INT-1458

~~CEPAL (1458)~~

División de Desarrollo Económico
Dependencia Conjunta CEPAL/CET
Documento de Trabajo Nº 3
Julio de 1977

ACUERDOS DE COMPLEMENTACION DE ALALC Y LA PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES: LOS CASOS DE MAQUINAS DE OFICINA Y PRODUCTOS ELECTRONICOS

Roberto Tomasini */

*/ El autor fue Consultor de la Dependencia Conjunta CEPAL/CET de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Las opiniones expresadas en este documento de trabajo son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

77-7-1994-50

INDICE

/2. Efectos de

/3. Participación de

Página

/INDICE DE

INDICE DE CUADROS

/Cuadro Nº

/Cuadro Nº

/Cuadro Nº

/Cuadro Nº

/PRESENTACION

PRESENTACION

Este documento de trabajo representa un adelanto de los resultados del programa de estudios y análisis sectoriales de la Dependencia Conjunta del Centro sobre Empresas Transnacionales y la Comisión Económica para América Latina relacionado con la problemática de las empresas transnacionales en los esquemas de integración latinoamericanos que revisten gran importancia para el desarrollo de la región. Los puntos de vista y opiniones expresados en estos documentos son exclusivamente de los autores y no representan necesariamente las opiniones de la secretaría de la CEPAL.

Uno de los rasgos característicos de América Latina y del Caribe se encuentra en los diversos esfuerzos realizados a contar de la década de los años 50 para lograr la integración de las economías de los países de la región. Cuatro iniciativas - con distinto grado de éxito - referidas a similar número de grupos de naciones, han surgido desde la fecha indicada: la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad del Caribe y Mercado Común (CARICOM) y el Acuerdo de Integración Subregional (Acuerdo de Cartagena).

Si bien el elemento común de los esquemas integradores ha sido la desgravación arancelaria, como herramienta principal para crear espacios económicos más amplios, también se han empleado otros instrumentos destinados a desarrollar o complementar sectores o ramas industriales específicos. Así, los programas sectoriales de desarrollo industrial en el Pacto Andino y los Acuerdos de Complementación en la ALALC son ejemplos de una u otra finalidad.

/Por otra

Por otra parte, la presencia e influencia de las empresas transnacionales en los sectores industriales de los países latinoamericanos y del Caribe, a través de múltiples canales y formas, es un hecho comprobado. Sin embargo, este hecho debe ser cuantificado e investigado en mayor profundidad para llegar a conclusiones materializables en proposiciones de políticas concretas, adecuadas a la realidad de las naciones de la región. El conocimiento de la presencia y operaciones de las empresas transnacionales en los esquemas de integración permitirá, sin duda, una más grande y variada capacidad de negociación de los países huéspedes frente a las empresas transnacionales.

Por las razones señaladas, se ha estimado de importancia verificar y analizar algunas hipótesis centrales relacionadas con la materia, en particular con la presencia de las empresas transnacionales en los citados programas o acuerdos sectoriales y examinar la naturaleza de las nuevas vinculaciones entre empresas nacionales y transnacionales, nacidas a consecuencia de la propia ampliación del mercado.

Con este fin, se han seleccionado cuatro casos específicos: los programas sectoriales de desarrollo metalmecánico y petroquímico de la subregión andina y los Acuerdos de Complementación de máquinas de oficina y productos electrónicos de la ALALC.

Tres de los mencionados casos han sido ya estudiados por consultores ad hoc quienes han entregado los documentos de trabajo correspodientes a metalmecánica y a los dos Acuerdos de Complementación (tratados en forma conjunta).

Dado el interés de los temas, se ha decidido publicar estos documentos de trabajo disponibles con los propósitos de dar a conocer oportunamente los antecedentes e informaciones en ellos contenidos y y recibir de las entidades y personas ligadas a la materia las críticas,

/comentarios y

comentarios y sugerencias que sean pertinentes. Lo último a su vez contribuirá a la evaluación y conclusiones de tipo más general que la Dependencia Conjunta CET/CEPAL se propone presentar en la segunda mitad de 1977.

El presente documento corresponde al estudio "Acuerdos de Complementación de ALALC y la participación de las empresas transnacionales. Los casos de máquinas de oficina y productos electrónicos", elaborado por el consultor señor Roberto Tomasini.

De los dos conjuntos de convenios analizados en el trabajo, el primero se refiere al sector de máquinas de oficina y el segundo a productos electrónicos. Ambos grupos de Acuerdos, más los firmados en química, constituyen la mayor parte del comercio intrarregional generado mediante el mecanismo de la complementación. Por lo complejo y heterogéneo del sector químico incluido en las negociaciones, el estudio en esta etapa se ha concentrado en los Acuerdos de máquinas de oficina y electrónicos.

La idea que se tuvo en mente primitivamente en la ALALC de que los Acuerdos de Complementación reforzarían el proceso de integración, particularmente a través de un aumento del comercio entre los países participantes y de una racionalización de la producción regional, se ha visto confirmada en la práctica sólo parcialmente. El comercio atribuible a los Acuerdos de Complementación es reducido en relación al total de las importaciones y exportaciones intrarregionales, cuyo origen se encuentra más bien en la simple liberación arancelaria. Este último proceso de desgravación parece haber llegado a un límite difícil de superar para la totalidad de los países de la ALALC.

En los casos estudiados, la coordinación y racionalización de la producción aparentemente se ha dado en algunas grandes empresas transnacionales

/que ya

que ya estaban presentes en el mercado de la ALALC, y que pudieron por ello no sólo ampliar su comercio sino que, además, contribuir desde el inicio a estructurar los propios Acuerdos de Complementación.

El documento de trabajo que se publica pone el acento fundamentalmente en los aspectos del comercio ocasionado por el instrumento de la complementación y en el marco general en que estos se gestaron. Posteriores estudios de la Dependencia Conjunta CET/CEPAL profundizarán y ampliarán el tema desde el punto de vista de la presencia de las empresas transnacionales, con el fin de identificar más específicamente a los protagonistas y al papel que han jugado en los Acuerdos de Complementación.

/INTRODUCCION

INTRODUCCION

La exportación de bienes industriales juega un papel importante en el desarrollo de los países latinoamericanos, ya que de ella depende la posibilidad de expandir la capacidad de importación, y por ende el ritmo de crecimiento de sus economías.

En ese sentido el mercado regional creó condiciones favorables para que se acelerara la actividad exportadora de manufacturas, y los resultados obtenidos en los primeros años del establecimiento de la ALALC fueron muy elocuentes. Entre los diversos instrumentos utilizados en la expansión de dicho comercio se destaca, en los últimos años, los Acuerdos de Complementación Industrial que sirvieron, en algunos sectores muy acotados, para superar el estancamiento producido en las negociaciones entre las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo.

El hecho de estar fuertemente concentrada la actividad exportadora, en casi todos los países del Area, en manos de unas pocas firmas de capital preponderantemente extranjero, motivó al Programa de las Empresas Transnacionales en América Latina dependiente de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL para concebir este estudio.

En él se procura evaluar lo acontecido con los Acuerdos de Complementación de la ALALC - principalmente desde el punto de vista del comercio regional - y determinar el papel desempeñado por las empresas transnacionales, en su gestación y en el aprovechamiento de los resultados obtenidos. En ese marco el trabajo procura extraer algunas conclusiones válidas que permitan formular recomendaciones y, a la vez, redefinir el rol que le correspondería jugar a los diversos organismos internacionales a fin de contribuir al refuerzo del poder negociador de los gobiernos.

/Como se

Como se comprenderá, lo ambicioso del tema obligó a fijarle algunas cotas que permitiera contar con elementos útiles en un plazo más o menos inmediato. Fue así como se concibió realizar un "estudio de casos" eligiendo para ello un grupo de Acuerdos tales que por la índole y el volumen de comercio generado fueran suficientemente representativos y, a la vez, por el tipo y número de empresas participantes pertenecieran a una rama industrial que permitiera realizar un estudio en profundidad, con el auxilio de una encuesta no muy extendida, en atención a los escasos recursos disponibles.

De esa manera se escogieron dos grupos de Acuerdos:

Los números 10 y 11 sobre máquinas de oficina por una parte, y por otra los Acuerdos número 2 de válvulas electrónicas; números 4, 12 y 19 de productos electrónicos y equipos de comunicaciones eléctricas.

La índole del trabajo exigió un contacto muy estrecho, tanto con las autoridades de los gobiernos encargadas de la administración de los Acuerdos y la fijación de la política de comercio exterior, como fundamentalmente también con las organizaciones empresariales y los propios funcionarios de las empresas que tomaron parte activa en las negociaciones respectivas.

Con ese propósito, la encuesta abarcó a 35 firmas localizadas en Argentina (8), Brasil (12), México (11) y Uruguay (4); de ellas, 15 pertenecen al primer grupo y las 20 restantes al segundo.

Paralelamente se visitaron las oficinas gubernamentales correspondientes en cada uno de los países.

Sin embargo, el principal problema que se plantea, como ocurre casi siempre en estos casos, es la información disponible. Existe un primer problema de compatibilización de las diversas nomenclaturas arancelarias en vigencia en cada país. Su transformación a un denominador común como es la

/de la

de la NABALALC trae consigo el problema de la asignación de las partidas. Como es conocido no existe una clara correpondencia biunívoca para todas las partidas. El problema se agrava para aquellas partidas individualizadas que en las clasificaciones nacionales se encuentran formando parte de "paquetes" de productos muy grandes en cantidad y valor y heterogéneos en cuanto al tipo de producto incluido.

En las compilaciones oficiales sólo se puede disponer de la información del comercio realizado, desagregado entre negociado y no negociado en los registros de las importaciones ya que son las Aduanas las que los efectúan a los efectos de la percepción - o no - de los impuestos que genera el tráfico. No existe a nivel oficial de los países una información del mismo tipo correspondiente a las exportaciones. Para analizar éstas, es necesario recurrir a la información global corriente y a las estimaciones que realizan las Cámaras empresariales o las empresas.

La intención de ensayar balances por países o regionales tropieza, además de los inconvenientes descritos, con la dificultad que no siempre coinciden las exportaciones de un determinado país a otro con las importaciones de éste último provenientes del primero, según los respectivos registros. Aparte del consabido problema de valoración CIF y FOB de cada una, existe la dificultad que parte de la mercadería exportada en un año puede o no haberse internado en el país de destino para esa fecha y viceversa, la derivada de las diferencias de nomenclaturas nacionales, etc.

Para este trabajo se decidió recurrir a la información correspondiente a las importaciones registradas para los Acuerdos suministradas por el Servicio de Estadística de la ALALC, basadas en las comunicaciones oficiales de las Partes, para todo aquéllo que requirió evaluar el comercio realizado al amparo de dicho régimen.

/Aquí se

Aquí se tropezó con la dificultad adicional que provoca la inexistencia de cifras oficiales del comercio externo del Uruguay; eso afectó particularmente el análisis de los Acuerdos números 2, 4 y 19 en los que ese país participa.

Las exportaciones fueron tratadas en general siguiendo la información oficial de los países, y para el caso especial de lo exportado a través de los Acuerdos, se complementó dicha información con dos fuentes: las suministradas por las delegaciones empresariales de los países a las Reuniones Sectoriales de la ALALC y las estimaciones propias del experto con base en la encuesta realizada con motivo de este trabajo.

El problema metodológico más complejo, sin embargo, surge al definir a las empresas que serán objeto del análisis. Resultó indispensable identificar con cierta precisión a las empresas transnacionales que actúan en los sectores estudiados, entendiendo como tales aquéllas cuyo origen, tanto en lo que se refiere a su dirección como a la titularidad de su paquete accionario, corresponde a residentes de un país industrializado de economía de mercado y que realiza actividades productivas a escala internacional con subsidiarias en otros países distintos a aquél en que se encuentra localizada la casa matriz.

Dado lo incompleto de la información disponible para una tipificación más ajustada, se decidió adoptar como criterio práctico para clasificar como empresa transnacional aquéllas que, cumpliendo con la condición arriba enunciada, tengan una participación de capital extranjero de más del 50 por ciento del capital total.

Es imprescindible destacar el carácter restringido del criterio adoptado ya que la participación en el capital y la dirección son, aunque de suma importancia, sólo dos aspectos a través de los cuales el socio extranjero puede ejercer el control de la empresa. Existen junto a ellos

/otros elementos

otros elementos que también influyen, tales como: la provisión de insumos, la adquisición de equipos, la utilización de tecnología, etc.

Con todo, se estimó que el nivel determinado de participación de capital resulta, en una primera aproximación, suficiente como para suponer que el socio extranjero se encuentra en condiciones privilegiadas para ejercer un control efectivo sobre la política de la empresa.

Con esas limitaciones el estudio se encaró con el siguiente plan temático:

Un primer capítulo de tono introductorio que intenta describir el marco general en el que operan los Acuerdos de Complementación y su descripción, procurando, a través de cifras globales, acotar su importancia relativa en el comercio intra y extra zonal. También en este capítulo se analiza en forma genérica la participación que les cupo a las empresas transnacionales en la formulación y aprobación de los Acuerdos.

En el segundo capítulo se aborda el estudio de los Acuerdos de Complementación números 10 y 11 correspondientes a las máquinas de oficina. En él se hace una reseña histórica de los mismos, se delimita con cierta precisión el sector industrial comprendido en cada país, se analiza la composición del comercio generado, destacando la participación de las empresas transnacionales. Se procura medir los efectos que, tanto para el país y su sector productivo tuvieron los Acuerdos, como los generados en las propias empresas. Finalmente se analiza en detalle el rol que les cupo a las empresas transnacionales, describiendo su estrategia, los canales de comercialización empleados y las formas de utilización de la tecnología incorporada.

El tercer capítulo, con un esquema similar al anterior, aborda todo lo relacionado con los Acuerdos números 2, 4, 12 y 19 vinculados con productos de la industria de componentes electrónicos y de la de comunicaciones eléctricas.

Por último se concluye el estudio con un capítulo donde se resumen las conclusiones a que se arriba en los anteriores.

/Capítulo I

Capítulo I

LOS ACUERDOS DE COMPLEMENTACION EN EL MARCO DE LA ALALC

1. Consideraciones generales

Durante el decenio de 1960 se comenzó a definir en América Latina una estrategia de desarrollo diferente a la que había caracterizado a la región hasta ese entonces.

Los países más grandes y los de tamaño mediano en función de su potencialidad económica y de la intensidad de las políticas instrumentadas aplicadas por cada uno de ellos, vieron debilitado el impulso inductor del proceso de sustitución de importaciones. El avance de la sustitución que se apoyó principalmente en los productos finales, con base en una protección arancelaria más o menos alta, encontró, entre otras, las dificultades de tener que encarar la elaboración de bienes con efecto-escala grande y adverso.

Las limitaciones impuestas por el tamaño del mercado interno, dado un cierto nivel y distribución del ingreso, sumado a la permanente crisis en los balances de pagos de algunos países, obstaculizó en ellos el mantenimiento de una tasa sostenida de crecimiento económico.

Esta situación indujo a los países a asociarse para ensanchar sus espacios económicos con el propósito de continuar el proceso sustitutivo con bases más amplias promoviendo, para ello, esquemas de integración regional.

En los países integrantes de la ALALC, una de las cuatro áreas generadas por esta nueva concepción [1/], se verificaron progresos notables

---

1/ Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, Mercado Común Centroamericano, CARIFTA, y Grupo Andino.

/en el

en el volumen del intercambio, sobre todo para una serie de productos que se vieron beneficiados por la nueva situación del mercado.

Coincidentemente con esta circunstancia, algunos países de la región comienzan a prestar atención preferente al sector industrial como colaborador en el esfuerzo para ampliar la capacidad importadora a través de expandir la oferta exportable.

Como resultado de ambas acciones concurrentes se afirmó, sobre todo en los países de mayor dimensión, un flujo de comercio de bienes manufacturados y semimanufacturas que permitió iniciar al sector industrial del área en una experiencia exportadora que se consolidará recién diez años más tarde.

Ese dinamismo inicial que experimentó el comercio intrazonal, fruto de la desgravación acordada para un grupo grande de partidas del arancel de importación, comenzó a resentirse a mediados del decenio de 1960 por las dificultades de ampliar con nuevos productos las listas pactadas. La reducida capacidad de competencia externa de la producción industrial, la falta de una conciencia exportadora en el sector empresarial y el inadecuado sistema institucional para promover las exportaciones vigentes en los países, tampoco fueron ajenos a la declinación del ritmo en dicho comercio.

Como respuesta a esta situación, los gobiernos adoptaron políticas de fomento para la exportación de manufacturas consistentes en un conjunto de incentivos fiscales, crediticios, etc., orientados principalmente a compensar los desajustes causados por la política cambiaria y a disminuir la carga tributaria sobre la producción exportable. Esta política reconoce una estrategia implícita más avanzada que la aplicada hasta ese entonces, donde la sustitución de importaciones se complementa con la exportación de bienes industriales.

/Por su

Por su parte, un grupo de empresas, ante las crecientes dificultades experimentadas en las negociaciones en el seno de la ALALC y como respuesta a sus necesidades de expansión, promovieron la adopción de mecanismos más flexibles para superarlos. Así se firmaron una serie de Acuerdos de Complementación Industrial surgidos al amparo de la Resolución 99 del Tratado de Montevideo, algunos de los cuales serán estudiados en detalle en los Capítulos II y III del presente trabajo.

Como se verá en el punto siguiente, en la práctica dichos Acuerdos no incluyen criterios explícitos de programación industrial, son simples instrumentos comerciales de desgravación arancelaria de productos pactados entre países, con extensión automática de preferencias a los países de menor desarrollo relativo.

El uso que de ellos han realizado las empresas, así como los niveles de beneficios que de ello se derivan guardan una estrecha relación con la política de promoción de exportaciones aplicadas en cada uno de los países signatarios de los Acuerdos y con los regímenes de acogimiento para los capitales extranjeros, en especial aquellas disposiciones aplicables a las empresas transnacionales beneficiarias de dicho instrumento.

Por razones de espacio se ha omitido del cuerpo central de este trabajo el análisis del marco general de funcionamiento de la política de promoción de exportaciones y el régimen de capitales extranjeros, sin embargo, la importancia que reviste y las frecuentes referencias que a ella se hacen en el texto aconsejó su inclusión en el Anexo 1, al que deberá recurrir el lector interesado.

/2. Función y

2. Función y descripción de los Acuerdos de Complementación

El programa de liberación del comercio intrazonal puesto en marcha por los países signatarios del Tratado de Montevideo y destinado a perfeccionar la zona de libre comercio comenzó a funcionar en 1961. Finalizado el primer trienio las negociaciones se hicieron más complejas y el ritmo de las desgravaciones disminuyó sensiblemente, situación que se fue agravando paulatinamente hasta llegar a los primeros años del presente decenio en que puede considerarse prácticamente estancado su avance.

En la actualidad existen en vigencia 3 instrumentos integrantes del programa de liberación: las Listas Nacionales, la Lista Común y las Listas Especiales.

La Lista Nacional está integrada por los productos desgravados que cada país concede al resto de las Partes Contratantes quienes pueden ingresar dichas mercaderías en aquél en condiciones ventajosas con respecto al resto de los países del mundo. Hay tantas Listas Nacionales como países signatarios del Tratado, es decir once, y los productos en ellas incorporados surgen de negociaciones selectivas anuales. Estas concesiones resultan en la práctica bastante firmes, aunque está establecido un mecanismo que permite su retiro en ciertas condiciones.

En el Cuadro 1 puede observarse el número de concesiones negociadas por las partes contratantes en las Listas Nacionales de cada país y en cada año con el total anual correspondiente hasta el año 1975. En él puede observarse la disminución de las desgravaciones operadas a partir de 1965.

La Lista Común contiene la nómina de productos cuyos gravámenes y demás restricciones al comercio, las Partes Contratantes se comprometen a eliminar totalmente en forma colectiva, al fin del período de transición de doce años que estipula el Tratado. La inclusión de productos en esta lista se considera definitiva e irreversible.

/Cuadro 1

CUADRO 1

EVOLUCION DE LAS CONCESIONES OTORGADAS EN LISTAS NACIONALES

(Número acumulado de concesiones)

País	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Argentina	693	1 072	1 280	1 363	1 537	1 621	1 717	1 839	1 867	1 869	1 871	1 879	1 879	1 893
Bolivia	-	-	-	-	-	-	176	194	192	192	196	192	196	196
Brasil	912	1 250	1 312	1 352	1 511	1 603	1 710	1 802	1 842	1 851	1 859	1 865	1 877	1 878
Colombia	490	619	704	714	745	751	766	777	777	777	777	777	778	778
Chile	529	833	864	872	894	917	959	970	972	972	975	977	979	979
Ecuador	-	1 714	1 677	1 680	1 685	1 689	1 697	1 720	1 718	1 718	1 723	1 723	1 728	1 728
México	321	607	727	802	937	1 030	1 090	1 173	1 194	1 202	1 203	1 207	1 212	1 213
Paraguay	522	589	665	663	677	691	691	696	695	695	696	696	702	703
Perú	237	299	355	364	392	402	424	470	494	494	499	501	504	504
Uruguay	570	610	664	664	676	689	716	784	788	788	788	802	810	810
Venezuela	-	-	-	-	-	-	434	444	476	484	491	491	492	492
Totales	4 274	7 593	8 248	8 474	9 054	9 393	10 382	10 869	11 017	11 042	11 079	11 110	11 157	11 174

Fuente: Secretaría de ALALC.

Nota: Los totales correspondientes a cada país incluyen los ajustes que se realizan anualmente como consecuencia de las modificaciones introducidas en la NABALALC y de las que resultan, en muchas oportunidades, altas y bajas que duplican o disminuyen, independientemente de las negociaciones operadas, las concesiones que aparecen otorgadas por las Partes Contratantes en los respectivos años.

/La Lista

La Lista Especial es un instrumento que resulta de las disposiciones del Artículo 32 del Tratado de Montevideo que consagra las medidas en favor de la nación más favorecida. Se integra con productos desgravados para los países de menor desarrollo económico relativo de la región - Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay - concesiones que no son extensivas a las demás Partes Contratantes. En el Cuadro 2 se observa el número de concesiones otorgadas por cada país y en cada año.

El Comité Ejecutivo Permanente, en cumplimiento de la Resolución 47 (II), es el organismo encargado de confeccionar y mantener actualizada la Lista Consolidada de Concesiones incorporadas al programa de liberación.

Adicionalmente a estos mecanismos oficiales de desgravación para el perfeccionamiento de la zona de libre comercio, existe otro que coadyuva a estos fines: los Acuerdos Sectoriales de Complementación Industrial.

El Tratado prevé (Artículos 16 y 17) que un grupo determinado de países signatarios pueden celebrar Acuerdos de Complementación con programas específicos de liberación para productos correspondientes a un sector industrial

En un principio, y de acuerdo con las disposiciones vigentes, cada producto que otorgaba un país en concesión en los Acuerdos de Complementación debía formar parte de su Lista Nacional, por lo tanto se hacía extensible a todos los países de la ALALC, y en el supuesto que todos los países participasen del Acuerdo, las concesiones se considerarían automáticamente incluidas en la Lista Común. Esta modalidad, si bien estaba alineada con la idea de integración económica que primaba en el área, creaba rigideces que imposibilitaba avanzar las negociaciones. El primer Acuerdo firmado se concretó sobre estas bases; no representó un cambio con la situación anterior ya que sólo significó la consolidación de algunas partidas negociadas con anterioridad e incluidas por los países en sus respectivas Listas Nacionales.

/Cuadro 2

CUADRO 2

EVOLUCION DEL TOTAL DE CONCESIONES REGISTRADAS EN LAS LISTAS DE VENTAJAS NO EXTENSIVAS, CLASIFICADAS DE ACUERDO AL PAIS OTORGANTE

(Número acumulado de concesiones)

Otorgadas por	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Argentina	932	1 048	1 139	1 147	1 155	1 162	1 306	1 353	1 359	1 359	1 368	1 396	1 392	1 428
Bolivia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	1 289	1 510	1 579	1 596	1 597	1 658	1 818	1 899	1 932	1 932	1 936	1 979	2 024	2 021
Colombia	222	328	353	353	354	397	430	432	431	431	435	437	438	436
Chile	241	382	392	393	405	419	544	566	565	565	566	566	567	568
Ecuador	-	280	301	301	302	302	303	312	312	312	312	312	312	312
México	914	1 161	1 209	1 247	1 265	1 271	1 333	1 349	1 350	1 350	1 352	1 359	1 373	1 373
Paraguay	-	112	150	150	150	150	150	150	149	149	150	150	151	151
Perú	153	226	237	235	247	247	260	288	287	287	287	287	287	287
Uruguay	488	575	577	572	571	575	604	608	607	607	607	609	612	612
Venezuela	-	-	-	-	-	-	203	204	204	204	204	204	205	205
Totales	4 239	5 622	5 937	5 998	6 046	6 181	6 951	7 161	7 196	7 196	7 217	7 299	7 361	7 393

Fuente: Secretaría de ALALC.

Nota: Los totales correspondientes a cada país incluyen los ajustes que se realizan anualmente como consecuencia de las modificaciones introducidas en la NABALALC y de las que resultan, en muchas oportunidades, altas y bajas que duplican o disminuyen, independientemente de las negociaciones operadas, las concesiones que aparecen otorgadas por las Partes Contratantes en los respectivos años.

/para superar

Para superar las dificultades apuntadas, durante el Cuarto Período de Sesiones del Comité Ejecutivo Permanente se estableció un nuevo régimen para los Acuerdos mediante la Resolución 99 (IV). Por ella se decidió que en la concertación de un Acuerdo, las ventajas pactadas entre las partes firmantes no serían extensibles a las demás salvo que mediara compensación adecuada, aunque se extenderán sin contrapartida a los países de menor desarrollo relativo. Con ello, las concesiones otorgadas no fueron de inscripción obligatoria en las Listas Nacionales.

Esta flexibilidad posibilitó la concreción hasta el presente de 21 Acuerdos con 2 206 partidas negociadas, aunque esa característica los marginó de los fines de liberación de comercio y perfección de la zona estipulados por el Artículo 5 del Tratado.

En el Cuadro 3 se puede observar la evolución anual del número de concesiones otorgadas durante el período 1962-73 por los tres sistemas: Listas Nacionales, Listas Especiales y Acuerdos de Complementación. A partir del año 1971 los incrementos se deben casi exclusivamente a los Acuerdos. El último año el número de concesiones otorgadas de los Acuerdos y sus respectivas ampliaciones representaban, en números, un 13.8 por ciento del total negociado.

En el Cuadro 4 se transcribe la información básica de los Acuerdos de Complementación firmados hasta el presente. En él se consigna el número del acuerdo, los países signatarios, la fecha de inscripción y la de puesta en vigencia, la última modificación y el número de concesiones pactadas.

Dos grandes sectores productivos monopolizan los productos negociados en los 21 Acuerdos firmados: el sector eléctrico y electrónico - con 8 Acuerdos que contienen maquinarias y artefactos eléctricos, y 4 con partes electrónicas y elementos de comunicaciones eléctricas - y el sector químico con 6 Acuerdos. Los 3 Acuerdos restantes comprenden: vidrio, material fonográfico e industria fotográfica.

/Cuadro 3

Cuadro 3

ALALC: EVOLUCION ANUAL DEL NUMERO DE CONCESIONES OTORGADAS

Año inicial de entrada en vigencia	Listas nacionales	Listas especiales de ventajas no extensivas a/	Acuerdos de complementación b/	Ampliación de acuerdos de complementación b/	Total	Porcentaje de los acuerdos de complementación sobre las concesiones totales otorgadas c/
1962	3 246	4 239	20(1)	-	7 505	0.3
1963	4 347	1 383	-	-	5 730	-
1964	655	315	85(1)	-	1 055	0.8
1965	226	61	-	-	287	-
1966	580	47	37(2)	-	664	0.6
1967	339	135	-	-	474	-
1968d/	989	770	332(2)	-	2 091	15.9
1969	487	210	142(1)	-	839	16.9
1970	149	35	63(2)	-	247	25.5
1971	25	69	780(7)	235(2)	1 109	91.5
1972	37	-22e/	150(1)	85(4)	250	94.0
1973	34	100	597(3)	263(3)	994	86.5
1974	43	19	-	-	62	-
1975	17	36	-	177(3)	230	80.0
Total concesiones	11 174	7 393	2 206(20)	760(12)	21 537	13.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales.

a/ Concesiones que benefician a Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay.

b/ La cifra entre paréntesis indica la cantidad de acuerdos que entraron en vigencia o fueron ampliados en cada año.

c/ Se han considerado los acuerdos de complementación y sus ampliaciones.

d/ Entrada de Bolivia y Venezuela.

e/ La Secretaría de ALALC da las cifras anuales acumuladas que no coinciden necesariamente con las concesiones anuales que surgen de cada conferencia anual, debido a modificación de nomenclaturas, unificación de items NABALALC, etc. Por estos ajustes, la cifra de concesiones especiales de 1972 resulta negativa.

/Cuadro 4

Cuadro 4

ALALC: LISTA DE LOS ACUERDOS DE COMPLEMENTACION SUSCRITOS Y DE LAS CONCESIONES OTORGADAS POR CADA PAIS

Número de acuerdos	Fecha de:			Nº de productos del sector a que se refiere el acuerdo			Número de concesiones otorgadas por cada participante									
	Suscripción	Declaración de compatibilidad	Iniciación de funcionamiento	Acuerdo original	Sus ampliaciones	Total	Argentina	Brasil	México	Chile	Colombia	Perú	Venezuela	Bolivia	Uruguay	Total
1. Máquinas de estadísticas y análogas de cartulina perforada.	1962	1962	1962	5	-	5	5	5		5					5	20
2. Válvulas electrónicas	1964	1964	1964	17	-	17	17	17	17	17a/					17	85
3. Aparatos eléctricos, mecánicos y térmicos de uso doméstico.	1966	1966	1967	13	-	13		13							7	20
4. Electrónica y de comunicaciones eléctricas b/	1966	1966	1966	12	-	12		8							9	17
5. Química	1967	1968	1968	128	95	223	89	127	114	54	26	39	25		14	488
6. Petroquímica	1968	1968	1969	39	-	39				32	37	37		36		142
7. Bienes de hogar	1968	1968	1968	31	-	31	22								17	39
8. Vidrio	1969	1969	1970	58	-	58	11		36							47
9. Generación, trasmisión y distribución de electricidad	1969	1969	1970	8	20	28		28	28							56
10. Máquinas de oficina	1970	1970	1971	32	-	32	17	17	17							51
11. Máquinas de oficina	1970	1970	1971	4	-	4	3	3	3							9
12. Electrónica y de comunicaciones eléctricas	1970	1971	1971	41	25	66		66	67							133
13. Fotográfica	1970	1971	1973	5	-	5	5	5	5				7		5	27
14. Refrigeración, aire acondicionado y aparatos eléctricos, mecánicos y térmicos de uso doméstico	1970	1971	1971	26	1	27		22	22							44
15. Químico-farmacéutica	1970	1971	1971	300	16c/	216	184	185	201							570
16. Química derivada del petróleo	1970	1971	1971	300	20c/	320	84	97	51	7			39			278
17. Refrigeración, aire acondicionado y aparatos eléctricos, mecánicos y térmicos de uso doméstico	1971	1972	1972	75	-	75	75	75								150
18. Fotografía	1972	1972	1973	48	c/	48	60	38	46						19	163
19. Electrónica y de comunicaciones eléctricas	1972	1972	1973	63	-	63	60	56	61						17	194
20. Pigmentos y colorantes	1972	1973	1974	22	-	22	122	192	130	8						452
21. Industria química (excedentes y faltantes)	1975	1976	1976	156	-	166	10	9	10						2	31
Total				1393	177	1465	759	958	808	118	63	76	71	36	112	3016

a/ Chile comunicó recientemente la denuncia de su participación en este acuerdo.

b/ Este acuerdo venció en 1970. Se lo incluye sólo con propósitos ilustrativos.

c/ Se desconoce el número exacto de productos agregados por las ampliaciones de los acuerdos Nº 15 a 21. Los acuerdos 15 y 16 registran dos ampliaciones cada uno.

Fuente: CEPAL en base a datos suministrados por ALALC.

/Pocos también

Pocos también son los países involucrados. Predominan los 3 países grandes de la región (Argentina, Brasil y México). En 4 Acuerdos sólo ellos participan, en otros 4 intervienen con otro país, en otros 2 Acuerdos lo hacen en conjunto con otros 2 países y en un Acuerdo lo hacen con otros 5. En 5 Acuerdos participan 2 de ellos únicamente, y solamente en el Acuerdo N°6, petroquímico, firmado por los andinos no participó ninguno de ellos.

De todos los Acuerdos firmados sólo uno ha dejado de operar, el N° 4 de productos electrónicos entre Brasil y Uruguay, por renuncia de este último al segundo año de vigencia. Todos, excepto el primero y el último (N°s 1 y 21) han sufrido modificaciones.

Se advierte que los Acuerdos números 2, 4, 10, 11, 12 y 19, seleccionados para el estudio de casos, representan el 14 por ciento del número de concesiones otorgadas por este mecanismo y el 10.9 por ciento de productos negociados.

Junto a este grupo de Acuerdos en funcionamiento existen una serie de proyectos acordados a nivel empresario, que han sido propuestos a los Gobiernos y que aguardan su homologación. Son 17 y su nómina se transcribe en el Cuadro 5. También aguardan su aprobación una serie de ampliaciones a los Acuerdos ya suscritos.

Es interesante notar que a partir de 1972 se ha debilitado la actitud negociadora. Sólo el Acuerdo N°21 de excedentes y faltantes de la industria química se ha suscrito desde esa fecha. En todas las negociaciones pendientes de aprobación por parte de los gobiernos predominan los bienes de uso final que son los que presentan la mayor competencia. En una buena parte de los productos contenidos en estos proyectos la oferta se encuentra más atomizada que en los rubros donde ya se han concretado los Acuerdos, en ellos la participación de las empresas nacionales es mayor y existen sectores que se sienten afectados por una mayor apertura externa.

/Cuadro 5

Cuadro 5

LISTA DE PROYECTOS DE ACUERDOS DE COMPLEMENTACION

Rama industrial	Estado de la negociación a/	Participantes con intención de negociar
Refrigeración, aire acondicionado y aparatos eléctricos mecánicos y térmicos de uso doméstico	CEP: VI/69 - 45 días: V/70 - Consultas oficiales + 5 proyectos de ampliación	Argentina, México, Brasil y Uruguay
Fibras químicas	CEP: VII/70 - 45 días: XI/71 - Estudios adicionales	Brasil y México
Vitivinicultura	CEP: VI/72 - 45 días: VI/73 - Negociaciones pendientes	Argentina, Chile y Uruguay
Electrónica y comunicaciones eléctricas	CEP: VII/72 + 2 ampliaciones	Argentina y Brasil
Lámparas y unidades de iluminación	CEP: VII/72 + 3 ampliaciones	Argentina y Brasil
Industria gráfica	CEP: VI/73 + 2 ampliaciones	Brasil y Uruguay
Equipos de generación, transmisión y distribución de electricidad	CEP: VIII/73 - 45 días XII/75 + 1 ampliación	Argentina y México
Equipos y herramientas para perforación, terminación y estimulación o recuperación de pozos petrolíferos	CEP: VI/74	Argentina y Brasil
Equipos de generación, transmisión y distribución de electricidad	CEP: VII/74 - 45 días: XII/75	Argentina, Brasil y México
Maquinaria para vialidad y minería	CEP: VII/74	Argentina y Brasil
Bebidas alcohólicas	CEP: VI/74	Argentina y Bolivia
Refrigeración y aire acondicionado	CEP: IX/75	Argentina, Brasil, México y Uruguay
Refrigeración y aire acondicionado	CEP: IX/75	Argentina y Brasil
Aceites esenciales, químico-aromáticos, aromas y sabores	CEP: IX/75	Argentina, Brasil y México
Estilográficas, bolígrafos, marcadores y lápices	CEP: IX/75	Brasil, México y Venezuela
Bebidas alcohólicas	CEP: VI/75	Argentina, Bolivia y México
Vitivinícolas	CEP: X/75	Paraguay y Uruguay

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de ALALC.

a/ CEP: Fecha de conocimiento del comité; 45 días: fecha de iniciación de las tramitaciones (45 días después de recibido por el CEP la comunicación de los países de su intención de negociar).

/a) Tratamiento tarifario

a) Tratamiento tarifario

Como quedó explicado con anterioridad, el programa de liberación a que se comprometen las partes signatarias de los Acuerdos, abarca simplemente al grupo de productos en ellos incluidos y afecta a los gravámenes y las restricciones no arancelarias que norman en cada uno de los países participantes la importación de dichos productos, siempre claro está, que sean originarios de los mismos o de los países de menor desarrollo económico relativo. Para esos mismo productos provenientes de terceros países, los gobiernos se comprometen a preservar los márgenes de preferencia estipulados, armonizando los tratamientos aplicados a dichas importaciones y, también, a consultarse previamente a la adopción de nuevos compromisos que pudieran a afectar la eficiencia de dichos márgenes.

El tratamiento del programa de liberación a que se comprometen respeta, en general, las tipificaciones que de los gravámenes y derechos establece el Tratado de Montevideo. En él se establece, para los países signatarios el compromiso de la eliminación gradual de gravámenes y restricciones de todo tipo a la importación de los productos con origen en el territorio de cualquier Parte Contratante, para lo esencial de su comercio recíproco.

Para tal fin, se considera gravámenes a los derechos aduaneros y cualquier otro recargo de efecto equivalente - cambiario, fiscal o monetario - que afecten las importaciones, quedando expresamente excluidas de dicho compromiso las tasas o recargos correspondientes al costo de servicios prestados por las respectivas administraciones.

Los derechos aduaneros sujetos a desgravaciones son: los "específicos", los derechos "ad valorem" y los "adicionales".

Los recargos de efectos equivalentes también objeto del tratamiento liberalizador comprende las siguientes categorías: los recargos sobre los derechos específicos, los recargos sobre los derechos "ad valorem", los depósitos o consignaciones previas y los derechos consulares.

/En una

En una lista anexa al Protocolo respectivo se especifican el tratamiento a que será sometido el producto en cada país, el régimen legal que impera y un detalle de los gravámenes a la importación: derechos aduaneros (específicos, ad valorem sobre CIF, impuestos especiales, depósitos previos, etc.) y derechos consulares.

En algunos casos se estipulan listas de excepciones que, en general, son revisadas periódicamente a fin de proceder a su supresión o reducción gradual a un ritmo estipulado, según el caso.

b) Normas de origen

Los requisitos de origen que se establecen para los productos negociados resultan de particular importancia por los efectos residuales sobre el ordenamiento industrial del área.

Desde 1964 existe un marco general, definido principalmente por las Resoluciones 49, 82, 83 y 84 que establecen los requisitos genéricos de origen a que deberán ceñirse los productos incorporados al programa de liberación para gozar de las desgravaciones pactadas.

La Resolución 49 (II) establece las normas y procedimientos para la determinación de los requisitos de origen.

La Resolución 82 (III), más específica, prevé que ciertos productos - señalados expresamente en un Anexo - deben ser considerados como originarios de la Zona por el solo hecho de ser producidos en el territorio de cualquier país contratante, eximiéndosele de la certificación adicional expedida por entidad competente. Para los restantes productos que integran el programa de liberación y en cuya elaboración se utilicen materiales zonales y extrazonales serán considerados originarios de la Zona cuando resulten de un proceso de transformación realizado en el territorio de alguno de los países miembros y siempre que dicho proceso les confiera una nueva individualidad

/caracterizada por

caracterizada por el hecho de estar clasificado en una posición del Código NABALALC diferente a la de dichos materiales originales [1/]. Para ellos será necesario acompañar a la documentación respectiva una Declaración debidamente certificada por una repartición oficial o entidad gremial empresaria del país exportador expresamente autorizada al efecto; tal cual lo especifica la Resolución 84 (III).

La Resolución 83 (III) establece, en forma temporaria, la calificación de origen de los productos resultantes del montaje o ensamble realizados en el territorio de alguno de los países miembros utilizando materiales zonales y extrazonales. Por dicha norma serán considerados originarios de la Zona los productos cuyo valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales extrazonales no exceda del 50 por ciento del valor FAS de dichos productos. Para ellos el exportador deberá acreditar su Declaración debidamente certificada, como en el caso anterior.

Estas resoluciones, tomadas en un principio con carácter temporal, llevan ya, debido a las múltiples prórrogas concedidas, 12 años de vigencia y por lo tanto han quedado un poco obsoletas. No han sufrido las debidas modificaciones aconsejables para adecuar los requisitos de origen a las condiciones de producción prevalecientes en la Zona.

A fin de salvar esta omisión y para el caso específico de los Acuerdos de Complementación, los países signatarios negocian de manera explícita el tratamiento de la calificación de origen que darán a cada producto incluido en ellos.

1/ Este criterio de caracterización de la importancia del proceso de transformación de los productos adoptado por ALALC ha sido llamado "Salto NAB".

/Es así

Es así como no existe una norma única, ni siquiera un criterio genérico orientador común que sea más específico que los contenidos en las Resoluciones antes mencionadas, alguna de las cuales - como en el caso del montaje - resultan, en la actualidad, totalmente inadecuadas.

