pautas amplias y que debe exigir respaldo legislativo. La región centroamericana debe comprar tecnología en el mercado y adaptarla a sus necesidades.

Asimismo sería útil contar con una institución regional que adquiriese la tecnología y la difundiese.

Anexo 1

LISTA DE PARTICIPANTES

Julio Enrique Acosta
Subsecretario de Ingresos
Ministerio de Hacienda, Centro de Gobierno
San Salvador, El Salvador

Ovidio Agreda
Director de Industria y Turismo
Ministerio de Economía, 4ta. Avenida Nº 233 - 7 Piso
San Salvador, El Salvador

Fernando Amado
Gerente de Finanzas
Corporación de Desarrollo Minero
Avenida 1 - Nº 8 - San Francisco
Panamá, República de Panamá

Abelardo Carles
Divisionario de Finanzas
Ministerio de Vivienda
2do. Piso - Ministerio de Vivienda, Avenida México
Panamá, República de Panamá

Mariam Cover J.
Oficial Sección Economía Industrial
Banco Central de Costa Rica, Apdo. 10058
San José, Costa Rica

José A. Herrera Ovalle
Jefe Departamento Industria y Minería
SEGEPLAN, Edificio Finanzas, 12 Nivel
Guatemala, Guatemala

Salvador Melgar
Director General de Industrias
Edificio Rivera López
Tegucigalpa, Honduras

Celeo Cristóbal Posas
Jefe Unidad de Planificación Operativa
CONSUPLANE, 1a. Avenida - 1 Piso, Edificio Banco Atlántida
Comayagüela, D.C. Honduras

Rocío Poveda Donato
Asistente de Planificación
Oficina de Planificación Nacional, Apdo. 10127
San José, Costa Rica

Jaime C. Roquebert
Presidente del Comité Ejecutivo
Corporación de Desarrollo Minero, Cerro Colonado
Edificio Banco Nacional
Vía España
Panamá, República de Panamá

Salvador Villalobos
Técnico del Ministerio de Planificación y Coordinación Social
(Financiamiento Externo)
Calle Algodón 52, Colonia Miravalle
San Salvador, El Salvador

Milton Zambrana Gallegos
Oficial Balanza de Pagos
Banco Central de Costa Rica, Apdo. 10058
San José, Costa Rica

OBSERVADORES

Carlos Alberto Araya D.
Técnico de Mercadeo, División Internacional
Coordinador Institucional Corporación Costarricense de Desarrollo
CODESA, Apdo. 102254
San José, Costa Rica

Eliás Carranza
Subdirector
Instituto Latinoamericano de las Naciones Unidas para la Prevención
del Delito y Tratamiento del Delincuente (INALUD)
Apartado 10338
San José, Costa Rica

César A. Durón
Analista de Organización y Métodos
Instituto Centroamericano de Administración Pública
ICAP, Edificio Schyfter, entre calle 1 y avenida central
San José, Costa Rica

Giuseppe Moglia
Experto en Estadística y Sistemas de Información Proyecto RLA/79/017
Instituto Centroamericano de Administración Pública
c/o PNUD, Apdo. 4540
San José, Costa Rica

Jorge A. Montero
Director General
Instituto Latinoamericano de las Naciones Unidas para la Prevención
del Delito y Tratamiento del Delincuente (INALUD)
Apartado 10338
San José, Costa Rica

Mariano Pérez Sequeira
Supervisor General de Dirección de Organización y Sistemas
Contraloría General de la República
Centro Comercial San Francisco, Apdo. 48
Managua, Nicaragua

René Mauricio Valdés V.
Investigador Instituto Centroamericano de Administración Pública
ICAP, Edificio Schyfter, entre calle 1 y avenida central
San José, Costa Rica

SECRETARIA

Gert Rosenthal
Director, CEPAL Oficina en México
Apartado Postal 6-718
Delegación Cuauhtemoc 06600
México, D.F., México

Luiz Claudio Marinho
Jefe Interino de la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas
Transnacionales
Casilla 179-D CEPAL
Santiago, Chile

A.V. Ganesan
Technical Adviser
United Nations Centre on Transnational Corporations
UN/CETC, 10th Floor, 605 Third Avenue
New York, N.Y., 10158

J. Křakal
Economista Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales
Casilla 179-D, CEPAL
Santiago, Chile

Charles Lipton
Senior Consultant
United Nations Centre on Transnational Corporations
1136 Fifth Avenue
New York, New York

Michael Mortimore
Economista Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales
Casilla 179-D, CEPAL
Santiago, Chile