Hasta tanto la ALALC fije dichos requisitos los países signatarios de los Acuerdos de Complementación fijaron las normas para cada producto que se incorporan, en general, en un Anexo al Protocolo respectivo. En ellas se estipula, para algunos productos el tipo de proceso que debe realizarse en el país de origen para ser considerados de origen zonal, en otros, el porcentaje de valor CIF de los materiales y componentes extrazonales en el valor FAS de exportación del producto; para otros, en cambio, se suele estipular los componentes que pueden ser extrazonales con independencia del porcentaje del valor incorporado.

En el caso particular del Acuerdo N°2, por ejemplo, para poder acogerse a la liberación prevista, las válvulas electrónicas de recepción y las rectificadoras, empleadas en aparatos de sonido, radio y televisión, deben satisfacer acumulativamente una serie de requisitos mínimos 1/ que se encuentran estipulados en un Anexo del Protocolo de dicho Acuerdo. Para la elaboración de las partes y componentes de dichas válvulas, sólo se exige como requisito de origen, que se cumpla en el país el procesado y transformación de alambres y vidrios (materiales básicos para su producción) ya que la producción misma de estos materiales, por el extremado grado de pureza requerido, no son elaborados aún en forma económica en el área.

1/ Estos requisitos incluyen, en forma escalonada, desde los procesos más simples de transformación de alambres, vidrios para la fabricación de rejas o parrillas, calentadores, filamentos y bases (todos éstos componentes y partes de las válvulas), hasta los más complejos de envejecimiento.

/En los

En los Acuerdos Nºs 12 y 19, en cambio, los países estipularon con total independencia, los requisitos de origen a que deben ceñirse los productos para ser considerados de origen zonal. Esos requisitos no guardan un criterio uniforme y fueron formulados, producto por producto; a veces, el rigorismo aplicado guarda relación con el nivel de avance de la integración vertical del proceso productivo alcanzado en algunas empresas, y otras veces, se nota un grado de especificidad tal que su cumplimiento obliga casi a decidir por un único proveedor.

No obstante ello, los países acordaron someterse a los requisitos de origen que fije la ALALC para los productos pactados preveleciendo sobre los que establecieron en su momento al firmar los Acuerdos.

Es indudable que el complicado sistema imperante dista mucho de ser el más conveniente. Se hace indispensable introducir los cambios en los criterios a seguir con el propósito de utilizar lo más posible los elementos de producción zonal, en correspondencia con el avance tecnológico que se ha producido en la región, limitando paralelamente la participación de los componentes extrazonales en el programa de liberación.

Uno de los pasos que deben darse con urgencia consiste en perfeccionar el criterio fundamental de proceso adoptado para la calificación de origen ("Salto NAB") con una lista de excepciones que corresponda a los casos en que dicho criterio no represente transformación sustancial, o que sirva para zanjar problemas específicos del proceso de desarrollo industrial de la Zona (materias primas, productos intermedios, necesidad de integrar procesos, etc.). Las normas de origen pactadas en los Acuerdos deberían quedar alineadas con éstas, respondiendo de esta manera, a una estrategia común del desarrollo armónico de la industria regional.

/3. Intercambio comercial

3. Intercambio comercial generado por los Acuerdos

Cuando se analizan las cifras del comercio generado por los Acuerdos de Complementación industrial de la ALALC llama poderosamente la atención que, en sus primeros diez años de vida - período para el cual se dispone de información más o menos completa [1/] - el valor CIF del total de las importaciones de productos incluidos en dichos Acuerdos alcanzaba a tan sólo 84.1 millones de dólares en 1972. De ese total, tres Acuerdos - el 5, 10 y 11 - eran responsables del 76.6 por ciento del total del comercio; el Acuerdo N°5 de industria química representaba el 44.9 por ciento, y los Acuerdos N°s 10 y 11 de máquinas de oficinas (que deben considerarse a ese efecto como uno solo) el 31.7 por ciento de las importaciones totales. Para esa fecha 7 Acuerdos aún no habían superado el millón de dólares anuales de comercio registrado, aunque uno de ellos llevaba ya 6 años de funcionamiento y otros 3 contaban con 4 años de registro. Ver Cuadro 6.

Si se compara esta cifra con el comercio intrazonal y el total, se advierte que en 1972, los Acuerdos eran responsables por el 5.1 por ciento de las importaciones intrazonales de ALALC y tan sólo representaban el 0.5 por ciento de las importaciones totales de esos mismos países [2/]. Estas magras cifras no guardan relación con los esfuerzos realizados para su concreción, tanto en las reuniones sectoriales de empresarios en el seno de la ALALC, en las específicas de negociación, etc.

1/ Para los primeros años de vigencia de los Acuerdos: 1963-72 se dispuso de la información para todos los países, excepto Uruguay. Sólo para los Acuerdos N°s 2, 10, 11, 12 y 19 se extrajo información para los años 1973 y 1974.

2/ Para 1972 las importaciones intrazonales de ALALC fueron de 1 664.0 millones de dólares y las importaciones totales (ALALC más resto del mundo) para esos países fueron de 15 491.9 millones de dólares.

/Cuadro 6

Cuadro 6

IMPORTACION ANUAL TOTAL DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS DE COMPLEMENTACION[a]

(En miles de dólares cif)

Acuerdo	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
1	318.7	421.9	813.5	2 230.3	4 018.8	2 381.9	3 831.9	7 814.6	6 218.5	3 893.1		
2	-	109.4	1 227.3	1 777.1	2 419.8	3 084.5	3 493.4	3 214.9	2 121.2	3 309.9	4 926.9	6 941.9
3				-	10.6	50.2	84.9	27.3	17.8	190.8		
4				-	94.1	160.9	211.6	474.6	-	-	-	-
5					-	13 533.8	15 703.0	27 064.9	34 635.3	37 769.2		
6						-	701.5	822.3	136.6	971.6		
7						-	32.5	44.9	44.5	67.9		
8						-	20.9	30.7	169.3	598.0		
9							-	181.0	808.0	939.2		
10								-	12 754.7	16 341.3	18 196.3	25 868.8
11								-	7 309.0	10 338.1	12 692.1	16 960.9
12								-	1 244.4	2 546.1	5 709.8	8 734.0
13								-	-	-		
14								-	0.4	125.5		
15								-	3 253.0	4 332.7		
16								-	621.4	2 042.9		
17									-	853.3		
18										-		
19										-	2 171.6[b]	5 912.8[b]
20										-	-	
21										-	-	-
Total	318.7	531.3	2 040.8	4 007.4	6 542.3	19 210.5	24 079.7	39 675.2	69 234.1	84 123.8		

Fuente: Elaborado sobre la base de datos proporcionados por el Servicio de Estadística de la ALALC.

a/ Falta computar las importaciones de Uruguay en los Acuerdos Nos. 1, 2, 3, 4, 5, 7, 13, 18 y 19.

b/ Sólo las importaciones de Argentina, Brasil y México.

/Si se

Si se analiza el conjunto del comercio de productos incluidos en los Acuerdos durante el período 1963-72 se observa que del total de casi 250 millones de dólares de importación el 51.5 por ciento que de productos químicos negociados en el Acuerdo N°5 y 16.7 por ciento correspondió a las máquinas de oficina (Acuerdos 10 y 11).

Si se agruparan los productos, en función de las ramas de origen indsutrial de los bienes se observa que el 60.7 por ciento de las importaciones corresponde al sector químico y petroquímico, el 39.0 por ciento a maquinaria (eléctrica y mecánica) y artefactos eléctricos y menos del 0.4 por ciento a productos de vidrio.

Si esa misma información se abre por año, por país de destino (Cuadro 7) y por Acuerdo, como en el Cuadro 8 se observa que los tres países mayores - Brasil, Argentina y México - absorbieron el 84.2 por ciento de las importaciones del período, correspondiendo el 39.0, 28.2 y 17.0 por ciento respectivamente a cada uno de ellos. Del resto de países sólo Chile cuenta con cifras de cierta significación con casi el 10 por ciento de las importaciones totales. Estos guarismos permiten afirmar que los Acuerdos de Complementación han sido hasta esa fecha un instrumento de uso casi exclusivo para los países de mayor tamaño de mercado; con la excepción de Chile que participa en forma más o menos activa del acuerdo químico y de máquinas procesadoras de datos y tarjetas perforadas y Perú y Colombia, también en el químico.

Intentando construir un primer cuadro de balance del comercio generado por los Acuerdos, por países se confeccionó el Cuadro 9 que contiene las importaciones anuales realizadas por cada país, a valores CIF; las exportaciones de las mismas, también valuadas CIF puerto de destino [1/], y el saldo

---

1/ Como quedó aclarado en la Introducción, la estadística homogeneizada y comparable, por partidas de la NABALALC, corresponde a las importaciones que realiza cada país, por lo tanto vienen dados en valores CIF puerto de entrada. Las exportaciones se sacan identificando para cada partida el país de origen de la misma.

/Cuadro 7

Cuadro 7

IMPORTACION DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS DE COMPLEMENTACION

(En miles de dólares cif)

País	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	Total
Argentina	0.4	109.4	1 361.0	2 087.0	2 988.0	6 491.2	8 200.1	8 462.8	19 600.1	21 102.5	70 402.5
Brasil	318.3	145.7	310.2	754.5	2 091.2	6 608.3	6 409.1	17 219.6	28 616.1	34 932.1	97 485.7
Colombia						431.3	582.0	1 050.4	1 054.3	997.7	4 115.7
Chile		276.2	307.2	1 021.3	1 326.1	2 476.2	4 601.1	5 393.4	4 437.1	4 695.4	24 534.0
México			62.4	144.6	138.0	2 349.0	3 069.0	5 241.8	13 065.6	18 455.6	42 526.0
Perú						845.5	1 218.4	2 183.5	2 173.5	3 465.3	9 895.2
Uruguay a/											...
Venezuela								123.7	386.8	480.2	990.7
Total b/	318.7	531.3	2 040.8	4 007.4	6 543.3	19 210.5	24 079.7	39 675.2	69 334.1	84 128.8	249 869.8

Fuente: Servicio de Estadística de la ALALC.

a/ No se dispone de las cifras para Uruguay correspondientes a los acuerdos 1, 2, 3, 4, 5 y 7.
b/ Excepto las importaciones de Uruguay.

/Cuadro 8

Cuadro 8

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN ACUERDOS DE COMPLEMENTACION DURANTE EL PERIODO 1963-1972

(En miles de dólares cif)

Acuerdo	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	México	Perú	Uruguay a/	Venezuela	Total
1	11 886.1	15 091.8		4 964.5			...		31 942.4
2	16 367.7	2 242.0		724.7	1 423.1		...		20 757.5
3		190.8					...		190.8
4		941.2					...		941.2
5	21 567.1	54 265.9	4 003.8	18 007.0	21 658.8	8 212.9	...	990.7	128 706.2
6			111.9	837.8		1 628.3			2 632.0
7	189.8						...		189.8
8	325.8				493.1				818.9
9		1 246.0			682.2				1 928.2
10	5 139.7	13 988.5			9 967.8				29 096.0
11	9 215.4	4 387.9			4 043.8				17 647.1
12		2 794.2			996.3				3 790.5
13	-	-			-		-	-	-
14		106.7			19.2				125.9
15	3 037.5	1 329.0			3 219.2				7 585.7
16	2 623.9	17.9			22.5				2 664.3
17	49.5	803.8							853.3
Total	70 402.5	97 405.7	4 115.7	24 534.0	42 526.0	9 895.2	...	990.7	249 869.6 b/

Fuente: Servicio de Estadística de la ALALC.

a/ No se dispone de las cifras para Uruguay correspondientes a los acuerdos 1, 2, 3, 4, 5 y 7.
b/ Excepto las importaciones de Uruguay.

/Cuadro 9

Cuadro 9

SALDO DEL COMERCIO DE LOS PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS DE COMPLEMENTACION POR PAIS

(Todo valuado en miles de dólares CIF país importador)

PAIS		1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	TOTAL
Argentina	M	0.4	109.4	1 361.0	2 087.0	2 988.0	6 491.2	8 200.1	8 462.8	19 600.1	21 102.5	70 402.5
	X	318.3	412.9	604.0	1 576.9	1 890.0	4 053.7	4 947.8	9 649.7	16 991.3	21 954.8	62 408.4
	S	+ 317.9	+ 312.5	- 757.0	- 510.1	- 1 098.0	- 2 437.5	- 3 252.3	+ 1 186.9	- 2 608.8	+ 852.3	- 7 994.1
Brasil	M	318.3	145.7	310.2	754.5	2 091.2	6 608.3	6 409.1	17 219.6	28 616.7	34 932.1	97 405.7
	X	-	24.5	1 082.8	1 005.4	1 463.0	2 253.2	4 473.0	5 565.2	16 175.8	21 687.0	53 729.9
	S	- 318.3	+ 121.2	+ 772.6	+ 250.9	- 628.2	- 4 355.1	- 1 936.1	-11 654.4	-12 440.9	-13 245.1	-43 675.8
Colombia	M						431.3	592.0	1 050.4	1 054.3	997.7	4 115.7
	X						1 742.1	2 998.7	3 202.6	1 828.8	3 258.5	13 031.0
	S						+ 1 311.1	+ 2 416.7	+ 2 152.2	+ 774.5	+ 2 260.8	+ 8 915.3
Chile	M		276.2	307.2	1 021.3	1 326.1	2 476.2	4 601.1	5 393.4	4 437.1	4 695.4	24 534.0
	X		79.4	310.7	662.8	2 344.7	1 944.6	2 491.0	8 823.1	10 105.9	8 398.7	35 160.9
	S		- 196.8	+ 3.5	- 358.5	+ 1 018.6	- 531.6	- 2 110.1	+ 3 429.7	+ 5 668.8	+ 3 703.3	+10 626.9
México	M			62.4	144.6	138.0	2 349.0	3 069.0	5 241.8	13 065.6	18 455.6	42 526.0
	X			22.5	733.6	708.3	8 467.9	8 347.9	10 831.0	23 138.8	27 317.2	79 567.2
	S			- 39.9	+ 589.0	+ 570.3	+ 6 118.9	+ 5 278.9	+5 589.2	+10 073.2	+ 8 861.6	+37 041.2
Perú	M						854.5	1 218.4	2 183.5	2 173.5	3 465.3	9 895.2
	X						486.1	359.1	559.6	596.0	985.4	2 986.2
	S						- 368.4	- 859.3	- 1 623.9	- 1 577.5	- 2 479.9	- 6 909.0
Uruguay a/	M											
	X	0.4	5.5	20.8	28.7	137.3	261.0	449.0	933.7	492.6	285.3	2 614.3
	S											
Venezuela	M						-	-	123.7	386.8	480.2	990.7
	X						1.6	12.3	110.3	4.9	64.2	193.3
	S						+ 1.6	+ 12.3	- 13.4	- 381.9	- 416.0	- 797.4

Fuente: Servicio de Estadística de la ALALC.

a/ No se dispone de las cifras de importaciones para Uruguay, el valor de sus exportaciones surge como suma de las importaciones del resto de los países, provenientes de Uruguay.

/como simple

como simple diferencia entre los dos valores anteriores. Este método de presentación de los datos tiene el sesgo de sobrevalorar los saldos positivos y subvaluar los negativos, desde el punto de vista de la balanza de mercaderías.

Habida cuenta este inconveniente y el más grave que consiste en no computar las importaciones uruguayas, aunque sí sus exportaciones, se pueden inferir algunas conclusiones de tipo general.

Primeramente se advierte que un país aparece permanentemente durante el período de análisis con saldos positivos, salvo en el primer año, lo que lo convierte en el principal beneficiario neto del sistema: México acumuló durante los primeros diez años 37.0 millones de dólares, figurando también como el principal exportador con 79.6 millones de dólares. Le siguen, con saldos positivos, Chile con 10.6 millones y Colombia con 8.9 millones.

En segundo lugar, destaca también un solo país: Brasil por el saldo acumulado negativo que ascendió en el período a 43.7 millones de dólares; también Brasil fue el principal importador con 97.4 millones de dólares. Le siguieron, en orden de importancia, por los saldos negativos, Argentina con 8.0 millones y Perú con 6.9 millones.

En tercer lugar, sólo Argentina mostró un cierto equilibrio relativo en su balance ya que el saldo acumulado se encuentra alrededor del 6 por ciento de la sumatoria de sus exportaciones y sus importaciones.

Finalmente, un análisis del universo de productos comerciados a través de los Acuerdos a nivel de la partida de la NABALALC, muestra el grado de gran concentración que presenta este intercambio. Para el año 1972, sólo 19 productos superaron el millón de dólares, y esos mismos productos representaron con 57.7 millones de dólares, el 68.6 por ciento del total importado por los Acuerdos.

/El principal

El principal rubro fue el de máquinas de escribir, excepto las eléctricas (84.51.1.99) con 10.3 millones de dólares, seguido por las colofonias (38.08.1.01) con 7.8 millones y el de máquinas de calcular manuales (84.52.1.01) con 7.2 millones (ver Cuadro 10). Si se consideran sólo esos 3 rubros, los 25.4 millones de dólares a que ascendió su comercio en 1972 representó el 30.1 por ciento del total negociado ese año.

A pesar de que predominan los productos manufacturados de origen industrial, se advierte que 5 productos: el borato de sodio, el extracto de quebracho y la caseína para Argentina, el nitrato de sodio para Chile y las colofonias en México, son exportaciones tradicionales para cada uno de esos países. El comercio de estos productos representaba casi el 18 por ciento del total de los Acuerdos en 1972.

4. Participación de las empresas transnacionales en los Acuerdos de Complementación

El deseo de aprovechar mejor las ventajas del espacio económico ampliado del mercado regional que cuenta con niveles de protección importantes, movió a un grupo de empresas del área que detentan una posición oligopólica en la oferta de determinados bienes a promover para la Zona un instrumento comercial que permitiera incrementar el intercambio de sus productos y superar el impasse en que habían caído las negociaciones de la ALALC.

Con ese propósito, se tomó como base lo dispuesto en los Artículos 15, 16 y 17 del Tratado de Montevideo que prevé la creación de Acuerdos de Complementación por sectores industriales. Estas disposiciones reconocen la decisión de los países de unir esfuerzos en favor de una gradual integración de sus economías que tuviera en cuenta una progresiva coordinación de sus respectivas políticas industriales. Es decir, apuntaba a la necesidad de contar con mecanismos que fueran más allá de la simple liberación comercial, sentando las bases de verdaderos mercados comunes sectoriales.

/Cuadro 10

Cuadro 10

PRINCIPALES IMPORTACIONES A TRAVES DE LOS ACUERDOS DE COMPLEMENTACION EN 1972[a]

(En miles de dólares cif)

NABALALC	Rubro	Ac.	Principal importador	Principal exportador	Monto
48.01.9.05	Bobinas o rollos hasta 15 cm	1	Brasil	Chile	3 181.1
85.21.1.02	Válvulas electrónicas p/radio	2	Argentina	Brasil	2 487.7
28.10.2.04	Acido ortofosfórico	5	Brasil	México	2 910.2
28.46.1.02	Borato de sodio	5	Brasil	Argentina	1 290.7
29.16.1.21	Acido tartárico	5	México	Argentina	1 780.7
31.02.0.01	Nitrato de sodio	5	Brasil	Chile	2 545.2
32.01.0.02	Extracto de quebracho	5	México	Argentina	2 248.7
35.01.1.01	Caseínas	5	México	Argentina	1 096.6
38.08.1.01	Colofonias	5	Brasil	México	7 775.6
38.14.0.01	Fluído etílico	5	Chile	México	1 758.4
56.01.2.01	Rayón viscosa fibra corta	5	Perú	Colombia	1 515.2
84.51.1.01	Máquinas de escribir eléctricas	10	Argentina	Brasil	3 846.0
84.52.1.01	Máquinas de calcular mecánicas	10	Brasil	Argentina	1 700.7
84.52.1.02	Máquinas de calcular eléctricas	11	Brasil	Argentina	7 241.7
84.52.1.03	Máquinas de calcular electrónicas	11	Brasil	Argentina	1 690.9
84.52.3.02	Cajas registradoras eléctricas	11	Brasil	México	1 662.4
84.51.1.99	Máquinas de escribir excepto eléctrica	11	Argentina	Brasil	10 338.1
85.21.3.01	Transistores	12	Brasil	México	1 510.0
38.14.0.01	Compuestos antidetonantes a base de tetraetilo de plomo	16	Argentina	Brasil	1 212.1

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Servicio de Estadística de ALALC.

a/ Estas cifras no computan las importaciones que para algunos de estos productos podría tener registrada Uruguay.

/Sin embargo,

Sin embargo, como ya se adelantó en el punto 2. de este Capítulo, la obligación de incluir cada producto en la lista nacional del país signatario y de abrir el comercio del mismo al resto de países creó rigideces en las negociaciones.

Sólo el Acuerdo de Complementación Nº1 que se refiere a máquinas de estadística y análogas que utilizan tarjetas de cartulina, cintas perforadas o cintas y discos magnéticos que incluye también sus partes componentes y el papel especial para las tarjetas de computación, se firmó en las condiciones establecidas por esas disposiciones. El Acuerdo en sí no significó mayor avance pues la mayoría de los productos en él incluidos ya figuraban en las Listas Nacionales de los países firmantes: Argentina, Brasil, Chile y Uruguay.

Este Acuerdo fue promovido por una empresa transnacional de capital norteamericano que detenta el monopolio de la provisión de este tipo de máquinas en la Zona.

Este Acuerdo, a la vez que estipula la eliminación de gravámenes de importación y otras restricciones no arancelarias sobre los productos provenientes de la ALALC y unifica gravámenes sobre importaciones de materiales y componentes provenientes de terceros países, compromete a los gobiernos participantes a no imponer "prohibiciones o restricciones de efectos equivalentes a la importación" de componentes y partes, accesorios y otros materiales, así como de unidades complementarias utilizadas en la producción y operación de tales máquinas, procedentes de terceros países 1/. Cabe agregar que esas unidades complementarias pueden introducirse a los países signatarios a través del régimen de admisión temporaria o de draw back 2/.

1/ Artículo 7 del Acuerdo de Complementación Nº 1.

2/ Artículo 8 del Acuerdo de Complementación Nº 1.

/Fue ésta

Fue ésta una forma de aprovechar el mercado de la Zona y evadir el pago de aranceles elevados sobre productos terminados mediante la introducción en la región de las partes y componentes a través de las plantas de la empresa matriz para su ulterior ensamblado, beneficiándose adicionalmente de los incentivos a las exportaciones con los cuales cada país premia la salida del producto terminado.

Las dificultades prácticas que surgieron para establecer Acuerdos sobre productos no incluidos en las Listas Nacionales, movilizó a otras empresas pertenecientes a otros sectores industriales para conseguir efectos de comercio similares a los apuntados más arriba, pero con mecanismos más flexibles. Esta acción se desarrolló, sobre todo, en el seno de las reuniones sectoriales.

A partir del año 1963 se comenzaron a realizar encuentros de representantes de empresas, delegados gubernamentales, funcionarios de las asociaciones empresariales, con el patrocinio de la ALALC y la asistencia de los técnicos de su secretaría. Este foro sirvió para institucionalizar la participación del sector privado, prevista por el Artículo 16 del Tratado de Montevideo, implementada por la Resolución 55 (II) y que se conocieron posteriormente con el nombre genérico de Reuniones Sectoriales. Allí también fue el lugar donde se gestaron buena parte de los sucesivos Acuerdos de Complementación que se firmaron posteriormente, pero ya al amparo de la Resolución 99 elaborada en la Cuarta Conferencia de las Partes Contratantes. Según ella se abandonó el criterio de extensión automática de concesiones, conviniendo expresamente que aquellos países que no participen de un Acuerdo de Complementación sólo se beneficiarán de las franquicias, recíprocamente pactadas entre las partes que intervengan en el Acuerdo, mediante el otorgamiento de una adecuada compensación.

/Esta fue

Esta fue una manera de eludir dificultades encontradas en los países de la ALALC para proseguir el ritmo de desgravación de su comercio recíproco mediante la inclusión de nuevas partidas en las Listas Nacionales y en la Lista Común. El nuevo mecanismo creado facilitó a las empresas transnacionales que operan con filiales en dos o más países de la Zona, y que por añadidura actúan en ramas industriales de alta concentración con posición monopólica u oligopólica en el mercado, la eliminación de los impuestos arancelarios y de cualquier otro tipo de gravámenes u obstáculos al comercio de sus productos específicos. Para ellas, indudablemente, la liberación del comercio no significa consecuentemente una apertura competititva del mercado sino el afianzamiento de su posición oligopólica.

Es importante dilucidar cuáles son las empresas que a lo largo de estos trece años han participado activamente de las negociaciones en el seno de la ALALC, determinar también cuáles son los sectores que lograron concretar en Acuerdos firmados las iniciativas generadas y, por último, pasar revista a aquellos proyectos que no lograron plasmarse profundizando un poco las causas. Ese panorama general puede ilustrar sobre la estrategia desarrollada por el sector privado de la industria y la consecuente respuesta de los gobiernos a la conveniencia de coordinar una política de industrialización regional.

Sobre el primer tema existe un trabajo del INTAL 1/ que resulta muy elocuente. En él se analiza lo acontecido durante el período 1963-73 en que se realizaron 194 Reuniones Sectoriales con la participación de 7 986 delegados, 4 203 de ellos representantes de 3 026 empresas pertenecientes a sectores o ramas industriales. Las principales conclusiones que se extraen de dicho trabajo pueden resumirse de la siguiente forma:

1/ Jaime Campos, "La participación empresarial en el proceso de integración: Las Reuniones Sectoriales de la ALALC", Revista de Integración, núm. 16, INTAL.

/Se advierte

Se advierte una estratificación de la asistencia según el grado de industrialización relativa de los países, correspondiendo a los 3 de mayor tamaño relativo el 63.9 por ciento de delegados asistentes.

El análisis de las reuniones y la asistencia de delegados muestra también una fuerte concentración de la actividad desarrollada en las reuniones por rama industrial; 7 sectores detentan el 50 por ciento de la asistencia total del período. Como resultado de ello, el 60 por ciento de las 12 630 concesiones recomendadas en los once años emanan de 4 de esos mismos sectores: industria química, industrias de la refrigeración, aire acondicionado y aparatos eléctricos, mecánicos y térmicos de uso doméstico, industria químico-farmacéutica y la industria eléctrónica y de comunicaciones eléctricas (ver Cuadros 11 y 12).

Es necesario destacar que no todas las empresas que participan de las reuniones están en condiciones de aprovechar los beneficios de las desgravaciones pactadas, ni tampoco, en todos los casos, las empresas concurrentes resultan representativas de los intereses de todo el sector.

Sin embargo es interesante anotar que son estos sectores que aquí se destacan los que muestran en general los mayores índices de concentración empresaria. Las coincidencias a que se arriba en las reuniones y que se concretan en propuestas posteriormente, resulta una buena medida para diferenciar los diversos sectores. Dentro de los concurrentes, se destacan sectores donde el número de empresas que lo forman es pequeño, predominando las empresas transnacionales con un alto nivel de eficiencia relativa, gran capacidad de información y de presión sobre los Gobiernos, con actitudes muy distintas a otros sectores donde concurre un grupo grande de empresas con predominio de las de origen nacional con intereses diversos, de escasa eficiencia, muy atomizado el poder de decisión y en los cuales predomina el temor a cualquier posibilidad remota de competencia.

/Cuadro 11

Cuadro 11

ALALC: REUNIONES SECTORIALES Y PARTICIPACION DE REPRESENTANTES DE EMPRESAS POR SECTOR, 1963-1973

Sector	Número de reuniones	Número de representantes empresas
1. Industria química	10	532
2. Industria electrónica y comunicaciones eléctricas	9	290
3. Industria de refrigeración, aire acondicionado y aparatos eléctricos, mecánicos y térmicos de uso doméstico	9	224
4. Industria químico-farmacéutica	10	222
5. Industrias del plástico	6	169
6. Fabricantes de conservas de frutas y legumbres	10	167
7. Industria automotriz	1	164
8. Fabricantes de equipos de generación, transmisión y distribución de electricidad	9	154
9. Industria fotográfica	5	140
10. Fabricantes de máquinas de oficina	6	134
11. Fabricantes de piezas de reposición para automotores	1	119
12. Industria textil	2	107
13. Industria del vidrio	4	100
14. Lámparas y unidades de iluminación	6	78
15. Fabricantes de bebidas alcohólicas	4	78
16. Industria del pescado, crustáceos y moluscos	8	78
17. Industria de papel y pulpa o celulosa	3	76
18. Fabricantes de instrumental, equipos y aparatos para profesionales de medicina, veterinaria, odontología y afines	2	69
19. Fabricantes de galletitas, chocolates, confituras y afines	5	68
20. Fabricantes de maquinaria agrícola	5	65
21. Industrias de productos de tocador, jabonería y afines	4	58
22. Máquinas-herramientas e industria mecánica	7	54
23. Industria del caucho	2	52
24. Fabricantes de productos lácteos	5	48
25. Industria del cobre	2	44
26. Industrias de productos cítricos	6	27
Total	a/	3 317
Demás sectores		886
TOTAL GENERAL		4 203

Fuente: Revista de Integración N° 16 - INTAL.

a/ De los otros 42 sectores la mayoría se ha reunido 1 ó 2 veces.

/Cuadro 12

Cuadro 12

CONCESIONES RECOMENDADAS EN REUNIONES SECTORIALES
Y ACUERDOS FIRMADOS SEGUN SECTORES, 1963-1973

Sector	Número de concesiones recomendadas	Porcentaje de concesiones recomendadas	Acuerdos de complementación
1. Industria química	3 277	26.0	3
2. Industria de refrigeración, aire acondicionado y aparatos eléctricos, mecánicos y térmicos de uso doméstico	2 044	16.1	4
3. Industria químico-farmacéutica	1 193	9.4	1
4. Industria electrónica y comunicaciones eléctricas	1 056	8.4	4
5. Máquinas-herramientas e industria mecánica	744	5.9	-
6. Fabricantes de máquina de oficina	667	5.3	2
7. Industria fotográfica	568	4.5	1
8. Fabricantes de instrumental, equipos y aparatos para profesionales de medicina, veterinaria, odontología y afines	465	3.7	-
9. Industrias de productos de tocador, jabonería y afines	414	3.3	-
10. Lámparas y unidades de iluminación	299	2.4	-
Total	10 727	85.0	15
Demás sectores	1 903	15.0	5
TOTAL GENERAL	12 630	100.0	20 a/

Fuente: 1963-1972: ALAIC/CCAE/VIII/di. 2;
1973: ALAIC/C.XIII/dc. 14/Rev. 1.

a/ El Acuerdo Nº 21 fue suscrito en diciembre de 1975.

/En ese

En ese sentido es notable destacar como ejemplo a los fabricantes de conservas de frutas y legumbres; durante el período se reunieron en 10 ocasiones con 403 delegados, 167 de los cuales pertenecientes a 128 empresas, con una frecuencia similar a los sectores que más recomendaciones acordaron, pero que lograron tan sólo 22 recomendaciones en total.

Otras de las conclusiones importantes que se extrae del estudio citado, es la fuerte participación de las filiales de las empresas transnacionales en las reuniones que supera el 50 por ciento como participación global, pero que aumentan fuertemente en los sectores más concentrados; la industria eléctrica y electrónica cerca de un 80 por ciento y la de máquinas de oficina un 85 por ciento son un ejemplo bien representativo.

Estos guarismos resultan coherentes con las conclusiones anteriores; parece lógico pensar que, dado el mecanismo de reducción arancelaria utilizado en sus negociaciones, donde predomina el tratamiento producto a producto, son las empresas transnacionales, poseedoras de filiales en más de un país de la región, las que se encuentran en mejores condiciones para obtener beneficios. Es por ello que en las ramas donde ellas dominan, se logró concretar más rápidamente las recomendaciones, plasmadas en algunos casos en Acuerdos Sectoriales de Complementación.

Ello ayuda a responder al segundo interrogante que se formuló más arriba ¿qué características presentan las ramas industriales en las que se concretaron los diversos Acuerdos de Complementación hoy vigentes?

Dos grandes sectores industriales absorben 18 de los 21 Acuerdos firmados: el químico (con seis Acuerdos que cubren diversos productos de algunas de sus ramas: química, petroquímica, químico-farmacéutica y colorantes y pigmentos) y el de productos y artefactos eléctricos y electrónicos (con 12 Acuerdos que abarcan partes electrónicas, válvulas eléctronicas,

/máquinas de

máquinas de oficina y estadística [1/], equipos eléctricos, equipos de comunicaciones y bienes y artefactos para el hogar). Se completa el cuadro con los tres restantes: vidrio, fotografía y fonografía.

En todos ellos el predominio de las empresas extranjeras es notorio; esta circunstancia, en el caso de los Acuerdos de Complementación, se ve agravada por el hecho de que el número de bienes incorporados a los compromisos de desgravación en general es pequeño con respecto al universo de bienes que se elaboran en el sector, y menor aún si se consideran para la comparación también los insumos que se utilizan para su producción. Con todo, revisando la lista de productos incluidos en el comercio real generado por los Acuerdos, esa diferencia es abismal ya que, como se vio en el punto 3. de este Capítulo, menos de 20 productos canalizaban en 1972 casi el 70 por ciento del comercio total.

No resulta casual que 18 de los 19 productos industriales contenidos en el Cuadro 10 sean elaborados por un número muy reducido de empresas; 18 de esos productos son exportados en un porcentaje abrumadoramente mayoritario por empresas transnacionales [2/].

Frente a ese reducido número de liberaciones con un flujo de comercio real significativo que debe atribuirse a los Acuerdos y que está canalizado princiaplemtne por empresas de capital extranjero, existe un grupo muy grande de iniciativas que fueron largamente debatidas y acordadas en reuniones sectoriales, muchas de las cuales se convirtieron en proyectos de Acuerdos o en ampliaciones de los existentes y de los que se encuentran en vías de negociación pero que, por una razón u otra no pudieron materializarse.

1/ Sólo parcial ya que algunas son mecánicas.

2/ La única excepción en ese sentido es la caseína cuyo principal exportador es una cooperativa de origen nacional (SANCOR).

/En el

En el punto anterior, en el Cuadro 5, se transcribió una lista con 17 proyectos de Acuerdos y 13 proyectos de ampliación que se encuentran en estado diverso de negociación. Esta lista incorpora proyectos que fueron presentados desde junio de 1969 hasta diciembre de 1975. Se omiten aquellos proyectos donde, a pesar de haber tenido acuerdo, incluso en conocimiento del Comité Ejecutivo Permanente, luego fueron descartados por no haber tenido movimiento en los últimos doce meses 1/.

Es notable advertir el amplio predominio de bienes de utilización final - para consumo o inversión - en el grupo de negociaciones pendientes. Es indudablemente que es en esta área donde los problemas de competencia entre países y empresas son más agudos. También se advierte que en ellos, salvo en algunas excepciones, las empresas de capital extranjero no tienen la posición hegemónica tan claramente detentada como ocurre en el área de los Acuerdos firmados.

Es en ellos, tal vez, donde la representatividad de los concurrentes a las negociaciones no cubre a la totalidad de intereses del sector, y por lo tanto, a los Gobiernos les resulta más difícil ceder a la presión para la reducción de aranceles en perjuicio de productores que pujan por defender sus mercados nacionales.

En otras ocasiones, la prudencia proviene del propio sector público que, por razones de política económica más general, procura evitar la rebaja de tarifas y la remoción de barreras no arancelarias al comercio, independientemente del posible entendimiento del sector empresario interesado.

1/ Máquinas para la lechería y la molinería, telares automáticos, máquinas para la minería y vialidad, industria del caucho, contadores para fluidos, semáforos, industria automotriz, herramientas, motores a combustión interna, tractores, productos cítricos, piezas de reposición para automotores, motocicletas, motonetas y motocarros, válvulas para uso industrial, productos de papel, pulpa y celulosa, máquinas herramientas, máquinaria textil, bebidas alcohólicas, conservas de frutas y legumbres, productos de plástico, instrumental para medicina, maquinaria panadera y pastelera, productos de tocador y jabonería, galletitas, chocolates y máquinas para lavandería y tintorería.

/Capítulo II

Capítulo II

LOS ACUERDOS DE COMPLEMENTACION DE MAQUINAS DE OFICINA

1. Análisis general de los Acuerdos sobre máquinas de oficina

Las exportaciones de máquinas de oficina se tornan sistemáticas para algunos países del área a partir del año 1963 para acrecentar su volumen en forma muy dinámica en los años siguientes.

Un grupo reducido de empresas, muchas de ellas con plantas en 2 o 3 países de América Latina, en su mayoría filiales de compañías de capital extrarregional, concentra en sus manos casi la totalidad de la producción y las exportaciones de dichos productos.

La firma de los Acuerdos Sectoriales de Complementación de la ALALC no hizo más que consolidar una corriente de comercio que ya se había iniciado años antes y que crecía incesantemente incorporando año a año nuevos rubros y mercados.

En el análisis general que aquí se esboza se procurará resumir brevemente la historia de los Acuerdos respectivos, una descripción del sector industrial de máquinas de oficina existente en cada país signatario de los Acuerdos y se analizará la composición del comercio generado procurando identificar, dentro de lo posible, la participación que le cupo a las empresas transnacionales.

a) Breve historia de los Acuerdos Nºs 10 y 11

Los Acuerdos de Complementación sobre el sector de máquinas de oficina surgieron de un proyecto elaborado por representantes de algunas empresas de Argentina, Brasil y México en una reunión de industriales latinoamericanos de dicho sector, realizada en la Ciudad de México en noviembre de 1968 sin los auspicios de la ALALC.

/Posteriormente esta

Posteriormente esta iniciativa fue presentada en la Quinta Reunión Sectorial de Fabricantes de Máquinas de Oficina convocada por la ALALC en abril de 1969. En esa reunión se aprobó una Cuarta Recomendación, firmada por las delegaciones empresariales de Argentina, Brasil, Chile y México [1/] por la cual se comprometían a gestionar ante sus gobiernos la concertación de un Acuerdo de Complementación para el sector. En ella también se dejaba constancia de la inquietud de la delegación chilena en el sentido de que ese país sólo podría participar con un ritmo de liberación diferente, comprometiéndose a desgravar los productos a los niveles mínimos pactados en forma progresiva y gradual.

Fue así como el gobierno chileno manifestó posteriormente su interés de participar en forma limitada en el Acuerdo, y siempre que los demás países le otorgaran tratamiento preferencial limitado a cuatro productos Como Argentina, Brasil y México deseaban negociar un Acuerdo más amplio, la fórmula que se convino fue dividir el proyecto original en dos, uno con los cuatro productos en los cuales Chile tenía interés, y el otro con el resto.

Posteriormente el gobierno chileno manifestó la imposibilidad de suscribir el Acuerdo. El interés que había expresado guardaba relación con un proyecto de instalación de una planta productora de máquinas de escribir que al no concretarse, lo obligó a desistir.

1/ Por Argentina concurrieron representantes de las siguientes empresas: Olivetti Argentina S.A., IBM World Trade Corporation, Remington Rand, Ultra Argentina, Dinamit Ltda., Addressograph-Multigraph Corporation y Miguel Keszler S.A.; Brasil por: Olivetti Industrial S.A., Sperry Rand do Brasil S.A., IBM do Brasil, Burroughs do Brasil Máquinas Ltda., Minnesota Manufactureira e Mercantil Ltda. y Chartpak Rotex Ind.e Com. Ltda.; y México: Olivetti Mexicana S.A., NCR Industrial de México S.A. de C.V., Compañía Burroughs, Sweda de México, S.C.M. Corporation "Smith Corona" S.A. Dymo de México S.A. de C.V. y Facit Manufacturera S.A. de C.V. También estuvieron presentes empresarios de Chile, Perú, Uruguay y Venezuela.

/La negociación

La negociación oficial de los dos Acuerdos finalizó en junio de 1970 con la suscripción de los protocolos respectivos por los representantes plenipotenciarios de Argentina, Brasil y México [1/]. El Comité Ejecutivo Permanente de la ALALC los declaró compatibles con los principios y objetivos generales del Tratado de Montevideo, en julio del mismo año, cumpliendo así la última etapa de perfeccionamiento del instrumento.

El grupo de productos abarcado por el Acuerdo consta de 36 fracciones arancelarias de la NABALALC; dos fracciones corresponden a máquinas de escribir (eléctricas, manuales no portátiles ni semiportátiles y manuales portátiles y semiportátiles), cuatro a máquinas de calcular (manuales de sumar y/o restar y de cuatro operaciones, eléctricas de sumar, restar, multiplicar y de cuatro operaciones y las calculadoras eléctricas de cuatro operaciones), dos a máquinas de contabilidad, dos a cajas registradoras (eléctricas y manuales), 13 a otras máquinas y equipo auxiliar y 13 correspondientes a partes y piezas de todas las máquinas incluidas en el Acuerdo. Estas últimas partidas finalmente no fueron negociadas.

El programa de liberación suscrito está basado en la reducción de gravámenes arancelarios y la eliminación de restricciones no arancelarias para la importación de los productos negociados desde cada uno de los

---

1/ Merece destacarse la actitud del gobierno mexicano en las negociaciones. Primero se mostró algo reticente por el retraso relativo de su industria de máquinas de oficina y por el hecho de que tanto Argentina como Brasil tenían gran parte de las máquinas en Listas Nacionales lo que le permitía acceder a sus mercados sin exponer el propio. Sin embargo, decidió incorporarse al Acuerdo para convertir la industria de esos rubros, que hasta esa fecha era predominantemente de montaje, en una industria integrada y competitiva.

/países signatarios.

países signatarios. Establece como principal disposición trascendente, la irrevocabilidad de las concesiones [1/], lo que permite a las empresas programar con mayor margen de seguridad sus inversiones en base al mercado ampliado.

Los márgenes de preferencias recíprocamente otorgados está expresado por la diferencia entre el gravámen promedio que rige en cada país para los productos negociados provenientes de terceros países y los acordados para los países del Acuerdo. En el Cuadro 13 se observa que para el promedio de bienes negociados, Argentina ofrecía un margen preferencial de 68, Brasil de 36 y México de 27 puntos respectivamente. A pesar del aparente menor margen preferencial de México es necesario tener en cuenta que este país aplica el permiso previo de importación.

En cuanto al requisito de origen, para el caso de las máquinas, se las considera originarias de los países participantes o de Bolivia, Ecuador o Paraguay, cuando tengan en su composición, como máximo, partes y piezas o materiales de origen extrazonal cuyo valor CIF (puerto de destino) no exceda del 49 por ciento del precio FOB (puerto de embarque) de la maquinaria terminada y completa en el país de origen.

Con posterioridad en las diversas reuniones sectoriales de fabricantes de máquinas de oficina, particularmente en la sexta, séptima, octava y décima realizadas entre abril de 1972 a septiembre de 1976, los empresarios formularon propuestas de ampliación de los Acueros firmados. Dichas propuestas no prosperaron pues encontraron en los gobiernos de los tres países una resistencia generalizada a conceder reducciones arancelarias. En forma consolidada dichas propuestas contienen: desgravaciones adicionales

---

1/ Artículo 5° del Acuerdo N° 10 y Artículo 6° del Acuerdo N° 11.

/Cuadro 13

Cuadro 13

ALALC: NIVELES ARANCELARIOS PROMEDIO PARA LA IMPORTACION DE BIENES INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS Nos 10 Y 11

(Promedio ponderado, en porcentajes ad valorem)

País	Para productos provenientes de	
	Terceros países	Países del acuerdo
Argentina	78	10
Brasil	45	9
México	37	10

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de la ALALC.

/para once

para once productos (diez del Acuerdo Nº 10 y 1 del Acuerdo Nº 11) y la desgravación para siete nuevos productos a incluir en el Acuerdo Nº 10 1/.

Pocos fueron los tropiezos que ha sufrido el comercio orientado por los Acuerdos. Si se exceptúa un par de situaciones creadas por la exportación de algunas máquinas de calcular desde un país de la Zona y otras de máquinas de calcular de bolsillo armadas en una zona franca de un país signatario de los Acuerdos que movieron a diseñar un anexo al protocolo original, legislando el origen de los bienes, pocas situaciones de roce se produjeron en los seis años de vigencia. Con todo para prever nuevos casos se decidió recomendar a los gobiernos que armonicen el tratamiento aplicado a terceros países para las importaciones de los productos negociados.

No podría decirse lo mismo sobre los efectos que tuvieron algunas medidas restrictivas tomadas por los gobiernos como respuestas a las dificultades experimentadas en las balanzas de pagos de los países que entorpecieron, en alguna medida, el comercio triangular. Entre ellas merecen destacarse:

En Argentina: el requisito de declaración jurada de necesidad, establecido por el Ministerio de Economía. La limitación en importaciones al 40 por ciento de lo importado en el año 1974, por Resolución 42/76 de la Secretaría de Comercio Exterior.

1/ Esténcil para grabación electrónica, máquinas emisoras de boletos y etiquetas, aparatos para transferir a documentos impresiones de tarjetas plásticas de crédito, tarjetas plásticas para identificación y crédito, máquinas copiadoras heliográficas, cintas entintadas de nylon y cintas entintadas de polietileno de alta densidad.

/En Brasil:

En Brasil: la licencia previa (guía) de importación, emitida por la CACEX. El establecimiento de un "precio de referencia" para las máquinas calculadoras electrónicas notablemente superior a los valores de internación [1/] por Resolución N°2.547 CPA. Los Decretos N° 76.406 y 76.407 que fija prioridad a los productos nacionales frente a los extranjeros para las compras de entidades oficiales.

Como resumen podría decirse que estos Acuerdos sobre máquinas de oficina fueron la expresión escrita de la política de división de mercado practicado por las empresas transnacionales que operan en el área, estimuladas por las ventajas que ofrecen las políticas de incentivos a las exportaciones en cada uno de los países y por las crecientes restricciones que sufre la importación de máquinas terminadas. En esas negociaciones las empresas más grandes acordaron especializar cada una de sus plantas en la fabricación de un número reducido de tipos de máquina y servir a sus clientes potenciales en toda el área desde ellas. En esas tratativas se procuró que el reordenamiento del comercio fruto de estos Acuerdos arrojara montos más o menos equilibrados por países.

Como resultado, Argentina quedó especializada, en términos de sus exportaciones, en máquinas de calcular manuales, eléctricas y electrónicas, y de contabilidad; Brasil en máquinas de escribir estándar y eléctricas; y México en máquinas de escribir portátiles y cintas de cloruro de polivinilo para máquinas eléctricas, sin que esa especialización del comercio resulte totalmente excluyente.

1/ Esto resulta particularmente importante ya que es sobre estos precios de referencia sobre los que se aplican los porcentajes de derechos acordados.

/b) La situación

b) La situación del sector industrial de máquinas de oficina

Prácticamente las principales fábricas del sector industrial productor de máquinas de oficina se instalaron en los tres países mayores de la región durante los primeros años de la década del sesenta.

Unos años antes de iniciarse las gestiones que desembocaron luego en la firma de Acuerdos ya existían instaladas en el área varias fábricas que producían una buena parte de los bienes incluidos en ellos. En el Cuadro 14 se puede apreciar que en los años 1967-68 existía una capacidad instalada de cierta importancia en casi todos los rubros que después fueron objetos de las tratativas; sólo faltaba iniciar la producción de máquinas de escribir eléctricas con memoria magnética, calculadoras electrónicas y algún equipo auxiliar. Además, como se verá en el punto siguiente, en 1961 se iniciaron las exportaciones.

En la actualidad, y en lo que respecta a las máquinas de escribir, en el área existen 10 fábricas instaladas. Cuatro fábricas se encuentran en México 1/, tres de capital totalmente extranjero (una de origen europeo y dos de EE.UU.) y la restante de capital extranjero de origen alemán con participación nacional.

De estas cuatro plantas dos están dedicadas a producir modelos portátiles y semiportátiles, otra produce máquinas eléctricas y las últimas máquinas comerciales, manuales y eléctricas. La fábrica más antigua se instaló en 1956, pero en 1962 cerró sus puertas, discontinuando su producción 2/.

1/ Olivetti Mexicana S.A., IBM de México S.A., Olympia de México S.A., y F. Armida y Cía. Sucs. S.A.

2/ Remington S.A. suspendió la producción en México para abastecer el área desde su planta ubicada en Brasil; lo propio hizo con su fábrica en Argentina.

/Cuadro 14

Cuadro 14

ALALC: CAPACIDAD INSTALADA EN LA INDUSTRIA DE MAQUINAS DE OFICINA EN 1967-1968

Producto	Capacidad de producción anual		
	México a/	Brasil b/	Argentina
Cintas de cloruro de vinilo (m^2)	44 124	c/	c/
Máquinas de escribir eléctricas sin dispositivos totalizador (unidades)	8 750	29 000	c/
Máquinas de escribir eléctricas con memoria magnética	c/	c/	c/
Máquinas de escribir mecánicas (unidades)	125 000	226 000	
Máquinas de calcular mecánicas (unidades)	3 000	15 600	
Sumadoras manuales (unidades)	8 000		
Máquinas de calcular eléctricas (unidades)	2 000	60 000	
Sumadoras eléctricas (unidades)	42 000		
Máquinas de calcular electrónicas	c/	c/	c/
Máquinas de contabilidad mecánicas	c/	d/	
Máquinas de contabilidad eléctricas (unidades)	c/	6 000	
Máquinas de contabilidad electrónicas (unidades)	c/	240	c/
Cajas registradoras mecánicas (unidades)	c/	7 000	c/
Cajas registradoras eléctricas (unidades)	11 800		
Máquinas para autenticar cheques	c/	d/	c/
Copiadoras hectográficas (unidades)	c/	14 400	d/
Mimeógrafos	c/	d/	d/
Máquinas de imprimir direcciones	c/	d/	d/
Máquinas de clasificar y encartuchar monedas	c/	d/	d/

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de ALALC y las empresas.

a/ 1968, información en ALALC/SI.MC/V/Informe.
b/ 1967, información en ALALC/SI.MC/III/Informe.
c/ No existía fabricación nacional.
d/ Sin datos.

/Esta industria

Esta industria que se inició en México como simple armadora, comenzó su etapa manufacturera a partir de 1963 en que se estableció la primera planta de máquinas mecánicas con una incorporación importante de piezas de manufactura local. Posteriormente como resultado de la distribución del mercado realizado a través de los Acuerdos, consolidó definitivamente su posición.

En la actualidad, y tomando como base las manifestaciones realizadas por las propias empresas en la encuesta realizada con motivo de este trabajo, se puede estimar que el grado de integración nacional promedio para los distintos tipos de máquinas sería de: 45 por ciento para las máquinas eléctricas, 70 por ciento para las máquinas estándar comerciales y 95 por ciento para las portátiles.

En Brasil existen seis fábricas 1/, cuatro de capital extranjero de origen europeo y dos de capital norteamericano. Una de esas plantas está especializada en la producción de máquinas eléctricas; otras dos fabrican modelos eléctricos y mecánicos (una de ellas produce también teleimpresoras), otra planta produce máquinas de escribir comerciales y portátiles, y finalmente otras dos se especializan en máquinas de escribir portátiles.

La producción nacional comenzó en 1956 con la máquina de escribir comercial para el mercado interno; el resto de las plantas fueron instaladas, la mayoría, entre 1960 y 1962.

En Argentina en la actualidad no hay fábricas instaladas de máquinas de escribir. Las dos plantas existentes antes de la firma de los Acuerdos de Complementación 2/ discontinuaron su producción para dedicarse a la producción de máquinas de calcular y contabilidad, y ficheros electromecánicos respectivamente.

1/ Olivetti do Brasil S.A., IBM do Brasil, Olympia do Brasil S.A., Hermes-Precisa S.A., Facit S.A. y Sperry Rand do Brasil S.A.

2/ Olivetti S.A. y Remington Rand S.A.

/Además de

Además de estas fábricas, existen algunas líneas de montaje en otros países del área: varias en Colombia, y dos en Chile que son abastecidas de partes y piezas desde sus respectivas casas matrices.

En lo que atañe a las máquinas de calcular existen 16 fábricas instaladas. En México hay 5 1/, dos que fabrican máquinas de calcular eléctricas, una que produce máquinas de calcular eléctricas y electrónicas de bolsillo y otras dos fábricas que se especializan en calculadoras de bolsillo.

En Brasil hay seis fábricas 2/, una se especializa en máquinas de calcular manuales de 4 operaciones, otra es una división de una planta de máquinas de escribir que produce modelos de máquinas de sumar manuales y eléctricas (ambas de capitales europeos), tres plantas dedicadas a calculadoras de bolsillo, de capital norteamericano, una de ellas, instalada en Manaos realiza simplemente montaje; y finalmente otra empresa de origen local.

En Argentina hay 5 plantas dedicadas a producir máquinas de calcular 3/, una de capital europeo dedicada a producir máquinas de calcular y contabilidad y las otras 4 calculadoras electrónicas (dos nacionales y dos norteamericanas).

En el rubro máquinas registradoras la región cuenta con 6 fábricas 4/. El campo está ampliamente dominado por una empresa transnacional de origen norteamericano que tiene fábrica en los tres países, en México produce

---

1/ Ronson S.A., Fryden S.A., Dígita Víctor S.A., Printafor y Nesa S.A.

2/ Facit S.A., Hermes-Precisa S.A., Texas Instrument, Pakard Sharp S.A., y otras 2 locales.

3/ Olivetti S.A., FATE/Electrónica, Norman S.A., Delm Argentina y Unitronic S.A.

4/ NCR de México, NCR do Brasil, Ultra S.A., Industria Sweda S.A., Hugin S.A. de C.V. y Hasler S.A.

/cajas registradoras

cajas registradoras mecánicas y electrónicas, en Brasil un modelo manual y en Argentina un modelo más común. Las otras tres plantas son de origen europeo.

Además de estas empresas el sector se completa con algunas fábricas menores productoras de máquinas copiadoras, también este campo dominado por una empresa transnacional 1/, mimeógrafos, máquinas de imprimir direcciones, abrochadoras, aparatos de reproducción y otro material complementario de menor cuantía, diseminadas en los tres países.

En su conjunto, el sector se puede estimar que ocupaba a fines de 1975, un total aproximado de 21 000 personas, de las cuales el 35 por ciento correspondía a Argentina, 40 por ciento a Brasil y el 25 por ciento restante a México.

c) Composición del comercio generado

El análisis en detalle del comercio generado por los Acuerdos de máquinas de oficina tropieza con una serie de dificultades de orden metodológico cuyos aspectos más generales ya se han enunciado en la Introducción de este trabajo.

La información sistemática más valiosa para un tratamiento global del tema es suministrada por el Servicio de Estadísticas de la ALALC. Estas cifras tienen la virtud de ser oficiales y están homogeneizadas, permitiendo, por lo tanto, la comparación entre países que cuentan con diferente nomenclatura arancelaria. De ella puede extraerse la serie de importaciones registradas por productos negociados, para cada país, y desagregada por país de origen de la mercadería, en valores CIF.

Es necesario tener presente que la estadística aquí presentada no contiene información correspondiente a los rubros de partes y piezas ya que,

1/ Xerox S.A.

/como queda

como queda dicho, a pesar de estar incluidas dentro del ámbito de los Acuerdos no fueron negociadas y por lo tanto el comercio generado en esos rubros no se canaliza a través de los Acuerdos. Tampoco se incluyeron las dos partidas correspondientes a los archivos por encontrarse registradas en partidas arancelarias nacionales mucho más amplias siendo su desglose imposible de realizar. La omisión, sin embargo, no resulta significativa ya que puede estimarse en un 2 por ciento del valor total de lo negociado en el Acuerdo para el último año. Por último, tampoco se pudo destacar en forma desagregada las máquinas de contabilidad eléctricas y electrónicas pues para algunos países esa partida se encuentra englobada con las máquinas de calcular del mismo tipo.

Para analizar las exportaciones por países efectivamente realizadas en el marco de los Acuerdos, es necesario recurrir a la información que suministraron las organizaciones empresarias en las Reuniones Sectoriales de la ALALC con todas las limitaciones que ellas conllevan, ya que la información oficial de los países no desagrega la exportación de cada partida arancelaria por tipo de convenio sino que está presentada en forma global.

Sin embargo, a pesar de la dificultad que se presenta para poder realizar un balance consolidado con datos de fuentes tan distintas, mediante un análisis cuidadoso de los mismos, es posible formarse una idea de conjunto de la marcha de los Acuerdos.

En lo que respecta a las importaciones se dispone de información para el período 1971-75 en el caso de Argentina y 1971-74 para Brasil y México (ver Cuadros 15, 16 y 17).

De su comparación se desprende que el comercio ha resultado bastante equilibrado. De los 120.5 millones de dólares comerciados en los cuatro primeros años de vigencia, el país que importó más dentro de los Acuerdos

/Cuadro 15

Cuadro 15

ARGENTINA: IMPORTACIONES REGISTRADAS EN LOS ACUERDOS N°s 10 Y 11 SOBRE MAQUINAS DE OFICINA

(En miles de dólares cif)

NABALALC	Rubro	Origen	1971	1972	1973	1974	1975	Total período 1971-1975	Aranceles General	Aranceles Preferencial
39.07.0.99	Cintas de cloruro de vinilo rígido para máquinas rotuladoras	Brasil	-	-	26.4	34.3	50.6	111.3		
		México	58.6	67.4	87.4	47.3	52.5	313.7		
		Subtotal	58.6	67.4	114.3	81.6	103.1	425.0		
84.51.1.01	Máquinas de escribir eléctricas sin dispositivo totalizador	Brasil	1 611.7	1 654.8	1 124.7	2 025.6	1 808.0	8 224.8	84	3.5
		México	183.7	229.9	28.3	234.0	371.0	1 046.9		
		Subtotal	1 795.4	1 884.7	1 153.0	2 259.6	2 179.0	9 271.7		
84.51.1.99	Máquinas de escribir portátiles o semiportátiles, excepto eléctricas	Brasil	3 145.1	3 267.5	2 770.7	4 388.4	5 317.5	18 889.2	94	3.5
		México	1 406.6	1 396.2	2 315.2	2 442.7	4 089.5	11 650.2		
		Subtotal	4 551.7	4 663.7	5 085.9	6 831.1	9 407.0	30 539.4		
84.52.1.01	Máquinas de calcular (manuales) mecánicas	Brasil	61.8	70.3	40.2	44.4	134.4	351.1	84	16.5
		México	-	0.2	-	-	-	0.2		
		Subtotal	61.8	70.5	40.2	44.4	134.4	351.3		
84.52.1.02	Máquinas de calcular eléctricas	Brasil	105.3	480.7	514.9	566.3	762.9	2 430.1	94	5.5
		México	-	0.3	-	-	-	0.3		
		Subtotal	105.3	481.0	514.9	566.3	762.9	2 430.4		
84.52.1.03	Máquinas de calcular electrónicas	Brasil	-	-	78.5	3 531.6	889.1	4 499.2	94	3.5
		Ecuador	-	-	-	599.6	154.1	753.7		
		México	7.7	16.2	45.7	1 231.7	2 006.5	3 307.8		
		Subtotal	7.7	16.2	124.2	5 362.9	3 049.7	8 560.7		
84.52.3.01	Cajas registradoras manuales	Brasil	-	6.0	-	-	-	6.0	84	3.5
		México	-	-	9.8	-	-	9.8		
		Subtotal	-	6.0	9.8	-	-	15.8		
84.52.3.02	Cajas registradoras eléctricas	Brasil	28.7	247.2	192.0	602.8	448.3	1 513.0	84	3.5
		México	63.8	186.7	346.2	335.2	134.5	1 066.4		
		Subtotal	92.5	427.9	538.2	938.0	582.8	2 579.4		
84.54.0.01	Copiadoras hectográficas	Brasil	-	-	5.0	43.9	60.2	109.1	84	3.5
84.54.0.02	Mimeógrafos	Brasil	0.1	-	-	-	-	0.1	94	8.5
84.54.0.03	Máquinas de imprimir direcciones	Brasil	12.3	5.8	-	17.4	10.9	46.4	94	3.5
84.54.0.04	Máquinas de clasificar, contar y encartuchar monedas	México	-	-	-	1.3	-	1.3	84	8.5
84.54.0.09	Aparatos para reproducir "stencil", archivos clasificadores, engrapadoras	Brasil	-	12.8	5.5	-	7.9	26.2	94	11.5
98.07.0.01	Aparatos manuales para grabar a relieve con cintas de cloruro polivinilo	Brasil	0.6	21.0	13.8	27.3	31.6	94.3		
		México	10.8	1.3	5.6	-	13.8	31.5		
		Subtotal	11.4	22.3	19.4	27.3	45.4	125.8		
		Subtotal Brasil	4 465.6	5 760.1	4 771.7	11 282.0	9 521.4	36 300.8		
		Subtotal México	1 731.2	1 898.2	2 838.7	4 292.2	6 667.8	17 428.1		
		Subtotal Ecuador	-	-	-	599.6	154.1	753.7		
		Total	6 696.8	7 658.3	7 610.4	16 173.8	16 343.3	54 482.6		

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos suministrados por el Servicio de Estadísticas de la ALALC y por el Estudio NAFINSA-CEPAL, publicada en el Suplemento del N°37 del mercado de valores.

/Cuadro 16

Cuadro 16

BRASIL: IMPORTACIONES REGISTRADAS EN LOS ACUERDOS N°s 10 Y 11 SOBRE MAQUINAS DE OFICINA

(En miles de dólares cif)

NABALALC	Rubro	Origen	1971	1972	1973	1974	Total período 1971-1974	Aranceles General	Aranceles Preferencial
39.07.0.99	Cintas de cloruro de vinilo rígido para máquinas rotuladoras	Argentina	0.9	-	34.4	24.6	59.9		
		México	26.9	30.2	58.3	39.2	154.6		
		Subtotal	27.8	30.2	92.7	63.8	214.5		
84.51.1.01	Máquinas de escribir eléctricas sin dispositivo totalizador	México	287.0	456.8	427.4	808.3	1 979.5	55	6
84.51.1.99	Máquinas de escribir portátiles o semiportátiles excepto eléctricas	México	1 084.9	3 303.0	4 682.3	6 401.3	15 471.5	55	6
84.52.1.01	Máquinas de calcular (manuales) mecánicas	Argentina	1 524.5	1 397.0	1 287.3	1 516.0	5 724.8	48	12
		México	3.5	62.7	20.7	-	86.9		
		Subtotal	1 528.0	1 459.7	1 308.0	1 516.0	5 811.7		
84.52.1.02	Máquinas de calcular eléctricas	Argentina	3 820.1	3 681.6	4 943.7	4 466.4	16 911.8	48	6
		México	-	25.2	56.3	-	81.5		
		Subtotal	3 860.1	3 706.8	5 000.0	4 466.4	16 993.3		
84.52.1.03	Máquinas de calcular electrónicas	Argentina	-	869.9	1 342.0	1 450.6	3 662.5	48	6
		México	-	5.9	10.6	-	16.5		
		Subtotal	-	875.8	1 352.6	1 450.6	3 679.0		
84.52.3.01	Cajas registradoras manuales	Argentina	8.7	-	-	-	8.7	48	4
		México	17.6	-	-	-	17.6		
		Subtotal	26.3	-	-	-	26.3		
84.52.3.02	Cajas registradoras eléctricas	Argentina	174.4	195.8	157.6	160.0	687.8	48	4
		México	363.8	893.5	1 069.2	870.3	3 196.8		
		Subtotal	538.2	1 089.3	1 226.8	1 030.3	3 884.6		
84.54.0.01	Copiadoras heotográficas	Argentina	3.5	-	-	-	3.5	55	5
84.54.0.02	Mimeógrafos	Argentina	10.6	5.8	108.1	68.9	193.4	55	8
84.54.0.03	Máquinas de imprimir direcciones	Argentina	0.2	-	-	-	0.2	48	5
84.54.0.04	Máquinas de clasificar, contar y encartuchar monedas	México	-	-	13.2	-	13.2	63	8
84.54.0.99	Aparatos de reproducción stencil. Archivos clasificadores, engrapadoras	Argentina	19.0	103.4	138.3	226.4	487.1	63	12
		Subtotal Argentina	5 591.9	6 243.5	8 011.4	7 912.9	27 769.7		
		Subtotal México	1 783.7	4 777.3	6 338.0	8 119.1	21 018.1		
		Total	7 375.6	11 030.8	14 349.4	16 032.0	48 787.6		

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos suministrados por el Servicio de Estadística de la ALALC.

/Cuadro 17

Cuadro 17

MEXICO: IMPORTACIONES REGISTRADAS EN LOS ACUERDOS Nos 10 Y 11 SOBRE MAQUINAS DE OFICINA

(En miles de dólares cif)

NABALALC	Rubro	Origen	1971	1972	1973	1974	Total período 1971-1974	Aranceles General	Aranceles Preferencial
39.07.0.99	Cintas de cloruro de vinilo rígido para máquinas rotuladoras	Brasil	-	-	-	10.4	10.4		
84.51.1.01	Máquinas de escribir eléctricas sin dispositivo totalizador	Brasil	1 328.0	11 504.5	1 794.3	2 448.6	7 075.4	25	5
84.51.1.99	Máquinas de escribir portátiles o semiportátiles excepto eléctricas	Argentina	-	2.4	69.3	10.4	82.1	25	6
		Brasil	1 672.4	2 369.0	2 854.6	3 718.1	10 614.1		
		Subtotal	1 672.4	2 371.4	2 923.9	3 728.5	10 696.2		
84.52.1.01	Máquinas de calcular (manuales) mecánicas	Argentina	5.1	52.2	45.0	-	102.3	25	12
		Brasil	80.6	118.3	149.4	29.7	378.0		
		Subtotal	85.7	170.5	194.4	29.7	480.3		
84.52.1.02	Máquinas de calcular eléctricas	Argentina	2 568.3	2 323.6	2 045.7	1 249.6	8 187.2	25	15
		Brasil	133.5	730.3	396.2	348.2	1 608.2		
		Subtotal	2 701.8	3 053.9	2 441.9	1 597.8	9 795.4		
84.52.1.03	Máquinas de calcular electrónicas	Argentina	-	700.9	1 199.5	1 659.1	3 559.5	25	5
		Brasil	-	8.0	188.0	837.5	1 033.5		
		Ecuador	-	-	56.3	20.8	77.1		
		Subtotal	-	708.9	1 443.8	2 517.4	4 670.1		
84.52.3.01	Cajas registradoras manuales	Argentina	-	24.6	32.1	25.8	82.5	25	4
84.52.3.02	Cajas registradoras eléctricas	Argentina	69.1	24.4	15.9	37.9	147.3	25	4
		Brasil	156.3	120.8	20.1	96.4	393.6		
		Subtotal	225.4	145.2	36.0	134.3	540.9		
84.54.0.02	Mimeógrafos	Argentina	-	0.1	-	-	0.1	25	7
		Brasil	-	-	5.1	19.1	24.2		
		Subtotal	-	0.1	5.1	19.1	24.3		
84.54.0.03	Máquinas de imprimir direcciones	Brasil	0.1	-	-	-	0.1	25	5
84.54.0.04	Máquinas de clasificar, contar y encartuchar monedas	Argentina	-	-	4.5	8.2	12.7	75	7
84.54.0.99	Aparatos de reproducción stencil, archivos clasificadores, engrapadoras	Argentina	7.9	11.2	38.0	62.1	119.2	25	8
		Brasil	-	-	14.6	42.0	56.6		
		Subtotal	7.9	11.2	52.6	104.1	175.8		
		Subtotal Argentina	2 650.4	3 139.4	3 450.0	3 053.1	12 292.9		
		Subtotal Brasil	3 370.9	4 850.9	5 422.3	7 550.0	21 194.1		
		Subtotal Ecuador	-	-	56.3	20.6	77.1		
		Total	6 021.3	7 990.3	8 928.6	10 623.9	33 564.1		

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos suministrados por el Servicio de Estadística de la ALALC.

/resultó Brasil

resultó Brasil con un total de 48.8 millones de dólares; el 57 por ciento de ese comercio provino de Argentina y el 43 por ciento restante de México. En igual período Argentina importó 36.1 millones con el 75.5 por ciento proveniente de Brasil, en tanto que México importó 33.6 millones de los cuales el 63 por ciento tuvo su origen también en Brasil.

Para apreciar mejor la especialización relativa por productos que se operó en el comercio de máquinas de oficina como consecuencia de la firma de los Acuerdos, es necesario recurrir a las series de exportación suministradas en las Reuniones Sectoriales que ya se han mencionado (ver Cuadros 18, 19 y 20).

Estas cifras, como se aclaró más arriba, no resultan comparables con las anteriores y sólo sirven para formarse una idea de la magnitud y destino relativo de las exportaciones.

Allí se aprecia que Argentina, en el comercio generado por los Acuerdos, se ha especializado en las máquinas de calcular en sus diferentes tipos (eléctricas, mecánicas y electrónicas), ellas componen más del 80 por ciento de sus exportaciones. Si se agregan las máquinas de contabilidad eléctrica se tiene prácticamente el total.

Brasil, por su parte, concentra las máquinas de escribir (eléctricas, comerciales y portátiles) que representan aproximadamente el 90 por ciento de sus exportaciones.

México en cambio especializó sus exportaciones en las máquinas de escribir portátiles que representan algo más del 70 por ciento del total.

En lo que se refiere a los destinos el principal mercado para los productos argentinos resultó Brasil que absorbe más del 70 por ciento de sus exportaciones. Para Brasil, recíprocamente, Argentina absorbía aproximadamente un 60 por ciento del comercio de sus productos, aunque en los últimos años parece haberse tonificado las ventas a México, produciéndose un cambio en el peso relativo de ambos mercados.

/Cuadro 18

Cuadro 18

ARGENTINA: EXPORTACION DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS NUMEROS 10 Y 11 SOBRE MAQUINAS DE OFICINA

(Miles de dólares FOB)

NABALALC	PRODUCTO	DESTINO	1973	1974	1975
84.52.1.01	Máquinas de calcular (manuales mecânicas)	Brasil	1 070.3	1 464.5	2 658.8
		México	72.3	190.7	317.8
		Subtotal	1 142.6	1 655.2	2 976.6
84.52.1.02	Máquinas calcular eléctricas	Brasil	4 924.1	4 224.6	5 144.3
		México	1 992.2	1 221.0	2 034.0
		Subtotal	6 916.3	5 445.6	7 178.3
84.52.1.03	Máquinas calcular electrónicas	Brasil	1 430.7	1 368.2	834.5
		México	1 268.1	1 765.5	1 363.7
		Subtotal	2 698.8	3 133.7	2 198.2
84.52.2.02	Máquinas de contabilidad eléctricas	Brasil	1 942.0	2 188.9	2 012.1
		México	159.2	131.8	436.5
		Subtotal	2 101.2	2 320.6	2 448.6
84.52.3.02	Cajas registradoras eléctricas	Brasil	180.0	97.2	-
		México	2.8	48.0	50.6
		Subtotal	182.8	145.2	50.6
		TOTAL	13 041.7	12 700.3	14 852.3
		Subtotal Brasil	9 547.1	9 343.3	10 649.7
		Subtotal México	3 494.6	3 357.0	4 202.6

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos suministrados por las Representaciones empresarias en las Reuniones Sectoriales de la ALALC.

/Cuadro 19

Cuadro 19

BRASIL: EXPORTACION DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS
Nos 10 Y 11 SOBRE MAQUINAS DE OFICINA

(En miles de dólares fob)

NABALALC	Producto	Destino	1971	1972	1973 a/	1976 b/
39.07.0.99	Cintas de cloruro de polivinilo	Argentina	7.8	5.5	38.0	-
		México	6.4	13.4	10.8	-
		Subtotal	14.2	18.9	48.8	-
84.51.1.01	Máquinas de escribir eléctricas	Argentina	1 735.2	1 468.6	980.1	1 254.8
		México	1 546.1	1 244.7	1 911.4	1 421.5
		Subtotal	3 281.4	2 713.3	2 891.5	2 676.3
84.51.1.99	Máquinas de escribir manuales standard	Argentina	3 678.2	2 711.1	2 020.6	996.1
		México	2 206.9	1 529.2	2 133.2	2 188.9
	Máquinas de escribir manuales portátiles	Argentina	164.4	153.9	382.3	391.6
		México	71.4	355.3	400.6	1 521.3
		Subtotal	6 129.9	4 749.5	4 936.7	5 077.9
84.52.1.01	Máquinas de calcular manuales	Argentina	92.4	26.1	27.9	-
		México	80.7	117.1	121.4	19.2
	Máquinas de sumar manuales	Argentina	14.9	4.3	5.3	-
		México	70.9	30.9	53.6	50.2
		Subtotal	258.9	178.4	208.2	69.4
84.52.1.02	Máquinas de sumar eléctricas	Argentina	193.0	396.3	569.4	235.0
		México	226.9	536.8	558.5	-
	Máquinas de calcular eléctricas	Argentina	8.3	15.9	-	-
		México	46.9	74.2	-	-
		Subtotal	475.1	1 023.2	1 067.9	235.0
84.52.1.03	Máquinas de calcular electrónicas	Argentina	-	-	62.9	9.9
		México	-	-	304.8	407.2
		Subtotal	-	-	387.7	417.1
84.52.3.01	Cajas registradoras manuales	Argentina	-	-	38.1	-
		México	4.7	7.4	-	-
		Subtotal	4.7	7.4	38.1	-
84.52.3.02	Cajas registradoras eléctricas	Argentina	218.7	166.9	191.2	19.7
		México	189.7	59.4	6.3	61.6
		Subtotal	408.4	226.3	197.6	81.3
84.54.0.01	Copiadoras hectográficas	Argentina	0.1	-	4.2	13.7
		México	-	-	4.6	4.7
		Subtotal	0.1	-	8.8	18.4
84.54.0.03	Máquinas de imprimir direcciones	Argentina	16.2	21.0	2.7	-
84.54.0.99	Archivos clasificadores	México	0.4	0.3	1.0	-
98.07.0.01	Aparatos manuales para grabar	Argentina	0.6	20.3	13.2	5.2
		Subtotal Argentina	6 138.8	4 989.9	4 295.9	2 926.0
		Subtotal México	4 451.1	3 968.7	5 506.2	5 674.6
		Total	10 589.9	8 958.6	9 802.2	8 606.6

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos suministrados por las representaciones empresariales en las Reuniones Sectoriales de ALALC.

a/ 11 meses. b/ Primer semestre.

/Cuadro 20

Cuadro 20

MEXICO: EXPORTACION DE LOS PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS Nos 10 Y 11 SOBRE MAQUINAS DE OFICINA

(En miles de dólares fob)

NABALALC	Producto	Destino	1973	1975	1976 a/
39.07.0.99	Cintas de cloruro de polivinilo	Argentina	117.5	44.2	-
		Brasil	59.4	102.5	-
		Subtotal	176.9	146.7	-
84.51.1.01	Máquinas de escribir eléctricas	Argentina	-	118.1	20.5
		Brasil	341.0	246.8	738.8
		Subtotal	341.0	364.9	759.3
84.51.1.99	Máquinas de escribir portátiles	Argentina	1 723.1	3 350.4	1 191.5
		Brasil	4 090.5	6 231.9	2 952.6
		Subtotal	5 813.6	9 582.3	4 144.1
84.52.1.02	Máquinas calculadoras eléctricas	Argentina	35.1	-	-
		Brasil	46.7	-	-
		Subtotal	81.8	-	-
84.52.1.03	Máquinas de calcular electrónicas	Argentina	-	1 316.4	950.4
		Brasil	-	80.0	138.0
		Subtotal	-	1 396.4	1 088.4
84.52.3.02	Cajas registradoras eléctricas	Argentina	209.3	280.5	-
		Brasil	770.0	1 228.0	1 308.2
		Subtotal	979.3	1 508.5	1 308.2
		Subtotal Argentina	2 085.0	5 109.6	2 162.4
		Subtotal Brasil	5 307.6	7 889.2	5 137.5
		Total	7 392.6	12 998.8	7 299.8

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos suministrados por las representaciones empresarias en las Reuniones Sectoriales de ALALC.

a/ Primer semestre.

/En cuanto

En cuanto a México, el principal comprador es Brasil que resultó el destinatario de un 60 a 70 por ciento de sus ventas.

Esta visión de las exportaciones de máquinas de oficina sería parcial si no se analizara qué pasó con el comercio de dichos productos con anterioridad a la firma de los Acuerdos.

El Cuadro 21 registra los valores de las exportaciones totales de los principales productos incluidos en dichos Acuerdos realizados por los tres países, tomados de los Anuarios oficiales de comercio de cada uno de ellos.

Las exportaciones comenzaron con una venta por valor de 7 mil dólares de máquinas de escribir de Brasil a Chile. De allí en adelante, el comercio de estas máquinas presentará un ritmo incesantemente creciente.

En 1966, tres años antes de comenzarse las tratativas que condujeron a la firma de los Acuerdos, las exportaciones de máquinas habían superado los 2.5 millones de dólares en Argentina y Brasil, con la especialización resultante de las concesiones negociadas en Listas Nacionales que luego esos Acuerdos contribuyeron a marcar definitivamente.

Como se verá cuando se trate el punto de sustitución de importaciones, las exportaciones de máquinas de oficina canalizadas a través de los Acuerdos resultaron para el año 1974, casi el 72 por ciento de las exportaciones totales de dichos productos.

d) Participación de las emoresas transnacionales

Para analizar la participación porcentual de las empresas transnacionales en la actividad que nos ocupa se tropezó con la dificultad de no disponer de información que abarcara al universo de empresas. Para intentar una primera tipificación, se completaron los datos conseguidos a través de la encuesta realizada por el experto con algunas publicaciones que

/Cuadro 21

Cuadro 21

ALALC: EXPORTACIONES DE LOS PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS SOBRE MAQUINAS DE OFICINA HASTA 1970

(En miles de dólares fob)

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Argentina										
Máquinas de calcular	227	64	885	5 844	1 650	2 696	5 552	5 286	8 282	12 173
Máquinas de contabilidad	-	-	-	-	-	1	1	14	2	871
Total	227	64	885	5 844	1 650	2 697	5 553	5 300	8 284	13 044
Brasil										
Máquinas de escribir	7	38	222	452	612	2 408	3 143	3 161	6 018	10 856
Máquinas sumadoras	-	a/	a/	76	326	350	502	616	440	227
Cajas registradoras	-	a/	a/	37	86	288	169	210	284	670
Total	7	38	222	565	1 024	3 046	3 814	3 991	6 742	11 753
México										
Máquinas de escribir	25	13	35	24	2	9	268	1 063	1 364	1 755
Máquinas calculadoras	27	25	97	24	37	41	14	389	108	66b/
Total	52	38	132	48	39	50	282	1 449	1 472	1 821
Total tres países	286	140	1 239	6 457	2 713	5 793	9 649	10 730	16 498	26 618

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior de los países.

a/ Sin datos.
b/ Sólo ALALC.

/registran datos

registran datos generales anuales sobre las principales empresas de Latinoamérica [1/].

Los datos fueron transcritos en forma agregada por país en el Cuadro 22. Sobre estos datos deben hacerse algunas salvedades. El dato de ventas, para algunas empresas, se encuentra algo distorsionado pues incluye servicios prestados y ventas de productos que las empresas importan de sus subsidiarias en el exterior. En el número de empleados, en algunos casos, fue imposible desagregar los afectados a la producción del resto. Con todo, las cifras transcritas resultan bastante representativas para el grupo de empresas que operan en el sector. Sólo una de las catorce empresas de las que se logró obtener información es de capital nacional y pertenece a las de menor tamaño relativo.

En cuanto a la participación en las exportaciones canalizadas a través de los Acuerdos, la información recogida permite tener una idea más clara de lo acontecido.

En el año 1974, los tres países exportaron a través de los Acuerdos de máquinas de oficina, aproximadamente algo más de 45 millones de dólares. De ellos el 62 por ciento se originaron en las tres filiales de una empresa de capital europeo. Tres empresas de capital norteamericano, también con filiales en los tres países, fueron responsables en conjunto del 24 por ciento de las exportaciones. Con cuatro empresas más (tres de capital europeo y una estadounidense) que reúnen el 11 por ciento del total de exportaciones se completa la explicación del 97 por ciento del total. El restante 3 por ciento se encuentra repartido en el resto de empresas, entre las que se encuentran algunas de capital nacional dedicadas a producir calculadoras electrónicas.

1/ "Quem é Quem na Economía Brasileira", Visão, vol. 49, núm.55, 31 de agosto de 1976; Progreso, enero-febrero de 1974.

/Cuadro 22

Cuadro 22

DATOS GENERALES DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE MAQUINAS DE OFICINA, 1975

País	Nº de empresas	Patrimonio	Ventas	Utilidad	Nº de empleados	Patrimonio / Empresas	Ventas / Empresas	Utilidad / Empresas	Utilidad / Patrimonio	Utilidad / Ventas	Ventas / Patrimonio
		Millones de dólares				Miles de dólares			Porcentaje		
Argentina	3	SD	101.2	7.1	2 700	-	37.4	2.63	-	7	-
Brasil	6	76.4	335.5	22.5	12 663	6.03	26.5	1.78	29	7	439
México	5	SD	75.9	5.3	4 520	-	16.8	1.18	-	7	-
Total	14	...	512.6	34.9	19 883	-	25.8	1.76	-	7	-

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la encuesta y la información publicada en "Quem é Quem na Economía Brasileira", "Progreso" y "Mercado".

/2. Efectos de

2. Efectos de la actividad generada por los Acuerdos

Son muchas las dificultades con que se tropieza para elaborar un análisis a nivel de rama industrial en cada uno de los países. Por de pronto, la información censal que permite ubicar al pequeño subsector de las máquinas de oficina en un contexto más general identificando su relación con el resto de las ramas manufactureras se ve dificultada por la antigüedad de los censos disponibles. Es necesario tener presente que esta industria comienza a tener importancia recién a fines de la década del sesenta.

La encuesta realizada con motivo de este estudio tampoco logró obtener datos cuantitativos que permitieran un conocimiento más afinado del grupo de empresas relevado.