Aníbal Pinto
Consultor Principal CEPAL
Casilla 179-D, CEPAL
Santiago, Chile

Anexo 2

PROGRAMA DEL SEMINARIO SOBRE EMPRESAS TRANSNACIONALES
Y EL DESARROLLO CENTROAMERICANO

HORAS	Miércoles 20 de octubre	Jueves 21 de octubre	Viernes 22 de octubre	Lunes 25 de octubre	Martes 26 de octubre	Miércoles 27 de octubre
10:00	Apertura del seminario C. Marinho	Internaciona- lización de la economía mundial y las empresas trans- nacionales A. Pinto	Las empresas transnacionales y los productos tropicales de exportación de América Latina: El caso de la Unión de Produc- tores y Exporta- dores de Banano (UPEB) J. Kfiakal	Las empresas transnacionales en el desarrollo industrial de los países en desarrollo A.V. Ganesan	Aspectos del proceso de negociación: formas alter- nativas de participación en las empresas transnacionales en proyectos en los países en desarrollo C. Lipton	Adquisición de tecnología A.V. Ganesan
14:30	Problemas del desarrollo centroameri- cano G. Rosenthal	Repercusión de las empresas transnacionales en el desarrollo latinoamericano C. Marinho	El aspecto financiero en las negocia- ciones con las empresas trans- nacionales M. Mortimore	Aspectos del proceso de negociación: análisis de proyecto (DCF) C. Lipton	Aspectos legales en las negocia- ciones C. Lipton	Adquisición de tecnología A.V. Ganesan Clausura del seminario A.V. Ganesan

Anexo 3

LISTA DE DOCUMENTOS

A. Centro de las Naciones Unidas sobre
Empresas Transnacionales

1. The CTC Reporter
2. Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial: Reexamen, E/C.10/38, 20 de marzo de 1978
3. Naciones Unidas, Consejo Económico y Social, Comisión de Empresas Transnacionales, Fortalecimiento de la capacidad de negociación de los países en desarrollo, E/C.10/50, 23 de marzo de 1979
4. Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, Pautas para la evaluación de acuerdos de transferencia de tecnología, Serie "Desarrollo y transferencia de tecnología", N° 12, Nueva York, 1981
5. Las empresas mixtas y otras formas de inversión extranjera directa, E/CEPAL/SEM.4/R.3 a/
6. Diversas formas de participación extranjera, E/CEPAL/SEM.4/R.5 a/
7. Acuerdos de licencia, de gestión y de servicios, E/CEPAL/SEM.4/R.4 a/
8. Trabajos relacionados con la formulación de un código de conducta, E/C.10/1982/6, 15 de junio de 1982
9. Programa de cooperación técnica en cuestiones relacionadas con las empresas transnacionales, E/C.10/1982/9, 6 de julio de 1982
10. Charles J. Lipton, Rana K.D.N., Adquisición de tecnología por países en desarrollo en el sector minero
11. Charles J. Lipton, Discounted Cash Flow Negotiations
12. Benny Widyono, Empresas transnacionales y productos básicos de exportación

a/ Esta documentación se distribuyó en el Seminario sobre las Empresas Transnacionales y el Desarrollo Latinoamericano realizado en Santiago, Chile (30 de marzo al 10 de abril de 1981), bajo distinta sigla.

B. Comisión Económica para América Latina

13. Núñez del Prado, Arturo, Las empresas transnacionales en un nuevo proceso de planificación, Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, E/CEPAL/SEM.4/R.1 a/
14. Marinho, Luiz Claudio, Las empresas transnacionales y la modalidad actual de crecimiento económico de América Latina: Algunas consideraciones, Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, E/CEPAL/SEM.4/R.2 a/
15. Lahera, Eugenio, Algunos antecedentes estadísticos sobre las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe, Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, E/CEPAL/L.240
16. El desarrollo de América Latina en los ochenta, E/CEPAL/G.1150, E/CEPAL/CEGAN 5/L.3, 4 de febrero de 1981
17. América Latina: La política industrial en el marco de la nueva estrategia internacional para el desarrollo, E/CEPAL/G.1161, 26 de febrero de 1981
18. Revista de la CEPAL N° 14, agosto 1981
19. Kfiakal, Jan, Las empresas transnacionales en el desarrollo contemporáneo de América Latina, Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales E/CEPAL/SEM.4/R.6 a/
20. La capacidad de negociación y distribución de beneficios en la industria del banano de la UPEB y particularmente en Honduras y Panamá, E/CEPAL/R.321
21. El oligopolio transnacional en la industria del café y el caso de Colombia, E/CEPAL/R.323
22. La industria del algodón en México y el oligopolio transnacional en su comercialización, E/CEPAL/R.315
23. Caña de azúcar, producción de alcohol y los intereses de las transnacionales en Brasil, E/CEPAL/R.324
24. Apuntes sobre la evolución reciente de las economías centroamericanas, E/CEPAL/SEM.4/R.7

a/ Esta documentación se distribuyó en el Seminario sobre las Empresas Transnacionales y el Desarrollo Latinoamericano realizado en Santiago, Chile (30 de marzo al 10 de abril de 1981), bajo distinta sigla.