En el Cuadro 23 se ha volcado la última información disponible para las ramas de máquinas de oficina en cada uno de los países.

La poca homogeneidad de las cifras y las fechas tan lejanas de los censos impiden un análisis comparativo. Puede verse, por ejemplo, en Argentina la preponderancia de los pequeños talleres dedicados más bien a las reparaciones y servicio de las máquinas más que a fabricar dichos elementos.

Esa, por otra parte, era la situación en los años citados, con las excepciones que se detallaron en el punto 1. b) de este Capítulo.

Con base en la precaria información disponible se procurará medir los efectos que pudieran atribuirse a la actividad generada por los Acuerdos. Primero se intentará medir el efecto sustitutivo de importaciones provenientes de extrazona y la generación de exportaciones a terceros países. Luego se analizarán los efectos que el incremento de la actividad exportadora produjo, tanto en el empleo como en la demanda de insumos, y se tratará de identificar las inversiones adicionales que fueron el resultado de la firma de los Acuerdos.

/Cuadro 23

Cuadro 23

FABRICACION DE MAQUINAS DE OFICINA, DATOS CENSALES

(Miles de dólares corrientes)a/

País	Rama	Nº Est.	Personal Ocupado	Valor bruto producción	Materias primas	Sueldos y salarios	Valor agregado	Año
Argentina	3 607	163	2 478	12 679	2 225	3 700	...	1963
Brasil	383b/	32	2 669	69 439	30 002	4 868	39 127	1970
México		14	2 228	37 447	17 106	4 563	17 247	1970

Fuente: Censos Económicos de los países.

a/ 1 US$ = 4,9098 Cr = 12.50 $Méx (1970) y 1 US$ = 1,4691 $Arg (1963).
b/ Excluye fabricación de máquinas registradoras.

/Finalmente, se

Finalmente, se pasará revista a los efectos sobre las propias empresas: el peso relativo de la exportación en la actividad total, grado de especialización y racionalización productiva.

a) Sustitución de importaciones

Como se carece de una serie de producción de máquinas de oficina en los tres países firmantes del Acuerdo de Complementación se procuró medir el efecto sustitutivo recurriendo a las cifras del comercio externo de dichos bienes en esos países.

En esas condiciones las conclusiones que surjan de este análisis estarán sesgadas por no haber considerado ni las importaciones indirectas de extrazona que generó la producción regional, ni el flujo de transferencias por utilidades, royalties, y otros pagos de factores externos. Con todo pareció ilustrativo presentar los resultados de este análisis a pesar de la información parcial que contiene.

Para ello se escogió el año 1969 por ser el inmediato anterior a la puesta en vigencia del Acuerdo, y el año 1974 por ser el último para el que se dispuso de información completa. Se trabajó con las cifras oficiales consignadas en los Anuarios de Comercio Exterior. Se contabilizó el valor CIF de las importaciones y el valor FOB en las exportaciones para todos los rubros incluidos en los Acuerdos N°s 10 y 11 del comercio, con origen y destino en cualquier país excepto en Argentina, Brasil y México. A ese comercio se lo denominó: Comercio Extra Acuerdo y fue colocado en el Cuadro 24.

En él se han consignado, además,las exportaciones e importaciones de cada uno de los países signatarios de los Acuerdos con el resto del mundo, los incrementos de importaciones y exportaciones experimentados en el período 1969-1974 y los saldos del comercio (x - m) con terceros países

/Cuadro 24

CUADRO 24

ALALC - COMERCIO EXTRA ACUERDOS DE LOS PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS DE MAQUINAS DE OFICINA

(Miles de dólares CIF, importaciones, y FOB, exportaciones)

PRODUCTOS / PAIS	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES		1974-1969		SALDOS (X-M)	
	1969	1974	1969	1974	M	X	1969	1974
ARGENTINA								
Máquinas de escribir eléctricas	951.8	400.6	-	-	- 551.2	-	- 951.8	+ 400.6
Máquinas de escribir manuales	-	310.6	51.5	2.5	+ 310.6	- 48.5	+ 51.0	- 308.1
Máquinas de calcular	867.5	1 481.0	4 452.9	7 036.4	+ 613.5	+ 2 583.5	+ 3 585.4	+ 5 555.4
Máquinas de contabilidad	3 496.8	36.8	-	215.0	- 3 460.0	+ 215.0	- 3 496.8	+ 178.2
Cajas registradoras	1 265.0	-	26.9	612.2	- 1 265.0	+ 585.3	- 1 238.1	+ 612.2
Mimeógrafo	177.4	213.1	63.2	8.9	+ 35.7	- 54.3	- 114.2	- 204.2
Partes y piezas	2 865.8	5 402.1	19.5	34.5	+ 2 536.7	+ 15.0	- 2 846.3	- 5 367.6
Subtotal	9 624.3	7 844.2	4 613.5	7 909.5	- 1 780.1	+ 3 296.0	- 5 010.8	+ 65.3
BRASIL								
Máquinas de escribir	1 867.6	6 759.1	843.1	7 486.7	+ 4 891.5	+ 6 643.2	- 1 024.5	+ 727.6
Máquinas de sumar	1 297.4	742.2	39.8	1 656.3	- 555.2	+ 1 316.5	- 1 257.6	+ 914.1
Máquinas de calcular	2 541.9	805.3	1.3	7 446.3	- 1 736.6	+ 7 445.6	- 2 540.6	+ 6 641.0
Máquinas de contabilidad	6 754.8	4 517.0	12.4	72.8	- 2 237.8	+ 60.4	- 6 742.4	- 4 444.0
Cajas registradoras	1 070.6	3 129.6	95.1	662.8	+ 2 059.0	+ 657.7	- 1 975.5	- 2 466.8
Partes y piezas	1 872.9	3 751.3	3 310.6	542.5	+ 1 878.4	- 2 768.7	+ 1 437.7	- 3 208.8
Subtotal	15 405.2	19 704.5	4 302.3	17 867.4	+ 4 299.3	+ 13 654.8	- 12 112.9	- 2 607.1
MEXICO								
Máquinas de escribir	426.1	1 101.0	474.7	5 005.0	+ 674.9	+ 4 530.3	+ 48.6	+ 3 904.0
Máquinas de sumar y calcular	1 447.9	1 571.7	63.1	351.9	- 123.8	+ 288.8	- 1 384.8	- 1 219.8
Máquinas de contabilidad	1 561.4	1 829.4	-	-	+ 268.0	-	- 1 561.4	- 1 829.4
Cajas registradoras	332.2	796.8	6.9	2 573.3	+ 464.6	+ 2 566.4	- 325.3	+ 1 776.5
Mimeógrafo	190.5	846.5	-	-	+ 656.0	-	- 190.5	- 846.5
Partes y piezas	3 108.5	6 389.8	-	-	+ 3 281.3	-	- 3 108.5	- 6 389.8
Subtotal	7 056.6	12 535.2	544.7	7 930.2	+ 5 478.6	+ 7 385.5	- 6 511.9	- 4 605.0
LOS TRES PAISES								
Máquinas de escribir man.y eléc.	3 245.5	8 571.3	1 368.8	12 494.2	+ 5 325.8	+ 11 125.4	- 1 876.7	+ 3 922.9
Máquinas de calcular y sumar	6 154.7	4 600.2	4 557.1	16 490.9	- 1 554.5	+ 11 933.8	- 1 597.6	+11 890.7
Máquinas de contabilidad	11 813.0	6 383.2	12.4	287.8	- 5 429.8	+ 275.4	- 11 800.6	- 6 095.4
Cajas registradoras	2 667.8	3 926.4	128.3	3 848.3	+ 1 258.6	+ 3 719.4	- 2 538.9	- 78.1
Mimeógrafos	367.9	1 059.6	63.2	8.9	+ 691.7	- 54.3	- 304.7	- 1 050.7
Partes y piezas	7 847.2	15 543.2	3 330.1	577.0	+ 7 696.0	- 2 753.1	- 4 517.1	-14 966.2
TOTAL	32 096.1	40 083.9	9 460.5	33 707.1	+ 7 987.8	+ 24 246.6	- 22 635.6	- 6 376.8

Fuente: Elaboración propia con base en los Anuarios de Comercio Exterior de los países.

/en cada

en cada uno de dichos años. Se preparó, además, un consolidado de los tres países para medir el efecto agregado.

Se puede observar que la región sigue siendo importadora neta de máquinas de oficina aunque el grado de dependencia global del comercio en estos rubros disminuyó en algo más de las dos terceras partes con relación a 1969. El déficit que se observa en los saldos de comercio de 1974 se radica en dos rubros fundamentalmente: las máquinas de contabilidad, en algo más de 6 millones de dólares, y en partes y piezas para máquinas de escribir y calcular, en casi 15 millones de dólares.

En el análisis por país se observa que mientras Argentina pasó de una posición fuertemente importadora en 1969 a un equilibrio (las importaciones de partes y piezas provenientes de terceros países se equilibran con las exportaciones de máquinas de contabilidad fuera de la zona del Acuerdo), Brasil y México continuaron siendo importadores netos.

Para Brasil, el saldo negativo de 2.6 millones de dólares está influido por el fuerte incremento de la importación de partes y piezas (aunque algo menos que México y Argentina) las importaciones de máquinas de oficina de contabilidad (aunque menos que en 1969 aún son muy fuertes, 4.5 millones) y la de cajas registradoras (triplicó la importación de extrazona del año 1969). El comportamiento de estos rubros no pudo equilibrarse con las exportaciones de máquinas de calcular. En el rubro de máquinas de escribir, si bien es cierto que Brasil llegó a exportar afuera del área casi 7.5 millones de dólares, su importación del mismo origen llegó a casi 6.8 millones.

En cuanto a México la exportación de máquinas y de cajas registradoras afuera del área, no alcanzó a equilibrar el fuerte volumen de importación de partes y piezas con el mismo origen, casi 6.4 millones de dólares.

/Los rubros

Los rubros de máquinas calculadoras y de contabilidad, todavía presentan déficit de más de 3.0 millones de dólares.

Como resultado de este análisis podría concluirse que en esta área aún falta realizar esfuerzos en dos direcciones: primero en procurar una mayor integración zonal de la provisión de partes y piezas, y seguido en la producción de otras líneas de máquinas de contabilidad donde todavía parece existir un mercado regional de dimensión interesante.

b) Origen y destino del comercio por zonas

Para analizar lo ocurrido en cuanto al reordenamiento del flujo comercial de productos de máquinas de oficina se partirá de la base del total de exportaciones e importaciones para cada país signatario de los Acuerdos y el total correspondiente, procurando visualizar los cambios operados entre 1969 y 1974. Se recurrirá, por las razones conocidas, a las cifras que proveen los Anuarios de Comercio Exterior de los países.

Hay que destacar que en 1974, el comercio generado por los Acuerdos representaba en Argentina el 61.5 por ciento de las exportaciones en dichos rubros, para Brasil el 54.6 por ciento y para México el 58.4 por ciento. Si se considera a los tres países como un conjunto, las exportaciones a través del Acuerdo representaba para ellos el 57.3 por ciento del total.

En el Cuadro 25 se han llevado las cifras de las importaciones de todos los productos incluidos en los Acuerdos 1/. Destaca la mayor participación de la ALALC entre las dos fechas, del 18.4 por ciento en 1969 pasó a ser responsable del 48.5 por ciento de las importaciones totales realizadas por estos países. El origen que perdió más en el peso relativo

1/ La información de base para construir los Cuadros 25 y 26 se adjunta en el Anexo Estadístico.

/Cuadro 25

CUADRO 25

ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS DE MAQUINAS DE OFICINA

(Miles de dólares CIF)

ORIGEN	1969					1974				
	Argentina	Brasil	México	Total	%	Argentina	Brasil	México	Total	%
ALALC	1 396.7	3 961.8	1 659.6	7 018.1	18.4	9 211.9	16 531.6	10 549.6	36 293.1	48.5
Resto Mundo	8 621.6	15 404.5	7 013.1	31 039.2	81.6	6 098.4	19 704.5	12 686.5	38 489.4	51.5
Estados Unidos	1 020.2	2 406.8	2 322.1	5 749.1	15.1	824.5	1 876.0	6 598.3	9 298.8	12.4
Japón	139.8	831.2	24.9	995.9	2.6	1 977.3	1 805.0	435.1	4 217.4	5.6
C.E.E.	6 510.0	7 578.8	3 010.9	17 099.7	44.9	3 120.9	7 124.1	3 552.4	13 797.4	18.5
Otros	951.6	4 587.7	1 655.2	7 194.5	18.9	175.7	8 899.4	2 099.7	11 174.8	14.9
TOTAL	10 018.3	19 366.4	8 672.7	38 057.4	100.0	15 310.3	36 236.1	23 236.1	74 782.5	100.0

Fuente: Cuadros A.1; A.3 y A.5 del Anexo Estadístico.

/del abastecimiento

del abastecimiento a la región fueron los países de la Comunidad Económica Europea, los cuales incluso vieron disminuir el valor absoluto de sus ventas. En los EE.UU., si bien es cierto que su participación también disminuyó, el valor absoluto casi se duplicó entre los años.

Un país que ganó mercado, en forma relativa y absoluta fue Japón, aunque con cifras aún poco cignificativas.

En cuanto al destino de las exportaciones las cifras se han volcado en el Cuadro 26. En el año 1969 se notaba una participación inversa al mercado importador, en tanto la ALALC representaba casi el 65 por ciento, el resto del mundo sólo participaba en algo más del 35 por ciento; esa preeminencia del mercado regional se ahondó hasta superar el 70 por ciento en 1974 (más que cuadruplicó el valor total de la exportación a ese destino).

El incremento de exportaciones a países de alto nivel de industrialización como EE.UU. y la Comunidad Económica Europea (casi 14 millones de dólares) marcan bien a las claras el nivel de competitividad que va teniendo esta industria en la región.

c) Efecto sobre las inversiones

En cuanto a las inversiones que se generaron como resultado de los Acuerdos, sólo se dispone del material recogido en las encuestas realizadas.

Es difícil establecer cuáles han sido las verdaderas motivaciones de las inversiones adicionales ocurridas con posterioridad a la firma de los Acuerdos.

Las inversiones que parecen guardar relación más estrecha con el acomodamiento del mercado inducido por los Acuerdos parecen haber sido las que se indican a continuación.

/Cuadro 26

CUADRO 26

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS DE MAQUINAS DE OFICINA

(Miles de dólares FOB)

ORIGEN	1969					1974				
	Argentina	Brasil	México	Total	%	Argentina	Brasil	México	Total	%
ALALC	4 834.0	6 968.5	1 444.1	13 246.6	64.9	14 882.9	27 589.7	14 092.7	56 565.3	71.6
Resto Mundo	3 654.7	3 317.9	189.9	7 162.5	35.1	5 671.0	11 755.5	4 991.7	22 418.2	28.4
Estados Unidos	3 645.3	3 281.1	106.3	7 032.7	34.5	4 445.8	6 811.7	408.3	11 665.8	14.8
Japón	3.0	-	6.2	9.2	-	2.4	112.8	200.1	315.3	0.4
C.E.E.	5.7	14.6	38.9	59.2	0.3	216.1	1 329.1	619.7	2 164.9	2.7
Otros	0.7	22.2	38.5	61.4	0.3	1 006.7	3 501.9	3 763.6	8 272.2	10.5
TOTAL	8 488.7	10 286.4	1 634.0	20 409.1	100.0	20 554.0	39 345.2	19 084.3	78 983.5	100.0

Fuente: Cuadros A.2; A.4 y A.6 del Anexo Estadístico.

/La ampliación

La ampliación de una planta de máquinas de escribir [1/] en Brasil en 1966, absorbiendo la producción que hasta la fecha realizaba en otras dos plantas de la misma filial en México y Argentina, para servir desde esta nueva a todo el mercado. Otra ampliación consistente en duplicar la capacidad instalada en otra fábrica de máquinas de escribir y de calcular en Brasil en 1975 [2/]. También en Brasil se está instalando en la actualidad una nueva planta, gemela de otra de la misma firma instalada en México [3/] para producir máquinas de calcular eléctricas. Es curioso este ejemplo ya que es una muestra de la importancia que tiene para las empresas la dimensión del mercado; la elevación de los costos que supone esta duplicación de la inversión parece verse justificada por la seguridad de acceso al mercado brasileño que supone tener instalada en él la planta. Esta decisión de inversión contrasta con la especialización y racionalización que procuraron las empresas más grandes.

Finalmente, en México se instaló una planta productora de máquinas de escribir portátiles, concebida a ciclo integral [4/].

Además, deben computarse una serie de incorporaciones de líneas de productos y la especialización de algunas plantas en un más reducido número de modelos. Todas estas modificaciones motivaron la realización de una serie de inversiones de menor cuantía que, indudablemente, también deberían considerarse como consecuencia de los Acuerdos ya que responden a las necesidades de especialización productiva que los mismos indujeron.

1/ Sperry Rand do Brasil S.A.

2/ Facit S.A.

3/ Dígita Víctor S.A.

4/ Olivetti S.A.

/d) Efectos sobre

d) Efectos sobre las empresas

Los Acuerdos de Complementación han producido sus mayores efectos, indudablemente, en las propias empresas. La magnitud del cambio inducido se puede medir por el peso relativo que tiene la exportación dentro del valor total de la producción.

Si se analiza la relación entre el valor de la producción y el valor del producto exportado, se observa que solamente tres empresas en el área superan el coeficiente 0.6; es decir que el 60 por ciento del monto de su producción se destina al comercio exterior.

Son, además, esas tres empresas las que han experimentado los mayores cambios como consecuencia del reordenamiento del comercio y, finalmente, una de ellas si sólo consideramos el volumen del comercio absorbido en el total del Acuerdo resulta la principal beneficiaria.

Para el resto de las empresas parece que sigue siendo el mercado interno de los países donde se encuentran ubicadas las plantas el principal objetivo de la actividad.

Los Acuerdos de Complementación significaron para las empresas la creación de un área de mercado más o menos grande y fuertemente protegido frente a terceros países para un grupo de productos que, a su vez, adquirieron libre movilidad dentro de la Zona.

Las empresas que pudieron orientar sus inversiones en plantas distribuidas en los tres países, especializados por productos y con niveles de producción más o menos equilibrados en ellas, fueron las que pudieron sacar el mayor provecho al instrumento comercial que ellas mismas ayudaron a crear.

La libre movilidad de los productos en la Zona posibilitó a las empresas líderes especializar sus plantas en líneas de producción determinadas

/para todo

para todo el mercado, con series de magnitud tal que indujo reducciones de los costos fijos con mayor aprovechamiento de la capacidad instalada.

Esta reorientación de la producción y el comercio afianzó el acceso de estos productos al mercado de terceros países consolidando una corriente exportadora afuera del área que ya había conocido algunos envíos en años anteriores.

3. Participación de las empresas transnacionales en los Acuerdos

a) Estrategia desarrollada por las empresas

Las principales inversiones concretadas en la región se realizaron durante el período comprendido entre la última mitad del decenio de los cincuenta a los primeros años de la década del sesenta, coincidente con la gran expansión hacia el exterior de la inversión de las empresas transnacionales en el mundo.

Es para esa época que se observa la aceleración del proceso expansivo que protagonizaron las dos empresas que detentan una posición monopólica en el mercado, IBM y Olivetti, cada una en su área específica, computación y máquinas de oficina respectivamente.

Esta gruesa división en el predominio de áreas de influencia, responde a la tendencia general observada también en otras actividades manufactureras en las cuales las empresas norteamericanas mantienen ventajas relativas en la disputa de los mercados mundiales especialmente en las áreas de mayor complejidad tecnológica relativa (sectores de punta) en los que detenta un cuasi monopolio del conocimiento.

Paralelamente, esta situación expresa también, entre otras razones, la dificultad experimentada por las empresas norteamericanas, sobre todo durante la década de los cincuenta, para competir en el mercado internacional de productos con tecnología difundida.

/Para esta

Para esta época la firma de origen italiano había ya consolidado su posición oligopólica en Europa y veía aumentar considerablemente su participación en el propio mercado estadounidense [1/], iniciando la conquista de mercados menores, pero de rápido crecimiento, en su fase de afianzamiento hegemónico.

Es en este período de reordenamiento del mercado mundial de máquinas de oficina, conmovido por los avances que impulsó la electrónica aplicada, que se concreta la instalación de las principales fábricas en los tres países de mayor dimensión de la región, donde también, los niveles de desarrollo industrial alcanzado hicieron propicia su operación ulterior.

Dicha inversión fue planeada por las matrices de las principales firmas transnacionales con el propósito de abastecer el mercado latinoamericano en general y de los países de la ALALC en especial. El aprovechamiento de las condiciones preferenciales de acceso al mercado regional que se ofrecía y el alto nivel de protección externa dominante, fueron factores que influyeron fuertemente en la toma de esta decisión.

Esto explica por qué las firmas transnacionales ya habían concretado sus inversiones, todas ellas sin excepción, dimensionadas para abastecer el mercado regional, y no tan sólo el del país en el cual instalaron sus plantas, antes que se comenzase a negociar los Acuerdos de Complementación.

El hecho de que las exportaciones de estos bienes comenzara, e incluso se consolidara antes de la firma de dichos Acuerdos, como se indicó en un punto anterior de este trabajo, refuerza de manera concluyente esta idea.

1/ La empresa Olivetti compró el paquete accionario de la Underwood, contando en la actualidad, en ese mercado, con una fábrica y una extensa organización de ventas que le permite una fluida penetración comercial.

/Los Acuerdos

Los Acuerdos de Complementación, en ese contexto, fueron una creación de las propias empresas transnacionales, concebidos como un instrumento adicional a los mecanismos de integración existentes, para facilitar el intercambio regional de sus productos y mejorar, a través de las disminuciones de los aranceles, la rentabilidad de los establecimientos.

Sirvieron para racionalizar la producción en el interior de las empresas líderes, especializando las diversas plantas instaladas en grupos de productos que pudieron fabricarse en series mayores para todo el mercado ampliado minimizando los costos de amortización de matricería. Se redujeron así costos fijos y se incrementó la eficiencia, a nivel de esas empresas.

Esta segmentación del mercado ayudó consecuentemente a consolidar la posición oligopólica de estas empresas en la región aumentando su poder de negociación frente a los respectivos gobiernos.

Los gobiernos, al eludir compromisos a nivel regional que impliquen una coordinación de las diversas estrategias del desarrollo manufacturero y de las políticas industriales respectivas, cedieron a las empresas transnacionales la iniciativa en ese campo renunciando de hecho al poder de decisión en la materia. La firma de los Acuerdos selló esa preeminencia.

b) Canales de comercialización utilizados

Antes de describir la forma en que se comercializa la producción de máquinas de oficina corresponde realizar alguna consideración de tipo general que sirva para comprender algunas particularidades que afectan el comercio de este tipo de bienes.

La venta de estos productos requiere una organización comercial muy extendida y contar con dos condiciones indispensables: suficiente capilaridad que permita llegar lo más directamente posible al usuario final y un buen

/servicio que

servicio que asegure atención y mantenimiento al cliente. Esas condiciones hacen que la venta de algunos productos de uso más familiar, como las máquinas de escribir portátiles, se canalicen al consumidor fundamentalmente a través de las grandes tiendas o cadenas de supermercados.

En lo que respecta a la máquina de escribir manual, ella tropieza con mercados muy competitivos de difícil penetración y de reducidos márgenes. Además, como los modelos manuales tienen muchas posibilidades de quedar obsoletos por posibles desplazamientos tecnológicos, en un plazo más o menos corto, las empresas tienen que ser muy prudentes en su política de expansión de la capacidad instalada.

De estas consideraciones se deduce que la apertura de nuevos mercados para las empresas, depende más bien de la posibilidad de disponer de una organización de ventas suficientemente eficiente en cada uno de los mercados, más que de las limitaciones propias de la oferta. Resulta más fácil y menos costoso ampliar la capacidad de producción que montar una organización de ventas en un nuevo mercado.

Como resultado de la encuesta realizada entre las principales empresas productoras de máquinas de oficina en los tres países, se observa dentro de los canales de comercialización utilizados para las exportaciones de los productos negociados, una notoria preponderancia de las ventas directas entre filiales de una misma casa matriz localizadas en los distintos países signatarios de los Acuerdos.

Dentro de este esquema general observado, se pueden distinguir tres grupos bien diferenciados de empresas.

El grupo de las empresas más grandes que detentan el dominio oligopólico de sus respectivos productos en el área de la ALALC [1/], realizan sus ventas exclusivamente por intermedio de sus filiales en cada uno de los países.

1/ Olivetti, IBM, Sperry Rand y NCR.

/Un grupo

Un grupo de empresas con menor gravitación que el anterior en el mercado global [1/], complementa el esquema de mercado cautivo a través de filiales con ventas a distribuidores en aquellas plazas donde no existe filial.

En los países en los que la dimensión del mercado no amerita la creación de una filial comercial, se exporta a entidades u organizaciones de ventas vinculadas con la empresa transnacional y como representantes exclusivos.

Finalmente, las empresas más pequeñas, o las que cuentan con firmas en un solo país, realizan sus exportaciones exclusivamente a través de distribuidores [2/]. En este grupo se encuentran las firmas de capital preponderantemente nacional.

Es importante diferenciar estos tres tipos de formas de comercialización por las implicancias económicas que cada una conlleva.

El programa de distribución del mercado entre todas las plantas del grupo de una transnacional, al igual que para la planificación de la expansión productiva, toma en cuenta la capacidad instalada en cada unidad y en cada país y las condiciones que presentan los diversos mercados. La corriente de comercio cautivo - intercambio intraempresa - además de aquellos aspectos, está determinado preferentemente por criterios inspirados en la estrategia global para el conjunto de las actividades de la empresa a nivel mundial, antes que por los intereses específicos del propio país importador o exportador.

Si se tuviera que hacer una estimación del porcentaje del comercio canalizado a través de cada uno de los sistemas se puede asegurar que el volumen de ventas absorbido por el mercado cautivo entre filiales representa un 90 por ciento del total comercializado en máquinas de oficina en el área.

1/ Facit, Olympia e Industria Sweda.

2/ Hermes-Precisa, Dígita Víctor S.A., FATE Electrónica, etc.

/c) Uso de

c) Uso de la tecnología

El propósito de este punto es describir algunos aspectos relevantes del proceso de incorporación tecnológica realizado en el sector industrial donde funcionan las empresas dedicadas a producir máquinas de oficina, procurando, por un lado tipificar la modalidad en que esa incorporación se ha dado y, por otro, destacar algunos hechos significativos que puedan aportar elementos preliminares para alguna investigación específica sobre el particular.

Desgraciadamente, en el curso de la investigación, fue imposible obtener información cuantitativa de las empresas que permitiera establecer el monto de los gastos en investigación, pagos por royalties y asistencia técnica, para comparar con la performance evolutiva de las firmas y con el volumen de sus exportaciones en busca de alguna función explicativa.

Sin embargo, a falta de los elementos enunciados para un tratamiento riguroso del tema, se pueden extraer algunas consideraciones de tipo general que orienten sobre lo acontecido.

En primer lugar, es necesario destacar la ausencia de una política oficial explícita, en ninguno de los tres países, para orientar la generación e incorporación de tecnología en este sector productivo.

La creación de conocimientos, la importación de tecnología y el aprendizaje tecnológico se realizó como resultado de la propia iniciativa de las empresas enmarcadas, claro está, en la legislación vigente de tipo general y que ya fue analizada en el Capítulo I de este trabajo. Este hecho redundó en la importación prácticamente indiscriminada de tecnología foránea con escasos esfuerzos en materia de generación interna de conocimientos técnicos, apenas compensada por una fuerte actividad tecnológica adaptativa.

/Al analizar

Al analizar las respuestas de las empresas a la encuesta realizada con motivo de este estudio, se aprecia el predominio absoluto del uso de patentes, marcas y diseños de origen extranjero, como era de esperar, en todos los productos elaborados por el sector.

Debido al predominio de las empresas transnacionales en la producción de estos bienes, en la gran mayoría de los casos la incorporación de tecnología se realizó bajo el sistema de transferencias cautivas, ya que son efectuadas entre filiales de una matriz extranjera. Existen sin embargo algunos casos - circunscritos al área de las máquinas de calcular electrónicas - en que la transferencia toma la forma de compra libre por parte de empresas más o menos independientes y de capital nacional que allí operan.

Resulta importante esta comprobación pues en la medida que en una actividad predomine la tecnología transmitida a través de los canales internos de las empresas transnacionales, la posibilidad de competir en el mercado internacional y de expandir las exportaciones de dichos bienes a largo plazo, resulta restringida por estar la decisión en manos de dicha empresa y encontrarse enmarcada dentro de su estrategia global y del papel que le sea asignado a las diversas filiales. Retener el control tecnológico dentro del grupo persigue como finalidad prolongar la situación de monopolio que detentan en el mercado por la misma propiedad de la innovación.

Otro aspecto que merece destacarse es el esfuerzo que han tenido que realizar las empresas para incorporar modificaciones, efectuar adaptaciones, impuestas ya sea por la necesidad de cumplir con las normas de origen pactadas en los Acuerdos, o también, por las exigencias propias de las políticas de industrialización de los países. Estas exigencias, generalmente circunscritas al cumplimiento de un determinado porcentaje de manufacturación del producto dentro del territorio nacional, como condición para acceder a ciertos beneficios otorgados por los regímenes promocionales, cumplieron

/un papel

un papel altamente positivo desde la óptica del desarrollo industrial del área. Tal vez sea a ellos, más que a los Acuerdos en sí, a quien hay que adjudicar el verdadero efecto sustitutivo neto de importaciones logrado en estos rubros.

Para ese fin, por lo menos cinco empresas del área cuentan con importantes oficinas de ingeniería de desarrollo dedicadas a las tareas de adaptación y modificación de modelos y diseños.

Hay que tener en cuenta, sin embargo, que tanto la adaptación de modelos como el aprendizaje tecnológico desarrollado en el interior de la empresa subsidiaria de una firma transnacional no necesariamente significa una mayor independencia tecnológica de la rama industrial donde opera dicha empresa, entre otras razones, por la apropiabilidad privada del disfrute económico del conocimiento.

Con todo, en algunos casos, cuando la filial llega a destacarse por la magnitud de los logros de su equipo técnico que permite su utilización económica a nivel del grupo de empresas, puede su acción arrojar algunas ventajas relativas locales.

Este, tal vez, sea el caso operado con una empresa transnacional de capital norteamericano 1/ que transfirió a su fábrica de Brasil la oficina de investigaciones donde se atienden los requerimientos para todo el grupo, en el área de máquinas de escribir portátiles.

Esa oficina desarrolló la máquina de escribir portátil que produce la planta en Brasil, con diseño propio y mejoras mecánicas con respecto al prototipo original. La decisión posterior de instalar una fábrica en la India se realizó con apoyo de dicha oficina que suministró el modelo de la maquinaria que allí se producía y los técnicos que montarán la fábrica.

1/ Sperry Rand (Remington).

/Es curioso

Es curioso notar que el traslado de la oficina de desarrollo tecnológico de una empresa transnacional a su filial ubicada en un país de la región guarda relación, indudablemente, con el tipo de producto elaborado. Las máquinas de escribir portátiles pueden considerarse dentro del grupo de bienes ya desarrollados y estandarizados que, aunque cuentan aun con un mercado mundial no despreciable, su producción ya no resulta económica para los países centrales. Consecuentemente, las oficinas de investigación tecnológica, por el hecho de haberse operado un retardo relativo en el ritmo del cambio tecnológico en ese bien, se constriñen, en esos casos, a realizar adaptaciones y modificaciones. Su traslado a una filial reporta ventajas que se derivan de los menores costos profesionales a los insumidos en el país de origen.

Contrariamente, en el caso de las calculadoras electrónicas, la vida tecnológica de los productos es muy corta ya que se encuentran en un área de veloz avance. La innovación allí se produce fundamentalmente en los componentes electrónicos; son las empresas dedicadas a la producción de dichos componentes - transistore , circuitos impresos, circuitos integrados, microestructuras electrónicas - las grandes responsables de la investigación "de punta".

Las empresas dedicadas a la producción de calculadoras electrónicas circunscriben su accionar, al montaje y acoplado de dichos elementos quedando la fabricación reducida casi exclusivamente a la gama de componentes mecánicos y las cajas y cubiertas. La inventiva tecnológica se constriñe así al diseño de prototipos para diversas funciones de cálculo alternativo, variando la complejidad de los sistemas y los tipos de "salida" de acuerdo a los diversos mercados a los que se oriente el producto.

Allí el mayor esfuerzo de las empresas que no pueden estar en la investigación "de punta" consiste en descubrir cuál es la tendencia del

/mercado a

mercado a un año de plazo. Se programa un diseño para colocarlo en el mercado para el que fue concebido, incorporando los elementos ya desarrollados por las empresas de avanzada. En los casos que se acierta comercialmente, se puede exportar con ventajas incluso frente a las empresas de mayor envergadura - norteamericanas o japonesas - en mercados acotados.

En general la velocidad de avance de la investigación tecnológica que se realiza en las matrices de las "empresas de punta" que tornan obsoletos con gran rapidez los productos año a año incorporados al comercio, hace antieconómico cualquier inversión para la producción de dichos bienes para el mercado de un solo país, ya que requieren para su elaboración económica altas escalas de producción.

En cuanto al pago de royalties y asistencia técnica del exterior sólo dos empresas de la muestra han declarado que lo hacen y resultó infructuoso todo esfuerzo para cuantificar el costo de dicha asistencia.

Si bien es cierto que no hay que descartar una tendencia natural en las empresas a ocultar o disfrazar este tipo de transacciones, es probable que ello responda a una realidad verificada en otras ramas de la industria. La asistencia técnica externa que debe suministrar la matriz a posteriori de la puesta en marcha de la subsidiaria no reviste significación, debido a que la solución de los problemas técnicos son derivados a los Departamentos de Ingeniería o de Investigación y Desarrollo de la subsidiaria local a menores costos.

De la misma manera, en cuanto al condicionamiento de todo tipo, impuesto por los titulares de la tecnología a las empresas recipientarias para exportar, ya sea en volúmenes, precios de los productos, provisión de materias primas, exclusividad de mercado, etc., sólo una empresa transnacional de capital norteamericano declaró que la matriz le imponía la limitación de exportar a los países del área, no así a otros mercados si encontraba las condiciones de hacerlo en forma competitiva.

/Tanto en

Tanto en el caso del pago de royalties y asistencia técnica externa, como en el condicionamiento en la transferencia de tecnología, por el mismo hecho de que tales relaciones se resuelven en el seno de las propias transnacionales, la existencia de asignaciones específicas o las cláusulas explícitas en contratos formales pierde relevancia.

La existencia de legislación reguladora en casi todos los países que penaliza dichas prácticas resulta inoperante ya que, por una parte las empresas transnacionales cuentan con varios canales alternativos a través de los cuales pueden efectuar remesas al exterior, y por otra, las restricciones no siempre se derivan de cláusulas explícitas, sino que, en general, está dada por la lógica subordinación funcional que toda filial tiene para con su matriz.

d) Aprovechamiento de los Acuerdos por parte de las empresas nacionales

En el caso específico de los Acuerdos Nºs 10 y 11 de máquinas de oficina, la participación de las empresas de capital de origen nacional se ha circunscrito, en los tres países signatarios, a sólo algunos establecimientos dedicados a la producción de máquinas de calcular electrónicas de mesa y de bolsillo, y la elaboración de equipo de oficina auxiliar menor.

Sin duda, la participación de mayor significación se produjo en el primer grupo. Es en estas industrias donde la profundidad del cambio tecnológico operado en los componentes electrónicos - transistorización y circuitos integrados principalmente - ha impactado en forma revolucionaria. El cambio ha convertido a la industria productora de máquinas de calcular en simples establecimientos de ensamble de partes y componentes fabricados en otras unidades productivas. En estas nuevas fábricas, los departamentos de desarrollo tecnológico, sobre todo en el área de la

/producción y

producción y el diseño, cobran especial relevancia. La actividad se ha podido desarrollar en establecimientos más pequeños y con una dotación de capital por hombre ocupado menor que en los anteriores.

La propia competencia para los productos finales, en mercados muy protegidos como los de nuestros países, se vio facilitada. Esa circunstancia unida a la existencia de un alto nivel técnico de inventiva en la industria local que facilitó la absorción y aplicación de las innovaciones tecnológicas de los componentes electrónicos, operando a nivel internacional, posibilitó la expansión y posterior afianzamiento de dichos establecimientos.

Ellos se instalaron con el propósito preferente de abastecer el mercado interno. Indudablemente, la firma de los Acuerdos de Complementación significó para estas empresas de capital nacional un incentivo fundamental para poder acceder al mercado regional - fuertemente protegido para los productos finales - en condiciones ventajosas frente a la competencia de productos similares provenientes de los países industrializados.

Las industrias transnacionales para poder competir, se vieron forzadas a localizar sus propias plantas industriales en la Zona. La necesidad de cumplir con un porcentaje más o menos grande de insumos de origen regional forzó a dichas empresas a derivar compras a las plantas productoras de componentes electrónicos instalados en los países integrantes del Acuerdo.

Una serie de empresas, instaladas sobre la base del "ensable" o "maquila" debieron restringir sus ventas a los mercados extrarregionales. Tal lo acontecido con la planta instalada en Manaos, Brasil y la de Ecuador.

En los rubros de máquinas de escribir, de máquinas de contabilidad y de cajas registradoras, la ausencia de firmas de origen nacional, incluso antes de la firma de los Acuerdos, ya fue comentada con anterioridad.

/Capítulo III

Capítulo III

ACUERDOS DE COMPLEMENTACION DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA ELECTRONICA

1. Aspectos generales

En este capítulo se aborda el análisis de una serie de Acuerdos de Complementación que incluyen productos vinculados con la industria electrónica. Son ellos los Acuerdos Nºs 2, 4, 12 y 19, que en conjunto reúnen casi el universo de productos elaborados por la industria electrónica y que se comercializan a través de estos instrumentos. Deberían agregarse, para completar el espectro, algunos bienes incluidos en los Acuerdos de máquinas de oficina analizados en un capítulo anterior de este estudio y los flash electrónicos incorporados en el Acuerdo Nº 18 de material fotográfico pero que resultan, para nuestro fines, de escasa significación.

Se ha resuelto reunir estos Acuerdos en un solo análisis primero porque los bienes en ellos incluidos presentan una cierta homogeneidad funcional y, adicionalmente, por ser elaborados por casi las mismas empresas que participan activamente en su intercambio. Por otra parte, para comprender la estrategia desarrollada por las diversas empresas en la implantación de las inversiones y los efectos que de ella se derivan sobre la estructura industrial, es indispensable analizar el conjunto como una sola unidad.

Adicionalmente, debe tenerse presente que tanto la gestación como el ulterior perfeccionamiento de todos estos Acuerdos, con excepción del Nº 2 que fue anterior, se realizó en el seno de las Reuniones

/Sectoriales de

Sectoriales de la ALALC - Sectorial de industrias electrónicas y de comunicaciones eléctricas [1/] - a las que normalmente concurren representantes de las empresas nucleadas también en la Asociación Latinoamericana de la Industria Eléctrica y Electrónica (ALAINEE), entidad que reúne a las cámaras y asociaciones empresariales del ramo de los diversos países del área.

El conjunto de bienes de la industria electrónica negociados en los diversos Acuerdos que aquí se estudiarán excluyen la casi totalidad de bienes finales de consumo durable entre los cuales se destacan los de entretenimiento, quedando así circunscrito el análisis a dos grupos bien diferenciados de productos: los componentes electrónicos, tanto activos como pasivos, y los equipos de comunicaciones eléctricas.

El grupo de componentes pasivos comprende a los resistores, capacitores y condensadores. Entre los componentes activos se incluyen los tubos y válvulas, diodos, transistores y circuitos integrados.

Seguidamente se describirá cómo se originaron cada uno de estos Acuerdos y el papel desempeñado por las principales empresas involucradas.

a) Breve historia de los Acuerdos sobre componentes electrónicos

i) Acuerdo Nº 2 sobre válvulas electrónicas. El Acuerdo de Complementación Nº 2 sobre válvulas electrónicas fue suscrito por Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay en febrero de 1964. Brasil fue el país que inició las negociaciones, y las empresas que lideraron las tratativas fueron: RCA Electrónica Ltda. y Philips (IBRAPE) en Brasil; RCA Argentina, FAPESA (Philips) y General Electric S.A. en Argentina; Delsa Mexicana S.A. (licenciataria de RCA) en México y APSA (licenciataria RCA) en Uruguay.

1/ La primera Reunión Sectorial de industrias electrónicas y de comunicaciones eléctricas se realizó del 14 al 18 de junio de 1965 en Montevideo.

/Los países

Los países pusieron en vigencia el Acuerdo en las siguientes fechas: Argentina y Brasil en mayo de 1964, México en agosto y Chile en noviembre del mismo año, en tanto que Uruguay hizo lo propio en junio de 1965.

Es un Acuerdo muy completo que incluye, tanto a las válvulas electrónicas de recepción y las rectificadoras comúnmente empleadas en aparatos de sonido, radios y televisión, como así también sus partes componentes, con un total de 16 productos comprendidos en seis posiciones arancelarias de la NABALALC.

En virtud de este documento, los productos quedaron liberados de todos los gravámenes y restricciones al comercio, con exclusión de algunos tipos de válvulas especificadas en listas de excepciones. Esas listas fueron revisadas anualmente en tandas no menores del 20 por ciento del total de tipos de válvulas. En el año 1970 quedaron eliminadas totalmente las excepciones 1/.

Tanto las válvulas como sus componentes tuvieron que ajustarse a los requisitos de origen establecidos por los órganos de la Asociación. Sin embargo, la nacionalización de los componentes tropezó con límites ya que para varios de ellos su producción exige un grado de pureza muy grande en los metales - del orden del 99.99 por ciento - y por lo tanto difícil de obtener en la Zona.

El convenio se convirtió en un comercio en una sola dirección hacia los países de menor mercado y eso determinó la denuncia del Acuerdo por parte de Chile en agosto de 1971 y por Uruguay en diciembre de 1973. En agosto de 1973 quedaron sin efecto las concesiones otorgadas por Chile y en diciembre de 1975 ocurrió lo propio con las concedidas por Uruguay.

1/ Brasil no tuvo lista de excepciones. La última revisión fue suscrita en noviembre de 1970.

/ii) Acuerdo Nº 4

ii) Acuerdo Nº 4 sobre productos de la industria electrónica y de comunicaciones eléctricas. Fue suscrito por Uruguay y Brasil en junio de 1966 y puesto en vigencia en septiembre de dicho año por un plazo de tres años, siendo renovado por un año más a mediados de 1969. Posteriormente, este Acuerdo no fue renovado y a partir de 1971 no se encuentra vigente.

La iniciativa de este Acuerdo correspondió a los empresarios uruguayos coincidente con un manifiesto interés por parte de los proveedores de componentes en Brasil de contar con un mercado mayor para la colocación de sus productos, visto que, en Uruguay se importaban de EE.UU. y Japón.

Las empresas que lideraron el Acuerdo fueron en Uruguay, Philips y APSA, y en Brasil, Sylvania, Malbras, Constata y Radio Bras.

Uruguay tenía expectativas de exportar altoparlantes, condensadores variables, tubos de imagen para TV y cañones para tubos de imagen para TV.

Los altoparlantes nunca se llegaron a exportar debido a que las empresas no realizaron las inversiones necesarias para adecuar la producción. La falta de experiencia del negocio de la exportación y la práctica corriente hasta la fecha de encarar las ventas externas con iguales pautas que las del mercado interno fueron, indudablemente, las causas más importantes del fracaso.

De todos los productos mencionados más arriba sólo los condensadores tuvieron un comercio de cierta significación estando, además, incluidos en la Lista Nacional.

Por su parte Brasil solicitó la inclusión del silicato de potasio, toda la línea de condensadores y resistencias y los tubos de imagen para la TV en colores.

Para el caso de los condensadores es necesario tener presente que para esa fecha se estaba negociando paralelamente su inclusión en las

/Listas Nacionales.

Listas Nacionales. Algunas empresas del área, por su parte, habían iniciado importantes inversiones con miras a la exportación, ya que los reducidos tamaños de los mercados internos de los países no justificaban económicamente por sí los montos comprometidos en ellas.

Finalmente, el Protocolo firmado incluyó once productos 1/, con un requisito de origen muy flexible, ya que a diferencia con los otros Acuerdos, podrían ser considerados originarios de la Zona aun cuando en su elaboración no se utilizasen materiales zonales y sin limitaciones en cantidad o plazo.

Uno de los problemas más serios con que tropezaron las negociaciones fue con los tubos de imagen para TV (cinescopios). En Uruguay existe una empresa 2/ que los produce sobre la base del ensamble, consistente en soldar las tres partes componentes del tubo, elementos éstos importados de Europa Oriental. Por su parte en Brasil existen dos fábricas que producen tubos de imagen para TV 3/. Una de ellas, subsidiaria de una transnacional que domina gran parte de la producción de vidrio en el mundo, siguió la política de no vender partes sino el tubo de imagen completo, como forma de retener el mercado. La otra empresa, en cambio, tiene una producción para el mercado cautivo de las subsidiarias de su misma matriz. La interpretación de las normas de origen en este caso resultó un punto crítico para el afianzamiento de las firmas en el mercado zonal.

1/ Silicato de potasio de grado electrónico para tubos de imagen para TV, alto parlantes, condensadores fijos (cerámicos, poliester y poliestirol), de papel y variables, resistencias, tubos de imagen para TV, cañones para tubos de imagen para TV, núcleos de polvo de hierro y cápsulas fonocaptoras.

2/ APSA.

3/ Vidrios Corning Brasil S.A. y Philips S.A.

/iii) Acuerdo Nº 12

iii) Acuerdo N° 12 sobre productos electrónicos y de comunicaciones eléctricas. Este Acuerdo fue concertado por las delegaciones empresarias de Brasil y México en la Quinta Reunión Sectorial de industrias electrónicas y de comunicaciones eléctricas realizada con el patrocinio de la ALALC en mayo de 1969 en México 1/.

La iniciativa de este Acuerdo correspondió a Standard Electric (ITT) seguida por Philips y Siemens con filiales en los dos países.

El Acuerdo fue suscrito el 30 de noviembre de 1970 y puesto en vigencia en mayor y julio de 1971 por Brasil y México respectivamente. Sufrió una ampliación en junio de 1972.

Comprende 46 fracciones arancelarias de la NABALALC consistentes en una serie de componentes electrónicos de uso difundido y de especial aplicación en la industria de telefonía y demás comunicaciones eléctricas, y de una serie de equipos terminados como aparatos transmisores de radio, televisión y equipo profesional auxiliar.

Tal vez la diferencia más notable que establece este Acuerdo con los anteriores es que tiene incorporado un Anexo donde se describe con minuciosidad los requisitos de origen a que deben ajustarse los diversos productos para poder ser amparados por este instrumento. En él se detalla no sólo el porcentaje del valor CIF de los materiales y componentes de

---

1/ En esta reunión se encontraban presentes representantes de las siguientes empresas: Standard Eléctrica S.A., Philips do Brasil S.A., Siemens do Brasil S.A., Douglas Radioeléctrica S.A., Sylvania Prod. Eléctrica S.A., Mialbras S.A., ABC Radio a Tievisao S.A., RCA S.A., Electro Acústica Ltda. del Brasil; Philips Mexicana S.A. de C.V., Standard Eléctrica de México S.A., Telefunken Mexicana S.A., General Telephone Electronics Internationals S.A., Union Carbide Mexicana S.A., Siemens Mexicana S.A., Industrias Sintronic S.A., Manufacturas Electrónicas S.A., Delsa Toshiba S.A., Philco S.A., Productos Corning de México S.A., entre otras empresas de México, Argentina, Colombia, Chile, Uruguay, Perú y Venezuela.

/origen zonal

origen zonal en el valor FAS de exportación del producto, sino que para muchos casos se estipula el tipo de proceso con que debe ser fabricado, en otros se detalla cuáles son los componentes y los materiales que necesariamente deben ser zonales.

iv) Acuerdo Nº 19 sobre productos electrónicos y de comunicaciones eléctricas. Este Acuerdo fue negociado por las delegaciones empresarias de Argentina, Brasil, México y Uruguay. Se fundieron en él varias propuestas de Acuerdos elaborados con anterioridad y surgió como necesidad de incorporar a Argentina que no había podido participar en el Acuerdo Nº 12 en razón de que en él se incluyeron los transistores y los circuitos integrados que Argentina no quizo negociar.

Se suscribió en julio de 1972 y fue puesto en vigencia por Brasil en noviembre de 1972, Uruguay y Argentina en agosto de 1972 y México en septiembre de dicho año.

Comprende 40 posiciones arancelarias entre las que se encuentran componentes electrónicos y algunos equipos de comunicaciones.

Tanto en la forma como en el contenido el Protocolo es similar al del Acuerdo Nº 12.

Posteriormente a su firma se elaboraron, a lo largo de las reuniones sectoriales, una serie de proyectos de ampliación que aún no fueron homologados por los gobiernos correspondientes.

En varias ocasiones, sin embargo, se llegó a avanzar en las negociaciones de dichas ampliaciones y finalmente ninguna prosperó.

Varias fueron las razones para que ello ocurriera: modificaciones de los aranceles en Argentina; cambios en el de México, algunos cambios en el arancel brasileño; en otras circunstancias, aconteció que al momento de llegar a un entendimiento los delegados oficiales, cambiaron los datos básicos sobre los que se habían realizado las conversaciones y

/se tuvo

se tuvo que regresar al punto de partida en las negociaciones. El cambio de la situación de competencia con los productos finales electrónicos, operado a fines de 1972, fue otro factor que influyó para retraer la posición negociadora, sobre todo de Brasil, en particular para estos productos.

b) Situación del sector electrónico en los países signatarios de los Acuerdos

La estructura productiva tanto en Argentina como en Brasil y México de esta rama industrial está orientada preferentemente hacia la fabricación de productos finales correspondientes, en especial, al mercado de entretenimiento.

Esta circunstancia llevó a que la demanda de componentes se concentrara en productos de menor contenido de elaboración técnica.

Como consecuencia de ello, adicionado al escaso desarrollo que presentaba la elaboración de componentes hasta hace dos o tres lustros en estos países, limitado por la dimensión de los respectivos mercados internos, el abastecimiento de los principales insumos, y muy especialmente los componentes activos, se realizó a través de la importación con origen en los países de mayor desarrollo industrial.

En los Cuadros 27, 28 y 29 se observa la evolución de la producción interna o de las ventas de algunos aparatos electrónicos para el hogar de Argentina, Brasil y México.

Como se puede apreciar, es recién a mediados del decenio del sesenta que la producción de unidades de entretenimiento comenzó a tener un volumen que hizo económica la producción de algunos elementos electrónicos algo más sofisticado que los que producía la industria instalada, como es el caso de los transistores y los condensadores.

/Cuadro 27

Cuadro 27

ARGENTINA: PRODUCCION DE RECEPTORES DE TELEVISION

(Miles de unidades)

Año	Cantidad
1970	194
1971	216
1972	195
1973	233
1974	279

Fuente: INDEC - Indicadores Industriales.

Cuadro 28

BRASIL: VENTAS DE LA PRODUCCION INTERNA DE APARATOS ELECTRONICOS DEL HOGAR

(Miles de unidades)

Producto	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Auto-radios	90	113	159	252	431	543	592	699
Fonógrafos y radiofonógrafos	111	112	179	275	272	329	404	410
Radios transistorizados	706	939	725	975	1 116	1 399	1 646	2 194
Radios de válvulas	122	71	35	23	16	3	-	-
Televisores	370	408	467	678	746	816	958	1 109
Total	1 399	1 643	1 565	2 203	2 581	3 090	3 600	4 412

Fuente: ABINEE. Associação Brasileira da Industria Elétrica e Eletrónica y CEP/di. 232.

/Cuadro 29

Cuadro 29

MEXICO: VENTAS DE LA PRODUCCION INTERNA DE APARATOS ELECTRONICOS DEL HOGAR

(Miles de unidades)

PRODUCTO	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Equipo estereofónico	-	-	3	6	11	13	13	22	30	44	71
Consolas	73	106	105	104	135	158	138	171	213	226	235
Radios para automóvil	63	77	106	132	132	144	165	170	183	243	246
Radios excepto para auto	852	891	792	948	630	668	577	537	575	620	851
Tocadiscos portátiles	42	52	97	82	66	64	57	63	72	66	67
Televisores blanco y negro	186	267	266	322	360	374	369	402	447	472	506
Televisores a color	-	-	6	38	43	10	32	42	51	58	70
Grabadores de cinta	6	7	10	4	7	12	6	10	12	12	7
Tocacintas	-	-	-	2	7	1	1	-	-	1	6
Sinfonolas	-	-	2	3	3	3	2	2	3	3	3
TOTAL	1 222	1 395	1 388	1 649	1 194	1 487	1 360	1 419	1 586	1 746	1 863

Fuente: CANIECE. Cámara Nacional de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas de México y CEP/61. 272.b.

/Para los

Para los semiconductores (transistores) el nivel de producción considerado económico se encuentra en los 20 millones de unidades al año, siempre que tales volúmenes puedan alcanzarse con un número limitado de tipos producidos.

Para el caso de los condensadores el nivel económico se ubica en los 10 millones de unidades al año.

La fabricación de transistores comprende 3 etapas bien diferenciadas. La primera consiste en la fabricación de cristales de silicio o germanio con impurezas controladas de iridio, galio, etc., mediante refino de zona en hornos de inducción. La segunda denominada "corte" consiste en seccionar los monocristales de las placas de un espesor de 0.1 a 1 milímetro y trabajarlas en máquinas automáticas para darles el espesor requerido, y tratarlos luego en hornos de gas a temperatura regulada. Posteriormente se los mune de superficies de contacto, conductores soldados y se los encapsula. Finalmente se los clasifica y se inscribe sus características.

Las plantas que fabrican "cortes" requieren una dimensión económica muy grande. La planta más pequeña en el mundo produce 2.0 millones de unidades al mes. Existen sólo unas 15 fábricas en el mundo.

En contrapartida, hay más de un centenar que a partir de los "cortes" completa el proceso.

A la firma de los Acuerdos existían en México 3 fábricas de semiconductores, una en Brasil y en Argentina ninguna; ésa fue la razón principal por la que Argentina se negó a negociar los transistores y los circuitos integrados incluidos en el Acuerdo N° 12. En la actualidad en Brasil hay 2 plantas instaladas 1/, en Argentina otras 2 2/ y en México las mismas.

1/ Siemens y Sanyo.

2/ FAPESA (Philips) y Texas Instruments.

/Sin embargo,

Sin embargo, si se excluyen los productos de mayor sofisticación, puede decirse que la industria de componentes electrónicos se ha desarrollado grandemente en los tres países más industrializados de América Latina.

Muy larga resultaría una descripción del estado actual de dicha industria, a la vez que rebasaría el limitado objetivo que persigue el presente trabajo. Sin embargo, como para tener una idea panorámica del grado de avance logrado resulta elocuente la siguiente lista de elementos que son fabricados totalmente en la Zona.

Transistores de silicio y germanio, circuitos integrados, circuitos impresos, cinescopios (blanco y negro y color) válvulas (transmisión y recepción), diodos rectificadores de selenio, condensadores (fijos y variables) electrolíticos de poliester, poliestirol, policarbonato, cerámicos y de papel; bobinas deflectoras (yoke) y multivibradoras; timmers, fly-backs, imanes de ferrita, resistores de carbono, centelladores, selectores de canal transistorizados, conversores VHF para TV, filter plexers de video, cajas de sintonía, etc.

Para medir un poco groseramente el nivel zonal alcanzado en estas producciones sirve la lista de productos que ya se están exportando. En los Cuadros 30 y 31 se detallan los valores de las exportaciones de componentes electrónicos registrados en los últimos años en Argentina y Brasil. Para todos estos productos se puede afirmar que los niveles de calidad alcanzados son comparables a los de los productos similares provenientes de los países industrializados.

En lo que respecta a la fabricación de válvulas, a la firma del Acuerdo existían fábricas instaladas en Argentina, Brasil, México, Chile y Uruguay.

No todas las empresas estaban preparadas para producir para la exportación, tanto en lo que atañe a los volúmenes requeridos por los mercados externos, como en lo que concierne a la organización y la adecuada asistencia técnica.

/Cuadro 30

Cuadro 30

ARGENTINA: PRINCIPALES EXPORTACIONES DE COMPONENTES ELECTRONICOS

(Miles de dólares FOB)

Rubro	1970	1973
Altavoces	0.9	1 307.9
Amplificadores	0.8	19.0
Condensadores cerámicos	5.7	509.7
Condensadores poliester	49.9	164.2
Condensadores electrolíticos	19.3	13.0
Condensadores para radiofrecuencia	-	0.9
Partes y piezas para condensadores	-	10.1
Los demás condensadores	12.3	216.4
Reguladores automáticos tensión	6.8	15.8
Lámparas y tubos fluorescentes y de vapor de mercurio	1.9	26.4
Transistores	41.2	812.7
Válvulas electrónicas	1 296.5	1 572.7
Partes y piezas para válvulas	12.5	4.9
Las demás lámparas, tubos o válvules electrónicas	21.5	1 911.1
Total	1 639.3	6 594.8

Fuente: Informaciones suministradas por las delegaciones empresarias a las Reuniones Sectoriales de ALALC sobre la base de datos oficiales.

/Cuadro 31

Cuadro 31

BRASIL: PRINCIPALES EXPORTACIONES DE COMPONENTES ELECTRONICOS

(Miles de dólares FOB)

Rubros	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Altoparlantes	-	4.5	34.3	10.6	6.6	7.1	13.2	12.3
Ampollas y bulbos para lámparas y válvulas	20.6	135.0	2 920.0	5 806.0	5 914.0	6 696.0	11 400.0	4 122.6
Cañones para válvulas		-	-	-	-	-	199.0	105.0
Capacitores de poliester	-	-	-	-	636.0	790.0	-	-
Capacitores cerámicos	-	-	-	-	391.0	393.0	281.0	214.8
Capacitores electrolíticos	-	-	-	-	981.0	916.0	770.0	487.2
Otros capacitores fijos	-	-	-	-	118.5	262.0	108.0	345.0
Capacitores variables	-	-	-	-	8.3	12.6	707.0	31.4
Capacitores fijos y variables	591.0	662.0	609.0	804.0	-	-	-	-
Células fotoeléctricas	-	0.1	0.4	-	17.3	7.0	13.3	15.1
Partes para lámparas eléctricas	247.0	281.0	272.0	180.0	126.0	20.0	92.3	180.0
Partes para válvulas y tubos	4.0	6.5	20.0	18.0	100.0	220.0	94.0	42.3
Resistores	350.0	341.0	239.0	312.0	860.0	1 230.0	2 127.0	1 688.3
Semiconductores	65.4	48.0	59.0	106.1	60.0	98.0	130.0	65.0
Partes aislantes	1.9	18.0	58.4	76.4	74.4	132.4	161.7	11.7
Válvulas electrónicas	0.4	0.1	9.0	40.0	-	1.0	2 460.0	1 736.0
Total	1 280.3	1 496.2	4 201.1	7 353.1	9 293.1	10 785.1	18 486.5	9 036.7

Fuente: "Electricidade Moderna" con base en estadísticas oficiales.

/Es muy

Es muy probable que el hecho de coincidir con el momento en que varias firmas internacionales se estuvieron retirando de la fabricación de válvulas 1/, como respuesta a la sustitución tecnológica impuesta por los transistores, influyera grandemente en las determinaciones adoptadas en el área.

Paralelo con ello la fabricación de ampollas y envolturas tubulares de vidrio, abiertas, no acabadas, sin guarniciones, para lámparas eléctricas, tubos y válvulas electrónicas, en especial la fabricación de bulbos para cinescopios de televisión se desarrolló en Brasil. La producción allí estuvo cubierta por dos fábricas 2/, una de capital estadounidense y otra de capital europeo, esta última para abastecer el mercado cerrado de sus filiales. Para ellas, el mercado ampliado de los Acuerdos resultó un hecho definitorio en la estructura productiva de ambas ya que las exportaciones representan aproximadamente el 40 por ciento de las ventas de cada una de ellas.

c) Composición del comercio generado

A las observaciones metodológicas que nos merecen los datos disponibles y que fueran enumerados en la Introducción y el punto 1. c) del Capítulo II hay que agregar un problema adicional.

Como el Servicio Estadístico de la ALALC no dispone de las cifras de comercio exterior del Uruguay, en los Acuerdos Nºs 2, 4 y 19, en los que este país participa, el comercio global generado que registran las estadísticas de la ALALC se encuentra subvaluado por faltar las importaciones realizadas por Uruguay.

1/ En EE.UU. la General Electric comenzó a retirarse de la fabricación de válvulas a mediados de 1960 para abandonarla definitivamente en 1969.

2/ Vidrios Corning do Brasil Ltda. e IBRAPE - Industrias Brasileiras de Productos Electrónicos y Eléctricos S.A.

/Por esa

Por esa razón y las expresadas en los puntos arriba mencionados se ha circunscrito el análisis del comercio generado a la estadística de importaciones suministradas por la ALALC. Hasta donde fue posible se complementó con informaciones oficiales de Uruguay que, aunque fragmentarias, permiten estimar su participación.

Cada uno de los Acuerdos aquí tratados resulta un caso diferente. El de mayor importancia relativa entre ellos por los montos transados hasta la fecha es el Auuerdo Nº 2 sobre válvulas electrónicas. Se ha transcrito en los Cuadros 32, 33, 34 y 35 el monto de las importaciones realizadas por Argentina, Brasil, Chile y México respectivamente al amparo de este instrumento durante el período 1964-1974.

El comercio que presentó características muy dinámicas en los primeros años culminó en 1974 y a partir de allí comenzó a manifestar una cierta tendencia a la declinación motivada por el efecto sustitutivo de los transistores en sus diferentes aplicaciones en los bienes finales.

En los 12 años analizados se comercializó en la Zona a través de los Acuerdos 36 millones de dólares de los cuales a Argentina le correspondió importar por un valor de algo más de 28 millones, es decir, casi el 79 por ciento del total. Brasil y México absorbieron 4 y poco menos de 3 millones de dólares respectivamente.

Algo más de la mitad de las importaciones argentinas corresponden a la compra de válvulas electrónicas de recepción terminadas y válvulas rectificadoras fabricadas en Brasil.

Brasil, en cambio, importa pequeñas cantidades de otros tipos de válvulas producidas en Argentina.

En el caso de México el principal rubro, la mitad de las importaciones zonales, corresponde a un insumo para la fabricación de válvulas: las

/Cuadro 32

CUADRO 32

ARGENTINA - IMPORTACIONES REGISTRADAS EN EL ACUERDO Nº 2 SOBRE VALVULAS ELECTRONICAS

(Miles de dólares CIF)

NABALALC	RUBRO	ORIGEN	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	TOTAL PERIODO 1964-75
70.11.0.99	Ampollas de vidrio para válvulas	Brasil	-	-	-	-	-	-	-	-	12.8	5.1	-	3.4	21.3
85.21.102	Válvulas electrónicas de recepción	Brasil	12.8	643.6	429.0	889.8	1 122.4	1 409.3	796.7	824.4	1 460.2	1 639.8	5 550.0	2 384.8	15 152.8
		Chile	47.3	230.9	231.6	177.0	72.3	80.2	56.6	7.4	-	-	-	-	903.3
		México	-	8.9	567.3	500.2	801.8	854.0	495.0	522.1	621.0	802.7	588.0	165.1	5.926.1
		Uruguay	5.5	13.8	19.5	32.6	47.1	114.7	94.8	17.3	0.4	-			345.7
		Subtotal	65.6	897.2	1 247.4	1 599.6	2 043.6	2 458.2	1 443.1	1 371.2	2 081.6	2 442.5	4 138.0	2 549.9	22 337 9
85.21.1.04	Válvulas rectificadoras	Brasil	11.7	163.2	48.7	48.6	124.0	222.9	130.2	149.2	306.9	455.1	881.6	623.4	3.165.5
		Chile	32.1	79.8	43.4	81.8	4.4	8.7	-	-	-	-	-	-	250.2
		México	-	13.6	151.2	135.1	206.0	158.7	122.4	86.5	81.0	31.2	-	-	985.7
		Uruguay	-	7.0	1.2	-	-	4.4	2.3	-	-	-	-	-	14.9
		Subtotal	43.8	263.6	244.5	265.5	334.4	394.7	254.9	235.7	387.9	486.3	881.6	623.4	4 416.3
85.21.8.01	Partes y componentes para válvulas electrónicas	Brasil	-	-	-	3.7	38.2	67.5	177.6	144.7	194.8	339.7	295.3	182.9	1 444.4
		México	-	-	-	4.7	6.6	17.1	15.4	16.9	10.8	-	2.1	-	73.6
		Subtotal	-	-	-	8.4	44.8	84.6	193.0	161.6	205.6	339.7	297.4	182.9	1 518.0
85.26.0.01	Espaciadores de material aislante para válvulas electrónicas	Brasil	-	-	-	-	-	-	13.4	11.0	-	6.6	42.1	-	73.1
		México	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.1	-	-	0.1
		Subtotal	-	-	-	-	-	-	13.4	11.0	-	6.7	42.1	-	73.2
		TOTAL	109.4	1 160.8	1 491.9	1 873.5	2 422.8	2 937.5	1 904.4	1 779.5	2 687.9	3 280.3	5 359.1	3 359.6	28 366.7
		Subtotal Brasil	24.5	806.8	477.7	942.1	1 264.6	1 699.7	1 117.9	1.129.3	1 974.7	2 446.3	4 769.0	3 194.5	19 867.1
		Subtotal Chile	79.4	310.7	275.0	258.8	76.7	88.9	56.6	7.4	-	-	-	-	1 153.5
		Subtotal México	-	22.5	718.5	640.0	1 014.4	1 029.8	632.8	625.5	712.8	834.0	590.1	165.1	6 985.5
		Subtotal Uruguay	5.5	20.8	20.7	32.6	47.1	119.1	97.1	17.3	0.4	-	-	-	360.6

Fuente: Elaboración propia con base a información suministrada por el Servicio Estadístico de la ALALC

/Cuadro 33

CUADRO 33

BRASIL - IMPORTACIONES REGISTRADAS EN EL ACUERDO Nº 2 SOBRE VALVULAS ELECTRONICAS
(Miles de dólares CIF)

NABALALC	RUBRO	ORIGEN	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	TOTAL PERIODO 1965-74
85 21.1.02	Válvulas electrónicas de recepción	Argentina	-	74,2	215,2	235,4	132,1	521,7	-	51,7	-	1 184,6	2 414,9
		Chile	-	-	1,0	-	-	15,7	-	-	-	-	16,7
		México	-	15,1	68,3	20,3	-	-	-	6,6		170,4	280,7
		Uruguay	-	-	-	-	-	66,8	-	-	-	-	66,8
		Subtotal	-	89,3	284,5	255,7	132,1	604,2	-	58,3	-	1 355,0	2 779,1
85.21.1.04	Válvulas rectificadoras	Argentina	-	5,9	101,9	88,7	50,2	156,6	131,6	214,5	128,9	215,1	1 093,4
		Chile	-	-	21,5	5,6	-	-	-	-	-	-	27,1
		México	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,4	0,4
		Uruguay	-	2,6	-	-	-	-	-	-	-	-	2,6
		Subtotal	-	8,5	123,4	94,3	50,2	156,6	131,6	214,5	128,9	215,5	1 123,5
85.21.8.01	Partes y componentes para válvulas electrónicas	Argentina	-	2,0	-	-	-	-	-	-	-	4,4	6,4
		Chile	-	-	-	32,7	-	-	-	-	50,4	-	83,1
		México	-	-	-	-	-	-	-	-	15,6	-	15,6
		Uruguay	-	-	-	-	-	-	-	-	10,2	-	10,2
		Subtotal	-	2,0	-	32,7	-	-	-	-	76,2	4,4	115,3
85.26.0.01	Espaciadores de material aislante para válvulas electrónicas	Argentina	1,8	0,3	0,4	0,1	0,8	0,1	0,1	0,5	6,6	42,1	52,8
		México	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	-	0,1
		Subtotal	1,8	0,3	0,4	0,1	0,8	0,1	0,1	0,5	6,7	42,1	52,9
	TOTAL		1,8	100,1	408,3	382,8	183,1	760,9	131,7	273,3	211,8	1 617,0	4 070,8
	Subtotal	Argentina	1,8	82,4	317,5	324,2	183,1	678,4	131,7	266,7	135,5	1 446,2	3 567,5
	Subtotal	Chile	-	-	22,5	38,3	-	15,7	-	-	50,4	-	126,9
	Subtotal	México	-	15,1	68,3	20,3	-	-	-	6,6	15,7	170,8	296,8
	Subtotal	Uruguay	-	2,6	-	-	-	66,8	-	-	10,2	-	79,6

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información suministrada por el Servicio Estadístico de la ALALC.

/Cuadro 34

Cuadro 34

CHILE: IMPORTACIONES REGISTRADAS EN EL ACUERDO No2 SOBRE VALVULAS ELECTRONICAS

(Miles de dólares CIF)

NABALALC	Rubro	Origen	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	Total período 1965-1972
85.21.1.02	Válvulas electrónicas de recepción	Argentina	-	22.5	-	10.0	54.6	34.7	68.5	47.3	237.6
		Brasil	2.3	12.6	-	-	44.0	107.0	128.7	146.2	440.8
		México	-	-	-	-	4.8	22.9	4.2	6.0	37.9
		Uruguay	-	5.4	-	-	-	3.0	-	-	8.4
		Total	2.3	40.5	-	10.0	103.4	167.6	201.4	199.5	724.7

Fuente: Elaboración propia en base a información suministrada por el Servicio Estadístico de la ALALC.

/Cuadro 35

CUADRO 35

MEXICO - IMPORTACIONES REGISTRADAS EN EL ACUERDO Nº 2 SOBRE VALVULAS ELECTRONICAS

(Miles de dólares CIF)

NABALALC	RUBRO	ORIGEN	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	TOTAL PERIODO 1965-74
70.11.0.99	Ampolla de vidrio para válvulas	Brasil	-	-	-	-	-	-	-	-	1 433.8	-	1 433.8
85.12.9.02	Calentadores para válvulas electrónicas	Argentina	-	-	-	-	-	-	-	0.3	-	-	0.3
		Brasil	-	-	-	-	-	-	-	0.5	-	-	0.5
		Subtotal	-	-	-	-	-	-	-	0.8	-	-	0.8
85.21.1.02	Válvulas electrónicas de recepción	Argentina	32.2	105.3	70.0	124.5	126.7	175.1	-	41.0	-	-	674.8
		Brasil	30.2	38.9	66.6	140.3	132.9	204.6	-	107.3	-	-	720.8
		Chile	-	0.4	-	-	1.3	-	-	-	-	-	1.7
		Subtotal	62.4	144.6	136.6	264.8	260.9	379.7	-	148.3	-	-	1 397.3
85.21.8.01	Partes y componentes para válvulas electrónicas	Argentina	-	-	0.3	-	-	-	-	-	-	-	0.3
		Brasil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.2	0.2
		Subtotal	-	-	0.3	-	-	-	-	-	-	0.2	0.5
85.26.0.01	Espaciadores de material aislante para válvulas electrónicas	Brasil	-	-	1.4	3.8	8.5	2.3	8.6	0.1	6.7	7.7	39.1
	TOTAL		62.4	144.6	138.0	268.9	269.4	382.0	8.6	148.2	1 440.5	7.9	2 871.5
	Subtotal	Argentina	32.2	105.3	70.0	124.5	126.7	175.1	-	41.3	-	-	675.4
	Subtotal	Brasil	30.2	38.9	68.0	144.1	141.4	206.9	8.6	107.9	1 440.5	7.9	2 194.4
	Subtotal	Chile	-	0.4	-	-	1.3	-	-	-	-	-	1.7

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información suministrada por el Servicio Estadístico de la ALALC.

/ampollas de

ampollas de vidrio suministradas por Brasil. Hay que destacar que esto ocurrió a partir de 1973 cuando se lanzó la producción local.

Durante su permanencia en el Acuerdo, Chile importó fundamentalmente de Brasil y subsidiariamente de Argentina, en tanto que sus principales ventas fueron realizadas en el mercado argentino, en tipos de válvulas complementarias.

A pesar de la carencia de información sistemática pareció útil transcribir en el Cuadro 36 las importaciones realizadas por Uruguay en el período 1967/69. En él se puede advertir la desproporción existente entre las cifras correspondientes a las importaciones realizadas y las exportaciones que surgen de los restantes cuadros correspondientes a los otros países participantes del Acuerdo.

Como resultado general se puede concluir que el comercio generado no resultó equilibrado. Ese desequilibrio llevó a los países de menor mercado: Uruguay y Chile a denunciar el Acuerdo alegando que generaba comercio preferentemente en una sola dirección.

El problema principal con que tropezó este Acuerdo fue el genérico que sufre mundialmente la producción de válvulas y es el desplazamiento tecnológico por los transistores. Además, el precio de referencia relativamente alto que fijaron en general los países consecuente con la política proteccionista vigente, no alcanzó a frenar las importaciones a precios dumping provenientes de Japón y Europa Oriental que se realizaron en cantidades significativas.

En lo que se refiere al Acuerdo Nº 4, su corta duración, 4 años de 1967 a 1970, el reducido monto de las transacciones realizadas y el hecho ya anotado de no disponer de las cifras de importación de Uruguay, principal comprador, exime de un análisis en profundidad.

/Cuadro 36

Cuadro 36

URUGUAY: IMPORTACIONES DE PRODUCTOS A TRAVES DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACION Nº 2

(Miles de dólares CIF)

NABALALC	Producto	País	1967	1968	1969
85.21.1.02	Válvulas receptoras	Argentina	38.6	71.4	...
		Brasil	29.8	37.6	...
		México	0.4	25.5	...
		Subtotal	68.8	97.7	56.6
85.21.1.04	Válvulas rectificadas	Argentina	4.5	10.1	...
		Brasil	0.1	3.9	...
		México	-	2.1	...
		Subtotal	4.6	10.2	3.7
85.21.8.01	Partes y piezas de válvulas	Brasil	16.3	14.1	...
		Subtotal	16.3	14.1	13.4
		Total	89.7	164.7	73.7

Fuente: "Los Acuerdos de Complementación suscriptos por Uruguay". CONCORDE. 1970.

/Con la

Con la información disponible sólo se puede decir que tres rubros: condensadores variables, cápsulas fonocaptoras y tubos de imagen para TV concentran casi el total importado por Brasil en el período (ver Cuadro 37).

Para el caso de los Acuerdos Nºs 12 y 19 la situación es distinta. Si bien es cierto que su futuro parece promisorio, los resultados anotados en el corto período que aún tienen de vida impide poder extraer conclusiones muy categóricas.

Por la similitud de productos que abarcan se decidió tratarlos en conjunto, centrando el análisis en los productos que han desarrollado un comercio de cierta significación.

En los Cuadros 38, 39 y 40 se ha volcado la información de las importaciones de Argentina, Brasil y México para el período 1971-1975 de los principales productos comercializados a través de dichos Acuerdos.

Allí se puede observar que cinco productos concentran la casi totalidad del comercio: los transistores con algo más de 8 millones de dólares, los diodos con casi 6 millones, los tubos de imagen para TV con 3.2 millones y los selectores de canales y las cápsulas fonocaptoras con algo más de 2 millones de dólares cada una.

El principal importador del período considerado fue Brasil con 13 millones de dólares provenientes casi el 90 por ciento de México, siendo el principal rubro el de transistores.

Le sigue en orden de importancia por el monto Argentina (sólo participantes del Acuerdo Nº 19) con 6.7 millones de dólares, siendo el principal rubro de importación los diodos de germanio y óxido de cobre provenientes de México.

Finalmente México importó algo más de 3 millones de dólares, de los cuales el 56 por ciento corresponde a compras de selectores de canales y sintonizadores a Brasil.

/Cuadro 37

Cuadro 37

BRASIL: IMPORTACIONES REGISTRADAS EN EL ACUERDO Nº4 DE PRODUCTOS ELECTRONICOS PROVENIENTES DE URUGUAY EN EL PERIODO 1967-1970

NABALALC	Rubro	Miles US$
85.18.1.99	Condensadores fijos de poliestirol	5.7
85.18.2.01	Condensadores variables	454.3
85.21.1.01	Tubos de imagen para T.V.	122.9
92.13.0.01	Cápsulas fonocaptoras	358.3
	Total	941.2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información suministrada por el Servicio Estadístico de ALALC.

/Cuadro 38

Cuadro 38

ARGENTINA: IMPORTACIONES REGISTRADAS EN LOS ACUERDOS Nº 12 Y 19 SOBRE INDUSTRIA ELECTRONICA Y COMUNICACIONES ELECTRICAS

(Miles de dólares CIF)

NABALALC	Rubro	A	Origen	1974	1975	Total período 1974-1975
85.21.3.99	Diodos de germanio y de óxido de cobre	19	Brasil	167.4	112.3	279.7
			México	714.0	3 527.5	4 241.5
			Uruguay	32.5	-	32.5
			Subtotal	913.9	3 639.8	4 553.7
92.13.0.01	Cápsulas fonocaptoras	19	Brasil	399.8	280.9	680.7
			México	121.1	93.4	214.5
			Uruguay	111.1	71.8	182.9
			Subtotal	632.0	446.1	1 078.1
74.05.0.01	Hojas de cobre con soporte de material aislante para circuitos impresos	19	Brasil	672.8	376.3	1 049.1
			México	34.3	26.0	60.3
			Subtotal	707.1	402.3	1 109.4
	Subtotal		Brasil	1 240.0	769.5	2 009.5
	Subtotal		México	869.4	3 646.9	4 516.3
	Subtotal		Uruguay	143.6	71.8	215.4
	Total			2 253.0	4 488.2	6 741.2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones del Servicio Estadístico de ALALC.

/Cuadro 39

Cuadro 39

BRASIL: IMPORTACIONES REGISTRADAS EN LOS ACUERDOS Nº 12 Y 19 SOBRE INDUSTRIA ELECTRONICA Y COMUNICACIONES ELECTRICAS

(Miles de dólares CIF)

NABALALC	Rubro	A	Origen	1971	1972	1973	1974	Total período 1971-1974
74.05.0.01	Hojas de cobre con soporte de material aislante para circuitos impresos	19	México	-	-	-	0.1	0.1
85.15.8.01	Preamplificador de FR para televisión y filtros de banda pasante	19	Argentina	-	-	0.3	28.3	28.6
	Selectores de canales y sintonizadores	12	México	-	0.1	-	481.4	481.5
			Subtotal	-	0.1	0.3	509.8	510.2
85.21.1.01	Tubos de imagen para TV (cinescopios)	12	México	113.3	50.7	555.5	1 985.7	2 705.2
85.21.3.01	Transistores	12	México	1 043.8	1 448.0	2 000.7	2 803.8	7 296.3
85.21.3.99	Diodos de silicio para radio y TV	12	México	33.1	88.2	269.9	782.5	1 173.7
	Diodos de germanio y de óxido de cobre	19	Argentina	-	-	3.5	4.1	7.6
			Subtotal	33.1	88.2	273.4	786.6	1 181.3
92.13.0.01	Cápsulas fonocaptoras	19	Argentina	-	-	9.4	50.3	59.7
			Uruguay	-	-	595.4	775.8	1 371.2
			Subtotal	-	-	604.8	826.1	1 430.9
	Subtotal		Argentina	-	-	13.2	82.7	95.9
	Subtotal		México	1 190.2	1 587.0	2 826.1	6 053.5	11 656.8
	Subtotal		Uruguay	-	-	595.4	775.8	1 371.2
	Total			1 190.2	1 587.0	3 434.7	6 912.0	13 123.9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones del Servicio Estadístico de ALALC.

/Cuadro 40

Cuadro 40

MEXICO: IMPORTACIONES REGISTRADAS EN LOS ACUERDOS Nº 12 Y 19 SOBRE INDUSTRIA ELECTRONICA Y COMUNICACIONES ELECTRICAS

(Miles de dólares CIF)

NABALALC	Rubro	AC	Origen	1971	1972	1973	1974	Total período 1971-1974
85.15.8.01	Sectores de canales y sintonizadores	12	Brasil	0.3	361.1	1 010.7	442.3	1 814.4
			Paraguay	-	-	1.6	-	1.6
			Subtotal	0.3	361.1	1 012.3	442.3	1 816.0
85.21.1.01	Tubos de imagen para TV (cinescopios)	12	Brasil	-	270.4	287.0	-	557.0
85.21.3.01	Transistores	12	Brasil	29.4	62.0	263.8	359.6	714.0
85.21.3.99	Diodos de silicio para radio y TV	12	Brasil	-	-	10.9	24.7	35.6
	Diodos de germanio y de óxido de cobre	19	Argentina	-	-	3.5	4.1	7.6
			Subtotal	-	-	14.4	28.8	43.2
92.13.0.01	Cápsulas fonocaptoras	19	Brasil			35.1	61.3	96.4
			Total	29.7	693.5	1 611.8	892.0	3 227.0
	Subtotal		Argentina	-	-	3.5	4.1	7.6
			Brasil	29.7	693.5	1 606.7	887.9	3 217.8
			Paraguay	-	-	1.6	-	1.6

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones del Servicio Estadístico de la ALALC.

/Las principales

Las principales dificultades con que tropezaron estos productos para su libre circulación, además de las enumeradas en el Capítulo II referidos a las máquinas de oficina deben agregarse algunos otros que obstaculizaron en especial los productos comprendidos en estos Acuerdos.

Cabe hacer la aclaración que, contrariamente con lo que ocurre con los bienes finales cuyo destino es fundamentalmente a stocks, las partes y piezas electrónicas están dirigidas a productores que deben tenerlas disponibles en fechas ciertas a los efectos de no entorpecer con interrupciones su propia línea de producción.

En estas circunstancias las demoras administrativas para la introducción de la mercadería a plaza, el control a que son sometidos los usuarios cuando se les exige llevar una contabilidad rubricada duplicada para las importaciones de convenio, induce a los industriales importadores a desistir de hacerlo salvo que medien fuentes económicas que más que compensen las dificultades creadas.

También en el caso brasileño la fijación del puerto de Santos para la entrada de los productos de convenio, los circunscribió a competir en el área de Sao Paulo que es el mercado más difícil, alejándolos de algunos submercados con mayores posibilidades. Este es el caso del área de Porto Alegre que podría resultar un submercado interesante para la dimensión de la industria uruguaya, por ejemplo.

/2. Efectos de

2. Efectos de la actividad generada por los Acuerdos

Como se expresó en el punto 2. del Capítulo II son muchas las dificultades con que tropieza la elaboración de un análisis más o menos completo a nivel de rama electrónica industrial para cada uno de los países participantes de los Acuerdos de Complementación. Los inconvenientes insalvables son los mismos descritos en el citado punto del presente trabajo en el que se analizaron los Acuerdos sobre máquinas de oficina.

Las fuentes de información disponible para realizar una descripción general son, en primer lugar, los censos económicos. En el Cuadro 41 se transcriben los datos obtenidos para Argentina y Brasil correspondientes a los Censos Económicos de 1970.

La subrama industrial denominada "Fabricación de partes y piezas de refacción para equipos y aparatos electrónicos y otros dispositivos similares" (3724) correspondiente al Censo Económico de 1970 en México y que forma parte de la rama "Construcción de maquinarias y artículos eléctricos", es muy amplia. Incluye los tres principales sectores de la industria electrónica: armado y fabricación de productos electrónicos de consumo final - receptores de radio y televisión, tocadiscos, grabadores, pasacintas, etc. - armado y fabricación de componentes electrónicos - válvulas, transistores, circuitos impresos, capacitores, selectores de canal, sintonizadores, resistores, etc. - y bienes de capital de origen electrónico, como los equipos de comunicaciones eléctricas, computación e instrumental para diversos usos: industria, medicina, etc.

Como los datos suministrados sobre los diversos atributos se refieren a los totales de la subrama, resulta imposible establecer, por esta vía, el peso relativo que tiene la fabricación de componentes y aparatos de comunicaciones.

/Cuadro 41

Cuadro 41

INDUSTRIA ELECTRONICA - DATOS CENSALES

(En miles de dólares corrientes)a/

País	Subrama	Año	Número establecimientos	Personal ocupado	Valor bruto producción	Materias primas	Sueldos y salarios	Valor agregado
México	Fabricación de partes y piezas de refacción para equipos y aparatos electrónicos y otros dispositivos similares (3 724)	1970	181	22 103	112 908	9 891	33 136	58 483
Brasil	Fabricación de material de comunicaciones, inclusive piezas y accesorios (480)	1970	314	24 753	275 420	138 717	36 232	134 678
Brasil	Fabricación de material electrónico (475)	1970	68	8 496	69 311	27 227	9 901	40 884
Argentina	Válvulas electrónicas y tubos catódicos (37 806) b/	1963	940	14 511	72 164	28 854	13 635	...

Fuente: Censos económicos de los países.

a/ 1 US$ = 4.9098 Cr = 12.50 $MEX (1970) 1 US$ = 1.4691 $ARG (1963).

b/ Incluye: fabricación y armado de receptores de radio y televisión, equipo y material para telefonía, sus repuestos y accesorios.

/Por otra

Por otra parte, si se tiene en cuenta que esas actividades recién comenzaron a cobrar cierto relieve a partir de la segunda mitad de la década de 1960, es muy probable que el mayor peso corresponda, en esa fecha, todavía al armado y fabricación de aparatos electrónicos de entretenimiento.

En el caso de Brasil el Censo de 1970, discrimina la "Fabricación de material electrónico" (475) de la "Fabricación de material de comunicaciones, inclusive piezas y accesorios" (480).

Para el caso de Argentina fue posible obtener información agregada sólo para el año 1963.

Recurriendo a información auxiliar se procurará medir los efectos que pudieran atribuirse a la actividad generada por los Acuerdos. Primero se intentará medir el efecto sustitutivo de importaciones de extrazona y la generación de exportaciones a terceros países. Y en segundo lugar se analizarán los efectos que produjo el incremento de exportaciones, tanto en el empleo como en la demanda de insumos para su fabricación, procurando identificar las inversiones adicionales que se generaron como resultado de la firma de los Acuerdos.

a) Sustitución de importaciones

Para determinar la sustitución de importaciones producida como consecuencia de los Acuerdos de Complementación en la industria de componentes electrónicos sólo resultó posible analizar lo acontecido en el caso de las válvulas electrónicas (Acuerdo Nº 2). Para el resto de los productos electrónicos incluidos en los Acuerdos Nºs 12 y 19, por el hecho de ser muy corto el período de funcionamiento efectivo (4 años)

/y por

y por el aún escaso volumen de comercio generado, no pareció pertinente su tratamiento 1/.

Sin embargo, como se carece de información sobre los volúmenes de producción de válvulas electrónicas en los países de América Latina, resulta imposible elaborar una serie con la demanda aparente anual de cada uno de los países firmantes de los Acuerdos. Esa circunstancia limitó grandemente el alcance del análisis aquí ensayado, relativizando en buena medida sus conclusiones en este aspecto.

Con todo, como se hizo para el caso de las máquinas de oficina en el Capítulo anterior, se compararon los valores de las importaciones y exportaciones entre los años 1963 y 1974. El primero corresponde a la posición anterior a la firma del Acuerdo y el segundo al último año con información disponible para los tres países principales 2/. Se trabajó con las cifras oficiales consignadas en los Anuarios de Comercio Exterior.

En el Cuadro 42 se han vertido los datos correspondientes al comercio extrazonal de los tres países, Argentina, Brasil y México; entendiendo por tal a las exportaciones e importaciones totales - tanto de válvulas electrónicas como de sus partes y piezas - menos aquéllas que tuvieran como destino u origen, respectivamente, cualquiera de los países cosignatarios de dicho Acuerdo.

1/ Si se dispusiera de información algo más desagregada que la presente sería interesante ensayar un análisis similar al aquí realizado, para los transistores y los condensadores fijos y variables.

2/ Se omitió en este análisis a Chile y Uruguay por no disponerse de la información respectiva con la desagregación deseada. El reducido volumen del comercio de válvulas de estos países frente al de los otros tres, hace que su exclusión influya poco en las conclusiones generales. Debe tenerse presente, además, que ambos países denunciaron el Acuerdo lo que hace más pertinente su omisión.

/Cuadro 42

Cuadro 42

ALALC: COMERCIO EXTRA ACUERDOS DE LOS PRODUCTOS INCLUIDOS EN EL ACUERDO Nº 2 SOBRE VALVULAS ELECTRONICAS

(En miles de dólares, cif las importaciones y fob las exportaciones)

País	Producto	Importaciones		Exportaciones		1974-1963		Saldos (X-M)	
		1963	1974	1963	1974	ΔM	ΔX	1963	1974
Argentina		2 059.8	3 308.0	-	999.5	+1 248.2	+999.5	-2 059.8	-2 308.5
	Válvulas electrónicas de recepción de radio y televisión	1 162.9a/	1 091.9	-	293.9	+201.2a/	+293.9	-1 162.9	-1 070.2
	Válvulas rectificadoras	-	279.2	-	-	-	-	-	-
	Partes y piezas para válvulas	896.9	1 916.9	-	705.6	+1 020.0	+705.6	-896.9	-1 211.3
Brasil		1 945.9	14 192.7	31.5	2 958.2	+12 246.8	+2 926.7	-1 914.4	-11 134.5
	Válvulas y tubos eléctricos de recepción de radio y televisión	1 724.7	5 129.1	31.5	2 298.6	+3 404.4	+2 267.1	-1 693.2	-2 830.5
	Válvulas y tubos rectificadores	221.2	-	-	-	-221.2	-	-221.2	-
	Partes y piezas para válvulas	-	9 063.6	-	659.6	+9 063.6	+659.6	-	-8 404.0
México		1 390.1	13 833.6	-	...b/	+12 443.5	-	-1 390.1	-13 833.6
	Válvulas electrónicas	1 390.1	3 173.6	-	...b/	+1 783.5	-	-1 390.1	-3 173.6
	Partes y piezas para válvulas	-	10 660.0	-	...b/	+10 660.0	-	-	-10 660.0
	Total 3 piezas	5 395.8	31 334.3	31.5	3 957.7b/	+25 938.5	+3 926.2	-5 364.3	-27 476.6
	Válvulas electrónicas	4 498.9	9 693.8	31.5	2 592.5	+5 149.9	+2 561.0	-4 467.4	-7 201.3
	Partes y piezas para válvulas	896.9	21 640.5	-	1 365.2	+20 743.6	+1 365.2	-896.9	-20 275.3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los Anuarios de Comercio Exterior de los países.

a/ Incluye válvulas rectificadoras y algunas partes y piezas.

b/ No se incluyen las exportaciones de México en 1974.

/Es interesante

Es interesante observar que en 11 años de vigencia del Acuerdo las importaciones provenientes de terceros países crecieron 6 veces. Ese espectacular crecimiento, en valor, reconoce como principal explicación la expansión de las compras de partes y piezas para el armado de válvulas, que representó para el año 1974 el 31 por ciento del total importado.

La importación de válvulas de recepción y rectificadoras crecieron casi 2 veces y media en el mismo período.

La región no sólo sigue siendo importadora neta de válvulas electrónicas, sino que, además, el grado de dependencia global creció. Cuando se analizan las cifras correspondientes a los saldos del comercio (exportaciones menos importaciones) se advierte que el saldo negativo en 1974 creció más de cinco veces con relación a 1963; y eso debido a que las exportaciones afuera de la Zona, antes prácticamente inexistentes, llegaron en dicho año a casi 4 millones de dólares, en tanto que las importaciones superaron los 31 millones.

En las cifras correspondiente a los países puede notarse un comportamiento muy dispar.

Argentina muestra cierto equilibrio, el saldo negativo extrazonal creció tan sólo en un 12 por ciento en los 11 años, debido a que las importaciones crecieron en 1.2 millones de dólares, en cambio, las exportaciones lo hicieron en algo menos de 1 millón para ese período. Esta situación se contrasta con la posición fuertemente importadora en la ALALC que presenta este país.

México presentaba el mayor saldo negativo en 1974 - el 50 por ciento del saldo consolidado para los tres países - con un total de algo menos de 14 millones de dólares, generado en gran medida por las importaciones de partes y piezas que superaron los 10 millones de dólares.

/Y, finalmente,

Y, finalmente, Brasil el principal proveedor de la ALALC muestra también un saldo fuertemente negativo en su comercio extrazona de más de 11 millones de dólares.

El efecto-precio que se encuentra envuelto en estas cifras puede distorsionar bastante el sentido de estas conclusiones. En el Cuadro 43 se han volcado los valores de las importaciones extrazonales de válvulas electrónicas 1/ en unidades físicas.

Allí puede verse que dichas importaciones han crecido un 53 por ciento en el período considerado, esa expansión guarda relación con la observada en saldos negativos de las válvulas electrónicas - 61 por ciento en los 4 años. Se carece de información suficientemente detallada como para distinguir si el efecto-precio aquí indicado se debe o no a un cambio en los tipos de bienes importados. Es probable que al irse desarrollando la producción local, haya quedado postergada la elaboración de algunos tipos de válvulas de mayor valor unitario.

Como conclusión se puede decir que los Acuerdos ayudaron a expandir la producción zonal de válvulas electrónicas la que absorbió los incrementos netos de la demanda interna de unidades terminadas. El comercio con los países fuera de la Zona se concentró en las compras de partes y piezas que, por las razones que se exponen en el punto 3. a) no pudieron ser sustituidas, alcanzando cifras que superan en varias veces el total importado por los países signatarios antes de poner en marcha dicho instrumento.

1/ No se han consignado los volúmenes de las partes y piezas por estar registrados en peso y ser un valor unitario muy variable, dependiendo de la "mezcla" de componentes que importa cada país.

/Cuadro 43

Cuadro 43

VOLUMEN FISICO DE IMPORTACIONES EXTRAZONALES DE VALVULAS ELECTRONICAS

(En miles de unidades)

País	1963	1974	Porcentaje
Argentina	3 054.5	3 131.7	+2.5
Brasil	4 271.4	9 362.3	+119.2
México	2 224.3	2 112.6	-5.0
Total	9 550.2	14 606.6	+53.0

Fuente: Cuadros N^{os} A.7; A.9 y A.11 del Anexo Estadístico.

/b) Origen y

b) Origen y destino del comercio por zonas

Para analizar lo ocurrido con el flujo comercial de estos productos se comparará el cambio estructural del origen y destino de exportaciones e importaciones respectivamente, para el total del comercio y para cada país signatario del Acuerdo entre los años 1963 y 1974. Se recurrió, por las razones conocidas, a las cifras que suministran los Anuarios de Comercio Exterior y que fue resumida en los Cuadros A.7 a A.11 del Anexo Estadístico de este informe.

Hay que destacar que en 1974 el comercio generado por el Acuerdo Nº 2 representaba en Argentina el 58.3 por ciento de las exportaciones en dichos rubros y para Brasil el 55.8 por ciento.

En el Cuadro 44 se han llevado las cifras de las importaciones de todos los productos incluidos en el Acuerdo. Destaca el crecimiento observado por la ALALC, pasó de representar el medio por ciento en 1963 al 19.2 por ciento en 1974. Los abasteceddores tradicionales - EE.UU. y la Comunidad Económica Europea - a pesar de haber expandido las ventas en valores absolutos perdieron importancia en su participación porcentual.

En cuanto al destino de las exportaciones las cifras se han volcado en el Cuadro 45 1/. En 1974 se nota que se ha producido un movimiento inverso al observado con las importaciones. En tanto la ALALC que en 1963 figuraba casi como el único destino de las reducidas exportaciones zonales, ha pasado en la actualidad a ser responsable tan sólo del 45 por ciento de las mismas. El 50 por ciento de los envíos se dirigen a EE.UU. que adquirieron por algo más de 8 millones de dólares para ese año.

1/ No se obtuvieron las cifras de exportaciones para México.

/Cuadro 44

Cuadro 44

ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN EL ACUERDO SOBRE VALVULAS ELECTRONICAS

(En miles de dólares cif)

Origen	1963					1974				
	Argentina	Brasil	México	Total	Porcentaje	Argentina	Brasil	México	Total	Porcentaje
ALALC	8.0	1.3	20.0	29.3	0.5	5 346.9	1 355.0	602.8	7 304.7	19.2
Resto del Mundo	2 058.1	1 945.9	1 380.5	5 384.5	99.5	3 275.2	14 192.7	13 230.8	30 698.7	80.8
Estados Unidos	1 051.4	717.2	798.5	2 567.1	47.5	1 147.6	4 411.5	4 266.3	9 825.4	25.9
Japón	199.2	321.8	199.6	720.6	13.3	499.4	2 896.0	1 511.8	4 907.2	12.9
CEE	780.0	694.4	361.2	1 835.6	33.9	1 235.2	6 485.1	1 641.1	9 361.4	24.6
Otros	27.5	212.5	21.2	261.2	4.8	393.0	400.1	5 811.6	6 604.7	17.4
Total	2 066.1	1 947.2	1 400.5	5 413.8	100.0	8 622.1	15 547.7	13 833.6	38 003.4	100.0

Fuente: Cuadros Nos A.7; A.9 y A.11 del Anexo Estadístico.

/Cuadro 45

Cuadro 45

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN EL ACUERDO SOBRE VALVULAS ELECTRONICAS

(En miles de dólares fob)

Destino	1963					1974				
	Argentina	Brasil	México	Total	Porcentaje	Argentina	Brasil	México a/	Total	Porcentaje
ALALC	-	935.0	-	935.0	98.2	2 343.5	5 286.3	-	7 629.8	45.4
Resto del Mundo	-	17.2	-	17.2	1.8	604.9	8 566.2	-	9 171.1	54.6
Estados Unidos	-	5.4	-	5.4	0.6	-	8 379.9	-	8 379.9	50.0
Japón	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CEE	-	1.1	-	1.1	0.1	598.5	77.0	-	675.5	4.0
Otros	-	10.7	-	10.7	1.1	6.4	139.3	-	115.7	0.6
Total	-	952.2	-	952.2	100.0	2 948.4	13 852.5	-	16 800.0	100.0

Fuente: Cuadros Nos A.8 y A.18 del Anexo Estadístico.

a/ No se incluyen las exportaciones de México. Los envíos a la ALALC en 1974 ascendían a cerca de 1.0 millón de dólares.

/c) Efectos sobre

c) Efectos sobre las inversiones

En cuanto a las inversiones que se generaron como resultado de los Acuerdos, sólo se dispone del material recogido en las encuestas realizadas y éste es fraccionario.

El comportamiento de las inversiones parece que ha acompañado en forma estrecha, la evolución de los mercados internos de los países. Esto es categórico para el caso de las empresas dedicadas a producir equipo para comunicaciones eléctricas. Para ellas los principales clientes son, indudablemente, los organismos oficiales de los respectivos países encargados de administrar los servicios.

En el caso de las válvulas electrónicas, también la evolución del mercado interno fue determinante, pero aquí los cambios inducidos en el mercado regional por los Acuerdos tuvieron cierta importancia.

Sin embargo, el hecho ya relatado de haberse producido este reordenamiento, en el momento en que la producción de válvulas en el mundo se encontraba en un proceso de retracción por la sustitución tecnológica del transistor, hizo que aquél tuviera características no totalmente positivas desde el ángulo de la industrialización del área. Es así como se importaron algunos equipos viejos ya obsoletos de los EE.UU. para ampliar las fábricas de válvulas electrónicas, como forma de aprovechamiento marginal de un equipo perteneciente a líneas de producción que, por las razones expuestas, iban siendo discontinuadas por las matrices.

El reordenamiento en este campo, no ha concluido aún, ya que se programan nuevos ajustes. Una empresa transnacional con fábrica en Brasil 1/ proyecta cerrar su fábrica en Bello Horizonte, discontinuando la producción de válvulas, dedicando parte de las instalaciones a la producción de circuitos integrados.

1/ RCA (Radio Corporation of America).

/Contrariamente, otra

Contrariamente, otra empresa de capital europeo [1/] proyecta continuar fabricando válvulas para el mercado zonal pues estima que el mercado de reposición es suficientemente grande e interesante para continuar en el rubro.

3. Participación de las empresas transnacionales en los Acuerdos

a) Estrategia desarrollada por las empresas

Para analizar las motivaciones que orientaron la instalación y expansión de las empresas productoras de componentes electrónicos en la Zona de la ALALC es necesario tratar por separado lo concerniente al Acuerdo Nº 12 del resto. El accionar de las empresas vinculadas al Acuerdo sobre válvulas electrónicas debe diferenciarse del que correspondió a las empresas que gestaron los Acuerdos correspondientes al resto de los componentes electrónicos y los equipos de comunicaciones, como así también sus motivaciones.

En lo que respecta a las válvulas electrónicas el Acuerdo que fue liderado, como ya se vio, principalmente por una empresa, tuvo por objetivo primordial aprovechar al máximo la capacidad industrial de sus plantas instaladas en la Zona dentro del corto plazo que dejaba la veloz evolución tecnológica operada en los componentes activos. En ese sentido existió una total coincidencia de intereses entre las 3 firmas radicadas en el área.

Para la fecha en que se firmaron los Acuerdos, la producción de válvulas electrónicas era ya una actividad declinante en el mundo por el impacto provocado por la sustitución tecnológica del transistor en su aplicación en los bienes de uso final. Este fenómeno llevó a las principales empresas que lideraban la producción de válvulas en los países industrializados a retirarse paulatinamente de la producción.

1/ Philips, Gloeilampenfabrieken.

/Las empresas

Las empresas que intervinieron en el Acuerdo, consideraron que el mercado regional, conjuntamente con la reposición, aún era suficientemente grande y económicamente atrayente como para apoyar la producción zonal y expandir la capacidad instalada para servirlo.

En ese esquema se suponía que durante un tiempo más o menos largo los grupos de población de menores ingresos, en los principales países de la Zona, manifestarían cierta preferencia hacia la adquisición de aparatos de televisión a válvulas, que resultan más económicos que los transistorizados, a la vez que también presentarían una tendencia marcada a reparar los artefactos antiguos, alargando su vida útil y posponiendo su reposición por otros nuevos de mayor precio.

Esta política se insertó, claro está, en una estrategia más global de las empresas en su movilización para lograr un mayor predominio en las respectivas áreas de influencia económica.

Para las válvulas, productos con tecnología difundida y en vías de sustitución, se observa en el plano mundial, la dificultad experimentada por las empresas norteamericanas para competir en el mercado mundial, y su decisión de concentrar esfuerzos en los productos de mayor complejidad tecnológica relativa (sectores de punta) en los que detentan ventajas relativas. Esto explica el prudente pero paulatino abandono de la producción de válvulas electrónicas, primero en la matriz y después en sus subsidiarias, y el paralelo desarrollo de unidades de producción de transistores y circuitos integrados.

En lo que atañe a los Acuerdos Nºs 12 y 19, de componentes electrónicos y equipos de comunicaciones eléctricas, su gestación correspondió a las empresas transnacionales de comunicaciones, en especial a la ITT 1/.

1/ En los medios empresarios se designa corrientemente al Acuerdo Nº 12 como "El Acuerdo ITT".

/Ellas han

Ellas han centrado tradicionalmente su interés en comercializar la producción de bienes finales de material de comunicaciones, registrando como los principales clientes a los propios gobiernos de los países en los cuales tenían radicadas sus empresas.

Sin embargo, como han sido los bienes de uso final los que han tropezado con las mayores dificultades para conseguir una mayor apertura externa en los países, la firma de los Acuerdos conteniendo alguno de estos bienes (teleimpresoras, aparatos transmisores de radio, TV y telegrafía, osciloscopios, amperímetros, tocadiscos, etc.) conjuntamente con sus partes y piezas constitutivas, representó un gran paso adelante para aquellos grupos de intereses que pretenden un cambio en la política del tratamiento arancelario para dichos bienes. Para ellos ese instrumento resultó un primer paso muy valioso para aprovechar los beneficios de la política de incentivos a la exportación aplicada por los respectivos gobiernos del área.

Es necesario tener presente, además, que para algunos bienes, como por ejemplo las centrales telefónicas, su exportación se realiza en forma de suministro de todos los subconjuntos, partes y piezas constitutivas realizándose su montaje in situ.

Esta circunstancia, unida a la posibilidad de complementar las producciones de las filiales en cada país, movilizó el interés de las empresas hacia la venta de componentes (partes y piezas de telefonía y material electrónico general) que hasta ese entonces fuera producido por ellas para sus propias necesidades.

En ese aspecto cabe destacar las acciones dinámicas desarrolladas por los funcionarios de las filiales latinoamericanas de estas transnacionales para inducir en las matrices opiniones favorables, hasta ese momento resistidas, hacia el comercio de componentes como una actividad económicamente conveniente en América Latina.

/Los esfuerzos

Los esfuerzos que todavía realizan para procurar una mayor especialización productiva entre sus plantas instaladas en la región, concebidas al momento de su instalación con un criterio autárquico-dependiente de la matriz, induce a pensar que los Acuerdos de Complementación, que fueron una creación de las propias empresas transnacionales, se concibieron más bien para aprovechar, conjuntamente con las disminuciones arancelarias, los incentivos a la exportación y mejorar así la rentabilidad de sus establecimientos.

La racionalización de la producción en el interior de las propias empresas surge así como un subproducto de, todavía, difícil concreción.

b) Canales de comercialización utilizados

Antes de describir la forma en que se comercializa la producción de los bienes negociados en estos Acuerdos corresponde hacer algunas consideraciones de tipo general que informen al lector sobre las particularidades que distinguen el comercio de los mismos.

Contrariamente a lo que acontece con las máquinas de oficina, los componentes electrónicos son bienes cuya venta no tiene como destino principal el stock sino que deben incorporarse como insumos en la línea de producción de otros bienes. Esto requiere que se asegure a los compradores un fluido y rápido abastecimiento que no perturbe el ritmo sostenido de producción en sus líneas.

Para algunos bienes, los transistores, por ejemplo, la política de ventas debe descansar en un cuerpo muy calificado de vendedores (nivel profesional) que conozca íntimamente el producto, especificaciones, características técnicas y las posibilidades que ofrece de aplicación o sustitución en ciertos productos finales. Estas circunstancias, que se ven agudizadas por el hecho de que el mercado latinoamericano es muy diversificado como

/resultado de

resultado de que se producen aparatos en base a tecnologías americanas, europeas y japonesas, con requisitos técnicos también distintos, determina de alguna manera la conveniencia en la utilización de ciertos canales de comercialización, sobre otros. La organización de ventas, en estos casos, pasa a tener una importancia relevante.

En el caso de los equipos de comunicaciones el problema es distinto. Para ellos las ventas se realizan preferentemente por contrato directo con las compañías de suministro de servicios en cada uno de los países, muchas de las cuales son estatales.

Como resultado de la encuesta realizada entre las principales empresas productoras de material electrónico en los tres países, se observa que existe un notable predominio de las ventas directas entre filiales de una misma casa matriz localizada en los distintos países signatarios de los Acuerdos.

En los bienes comprendidos en el Acuerdo sobre válvulas electrónicas esta forma de comercialización cubre el 80 por ciento del total; las importaciones, tanto de válvulas como de sus partes componentes son realizadas en un 75 por ciento por esta vía, en cambio, el 96 por ciento de las exportaciones con origen en estos países son realizadas como transacciones directas entre filiales.

Una situación similar se observa con el resto de los componentes. En estos productos, las empresas con capital de origen nacional se diferencian netamente de las transnacionales por ser las únicas que utilizan de manera exclusiva, en el comercio externo, las ventas a través de distribuidores y las ventas directas a usuarios finales.

/c) Uso de

c) Uso de la tecnología

El propósito de este punto es describir algunos aspectos, del proceso de incorporación de tecnologías realizado por la industria electrónica procurando, por una parte, tipificar la modalidad en que se produjo la transferencia y, por otra, destacar algunos hechos significativos que puedan aportar elementos para alguna investigación más específica sobre este tema.

Dos hechos dominan la escena. Primeramente la carencia de información cuantitativa específica que permita establecer los montos de gastos de investigación, pagos por royalties y asistencia técnica para comparar la evolución de las firmas con el volumen de sus exportaciones en busca de alguna función explicativa.

En segundo lugar, la ausencia de una política oficial explícita sobre la incorporación tecnológica en la rama electrónica, común para los tres países de mayor desarrollo industrial relativo en el área, dificultó el marco general del análisis.

Para esta rama industrial puede repetirse lo que se dijo en oportunidad del estudio del caso sobre las máquinas de oficina; la creación de conocimientos, la importación de técnicas, la incorporación de procesos y el aprendizaje tecnológico se realizó como resultado de la propia iniciativa de las empresas; con el agravante que, en el caso de las válvulas, no existió como en el anterior, el impulso adicional de la necesidad de nacionalizar una parte sustantiva de la provisión de insumos.

Al analizar las respuestas de las empresas a la encuesta realizada con motivo de este estudio, se aprecia el predominio del uso de patentes, marcas y diseños de origen extranjeros.

/En general

En general puede decirse que en la gran mayoría de los casos, debido indudablemente al predominio de las empresas transnacionales en la producción de estos bienes, la incorporación de tecnología se realizó bajo la forma de transferencias cautivas, efectuadas entre filiales de una misma matriz extranjera.

En ese aspecto cabe destacar los avances observados en Brasil. Por lo menos cinco empresas transnacionales, de las visitadas, cuentan con importantes secciones de ingeniería dedicadas a desarrollo tecnológicos 1/.

También son notables los avances registrados en las empresas dedicadas a producir material electrónico que debieron realizar esfuerzos para incorporar modificaciones, tanto en productos como en procesos, impuestas por la necesidad de cumplir con las normas de origen pactadas en los Acuerdos.

Sin embargo, como en el caso anteriormente estudiado, las exigencias propias de las políticas de industrialización de los países, circunscritas generalmente a la incorporación de un determinado porcentaje de insumos para acceder a los beneficios otorgados por los regímenes promocionales, jugaron un papel importantísimo en el efecto neto de sustitución de importaciones logrado en ciertos rubros.

d) Aprovechamiento de los Acuerdos por parte de las empresas

Ante todo es necesario dejar sentado que los mayores efectos producidos por los Acuerdos se advierten en las propias empresas, y en especial, en las que producen válvulas electrónicas, transistores y condensadores. Sobre el resto, el reducido monto de lo transado no resulta suficiente como para haber inducido modificaciones significativas todavía.

1/ A manera de ejemplo puede citarse que una firma de origen estadounidense que cuenta con 4 fábricas en Brasil, trasladó sus oficinas de desarrollo tecnológico a Brasil, entre ellas la dedicada a semiconductores y una división de macroelectrónica.

/La magnitud

La magnitud del impacto puede medirse, en una primera aproximación, por el peso relativo que tiene la exportación dentro del valor total de la producción de las empresas. Para el caso de las válvulas electrónicas la relación entre el valor de producto exportado y el valor de la producción en las empresas fluctúa entre el 30 y el 50 por ciento. Para el caso de los transistores esa relación varía entre el 20 y el 30 por ciento.

Son, además, estas empresas las que han experimentado los mayores cambios como consecuencia del reordenamiento del comercio. En el caso de las válvulas electrónicas una empresa de capital europeo dominaba aproximadamente el 65 por ciento del total de exportaciones e importaciones realizadas a través del Acuerdo en 1973, con tendencia a incrementar su participación.

Tanto en válvulas como en semiconductores, las empresas que pudieron orientar sus inversiones en plantas distribuidas en los tres países fueron las que pudieron sacar el mayor provecho al instrumento comercial que ellas ayudaron a crear.

La libre movilidad de los productos en la Zona posibilita a las empresas, además de especializar sus plantas en líneas de productos complementarios, aprovechar los incentivos a la exportación con que los gobiernos premiaban adicionalmente dicha actividad 1/.

No es muy claro todavía que esta reorientación del comercio zonal afiance el acceso de estos productos al mercado de fuera del área donde las condiciones de competitividad son todavía muy duras para el nivel alcanzado por la industria local.

1/ En ese aspecto merece citarse un dato interesante comprobado por el experto. En el mercado brasileño se pueden encontrar transistores de origen mexicano más baratos que sus iguales fabricados en Brasil; en México el mismo transistor brasileño competía con mejor precio frente al mismo transistor mexicano, que en su propio mercado quedaba descolocado. Efecto atribuible a los incentivos.

/Resultó muy

Resultó muy engorroso analizar la participación de las empresas transnacionales en la actividad que nos ocupa. El escollo insalvable radica en el desconocimiento de información que abarque al universo de las empresas. De esta manera, y como la encuesta realizada por el experto cubre sólo un tramo de las empresas electrónicas del área, los datos directos recogidos - pocos y fraccionarios - pierden relevancia al carecer de un marco más general de referencia.

La información disponible sólo permite hacer estimaciones gruesas en materia de comercio exterior. A lo ya afirmado para el caso de las válvulas electrónicas se puede agregar que para el resto de material electrónico el predominio de las empresas transnacionales es también categórico.

Sin embargo, en una serie de rubros como capacitores fijos y variables, llaves, tubos de imagen para TV, yugos, fly-back para TV, etc., un grupo de empresas medianas de capital nacional, de los tres países, ha iniciado una corriente de exportaciones cuyo monto superaba en 1974 los 2.0 millones de dólares 1/.

La mediana empresa nacional ha comenzado a gravitar en forma importante en el mercado interno de los países, son notables los avances registrados en la última década. Se ha absorbido a buen nivel tecnología y se obtuvieron éxitos en las modificaciones y adaptaciones de productos y procesos.

En este cambio de situación los Acuerdos de Complementación jugaron indudablemente sólo un papel muy secundario.

1/ En el caso de una empresa brasileña de capital local esas exportaciones llegaban a representar más del 10 por ciento del giro de la empresa.

CONCLUSIONES

1. Resumen de los resultados de la investigación

Por lo visto en los capítulos precedentes surge que los Acuerdos de Complementación han tenido una influencia importante en la movilización del sector industrial privado de la zona de ALALC producida en la última mitad del decenio de 1960. Una parte no despreciable de los esfuerzos realizados por el empresariado para salir con sus productos a competir fuera de las fronteras del propio país debe atribuirse, indudablemente, a la acción inductora de los mismos; las adecuaciones que debió realizar en los productos y las modificaciones introducidas en los procesos productivos son sólo un aspecto - no poco importante - de dicho plan renovador que se observa en el sector manufacturero de los países más grandes de la Zona.

Un resumen general de las comprobaciones que surgen de la observación de los efectos atribuibles al conjunto de Acuerdos puede enumerarse como sigue:

- El resultado, en cuanto al comercio generado por el conjunto de Acuerdos en los primeros diez años de funcionamiento, es algo pobre. Los 84 millones de dólares de importaciones sólo representan el 5.1 por ciento de las importaciones intrarregionales y, apenas, el 0.5 por ciento de los totales.

- Pocos países se han beneficiado de los Acuerdos. Así, Argentina, Brasil y México concentraban el 84.2 por ciento de las transacciones en 1972.

- Desde el punto de vista de los sectores industriales se observa que dos ramas concentran casi el total de los Acuerdos firmados y los productos negociados: la química (química, petroquímica y farmacéutica) y la de maquinaria (eléctrica y mecánica) y artefactos eléctricos.

/- Casi todos

- Casi todos los sectores donde se han concretado las negociaciones resultan de una elevada concentración empresaria y, además, con marcado predominio de empresas transnacionales.

- Frente a este estrato, aparecen sectores donde la concreción de los negocios tropezó con dificultades insalvables. Son todos aquéllos que produciendo bienes de utilización final - para consumo o inversión - la oferta se encuentra más atomizada, es decir, para ellos la competencia resulta más dura tanto entre empresas como entre países.

- La concentración del intercambio se hace más notoria si se observan los productos individualmente (a nivel de partida arancelaria). Sólo 19 productos de las casi 3 000 concesiones otorgadas por los Acuerdos de Complementación, y de los 1 465 productos negociados, fueron responsables del 69 por ciento del total importado a través de dicho instrumento. De ellos, cinco productos que representaron casi el 18 por ciento del total importado deben considerarse como "tradicionales" en sus respectivos países de origen.

- La exportación de 18 de esos 19 productos de mayor intercambio en el área de los Acuerdos debe atribuirse, en una abrumadora mayoría, a empresas transnacionales.

Si se concentra la atención en los casos aquí considerados se puede resumir las conclusiones, en apretada síntesis como sigue:

- Todo parece indicar que los Acuerdos de Complementación aquí analizados resultaron la expresión escrita de la política de división de mercado practicada por las empresas transnacionales que operan en el área, estimuladas por las ventajas adicionales que representan los incentivos que cada uno de los países otorga a la exportación y por el importante margen de preferencia que esos productos disfrutan frente a terceros mercados.

/- En todos

- En todos los casos estudiados la participación en los Acuerdos de las empresas de origen nacional ha sido muy marginal. (Para máquinas de oficina el 3 por ciento, nada en válvulas electrónicas y menos del 13 por ciento en material electrónico.)

- Los principales efectos provocados por los Acuerdos de Complementación se hicieron notar en las propias empresas beneficiarias del comercio generado. La libre movilidad de los productos en la Zona posibilitó que algunas de las empresas más grandes especializaran sus plantas con líneas de producción de bienes más estandarizados y con series de magnitudes mayores. Ello trajo aparejado la reducción de los costos fijos con un mayor aprovechamiento de la capacidad instalada e indujo una mejor eficiencia operativa de esas mismas empresas. Desgraciadamente, la posición oligopólica que, en general, esas empresas detentan en el mercado regional imposibilitó que esos efectos se trasladaran a los precios.

- La reorientación de la producción y del comercio provocada por los Acuerdos afianzó, en algunos casos, el acceso de dichos bienes al mercado de terceros países, consolidando una corriente exportadora hacia fuera del área, que para algunos productos ya se había iniciado antes de su concreción.

- En ese sentido, se observan varios casos (como en máquinas de oficina) que las empresas transnacionales ya habían concretado sus inversiones dimensionadas para abastecer al mercado regional, antes de comenzar a negociar los Acuerdos.

- Estos Acuerdos, creación de las propias empresas transnacionales, al facilitar el intercambio regional de sus productos, mejoró la rentabilidad de los establecimientos a través de la disminución de los aranceles y los incentivos adicionales. La segmentación del mercado a que dio lugar, ayudó a consolidar la posición oligopólica de las empresas, aumentando su poder

/de negociación

de negociación frente a los respectivos gobiernos. En máquinas de oficina una de las empresas concentraba el 62 por ciento del total comercializado y en válvulas electrónicas una empresa concentraba el 65 por ciento y otras dos respondían por el 35 restante.

- Frente a esta actitud dinámica de las empresas, los gobiernos adoptaron otra más pasiva eludiendo todo compromiso a nivel regional que implicara una coordinación del desarrollo manufacturero y de las políticas industriales respectivas, cediendo por omisión la iniciativa a las empresas y por ende el poder de decisión en esa materia. La planificación del desarrollo industrial en esas áreas se efectuó con visión regional desde las matrices de las empresas transnacionales, con independencia de los intereses de los países.

- En cuanto al aporte de los Acuerdos en la sustitución de importaciones con origen extrarregional se observan resultados diversos. En general puede decirse que en casi todos los productos negociados estudiados la región continúa siendo importadora neta desde fuera del área.

- Para algunos productos, como ocurre con las máquinas de escribir y calcular, el grado de dependencia de productos e insumos físicos disminuyó como resultado de un sostenido esfuerzo de nacionalización de la fabricación de partes y piezas realizado en cada uno de los países. En otros casos, los menos, donde aún no se ha concluido el proceso sustitutivo, el incremento de importaciones de partes y piezas fue equilibrado por un crecimiento pari pasu de la exportación, a terceros mercados, de productos finales. El ejemplo más notorio está representado por las máquinas de contabilidad en Argentina.

- Finalmente, existen otros ejemplos, como en el caso de las válvulas electrónicas, donde la importación de productos terminados creció a un ritmo mayor que la demanda expandiéndose, en cambio, las compras de partes

/y piezas

y piezas en un volumen que superó varias veces el total importado por los países signatarios antes de poner en marcha dicho instrumento.

- En estos productos no se realizó el esfuerzo de fabricación zonal de partes que el proceso hubiese requerido. Es éste un ejemplo en el cual el grado de dependencia regional aumentó ya que la Zona, además de seguir siendo importadora neta de válvulas electrónicas, depende de la provisión casi completa de la línea de insumos y se encuentra amarrada a la tecnología implantada por las firmas que dominan el mercado.

- En cuanto a la forma de comercialización de los productos negociados en los Acuerdos se observa que las transacciones se realizan preferentemente entre filiales de una misma matriz. En los casos analizados esa forma superó el 80 por ciento de comercio realizado en cada Acuerdo, llegando a cerca del 100 por ciento para algunos productos. Independientemente de las prácticas comerciales viciosas a que puede dar lugar - como sub y sobrefacturación, transferencias encubiertas de ingresos, etc. - este comercio "cautivo" se encuentra regido por criterios inspirados en la estrategia global de las empresas que, por su índole transnacional, operan a nivel mundial, antes que por intereses específicos del propio país exportador o importador.

- En este campo de la comercialización externa es absoluta la desventaja que presentan las empresas de capital local que por el hecho de no contar con empresas "gemelas" en los otros países, deben recurrir para negociar su producción a distribuidores zonales. El sector público poco o nada ha hecho para equilibrar esta situación.

- En cuanto a la forma de incorporación tecnológica, los ejemplos analizados permiten afirmar que ésta se realizó como resultado casi exclusivo de la propia iniciativa de las empresas predominando el uso de patentes, marcas y diseños de origen extranjero. La incorporación de tecnología se

/realizó, en

realizó, en la gran mayoría de los casos, bajo el sistema de transferencias cautivas efectuadas entre filiales de una misma matriz extranjera. Sólo en algunos casos de empresas de capital local la adquisición de conocimientos se realizó bajo la forma de compra libre.

- El hecho de haber predominado la transmisión de la tecnología a través de canales internos de las empresas transnacionales restringió a su propio ámbito los beneficios consecuentes que de ello se derivan. La apropiación privada del disfrute económico del conocimiento permitió a las empresas retener el control tecnológico a través de la inversión y, como consecuencia, prolongar la situación de monopolio que detentan en el mercado.

- Paralelo con esto, es necesario destacar, como hecho positivo, los esfuerzos realizados en materia de adaptación. Si bien es cierto que la aplicación de las normas de origen contenidas en los Acuerdos de Complementación indujeron a las empresas a realizar esfuerzos en ese sentido, los logros en ese campo deben su mayor impulso a las políticas de desarrollo industrial aplicadas en cada uno de los países que obligó a las empresas a cumplir un determinado porcentaje de manufacturación local para acceder a ciertos beneficios promocionales. Como resultado de ello varias empresas del área cuentan con importantes oficinas de ingeniería de desarrollo dedicadas a la adaptación de procesos y a la modificación de modelos y diseños.

- Se registraron algunos casos de transferencias completas de oficinas de investigación tecnológica de la matriz a las subsidiarias en las áreas de productos con tecnologías ya desarrolladas y en proceso de sustitución - como máquinas de escribir mecánicas - aprovechando los niveles de capacitación locales y los menores costos profesionales que implica su funcionamiento.

/2. Interrogantes y

2. Interrogantes y proposiciones de investigaciones posteriores

Como resultados de los diversos análisis efectuados surgen una serie de aspectos que deberían ser estudiados en profundidad.

- La acción de ciertos incentivos a la exportación aplicados en los diversos países - como el draw-back y la admisión temporaria - resultan en la práctica incompatibles con los fines perseguidos por los Acuerdos de Complementación hacia una mayor integración regional.

En ese aspecto convendría explorar cuáles son las modificaciones que convendría introducir en las legislaciones promocionales para evitar las prácticas viciosas que esta situación genera o induce.

- Vinculado con esta misma preocupación se inscribe la necesidad de adoptar un criterio específico sobre normas de origen que, alineado con los intereses generales de propender a una mayor integración zonal del proceso manufacturero, encuadre la operativa de Acuerdos de Complementación en esa materia con la suficiente flexibilidad para permitir su adecuación permanente a las condiciones de producción prevalecientes en la Zona y las modificaciones constantes que se operan en el campo tecnológico.

- Es necesario, también, dilucidar una cierta armonización en la aplicación de la política de incentivos a la exportación cuando ésta está asociada a bienes negociables a través de los Acuerdos de Complementación a fin de evitar su uso abusivo con generación de beneficio extraordinario, por parte de las empresas con filiales en los diversos países signatarios (operaciones triangulares que implican el subsidio, etc.).

- Paralelo con este estudio debería analizarse cuáles son los instrumento de política económica más eficientes para inducir el comportamiento de las empresas transnacionales, como parecen ser los programas de fabricación puestos en práctica en México.

/3. Los organismos

3. Los organismos internacionales y el poder negociador de los gobiernos

Resulta indudable que el poderío económico que despliegan las empresas transnacionales unido a la flexibilidad operativa que les brinda el hecho de poseer filiales en varios países torna difícil, sobre todo a los países en proceso de industrialización, su control por parte de los gobiernos de los países en donde se encuentran implantadas.

La inquietud que se ha despertado sobre este tema en casi todos los países, justifica intentar delinear algunas áreas de asistencia de los organismos internacionales a los países para ayudar a reforzar el poder negociador de los gobiernos frente a estas empresas.

En el estado actual de las cosas, los organismos internacionales regionales (CEPAL y ALALC) presentan una buena posibilidad de apoyo en áreas vinculadas a la información estadística sistemática.

La recopilación, homogeneización y difusión permanente de los datos del comercio generado por los Acuerdos resulta de particular interés. Esta tarea que realiza con idoneidad la ALALC debería tener la difusión correspondiente a través de una publicación periódica.

Otra área de apoyo se encuentra en la elaboración de estudios específicos que permitan un mayor conocimiento de los problemas envueltos enfocados con una perspectiva regional más amplia de la que puede realizarse desde los países.

Entre la diversidad de temas específicos de interés para estos trabajos merecen mencionarse las evaluaciones de los diferentes Acuerdos, los puntos sugeridos en el acápite anterior, etc.

Sin embargo, poca sería la trascendencia que tendría todo ese trabajo de apoyo si no se le diera la difusión que el tema reclama.

Para ello parece recomendable la realización de reuniones a nivel de expertos gubernamentales con la concurrencia de cámaras empresariales para tratar en un simposio el material elaborado y poder recoger la experiencia y sugerencias de los diversos países.

/ANEXO I

ANEXO I

POLITICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES Y REGIMEN PARA LOS CAPITALES EXTRANJEROS

1. La política de promoción de exportaciones [1/]

Si bien es cierto que la política de promoción de exportaciones reconoce la existencia de instrumentos aislados en América Latina en el decenio de los años cincuenta y aún antes [2/], es recién durante el transcurso del decenio de los sesenta que comienza a plasmarse en forma más o menos articulada una serie de incentivos de diverso carácter orientados a expandir y diversificar la exportación de manufacturas.

Los incentivos a las exportaciones manufactureras están compuestos por una serie de instrumentos basados primordialmente en la concesión de beneficios fiscales y financieros imbricados en la política cambiaria y arancelaria, que persiguen el propósito de asegurar al exportador un cierto retorno final y la disponibilidad de recursos financieros a bajo costo.

Si bien es cierto que la expansión del comercio de manufacturas debe entenderse como producto de la madurez alcanzada en la región por su sector industrial, la instrumentación de regímenes adecuados de promoción ayudó grandemente a que dicha corriente comercial se consolidara.

1/ Para la redacción de este punto se tomaron en cuenta los siguientes documentos: CEPAL/MEX/76/10; ST/CEPAL/Conf. 59/L.7 y "Las exportaciones manufactureras argentinas", de A. Monti, ST/CEPAL/Conf. 59/L.4.

2/ A manera de ejemplo merecen citarse el régimen de draw-back en Brasil sancionado en 1957, el Banco de Comercio Exterior S.A., y algunas disposiciones específicas incluidas en la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias de México, vigentes desde 1935 y 1955 respectivamente.

/La política

La política cambiaria conjuntamente con la protección efectiva a la producción interna compone el gran "telón de fondo" donde se mueven y apoyan mutuamente los instrumentos que podríamos calificar de específicos para la producción de exportaciones. Es así que, habida cuenta del nivel de desarrollo alcanzado por el sector manufacturero, los resultados obtenidos para expandir las exportaciones en cada país responden más bien al efecto simultáneo de los instrumentos usados en forma combinada con los elementos de la política de base, que al éxito de alguno de ellos en particular tomado aisladamente.

Debido a los fuertes procesos inflacionarios que cíclicamente castigan a las economías de la región, la política cambiaria resulta un elemento decisivo para la exportación manufacturera ya que la capacidad de competencia, expresada por el efecto-precio, está estrechamente vinculada con la relación existente entre el tipo de cambio y el nivel de precios.

En los países de mayor tamaño relativo, durante el período de análisis, se ha aplicado la más variada gama de políticas cambiarias. De una política rígida, caracterizada por un solo tipo de cambio fijo complementada con una batería de estímulos correctores, tributarios y arancelarios, a otra política totalmente flexible consistente en ajustes cambiarios pequeños y periódicos con reembolsos tributarios selectivos, se ensayaron todas las combinaciones posibles.

De la misma manera, la protección efectiva sobre la producción interna instrumentada a través del arancel o de otras formas restrictivas del comercio, produjo efectos residuales adversos sobre la competitividad externa de las manufacturas - expresados por alzas de costos y baja de ingresos - de intensidad variable, que debieron también ser compensados con los instrumentos específicos.

/La gran

La gran diversidad de situaciones que presentan los países objeto de este análisis, aconsejan realizar una descripción sintética por separado enfatizando aquellos aspectos de la política promocional que más influyeron en el comercio de las mercaderías afectadas por los Acuerdos de Complementación.

En el Cuadro 46 se han volcado los principales beneficios que contienen los instrumentos de la política de promoción de exportaciones de cada uno de los tres países mayores de América Latina y que se encontraban vigentes el 31 de diciembre de 1975, a fin de que se pueda establecer un umbral de comparación.

Dado la simetría aproximada de los sistemas, resulta de interés primordial un análisis en detalle de aquellos instrumentos cuya aplicación crea dudas o problemas en los productos que, además, se benefician con el intercambio a través de los Acuerdos de Complementación.

La posibilidad de acumular beneficios fiscales (reembolsos, crédito fiscal y CEDI) por parte de una empresa con filial en los tres países y en operaciones triangulares; la compatibilidad del draw-back y la admisión temporaria con las normas de origen a que deben ajustarse los productos, son algunos de los puntos que merecerían un análisis en profundidad.

Poco fructíferos resultaron los esfuerzos por conseguir datos que permitieran evaluar los beneficios percibidos a través de los instrumentos promocionales por las empresas que operan en los Acuerdos de Complementación. Sólo para el caso de Argentina fue posible reunir algunos datos parciales.

/Cuadro 46

RESUMEN COMPARADO DE LOS PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE LA POLITICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES MANUFACTURERAS

Brasil	Argentina	México
I. Fiscales a) Exención de impuestos internos: IPI, ICM y tasas a los productos manufacturados que se exportan. b) Crédito fiscal del IPI e ICM: disminución del monto adeudado por operaciones internas en una proporción del valor FOB de las manufacturas exportadas. c) Draw-back para insumos importados incorporados en productos que se exportan. d) Exención de impuestos a la importación de bienes de capital destinados a empresas que asuman compromisos de exportación (a manera de admisión temporal). e) Reducción del impuesto a la renta en una proporción igual a la de las exportaciones de manufacturas respecto de las ventas totales de la empresa. f) Devolución del impuesto sobre las remesas al exterior por royalties, asistencia técnica, intereses de préstamos, condicionado al incremento anual de exportación. g) Se pueden computar como costos los gastos en el exterior para promoción de ventas y se exime del impuesto a las remesas al exterior por ese concepto a las empresas nacionales. h) Exención del impuesto sobre operaciones financieras para las operaciones relacionadas con el financiamiento y seguro de crédito de las exportaciones manufactureras. i) Restitución integral del impuesto único sobre combustibles y energía eléctrica cuando supere el 2 % del valor FOB de las exportaciones manufactureras.	a) Reembolsos de los derechos de importación y otros impuestos, como una relación directa con el valor agregado del producto exportado [Alternativo del c) y d)]. b) Reembolso adicional del 5 % del valor para productos exportados a mercados distintos a los tradicionales. c) Certificado de reintegro: Devolución de impuestos como un porcentaje del valor de la mercadería exportada que fluctúa entre el 2 % y el 5 % [Junto con d) es alternativo de a)]. d) Draw-back para insumos incorporados en los productos que se exportan [Junto con c) es alternativo de a)]. e) Admisión temporal exime del impuesto a la importación a los bienes y mercaderías que se incorporan en los productos que se exportan. f) Reducción del impuesto a la renta del 10 % del valor FOB de las exportaciones.	a) Certificado de devolución de impuestos al exportador por la participación neta federal de los impuestos indirectos que gravan al producto exportado y sus insumos y el impuesto general de importación, en una proporción variable con el grado de integración nacional. b) Devolución del impuesto a la importación de bienes de capital cuando contribuyan a la exportación de productos industriales. c) Admisión temporal exime del impuesto a la importación a los bienes y mercaderías que se incorporan en los productos exportados con tal que éstos tengan por lo menos un 20 % de integración nacional. d) Reducción del impuesto a la renta en una proporción que puede llegar al 40 % de su importe global. e) Depreciación acelerada de las inversiones en maquinaria y equipo para el pago del impuesto sobre la renta.
II. Financieros a) Financiamiento a la producción para exportación i. Hasta 180 días. El Banco Central asigna redescuentos a los Bancos comerciales para financiar capital de trabajo de las empresas exportadoras de manufacturas. El Banco do Brasil créditos rotativos en cuenta corriente. El Banco Nacional de Desenvolvimiento créditos para financiar capital de trabajo. ii. Más de 180 días. El Banco do Brasil con recursos de fondos especiales financia producción de bienes de capotal con ciclo de fabricación mayor de 180 días. b) Financiamiento a la exportación. i. Corto plazo. Bancos comerciales a 90 y 180 días. ii. Mediano plazo. La CACEX con fondos del BID financia exportación de bienes de capital y de consumo durable con plazos de 1 a 5 años; exportaciones en consignación, hasta 1 año; exportación de servicios, más de 180 días; promoción comercial en el exterior. iii. Redescuento especial para las Trading-Companies para financiar sus transacciones con el producter cubriendo el período de depósito bajo régimen aduanero especial. c) Seguro de crédito a la exportación cubre los riesgos políticos y extraordinarios a cuenta del Gobierno Federal, y los comerciales.	a) Prefinanciación. Cubre proceso de producción hasta el 65 % del valor FOB. b) Financiación de la exportación propiamente dicha. Créditos que van de 18 meses para bienes durables hasta 10 años para navíos y que llegan a cubrir hasta el 85 % del valor FOB en el caso de bienes de capital. c) Post-financiación. Cubre hasta el 40 % del valor de las divisas liquidadas por operaciones ya efectuadas y por un plazo de hasta 180 días. d) Seguro de crédito a la exportación. Cubre los riesgos políticos y extraordinarios.	a) FONEX. Líneas especiales de crédito a plazos y tasas diferenciales para la producción de bienes manufacturados para exportación, las existencias de productos terminados con destino al exterior y la venta a plazos al exterior de mercaderías y servicios. Condicionado a que el porcentaje de producción nacional, en el costo directo, sea del 50 % o más. Plazos entre 3 meses para semimanufacturas a 5 años para maquinaria. Interés del 6 % al 10 % según plazos. b) FONEI. Financia la instalación, ampliación y modernización de empresas cuya producción se destine a exportar. Financia también el 80 % de los estudios de factibilidad de dichos proyectos industriales. c) Seguro de crédito a la exportación. Cubre el riesgo extraordinario y el comercial.
III. Otros incentivos a) Programas especiales de exportación (DEFIEX). Las empresas que acuerden con el Gobierno estos compromisos gozan de los siguientes beneficios: Pueden importar bienes de capital usados para inversión inicial. La importación de insumos no se sujeta al requisito de inexistencia de similar nacional. La reposición de bienes de capital se realiza al amparo de normas similares a los regímenes de promoción industrial. Se amplían los márgenes de disminución de impuestos IPI y renta. Asegúranse de un plazo mínimo de vigencia de incentivos. b) Traslado a Brasil de instalaciones industriales completas. Beneficia a empresas que estuvieron funcionando en su país de origen siempre que destinen la producción en Brasil esencialmente a la exportación. Se las exime de impuestos a la importación además de otros instrumentos de estímulo. c) Trading-Companies. Régimen aduanero especial para depósito de mercaderías. Usufructo de estímulos fiscales y financieros para la exportación de mercaderías. Exención del impuesto a la renta. Ampliación de las operaciones financieras exentas de impuestos. Líneas de financiamiento especial.	a) Empresas comercializadoras. Cuentan con exenciones fiscales y acceso al crédito similares a las de las empresas productoras de bienes exportados.	a) Empresas comercializadoras. Cuentan con exenciones fiscales y acceso al crédito similares a las de las empresas productoras de bienes exportados. b) Programas de fabricación. Convenio entre Gobierno y empresa, que sobre la base de satisfacer un porcentaje determinado de integración nacional, o un programa progresivo, compensa importaciones con un volumen programado de exportaciones. En otros casos rigen las "extra-cuotas" de producción por exportación; se permite ampliar las cuotas de producción fijadas por incrementos porcentuales de la exportación.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los documentos citados en el texto.

/a) Argentina

Cuadro 46

a) Argentina

La República Argentina comenzó su política de promoción de exportaciones no tradicionales en 1962 con características fundamentales desgravadoras mediante la introducción del draw-back y el régimen de reintegros, reforzados al año siguiente por la admisión temporal.

El draw-back implica la devolución de los derechos que gravan la importación de mercaderías que se utilizan en la elaboración, acondicionamiento o envase de los productos manufacturados que se exportan.

El régimen de reintegros consiste en la devolución, mediante la entrega de un "certificado de reintegro" equivalente a un determinado porcentaje, que fluctúa entre el 2 por ciento y el 5 por ciento del valor de las mercaderías.

La admisión temporal permite el ingreso de mercaderías libre de impuestos para su ulterior transformación y reenvío al exterior. Tuvo muy poca aplicación práctica por la dificultad de control y administración que implica.

Para los primeros años de la década del 60, las exportaciones de manufacturas eran esporádicas y su expansión se producía en los momentos en que el mercado interno tendía a declinar. Las empresas, en una típica actitud de coyuntura, procuraban a través de esas ventas ocasionales recuperar el nivel de actividad, mantener el plantel básico y compensar costos de activo fijo. Por ende, la capacidad ociosa en el sector industrial se constituyó en la principal variable explicativa de la exportación de sus productos y la política desgravadora, utilizada a manera de promoción en ese período, sirvió con eficiencia a ese objetivo.

Sin perjuicio de otras consideraciones que merezcan la política económica inaugurada en 1966, la devaluación, la implantación de retenciones a las exportaciones tradicionales - con el propósito de morigerar en parte

/el fuerte

el fuerte efecto negativo en la redistribución del ingreso motivado por aquélla - y el descenso de los aranceles de importación, tonificaron la actividad exportadora e intentaron convertirla en una alternativa más lucrativa que el propio mercado interno.

Sin embargo, la rigidez del manejo cambiario, entre otras razones, agotó rápidamente el influjo inicial procurado por estas medidas, y a comienzos de 1969, el valor real del tipo de cambio fijo había caído por debajo del nivel anterior a la devaluación de 1967.[1/], comenzó otra crisis de balance de pagos. A partir de allí quedó más o menos clara la inconveniencia de la política cambiaria aplicada, haciéndose imprescindible una modificación sustancial del sistema de incentivos, congruentes con una nueva política de balance de pagos.

Las principales medidas adoptadas a partir de 1970, que con algunas modificaciones se mantienen vigentes en lo esencial hasta el presente, procuran mantener constantes los ingresos del exportador, independizados del crecimiento de los precios internos. Destacan entre ellas, en el área de la política cambiaria, el establecimiento de dos tipos de cambio (comercial y financiero) que permitió una mayor flexibilidad en su manejo al ir autorizando a los exportadores negociar posiciones crecientes de las divisas obtenidas de sus transacciones en el mercado de cambio más favorable, a medida que la inflación interna erosiona sus ingresos en términos reales, posibilitando el manteniemiento de precios externos competitivos para los productos de exportación.

A partir de esa fecha también rige un sistema dual de incentivos fiscales. Al régimen combinado de reintegros y draw-back, ya descrito

1/ R. Mallon y J. Sourrouille, La política económica en una sociedad competitiva. El caso argentino, Ed. Amorrortu, Buenos Aires, 1976.

/más arriba,

más arriba, se sumó el de reembolsos que comenzó a funcionar como un sistema alternativo del anterior y frente a los cuales los exportadores deberían optar en ocasión de acogerse a los beneficios.

El régimen de reembolsos es un incentivo que opera como devolución de los derechos de importación y otros impuestos, guarda relación directa con el valor agregado del producto exportado y está instrumentado a través de 5 listas con porcentajes variables que se fijaron en 10 por ciento más el draw-back para la primera, y del 15, 22, 30 y 5 por ciento respectivamente. Su pago se efectiviza a través del sistema bancario comercial y en efectivo, convirtiéndose en un pago casi automático para el exportador. El valor sobre el que se calcula el beneficio fiscal incluye el costo de los seguros y el flete si éstos estuvieran a cargo de compañías nacionales.

El régimen de reembolsos es muy flexible ya que la Secretaría de Industria, Comercio y Minería, y Hacienda y Finanzas pueden - por resolución conjunta - modificar la inclusión de productos en las listas anexas, introduciendo cambios para adaptarlos a la política cambiaria vigente. Al operar con un mercado cambiario con tipos múltiples, como el descrito más arriba, la flexibilización del sistema se acentuó.

Al practicarse devaluaciones, ya sea por alteración de alguno de los tipos de cambio o por cambio de la proporción de divisas a negociar por cada mercado, se podrían rebajar los reembolsos al nivel que hiciera rentable la actividad exportadora. A medida que el nuevo tipo de cambio se retrasaba, existían dos tipos de ajuste: por una parte, se permitía liquidar parte de las divisas en el mercado financiero y parte en el mercado comercial - variando la "mezcla" con el propósito de obtener un tipo de cambio final estable para las exportaciones manufactureras y por otra parte, se podía modificar el monto de los reembolsos por lista e incluso, cambiar la composición de las listas.

/Al año

Al año siguiente se instituyó, además, un reembolso adicional del 5 por ciento del valor, por el plazo de un año, para productos enviados a nuevos mercados distintos de los tradicionales.

Adicionalmente, se adoptaron una serie de medidas que reforzaron el sistema de financiamiento vigente. Este quedó constituido por varias líneas que atienden tramos sucesivos del proceso productivo-exportador. Primeramente la prefinanciación que cubre la producción industrial, por un monto de hasta el 65 por ciento del valor FOB. El financiamiento de la exportación propiamente dicha está atendida por una línea que otorga términos de cobertura del crédito diferentes según tipo de bien (llega al 85 por ciento para bienes de capital) y con plazos que van de 18 meses (para bienes durables) hasta 10 años (para navíos) que procura homologar las condiciones prevalecientes en la plaza internacional. Finalmente se dispone también de una línea de post financiación que cubre el 40 por ciento del valor de las divisas liquidadas por operaciones ya efectuadas, hasta 180 días, y que procura estimular la regularidad de los embarques.

Para completar el mecanismo de apoyo financiero se cuenta con un Seguro de Crédito a la exportación que cubre los "riesgos políticos" de las operaciones y los "riesgos comerciales". Se estima que en la actualidad este sistema cubre aproximadamente un 40 por ciento de su mercado potencial.

La flexibilidad y ductilidad que adquirió el sistema no fue óbice, sin embargo, para que con la aceleración del proceso inflacionario y las difíciles condiciones del mercado mundial se resintiera grandemente su eficiencia. El volumen de divisas producto de las ventas de exportaciones tradicionales negociadas en el mercado financiero fue cambiando a lo largo del tiempo; del 10 por ciento en el año 1971 llegó al 100 por ciento en 1975 con lo que agotó su umbral flexible, debiéndose crear una tercera área de mercado: el financiero especial.

/La espiral

La espiral inflacionaria fue tan aguda que los mecanismos no pudieron ser articulados con la agilidad requerida. El reembolso, cuyo uso creció sistemáticamente, al quedar acoplado a un sistema de cambio fijo dejó de funcionar como verdadero incentivo y la pérdida de su eficiencia fue tal que no alcanzó a compensar - a manera de mero corrector - el tipo de cambio final para el exportador. Esa situación fue la principal responsable de la caída del 22 por ciento de las exportaciones de manufacturas de base no agropecuaria experimentada en el año 1975.

Frente a la necesidad de no afectar la política de precios e ingresos, se optó por mantener fijos los tipos de cambio, procurando modificar el tipo de cambio efectivo para el exportador a través de los mecanismos fiscales (reembolsos y reintegros). Como resultado de esto, se produjo un distanciamiento muy marcado entre el tipo de cambio "oficial" en el que se realizaban las transacciones de los productos industriales y el tipo de cambio "libre" que indujo a la subfacturación de exportación y sobrefacturación de las importaciones, alentando exportaciones en momentos en que crecían el saldo negativo en la balanza de pagos y la deuda externa acumulad

Esta situación fue encarada con una serie de medidas de emergencia que introdujeron algunas distorsiones en el sistema produciendo las consabidas discontinuidades de la política de comercio exterior. Se realizaron, primeramente, fuertes devaluaciones y luego se adoptó un tipo de cambio reptante con devaluaciones frecuentes, se castigaron los gastos de turismo y se adoptaron medidas restrictivas para con las importaciones como lo es el depósito previo equivalente al 100 por ciento del valor y la obligatoriedad de presentar listas de necesidades futuras.

/b) Brasil

b) Brasil

A partir del año 1964 la política de exportaciones comienza a operar a través de instrumentos fiscales y financieros diferenciándose así la política cambiaria de la política de exportaciones. Hasta fines de 1968 la política cambiaria se caracterizó por tasas de cambio fijas con ajustes significativos y espaciados en el tiempo; periódicamente se buscaba con ello restablecer el nivel de la tasa de cambio real que se había deteriorado por el proceso de inflación interna 1/.

En ese contexto, la supresión de impuestos internos que afectaban los productos manufactureros exportados permitió que la tasa de cambio real correspondiente a éstos superara a la de los productos primarios, convirtiendo así los incentivos fiscales en una herramienta correctora del tipo de cambio y, por ende, apoyo esencial de la política de exportaciones.

Con ese fin se instrumentaron los siguientes incentivos fiscales: la exención del pago del Impuesto sobre Producto Industrializado (IPI) a las mercaderías exportadas, la exención del impuesto a la circulación de mercaderías (ICM), el draw-back y las deducciones del impuesto a la renta.

El IPI es un impuesto federal que grava con alícuotas crecientes a los productos industriales con mayor elaboración, y por lo tanto, mayor valor agregado. Con su creación en 1964 se reiteró la exención del pago del impuesto al consumo que ya gozaban las mercaderías exportadas desde 1960. Adicionalmente las empresas pueden acreditarse en su contabilidad fiscal un "crédito" por el importe, a manera de devolución, de diversos

1/ Carlos von Doellinger, Hugo B. de Castro Faria, Leonardo Caserta Cavalcanti, IPEA, A política brasileira de comercio exterior e seus efeitos: 1967/1973.

/tipos de

tipos de gravámenes que tributaron los insumos adquiridos internamente. Su monto, en la práctica, se determina aplicando al valor FOB de exportación (o CIF si el producto fue embarcado en compañía nacional) la alícuota del IPI, hasta un máximo del 15 por ciento.

La Constitución de 1967, estableció que las manufacturas exportadas quedaban exentas del pago del IMC, impuesto estadual que grava las ventas de los productos finales. Posteriormente en 1970, se acordó que los contribuyentes podrían gozar de un "crédito fiscal" sobre el IMC, implementado de manera similar al sancionado para el IPI, también con un límite máximo del 15 por ciento.

La deducción del impuesto a la renta fue instaurada en 1965 y por ella se permite a las empresas exportadoras de productos manufacturados reducir las ganancias tributables en la proporción del valor de las exportaciones respecto a las ventas totales de la firma.

El draw-back en Brasil comprende tres casos diferentes de exenciones: la admisión temporal o suspensión del pago de derechos de importación que corresponde tributar por las importaciones de materias primas, semimanufacturas o manufacturas destinadas a la elaboración, acondicionamiento o embalaje de los productos que se exportan. Comprende también la exención del impuesto que grava la importación de tales bienes cuando previamente se hubieran exportado otros similares de origen extranjero. Y finalmente la restitución del impuesto efectivamente pagado o draw-back propiamente dicho cuando se materializa la exportación.

Estos incentivos de tipo fiscal estaban reforzados por incentivos crediticios que abarcaban tanto el financiamiento de la producción exportable (prefinanciamiento) como la comercialización externa (financiamiento de la exportación propiamente dicha) que quedan configurados a partir de 1968 y que fueron profundizados en los años siguientes.

/La principal

La principal diferencia del sistema brasileño de crédito para financiar el capital de trabajo de las empresas exportadoras, estriba en el dinámico mecanismo de redescuento establecido por el Banco Central y operado por los bancos comerciales autorizados. Está basado en las exportaciones del año anterior y el compromiso de la empresa exportadora de vender en el exterior una media mensual determinada.

El financiamiento para la producción está atendida por dos líneas: la Cartera de Comercio Exterior (CACEX) del Banco do Brasil que provée fondos (hasta el 80 por ciento del valor CIF facturado) para la producción de bienes de capital de elevado valor unitario y período de producción mayores de 180 días; y la Cartera de Crédito Geral (CREGE) que, con recursos propios del Banco do Brasil, financia la producción manufacturera para exportación mediante créditos en cuenta corriente, con plazos de hasta 180 días y 18 por ciento de interés anual.

El financiamiento a la exportación propiamente dicha se realiza en los de corto plazo (90 a 180 días) a través de los bancos comerciales, y los de mediano y largo plazo son administrados por la CACEX con fondos del FINEX, del BID y de un redescuento especial para las trading-companies. Estos último créditos, destinados a apoyar las ventas en el exterior de bienes de consumo durable y de capital, se conceden en dólares, en general a plazos variables de 1 a 5 años y con tasas de interés del 7 por ciento anual, y por montos que no pueden exceder el 85 por ciento del valor facturado.

Finalmente el sistema de incentivos financieros se complementó con un Seguro de Crédito a la Exportación que proteje a las empresas exportadoras, cubriendo los riesgos políticos, extraordinarios y comerciales, mediante pólizas globales y específicas que comprenden tanto el período de fabricación como el de postembarque.

/Todo ese

Todo ese sofisticado sistema de apoyo a las exportaciones manufactureras se encontró totalmente montado a fines de la década de los años 1960. La flexibilidad de su instrumentación contrastaba con la relativa rigidez de la política cambiaria que imperó hasta esos años.

Tanto la necesidad de flexibilizar el sistema como la de evitar las numerosas operaciones especulativas inducidas por los ajustes del tipo de cambio de nivel considerable y espaciado en el tiempo, aconsejó a fines de 1968 un cambio en la política cambiaria. Se recurrió al mecanismo de devaluaciones frecuentes con montos y períodos variables, pero siempre pequeños, que posibilitara ajustar el ritmo de la inflación interna con la evolución de los precios externos, entre otros factores. Este instrumento, que permitió mantener una tasa de cambio real estable en el tiempo con relación al dólar de los EE.UU. desde el punto de vista de los exportadores de manufacturas, justamente con los importantes excedentes disponibles del financiamiento externo, confirieron a la política de exportación un amplio margen de maniobra y, por lo tanto, resultó particularmente eficaz hasta 1973.

A partir de 1974, con los cambios operados en el sistema monetario internacional y la inflación de los países industrializados, sumados al desequilibrio de la balanza comercial brasileña influida por el incremento de precios del petróleo 1/, la acentuación de la deuda externa acumulada y el deterioro de los términos del intercambio, la autoridad económica se vio forzada a sofisticar el manejo de la política cambiaria. En los últimos años, sin embargo, las minidevaluaciones - como se vino en llamar a la política de ajustes pequeños y sucesivos - se realizaron con cierto retraso obligando a los incentivos fiscales a jugar un rol circunscrito a la esfera de corrector del tipo de cambio real.

1/ Las importaciones de petróleo en Brasil llegaron en 1974 a una cifra del orden de 2 500 000 000 de dólares, es decir, representan un 23 por ciento de las importaciones totales.

/Durante este

Durante este último período la política de promoción de exportaciones se vio reforzada por otros instrumentos más globales que incidieron en la inversión industrial como los programas especiales de exportación.

Adicionalmente y como piezas de la política del balance de pagos, se dictaron una serie de medidas restrictivas para las importaciones como el depósito previo y restricciones de tipo administrativo como la necesidad de autorización previa expedida por la CACEX, etc.

c) México

La política cambiaria mexicana se caracterizó por mantener un solo tipo de cambio fijo durante 22 años. A medida que se producía una cierta divergencia entre los precios internacionales y los costos internos, el tipo de cambio iba quedando sobrevaluado y por lo tanto la exportación de manufacturas debió apoyarse en un sistema de incentivos que compensara dicho desajuste.

Durante la década de los años 60 la política promocional se basó en cuatro instrumentos principales: el subsidio triple, el régimen de operaciones temporales, el régimen de maquila en la frontera norte del país y el Fondo para el fomento a las exportaciones de productos manufacturados (FOMEX).

El subsidio triple consistía en la devolución de la cuota federal del impuesto sobre ingresos mercantiles, que a lo sumo llegaba al 1.8 por ciento del valor exportado, el reintegro de los impuestos a la importación sobre los insumos importados, y la deducción adicional de una parte de las utilidades generadas por la exportación.

La forma rígida en que se manejó la política cambiaria durante este período hizo que, a medida que se ampliaba la brecha entre el tipo de cambio oficial y la relación de los precios internacionales con los

/costos internos,

costos internos, se resintiera la eficiencia del sistema de incentivos. La caída del dinamismo experimentado en las exportaciones manufactureras impulsó la modificación del régimen con el fin de adecuarlo a los nuevos montos de beneficios necesarios para hacer remunerativa la actividad, incorporar los criterios aceptados por el GATT a fin de no exponer a la exportación promocionada a la aplicación de derechos compensatorios y procurar la modernización de las reglas de comercio exterior que entorpecían en buena medida la fluida operación de los exportadores.

El nuevo régimen, que entró en vigencia a partir de 1971 y que con ligeras modificaciones rige en la actualidad, se compone de los siguientes instrumentos principales: los certificados de devolución de impuestos (CEDI), modificaciones del impuesto sobre la renta, la admisión temporal, el régimen de maquila, el Fondo para el Fomento a las Exportaciones de productos manufacturados (FOMEX), el Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI) y el Seguro de Crédito para las exportaciones. Adicionalmente se realizó un reordenamiento de las instituciones dedicadas a operar la política económica del sector externo, con el propósito de agilizar la aplicación de los incentivos. En ese marco se creó el Instituto Mexicano de Comercio Exterior y se reorganizó el Banco de Comercio Exterior S.A.

Los CEDI son certificados de devolución de impuestos al exportador que se aplican a la participación neta federal de los impuestos indirectos 1/ que gravan al producto que se exporta y sus insumos importados, cuando el producto no se encuentra acogido al régimen de importación temporal.

1/ Ingresos mercantiles, producción y comercio, tenencia y uso de bienes y servicios industriales, timbres, ventas de primera mano, etc.

/La devolución

La devolución guarda relación con el grado de integración nacional que tenga el producto 1/. En la actualidad, para una integración entre el 40 por ciento al 49 por ciento la devolución alcanza al 50 por ciento de los impuestos indirectos, entre el 50 por ciento y el 59 por ciento la desgravación alcanza al 63 por ciento, y con más del 60 por ciento de grado de integración corresponde una devolución del total de los impuestos indirectos 2/. Con estos márgenes, la devolución efectiva alcanza al 11 por ciento, 7 por ciento y 5.5 por ciento respectivamente sobre los precios de venta de la mercadería exportada.

Los beneficiarios del CEDI son los productores de manufacturas que concurren a los mercados externos, a las zonas y perímetros libres y a la frontera norte del país para ser consumidas por empresas sujetas al régimen de maquila. Incluye a comisionistas y empresas comerciales dedicadas a la exportación. El CEDI también beneficia expresamente a las empresas que promuevan la exportación de tecnología y de servicios mexicanos.

Los Certificados de Devolución de Impuestos, son instransferibles, prescriben a los 5 años contados a partir de su fecha de emisión y se utilizan exclusivamente para el pago de impuestos federales, no son gravables y la banca oficial los descuenta con una deducción del 10 por ciento.

Por el mismo Acuerdo se establece, como queda dicho, el reintegro del total de los impuestos a la importación sobre los insumos de origen externo que se incorporen en los productos exportados (draw-back).

1/ En el Acuerdo Presidencial dictado el 15 de marzo de 1971 que crea el CEDI, el "grado de manufactura nacional" a que alude el Artículo 10, debe interpretarse como una medida de la integración nacional del producto y no como la medida de un proceso de industrialización.

2/ Esta proporción corresponde a la establecida en la última modificación en virtud del Acuerdo Presidencial del 26 de agosto de 1975.

/Otro incentivo

Otro incentivo de que dispone el productor, alternativo del anterior, es el régimen de importación temporal. Cuando no alcanza a cumplir con los requisitos de grado de integración nacional, elaboración, etc., puede optar por los beneficios de la importación temporal que sólo exige el 20 por ciento de integración nacional [1/]. El sistema permite importar libre de impuestos a la importación materias primas, semimanufacturas, productos terminados, envases, moldes, partes y piezas que se incorporen en bienes destinados a la exportación.

Dentro del grupo de los incentivos complementarios para la promoción de exportaciones, destacan los instrumentos de control cuantitativo que en México, en particular, han sido manejados con flexibilidad y han servido eficientemente para orientar las decisiones de inversión empresarial hacia la integración de algunos procesos y hacia la sustitución de importaciones. Son ellos las licencias previas para la importación y los programas de fabricación.

Los programas de fabricación - el más interesante desde el punto de vista del estudio que nos ocupa - consisten en convenios firmados entre la Secretaría de Industria y Comercio y las empresas por las cuales éstas - a los efectos de hacerse acreedora de algunos beneficios - se comprometen a cumplir cierto programa mínimo de integración nacional y a compensarlo con exportaciones. El sistema fija cuotas obligatorias de exportaciones industriales frente a un determinado volumen de importaciones requeridas.

A pesar de las críticas de que ha sido objeto este régimen, parece que se adecúa mejor que los instrumentos que actúan sobre los precios en algunos casos específicos. Es el caso de las empresas transnacionales, cuyos costos

---

1/ Este porcentaje ha ido variando, comenzó exigiéndose en 60 por ciento y fue reduciéndose hasta llegar a la actualidad al 20 por ciento.

/de fabricación

de fabricación no son fácilles de determinar, así como tampoco los precios de los productos objeto de transacciones entre filiales de la misma matriz que se ajustan más a una política global de ingresos de la firma que a una estructura de costos de producción reales; para ellas, los programas de fabricación resultan instrumentos de inducción más eficientes.

En cuanto a los incentivos financieros destaca el Fondo para el Fomento a las Exportaciones de Productos Manufactureros (FOMEX) fideicomiso del Banco de México S.A. creado en 1962. Otorga financiamiento en líneas especiales a plazos y tasas diferenciales, entre otros para la producción de manufacturas que se exporten, las existencias de productos terminados con destino al exterior y la venta a plazos al exterior de mercadería y servicios. Las operaciones están condicionadas a que el porcentaje de elaboración nacional, dentro del costo directo de producción, no sea inferior al 50 por ciento.

Los plazos de los créditos de ventas son variables, entre 3 meses para los productos semielaborados, hasta 5 años para la maquinaria; las tasas de interés fluctúan del 6 por ciento al 7.5 por ciento en los créditos a un año y hasta el 8 por ciento al 10 por ciento en los de más de dos años 1/.

Los fondos, que se integran con un impuesto del 10 por ciento ad valorem sobre la importación de ciertos productos suntuarios y con líneas de créditos del Banco Interamericano de Desarrollo, van siendo cada vez de uso más generalizado; en el año 1975 las ventas a plazos de exportaciones cubrieron el 34.6 por ciento de las exportaciones manufactureras, sobre un total susceptible de apoyo del 38.8 por ciento.

1/ Es necesario tener presente que la tasa media de interés bancario en México fluctúa en la actualidad del 12 por ciento al 13 por ciento.

/Como un

Como un complemento del anterior existe el Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI) que, entre otras líneas, financia la instalación, ampliación y modernización de empresas cuya producción se destina al mercado exterior. Esta línea atiende también las necesidades de equipamiento de las empresas "maquiladoras". El Fondo también financia el 80 por ciento de los estudios de factibilidad de proyectos industriales que tengan por objeto fabricar artículos destinados al exterior o que sustituyan importaciones.

En un estudio de la ONUDI [1/] se estimó que el beneficio que recibía el exportador en cuanto al costo del crédito - expresado por la diferencial entre la tasa preferencial y la media bancaria - representaba un 1.5 por ciento del valor de las exportaciones industriales en 1974. Sin embargo, tan importante como la reducción del costo financiero, es la mayor facilidad de acceso al crédito, su mayor amplitud y plazos, como así también la reducción del riesgo, que le otorga el sistema a la empresa exportadora.

Finalmente, como un complemento de los anteriores, merece especial mención el seguro de crédito a la exportación que se encuentra cubierto a través de dos organismos. Por una parte, el Banco de México S.A., por intermedio del FOMEX administra las operaciones de garantía de los créditos de exportación contra los denominados riesgos extraordinarios y, por otra, la Compañía Mexicana de Seguros S.A. cubre el llamado riesgo comercial (insolvencia del comprador y mora prolongada).

El análisis de la política de promoción de exportaciones que incluye una sintética descripción de los instrumentos enunciados, abarca hasta el 31 de agosto de 1976, fecha en que el Gobierno mexicano decidió modificar la paridad del peso respecto al dólar de los EE.UU. En esa ocasión se abandonó el tipo de cambio fijo por la flotación regulada,

---

1/ ONUDI/TC.310, p. 69.

/la medida

la medida llevó la paridad a 19.90 pesos por dólar en los primeros días y a un nuevo nivel de 25.00 pesos por dólar a principios de noviembre.

Paralelamente se adoptaron medidas complementarias destinadas a compensar algunos efectos de la devaluación, entre otras merecen destacarse: el aumento de los impuestos a la exportación, la supresión de los CEDI, la reducción de los aranceles a la importación, el establecimiento de un impuesto sobre utilidades excedentes derivadas del ajuste cambiario, etc.

Los efectos de estas medidas sobre la exportación de manufacturas no ha sido debidamente evaluada aún, ya que todo el sistema se encuentra en ajuste, por lo tanto el análisis presente se detiene en el momento de la adopción de la nueva política.

2. Régimen para los capitales extranjeros 1/

Conjuntamente con la política específica de promoción de exportaciones, el régimen a que están sujetos los capitales extranjeros resulta una pieza clave que permite definir el marco operativo dentro del cual se mueven en el área las empresas que exportan manufacturas.

Tanto las garantías e incentivos dados a las inversiones extranjeras en cada uno de los países, como el conjunto de normas vinculadas con el control y la fiscalización de las empresas que atañen a la entrada y salida de capitales y utilidades, comportan alguno de los aspectos más importantes para definir dicho marco.

Es recién en la década de los años 60 cuando se comienza a estructurar un verdadero encuadre jurídico más o menos completo para el tratamiento

1/ Este punto fue elaborado como base a la recopilación contenida en Régimen de las inversiones extranjeras en los países de la ALALC, INTAL, 1975; Cuadro comparativo de legislaciones de inversión extranjera en países de la ALALC, INTAL, 1975; y a la información complementaria reunida en ocasión de la misión del experto.

/del capital

del capital externo en los países de la ALALC. Una serie de disposiciones dispersas anteriormente se reúnen en textos legales específicos.

Esta circunstancia coincide con un cambio en la preocupación de las autoridades económicas de los gobiernos. Las reglamentaciones incompletas respondían más bien a las necesidades propias del balance de pagos que movían a procurar dichos capitales. Con la irrupción de las empresas transnacionales, como forma prevaleciente de la inversión externa, en la conformación del sector manufacturero, el marco legal debe completarse para servir de base a las negociaciones gobierno-empresas. El ordenamiento jurídico debe responder, de alguna manera, a normar sobre los efectos del capital externo en el desarrollo tecnológico, la concentración industrial, la generación y apropiación de ingresos, el nivel de empleo, la sustitución de importaciones, la expansión de las exportaciones en bienes y mercados, etc.

Como las empresas transnacionales han tenido una participación muy activa en la concreción y desarrollo de los Acuerdos Sectoriales de Complementación, pareció importante detallar aunque más no sea en forma muy sintética los aspectos sustantivos contenidos en la legislación vigente en los países signatarios de dichos Acuerdos.

De manera general, cabría destacar, que las leyes que se encuentran vigentes ofrecen un marco muy liberal para el ingreso y la evolución de la inversión extranjera. En la mayoría de los países, excepto en Brasil, se requiere una autorización previa para el ingreso y los mecanismos aseguran la selectividad discriminada a la autoridad administradora. Existen registros que permiten individualizar y categorizar empresas e inversiones facilitando así su supervisión. En todos los regímenes se establecen algunas limitaciones, especialmente relacionadas con la

/participación en

participación en ciertas actividades económicas reservadas al capital nacional por razones estratégicas o de seguridad.

Sin embargo, en las modificaciones que se han ido produciendo en la legislación, a lo largo de los últimos 15 años, se advierte la creciente preocupación de relacionar la acción del capital externo con los intereses del país recipientario, procurando reservar una cierta capacidad decisoria en el ámbito nacional.

En los tres países que aquí se analizan se establecen regulaciones conexas vinculadas con el financiamiento externo de las empresas y la transferencia de tecnología.

La información que se comenta sólo cubre las leyes y decretos básicos en cada uno de los países. Sin embargo, es necesario tener presente que existen además una serie de disposiciones y reglamentaciones que norman el comportamiento de las empresas en el área tributaria, crediticia, cambiaria, de promoción industrial o regional, en algunos casos en cuerpos legales separados de las piezas correspondientes a la legislación de base. Por los limitados alcances que se quiere dar a este punto en el presente trabajo se ha omitido el detalle de esta información secundaria, así como los aspectos administrativos y procesales, sin que ello pretenda restarle el interés y la importancia que estos antecedentes revisten en un tratamiento más exhaustivo del tema.

También se ha omitido, por las mismas razones, el análisis del tratamiento que las diversas administraciones han observado en los países con el capital externo marcando con su actitud diferencial políticas también diversas, a lo largo de los últimos 15 años, tanto en la instrumentación de la legislación vigente, como en la lasitud en la aplicación de sus reglamentos.

/Todas estas

Todas estas circunstancias, sin duda, unidas a los condicionamientos económicos de mayor importancia como el tamaño del mercado y el nivel de ingresos, han influido para determinar el comportamiento de los flujos netos de inversión extranjera directa registrados en el balance de pagos de los países. En el Cuadro 47 se advierte que en los tres países más grandes de la región el aporte anual en el trienio 1971-73 había más que triplicado el correspondiente al primer quinquenio de los años sesenta.

La mayor expansión del flujo neto de inversión externa directa se observa en Brasil donde la entrada neta promedio anual fue en 1973 de 575.5 millones de dólares, es decir, el 63.1 por ciento del total registrado por los 3 países y el 37.7 por ciento del total para América Latina. En México ese incremento fue de 326.6 millones de dólares anuales. Esa circunstancia hizo que Brasil detentara a fines de 1972 casi el 25 por ciento de la inversión directa acumulada en América Latina, mientras que México sólo tuviera el 10.7 por ciento 1/.

Argentina, a partir de los últimos años de la década anterior y los que van de la presente, vio prácticamente estancado el flujo neto de inversión externa directa, provocando eso la declinación de la inversión directa acumulada; para 1972 representaba tan sólo el 9.2 por ciento del total de la región. Es tal vez éste un ejemplo de cómo los factores favorables representados por una legislación permisiva, un mercado amplio y un nivel de ingreso per cápita alto, no lograron compensar el factor negativo de la inestabilidad política.

1/ CEPAL, La presencia de las empresas transnacionales en la industria manufacturera de América Latina, Borrador/IDE/129, noviembre de 1975.

/Cuadro 47

Cuadro 47

AMERICA LATINA: FLUJOS TOTALES NETOS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA TOTAL

(En millones de dólares)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Argentina	43.0	40.0	10.0	7.0	13.0	11.0	11.0	9.8	9.7
Brasil	154.0	159.0	115.0	136.0	218.0	196.0	225.0	414.7	1 086.9
México	214.0	183.0	130.0	227.0	297.0	323.0	307.0	300.7	372.8
Subtotal 3 países	411.0	382.0	255.0	370.0	528.0	530.0	543.0	725.2	1 469.4
Total América Latina a/	571.9	494.3	512.9	1 033.8	1 022.5	960.9	1 304.5	1 316.4	1 958.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de Balance of Payments Yearbook - IMF.

a/ Total de 23 países.

/a) Argentina

a) Argentina

A principios del decenio del 60 y hasta 1973 estuvo en vigencia en Argentina la Ley 14780/58 de Inversiones Extranjeras.

Era ésta una ley muy amplia y permisiva que tuvo por especial misión promover el ingreso masivo de capitales extranjeros. La disposición, extendida a todas las actividades productivas, establecía como incentivo principal la libre transferibilidad de las utilidades anuales y la libre repatriación del capital a través del mercado libre de cambios.

Durante todo el período antes mencionado primó un tratamiento flexible hacia los capitales extranjeros, actitud bien representada por dicha legislación. Merecen, sin embargo, mencionarse dos excepciones que se operaron por corto tiempo. La primera, en los años 1963/66 con la sanción del Decreto 5339/63, alineó los requisitos y trámites de las empresas que se acogían a la Ley 14780 de Inversiones Extranjeras, con los otros sistemas de promoción que otorgan prioridad de equipamiento y limitó temporalmente la transferencia de capital 1/.

La segunda excepción se refiere a las restricciones del acceso al crédito interno a las empresas extranjeras. Estas restricciones están contenidas en disposiciones del Banco Central, a través de las Circulares: B 765/70; B 788/71 y B 791/71 principalmente. En las dos primeras, al modificar el porcentaje de efectivo mínimo de depósitos a la vista a que debe someterse la banca, indica expresamente que los fondos prestables generados se dirigirán al financiamiento exclusivo de empresas de capital nacional. En la tercera se establecen normas para las

1/ Estableció que la firma inversionista no podrá transferir acciones o cuotas de capital hasta 3 años después de la puesta en marcha de la planta y/o ampliación, aunque permitió su desplazamiento entre empresas del mismo grupo.

/transacciones financieras,

transacciones financieras, cuyas disposiciones en materia de garantías restringen la toma de financiación de las empresas extranjeras en el ámbito del mercado extrabancario.

Sin embargo, la modificación más importante del sistema se produjo con la sanción de la Ley 20557 de Inversiones Extranjeras en noviembre de 1973 y su Decreto Reglamentario 413/74 1/. Los puntos más salientes que la destacan de las anteriores son: la tipificación de las empresas, la nominatividad de las acciones o participaciónes, los límites en la transferencia de utilidades, repatriaciones, reinversiones, y la creación del Registro.

A los efectos de la aplicación de la Ley las empresas quedaron clasificadas como empresas de capital extranjero, todas aquéllas cuyo capital nacional sea inferior al 51 por ciento del total con poder de decisión; empresas con participación de capital nacional y extranjero, aquéllas cuyo capital nacional - privado o estatal - sea del 51 por ciento al 80 por ciento del total, posean poder jurídico de decisión y acrediten la efectiva dirección técnica, administrativa, financiera y comercial en manos de los inversionistas nacionales; y finalmente, las empresas de capital nacional, igual al anterior pero con un capital en manos de titulares nacionales en más del 80 por ciento.

El nuevo régimen estableció la nominatividad de las acciones, cuotas o participaciones de capital y su no transferibilidad como requisito de inscripción. Estableció preferencias para las solicitudes en los casos que los inversionistas se obliguen a un programa de transformación de la empresa en empresa de capital nacional en un término de diez años y las

1/ Posteriormente fue completada por los Decretos 1796/74, 777/75 y 1308/74.

/que garanticen

que garanticen la exportación progresiva de su producción, determinada en un programa incluido en el contrato de radicación.

La transferencia de utilidades quedó limitada a un monto anual equivalente a un interés del 12.5 por ciento sobre el capital radicado, o la tasa que exceda en 4 puntos de la del interés que se pague en bancos de primera línea por depósitos a plazo fijo de 180 días, para la moneda en que esté registrado el capital repatriable, y sólo podrá hacerse con recursos líquidos propios, quedando vedado el hacerlo con fondos provenientes de créditos externos o internos. Las utilidades que excedan dichos porcentajes quedarán definitivamente radicadas en el país y no podrán ser transferidas al exterior.

En lo que respecta a la repatriación de capitales se estipuló que el capital repatriable estaría formado por el momento de la inversión extranjera inicial autorizada y efectivamente radicada en el país, más las reinversiones autorizadas, menos el capital repatriado y las pérdidas netas, computadas en moneda de origen al tipo de cambio vigente en el momento de la determinación y por intermedio de una institución autorizada para operar en cambios.

Adicionalmente, el régimen determinó que en situaciones críticas de balanza de pagos, tanto la repatriación de capital como la remesa de utilidades podrán ser diferidas a juicio del Banco Central. También se estipuló que cada contrato debería contener un límite máximo de endeudamiento de la empresa en el crédito interno de corto plazo. En cuanto a los créditos externos se requiere autorización previa del Banco Central, quien tiene facultades para fijar límites globales o sectoriales por períodos determinados.

Como quedó dicho, el nuevo régimen creó el Registro de Inversiones Extranjeras dependiente de la Secretaría de Estado de Programación y

/Coordinación Económica

Coordinación Económica dependiente del Ministerio de Economía con amplias facultades de autoridad de aplicación.

Conjuntamente con esta ley se sancionó otra, la Ley Nº 20575 y su Decreto Reglamentario Nº 414/74 por los que se organizó un Registro de Representantes Extranjeros, que funciona como una sección especial del Registro de Inversiones Extranjeras. Por él se obligó a inscribir a todas las personas - físicas o jurídicas - que tanto dentro como fuera del país desempeñen en forma rentada o gratuita funciones en representación, a favor o al servicio de personas o entidades extranjeras vinculadas con sus intereses económicos, financieros y patrimoniales.

b) Brasil

El sistema vigente que ordena el comportamiento de la inversión de capital extranjero, los préstamos externos y el pago de regalías en Brasil está compuesto por la Ley Nº 4131 sancionada en 1962, modificada por la Ley Nº 4390 de 1964 y reglamentada por el Decreto Nº 55762 de 1965. Dispone la creación de un registro dependiente del Banco Central y establece que el tratamiento jurídico al capital extranjero será idéntico al concedido al capital nacional, siendo vedada cualquier discriminación no prevista en la ley. Autoriza remesar intereses por una tasa similar a la consignada en el contrato respectivo pudiendo el Banco Central impugnar aquella parte que exceda a la tasa vigente en el mercado financiero de donde procede el capital invertido, pero sin estipular límites 1/. Aquellas remesas que superen dichas tasas de interés serán consideradas como amortización de capital.

1/ Sólo para el caso de actividades productoras de bienes y servicios de consumo suntuario, queda limitada la remesa al exterior por un máximo del 8 por ciento anual sobre el capital registrado.

/Para ese

Para ese efecto la ley considera capital extranjero los bienes, máquinas y equipos entrados a Brasil sin pago inicial de divisas destinadas a la producción de bienes o servicios, y los recursos financieros o monetarios introducidos el país para ser aplicados en actividades económicas, siempre que pertenezcan a personas físicas o jurídicas domiciliadas en el exterior. Los bienes, a tal efecto, son valuados a precios FOB para el registro.

También se autoriza remesar al exterior sumas en concepto de pago de royalties por uso de patentes y marcas y/o asistencia técnica; por ese concepto podrán ser deducidas del impuesto a la renta, hasta un máximo de 5 por ciento anual del ingreso bruto de la firma. En el caso de los gastos para asistencia técnica sólo podrán ser deducidos en los primeros 5 años de funcionamiento de la empresa, pudiendo ser prorrogado este plazo por otros 5 años.

Es interesante destacar que la ley expresamente indica que "no serán permitidos giros para pago de royalties para el caso de patentes de invención y de marcas de industria y comercio, entre filial y subsidiaria de empresa establecida en Brasil y su matriz con sede en el exterior" no previéndose en estos casos la deducción respectiva del impuesto a la renta ya mencionado.

También estipula limitaciones para el caso que ocurrieren graves desequilibrios en el balance de pagos, o de existir serias razones para prever la inminencia de ello, faculta al Banco, por tiempo limitado, a prohibir las remesas por repatriación de capitales y limitar sus lucros hasta un máximo del 10 por ciento por año del capital registrado y del reinvertido. El mismo criterio se adopta para el pago de royalties y asistencia técnica, hasta un máximo del 5 por ciento anual del monto bruto de producción.

/También queda

También queda autorizado por ley el Banco Central, y siempre que se torne aconsejable economizar la utilización de reservas de cambio, a aplicar temporariamente un recargo financiero, de carácter monetario, sobre la importación de mercaderías hasta un 10 por ciento de su valor, y del 50 por ciento sobre el valor de cualquier transferencia financiera 1/.

El exceso de los dividendos líquidos remitidos al exterior que exceda del 12 por ciento anual medio para un trienio deben pagar un impuesto a la renta del 40 por ciento a lo que exceda del 12 y hasta un 15 por ciento, del 50 por ciento a lo que exceda del 15 al 25 por ciento. Encima del 25 por ciento de lucro, pagará por lo que exceda el 60 por ciento.

Posteriormente, en abril de 1975, se sancionó el Decreto-Ley Nº 1401 que dispuso la exención del impuesto a la renta a las sociedades de inversión en cuyo capital participen personas residentes en el exterior.

c) México

El sistema mexicano de regulación de la inversión extranjera está integrado por un cuerpo legal muy nutrido de decretos, leyes, disposiciones, acuerdos, etc., que componen un complejo y heterogéneo sistema normativo.

Existen, sin embargo, tres piezas legales que revisten un carácter fundamental porque sirven de apoyo a todo el sistema. El Decreto Presidencial del 29 de junio de 1944, expedido en tiempo de guerra, sujetó a permiso administrativo previo la inscripción de los estatutos de las empresas con capital foráneo que operan en México y reglamentó la adquisición de ellas por extranjeros.

1/ Los fondos así recolectados constituirán una reserva a ser utilizada en la compra de oro y divisas para reforzar las disponibilidades cambiarias.

/La Ley

La Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas de 1972 fue la segunda disposición de carácter general que reviste gran importancia; legisla sobre el aprovisionamiento de la tecnología extranjera y procura su regulación orgánica.

Finalmente, la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera 1/, promulgada en 1973, tiene como objetivo proveer un ordenamiento normativo general para la conducta de la inversión extranjera.

El sistema de control se desarrolló en torno a la idea de regular, limitando, la participación extranjera en la titularidad del capital de las empresas.

Para ello, la Ley de Inversiones Extranjeras, establece explícitamente que para las empresas nuevas la inversión extranjera podrá participar tan sólo en una proporción que no exceda el 49 por ciento del capital de las mismas; para el caso de las empresas ya establecidas, los extranjeros no podrán adquirir sin previa autorización administrativa más del 25 por ciento del capital total.

Estableció también un Registro Nacional de Inversiones Extranjeras donde deben inscribirse empresas, fideicomisos donde participan inversionistas extranjeros y los títulos representativos de capital que sean de propiedad de extranjeros. También se estableció que los títulos representativos del capital de las empresas deberían ser nominativos en aquella proporción en que participan los inversionistas extranjeros.

Sin embargo, conviene aquí destacar las limitaciones que presenta esta legislación vigente para controlar, por un lado, la participación

---

1/ Se la conoce vulgarmente con la designación de Ley de Inversiones Extranjeras.

/extranjera real

extranjera real en el capital de los empresarios, y por otro, el control efectivo que dicha porción de la titularidad extranjera tiene sobre la empresa; en el entendido que la legislación procura, además, preservar para los nacionales la capacidad de decisión en la conducción de las empresas.

El simple hecho de que la legislación mexicana permita expedir y circular títulos al portador representativos del capital, posibilita que la titularidad de las empresas sea anónima. Incluso para aquellos casos, como los ya vistos, en que debe existir un porcentaje de títulos nominativos e inscritos en el Registro, como éstos pueden "endosarse en blanco" eso los convierte en acciones "al portador" sin titularidad identificable.

Por otra parte, como no existe en realidad una autoridad que vigile y penalice en forma orgánica el comportamiento de las sociedades y sus titulares en lo que concierne al cumplimiento de los requisitos establecidos sobre titularidad, convierte a estas disposiciones en letra muerta 1/.

Otra posibilidad de burlar "legalmente" el porcentaje de capital extranjero en las empresas es a través del proceso de "piramidación de empresas".

De acuerdo con la ley, las sociedades se consideran como "personas morales de nacionalidad mexicana" por el simple hecho de estar constituidas conforme a las leyes de la República y tener su domicilio legal en su territorio. Una empresa puede estar constituida por un capital cuyas acciones pertenezcan a otras empresas. Si el 51 por ciento del capital de la primera pertenece a una empresa mexicana con participación extranjera del 49 por ciento y, a su vez, ese mismo grupo extranjero es propietario

---

1/ Samuel I. del Villar, "El sistema mexicano de regulación de la inversión extranjera: elementos y definiciones generales", pp. 337 y 338.

/del 49

del 49 por ciento de la primera empresa, esta nueva empresa "piramidada" tendrá una participación de capital extranjero - por acumulación de participación directa e indirecta - del 73.99 por ciento.

Si esta asociación piramidada, que se explicó para un primer nivel, se la extiende a dos o tres niveles, la participación del capital extranjero crece a 86.7 por ciento y 93.23 por ciento. Estas empresas base no están obligadas a registrarse ni tampoco los títulos representativos de su capital, puesto que la totalidad de sus inversionistas son empresas que la ley considera como "nacionales" y por lo tanto no sujetas a regulación.

Sin embargo, tal vez la forma en uso más difundida para disfrazar la participación extranjera en las empresas y los negocios sea la "prestación de nombres" por la cual un grupo de nacionales mexicanos actúan como socios de sociedades mexicanas, asignando sus derechos a propietarios extranjeros quienes los ejercen a través de aquéllos.

La Ley sobre el Registro de Tecnología, sin embargo, representa un avance significativo en un sistema como el diseñado en México en el cual la inversión extranjera cumple un papel "complementario" del capital nacional en el sentido que procura colocarla dentro de la economía del país reduciendo los costos de su conducta.

Entre las principales normas - de las catorce establecidas - que regulan la importación de tecnología destacan las siguientes:

La Secretaría de Industria y Comercio no registrará la transferencia de tecnología disponible en el país; tampoco cuando su precio no guarde relación con la tecnología adquirida, o cuando se incluyan cláusulas que permitan al proveedor de la tecnología regular o intervenir en la administración del adquirente, o imponer la obligación ya sea de adquirir equipos o materia prima, o la de vender de manera exclusiva al proveedor. También

/se excluye

se excluye del Registro aquellos convenios que limiten la investigación, la exportación o los volúmenes de producción.

Todas estas restricciones resultan, como quedó dicho, un avance significativo en el sistema establecido, pero son de difícil implementación práctica en el caso de las empresas transnacionales, ya que las transacciones de tecnología al realizarse entre dos filiales de una misma matriz, los acuerdos informales sustituyen con facilidad a las relaciones contractuales que son las únicas que pueden ser reguladas por la ley.

Estas normas generales que se han comentado en esta apretada síntesis resultan de suma importancia pues su cumplimiento o no, de estos requisitos específicos es lo que decide que una empresa con capital externo pueda disfrutar de todos los beneficios, participar de las exenciones impositivas, etc., dispuestas por las autoridades económicas nacionales.

/ANEXO ESTADISTICO

ANEXO ESTADISTICO

/CUADRO Nº A.1

CUADRO Nº A.1

ARGENTINA - IMPORTACION DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS

Nº 10 Y 11

(miles de dólares CIF)

	1969		1974	
ORIGEN	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR
84 51 00 01 (84 51 1 01): MAQUINAS DE ESCRIBIR ELECTRICAS, EXCLUIDAS LAS PORTATILES.				
ALALC	5.697	1.379,7	8.687	2.259,2
Brasil	5.060	1.187,5	7.817	2.025,2
México	207	56,5	870	234,0
Resto	430	135,8	-	-
RESTO MUNDO	4.888	810,0	875	166,0
Estado Unidos	1.029	175,9	38	7,5
Japón	235	25,2	65	7,7
Europa (CEE)	3.294	563,9	771	150,7
Resto	330	51,0	1	0,7
TOTAL	10.585	2.195,7	9.562	2.425,8
84 51 00 02 / 03 (84 51 1 99): MAQUINAS DE ESCRIBIR PORTATILES, SEMIPORTATILES Y MANUALES.				
ALALC	-	-	93.644	6.841,1
Brasil	-	-	55.894	4.398,4
México	-	-	37.750	2.442,7
Resto	-	-	-	-
RESTO MUNDO	-	-	7.193	310,6
Estado Unidos	-	-	-	-
Japón	-	-	931	52,6
Europa (CEE)	-	-	5.937	238,2
Resto	-	-	325	19,7
TOTAL	-	-	100.837	7.141,7
84 52 00 01 / 02 (84 52 3 01/02): CAJAS REGISTRADORAS, EXCLUIDAS LAS DE MAS DE DIEZ TOTALIZADORES.				
ALALC	45	8,5	60	12,8
Brasil	45	8,5	60	12,8
México	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-
RESTO MUNDO	2.597	1.265,0	-	-
Estados Unidos	80	12,7	-	-
Japón	294	98,2	-	-
Europa (CEE)	1.293	704,7	-	-
Resto	984	449,8	-	-
TOTAL	2.642	1.274,1	-	-
84 54 00 01 / 99 (84 54 0 01 / 02): MAQUINAS Y APARATOS DE OFICINA (MIMEOGRAFOS)				
ALALC	-	-	1.237	62,5
Brasil	-	-	1.232	61,2
México	-	-	5	1,3
Resto	-	-	-	-
RESTO MUNDO	400.022	117,4	10.945	211,8
Estados Unidos	6.959	43,5	6.186	42,9
Japón	26.444	15,3	3.738	5,2
Europa (CEE)	2.685	106,3	696	162,1
Resto	363.934	12,1	325	1,6
TOTAL	400.022	177,4	12.182	274,4

	1969		1974	
ORIGEN	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR
84 52 00 11 / 13 /14 (84 52 101/102/103): MAQUINAS DE CALCULAR				
ALALC	5.056	410,2	88.211	5.973,6
Brasil	4.589	387,3	64.054	4.142,4
México	17	1,5	14.790	1.231,7
Resto	350	21,4	9.367	599,6
RESTO MUNDO	2.065	846,1	10.060	881,4
Estados Unidos	315	175,1	4.808	369,0
Japón	503	281,1	4.841	450,5
Europa	801	270,2	168	34,3
Resto	446	119,7	243	27,6
TOTAL	7.121	1.256,3	98.271	6.855,0
84 52 00 04 / 05 / 15 MAQUINAS DE CONTABILIDAD				
ALALC	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-
México	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-
RESTO MUNDO	2.925	3.496,8	34	36,8
Estados Unidos	414	663,4	12	11,9
Japón	-	-	-	-
Europa	1.473	2.500,3	3	1,8
Resto	1.038	333,2	19	23,1
TOTAL	2.925	3.496,8	34	36,8
84 55 00 60 (84 55 101/301/401/501/701): PIEZAS SUELTAS Y ACCESORIAS PARA MAQUINAS DE OFICINA				
ALALC	809	8,5	1.503	36,0
Brasil	783	8,0	1.297	29,5
México	26	0,5	206	6,5
Resto	-	-	-	-
RESTO MUNDO	231.215	2.865,8	352.085	5.395,6
Estados Unidos	3.307	124,7	121.635	762,2
Japón	7	0,9	58.125	1.911,8
Europa (CEE)	218.574	2.634,8	160.172	2.568,0
Resto	9.297	105,4	12.153	153,5
TOTAL	232.024	2.874,3	353.588	5.431,6

/CUADRO Nº A.2

CUADRO Nº A.2

ARGENTINA - EXPORTACION DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS

Nº 10 Y 11

(miles de dólares FOB)

DESTINO	1969 CANTIDAD	1969 VALOR	1974 CANTIDAD	1974 VALOR
84 51 00 01 (84 51 101 / 199): MAQUINAS DE ESCRIBIR				
ALALC	509	51,0	5	2,5
Brasil	-	-	-	-
México	-	-	-	-
Resto	509	51,0	5	2,5
TOTAL	509	51,0	5	2,5
84 52 00 01 (84 52 101 / 02 / 03): MAQUINAS DE CALCULAR				
ALALC	52.870	4.646,0	112.619	11.876,5
Brasil	40.733	3.241,3	70.028	7.076,1
México	3.250	587,5	21.394	2.828,9
Resto	8.687	817,2	21.187	1.971,5
Resto Mundo	98.004	3.635,7	131.295	5.064,8
Estados Unidos	97.992	3.631,1	119.110	4.281,4
Japón	1	2,0	35	2,4
Europa (CEE)	10	2,6	1.711	104,1
Resto	1	0,1	10.440	676,8
TOTAL	150.674	8.281,7	243.907	16.841,4
84 52 00 02 (84 52 202 / 03): AQUINAS DE CONTABILIDAD				
ALALC	1	2,6	1.847	2.324,5
Brasil	1	2,6	1.703	2.135,3
México	-	-	107	137,0
Resto	-	-	87	52,2
Resto Mundo	-	-	132	162,8
Estados Unidos	-	-	120	162,0
Japón	-	-	-	-
Europa (CEE)	-	-	-	-
Resto	-	-	12	0,8
TOTAL	1	2,6	1.979	2.487,3
84 52 00 03 (84 52 301 / 02): CAJAS REGISTRADORAS				
ALALC	81	26,8	1.401	400,3
Brasil	-	-	386	122,2
México	-	-	481	76,2
Resto	81	26,8	534	201,9
Resto Mundo	1	0,2	1.266	410,3
Estados Unidos	1	0,2	2	0,5
Japón	-	-	-	-
Europa (CEE)	-	-	291	89,9
Resto	-	-	973	319,89
TOTAL	82	26,9	2.667	810,6
84 54 00 01 (84 54 0 01 / 02): MIMEOGRAFOS				
ALALC	413	63,2	614	88,7
Brasil	-	-	585	82,5
México	-	-	-	-
Resto	413	63,2	29	6,2
Resto Mundo	-	-	13	2,7
Estados Unidos	-	-	-	-
Japón	-	-	-	-
Europa (CEE)	-	-	-	-
Resto	-	-	13	2,7
TOTAL	413	63,2	627	91,5

DESTINO	1969 CANTIDAD	1969 VALOR	1974 CANTIDAD	1974 VALOR
84 54 00 03 (84 55 101): PIEZAS SUELTAS Y ACCESORIOS PARA MAQUINAS DE ESCRIBIR				
ALALC	1.494	28,5	32.136	139,2
Brasil	1.454	27,8	26.290	121,4
México	4	-	4.067	13,9
Resto	36	0,6	1.779	4,0
Resto Mundo	1.684	15,8	4	0,2
Estados Unidos	1.693	14,0	-	-
Japón	-	-	-	-
Europa (CEE)	167	1,7	4	0,2
Resto	4	-	-	-
TOTAL	3.358	44,3	32.140	139,4
84 55 00 02 (84 55 301): PIEZAS SUELTAS Y ACCESORIOS PARA MAQUINAS DE CALCULAR				
ALALC	674	12,7	1.280	50,5
Brasil	613	12,1	802	35,3
México	-	-	398	10,3
Resto	61	0,6	80	4,9
Resto Mundo	158	2,4	1.692	25,4
Estados Unidos	5	-	25	1,7
Japón	55	1,0	-	-
Europa (CEE)	98	1,4	1.589	21,5
Resto	-	-	98	2,3
TOTAL	832	15,2	2.972	75,0
84 55 00 03 (84 55 401): PIEZAS SUELTAS Y ACCESORIOS PARA MAQUINAS DE ESCRIBIR				
ALALC	-	-	13	0,6
Brasil	-	-	-	-
México	-	-	-	-
Resto	-	-	13	0,6
Resto Mundo	1		118	4,7
Estados Unidos	-	-	-	-
Japón	-	-	-	-
Europa (CEE)	-	-	69	0,9
Resto	1	-	49	3,805
TOTAL	1	?	131	5,3
84 55 00 09 (84 55 701): PIEZAS Y ACCESORIOS PARA LAS DEMAS (MIMEOGRAFOS, PERFORADORAS, ETC.)				
ALALC	732	3,8	-	-
Brasil	-	-	-	-
México	-	-	-	-
Resto	732	3,8	-	-
Resto Mundo	-	-	-	-
TOTAL	732	3,8	-	-

/CUADRO Nº A.3

CUADRO Nº A.3

BRASIL - IMPORTACION DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS

Nº 10 Y 11

(miles de dólares CIF)

ORIGEN	1 2069 CANTIDAD	1 2069 VALOR	11974 CANTIDAD	11974 VALOR
67 501: Máquinas de ESCRIBIR. Sin mecanismo para calcular			84 51 00 01 / 03 00 / 99 portátiles y eléctricas	
ALALC	2.885	605,9	110.520	7.209,6
Argentina	1	0,1	-	-
México	2.884	605,8	110.520	7.209,6
Resto	-	-	-	-
Resto Mundo	27.214	1.867,6	56.161	6.759,1
Estados Unidos	550	146,3	681	69,4
Japón	1.294	51,4	12.731	837,8
Europa (CEE)	18.341	1.108,3	19.243	3.601,6
Resto	7029	516,6	23.506	2.450,2
TOTAL	30.099	2.473,5	166.681	13.968,7
67 610: Máquinas de SUMAR			84 52 01 01 / 02 / 99 Máquinas de sumar, manuales, eléctricas y otras	
ALALC	33.468	2.053,7	55.293	3.549,8
Argentina	32.322	1.963,4	55.293	3.549,8
México	1.078	38,6	-	-
Resto	8	0,7	-	-
Resto Mundo	15.609	1.296,7	8.588	742,2
Estados Unidos	1.794	349,3	42	4,7
Japón	2.465	78,9	2	0,2
Europa (CEE)	5.190	311,1	1.440	151,9
Resto	5.160	557,4	7.104	595,4
TOTAL	49.017	3.360,4	63.881	4.292,0
67 611: Máquinas de CALCULAR			84 52 02 01 / 02 Máquinas de calcular, manuales y eléctricas	
ALALC	7.976	1.250,4	17.020	2.432,6
Argentina	7.936	1.245,8	17.020	2.432,6
México	40	4,6	-	-
Resto	-	-	-	-
Resto Mundo	10.657	2.541,9	4.480	805,3
Estados Unidos	323	197,1	123	33,3
Japón	1.282	697,5	2.057	272,0
Europa (CEE)	4.852	964,6	824	176,3
Resto	4.200	682,7	1.926	321,6
TOTAL	18.633	3.792,3	21.500	3.237,9
67 615: Máquinas de CONTABILIDAD			85 52 03 01 / 99 Máquinas de contabilidad	
ALALC	1	2,6	1.896	2.250,6
Argentina	1	2,6	1.896	2.250,6
México	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-
Resto Mundo	4.704	6.754,8	3.570	4.517,0
Estados Unidos	352	947,4	32	73,5
Japón	1	0,6	1.200	836,4
Europa	2.975	3.790,8	622	1.203,1
Resto	1.376	2.015,9	1.716	2.404,0
TOTAL	4.705	6.757,4	5.466	6.767,6
67 620: Máquinas REGISTRADORAS y SIMILARES			84 52 04 00 Cajas Registradoras	
ALALC	-	-	1.719	1.030,3
Argentina	-	-	486	160,0
México	-	-	1.233	870,3
Resto	-	-	-	-
Resto Mundo	3.669	1.070,6	6.526	3.129,5
Estados Unidos	256	48,67	69	72,5
Japón	4	1,2	41	56,1
Europa (CEE)	1.290	322,7	115	92,8
Resto	2.219	698,0	6.301	2.908,2
TOTAL	3.669	1.070,6	8.245	4.159,9
67 608 partes para máquinas de escribir y autentic. cheques			84 55 01 01 / 03 00 P y Fp/ máquinas de escribir	
ALALC	1.905	39,2	8.983	58,7
Argentina	1.897	38,7	8.562	44,2
Mpxico	8	0,6	421	14,5
Resto	-	-	-	-
Resto Mundo	137.422	1.872,9	459.201	3.751,3
Estados Unidos	102.473	718,1	221.985	1.622,6
Japón	380	,,6	188	2,4
Europa	25.512	1.081,2	231.732	1.896,4
Resto	9.107	72,0	5.306	229,8
TOTAL	139.327	1.912,2	458.194	3.810,0

/CUADRO Nº A.4

Cuadro A.4

BRASIL: EXPORTACION DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS Nos 10 Y 11

(En miles de dólares cif)

Origen	1969		1974		1969		1974	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
	67 601: Máquinas de escribir		84 51 01 01/23 00/99: Máquinas de escribir manuales, eléctricas y otras		67 610: Máquinas de sumar		84 52 01 01/02: Máquinas de sumar eléctricas y manuales	
ALALC	68 349	6 015.9	177 563	9 063.7	4 858	437.3	14 443	1 407.3
Argentina	53 191	4 124.9	65 547	6 440.1	4 550	398.7	8 024	744.1
México	4 964	1 050.0	69 927	7 609.6	-	-	4 754	507.6
Resto	10 194	840.7	42 089	5 014.1	308	38.6	1 665	155.7
Resto Mundo	1 022	2.4	37 233	2 472.6	15	1.2	25 875	1 500.6
Estados Unidos	2	0.2	227	17.0	15	1.2	11 352	647.1
Japón	-	-	2 200	103.4	-	-	160	9.4
Europa	20	1.9	11 660	641.8	-	-	8 277	475.0
Resto	1 000	0.3	23 146	1 710.5	-	-	6 086	369.1
Total	69 371	6 018.3	214 796	21 536.3	4 873	438.5	40 318	2 908.0
	67 611: Máquinas de calcular		84 52 02 01/02/99: Máquinas de calcular manuales y eléctricas		67 615: Máquinas de contabilidad		84 52 03 01/99: Máquinas de contabilidad	
ALALC	8	1.3	93 729	5 988.5	39	26.0	23	72.8
Argentina	-	-	69 475	4 186.6	33	13.6	-	-
México	-	-	17 419	1 316.0	-	-	-	-
Resto	8	1.3	6 835	486.0	6	12.4	23	72.8
Resto Mundo	-	-	201 768	6 960.3	-	-	-	-
Estados Unidos	-	-	190 561	6 009.8	-	-	-	-
Japón	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	-	-	1 436	115.4	-	-	-	-
Resto	-	-	9 771	835.1	-	-	-	-
Total	8	1.3	295 497	12 948.9	39	26.0	23	72.8
	67 620: Máquinas registradoras y similares		84 52 04 00: Cajas registradoras		67 608: Partes para máquinas de escribir y autenticar cheques		84 55 01 01/03 00/99: Partes para máquinas de escribir eléctricas y otras	
ALALC	1 507	238.9	3 827	835.5	51 491	249.1	36 275	212.9
Argentina	1 213	189.1	2 443	597.8	7 697	14.9	1 366	27.6
México	-	-	252	58.9	38 615	189.6	1 958	27.5
Resto	294	49.8	1 132	216.8	5 179	44.6	32 951	157.8
Resto Mundo	279	45.2	2 071	445.0	138	1.0	66 423	375.6
Estados Unidos	70	11.7	-	-	-	-	25 199	137.8
Japón	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	76	11.7	170	40.1	138	1.0	6 391	56.8
Resto	133	21.9	1 901	405.9	-	-	34 833	181.0
Total	1 786	284.2	5 898	1 281.5	51 629	250.1	102 698	588.5
	67 681: Partes para máquinas de contabilidad		84 55 07 01/99: Partes para máquinas de contabilidad					
ALALC	-	-	156	9.0				
Argentina	-	-	-	-				
México	-	-	-	-				
Resto	-	-	156	9.0				
Resto Mundo	3 045	3 268.0	17	0.2				
Estados Unidos	3 045	3 268.0	-	-				
Japón	-	-	-	-				
Europa	-	-	-	-				
Resto	-	-	17	0.2				
Total	3 045	3 268.0	173	9.2				

/CUADRO Nº A.5

CUADRO Nº A.5

MEXICO - IMPORTACION DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS Nº 10 y 11
(valores en miles de dólares CIF)

Países	1969 Cantidad kg	1969 Valor	1974 Cantidad kg	1974 Valor
8451 A 001/3/999 Máquinas de escribir portátiles o no, semiportátiles las demás				
ALALC	-	-	628 922	3 748,3
Argentina	-	-	2 563	10,4
Brasil	-	-	626 359	3 738,1
Resto Mundo	17 915	122,4	94 811	652,3
EE.UU.	16 590	104,2	72 416	517,6
Japón	-	-	27	0,6
Europa (CEE)	185	2,8	220	5,5
Resto	1 170	15,4	22 148	128,6
Total	17 915	122,4	723 733	4 400,6
8451 A 002 Máquinas de escribir eléctricas				
ALALC	134 537	954,6	226 843	2 246,4
Argentina	-	-	-	-
Brasil	132 778	938,1	226 843	2 246,4
Resto	1 759	26,5	-	-
Resto Mundo	19 928	277,2	17 832	448,7
EE. UU.	6 410	119,6	6 302	142,4
Japón	-	-	10	0,2
Europa	4 457	81,6	7 736	272,8
Resto	7 032	76,1	3 784	33,4
Total	154 476	1 241,8	244 675	2 893,7
8452 A 001/2 Sumadoras y multiplicadoras manuales				
ALALC	2 750	29,5	84 242	1 041,6
Brasil	2 750	29,5	35 232	543,2
Argentina	-	-	48 010	498,4
Resto	-	-	-	-
Resto Mundo	28 025	153,0	40 385	755,0
EE. UU.	13 882	21,5	18 169	213,3
Japón	74	0,8	65	5,4
Europa	2 950	87,9	600	7,1
Resto	10 119	93,3	21 551	199,2
Total	30 775	182,5	124 628	1 406,7
84 52 A 003/4/5 Calculadoras				
ALALC	34 580	496,8	119 008	3 137,9
Brasil	-	-	13 794	872,7
Argentina	34 580	496,8	97 614	2 218,4
Resto	-	-	1 600	47,3
Resto Mundo	72 445	1 294,9	40 115	1 159,4
EE. UU.	4 224	117,8	10 573	518,8
Japón	385	22,7	28	1,5
Europa	40 824	697,8	1	0,4
Resto	27 012	456,6	29 513	638,6
Total	107 025	1 764,6	159 123	4 287,3
8452 B 001 Máquinas de contabilidad				
ALALC	-	-	7 750	122,5
Brasil	-	-	-	-
Argentina	-	-	7 750	122,5
Resto	-	-	-	-
Resto Mundo	83 947	1 561,4	149 810	1 829,4
EE. UU.	37 277	835,4	86 739	798,4
Japón	-	-	-	-
Europa	28 334	587,0	39 820	709,2
Resto	17 336	339,1	23 451	321,8
Total	83 947	1 561,4	157 560	1 951,9

Países	1969 Cantidad kg	1969 Valor	1974 Cantidad kg	1974 Valor
84 52 889 Cajas Registradoras				
ALALC	-	-	17 750	160,0
Argentina	-	-	11 660	63,6
Brasil	-	-	6 090	96,4
Resto	-	-	-	-
Resto Mundo	28 349	332,2	84 593	788,8
EE. UU.	17 795	194,2	22 690	388,4
Japón	-	-	7 889	132,9
Europa	10 653	136,1	10 383	193,0
Resto	101	1,9	43 631	82,5
Total	28 349	332,2	102 343	956,8
8454 001 Mimeógrafos				
ALALC	-	-	5 865	23,6
Argentina	-	-	-	-
Brasil	-	-	5 865	23,6
Resto	-	-	-	-
Resto Mundo	51 319	190,5	128 830	946,5
EE.UU.	10 616	53,2	24 902	157,7
Japón	192	0,9	1 784	13,9
Europa	6 745	27,8	86 361	561,7
Resto	-	108,6	14 383	113,2
Total	51 319	190,5	134 795	870,0
8455 002 Partes para máquinas de escribir				
ALALC	40 772	168,7	10 020	69,1
Argentina	-	-	6 395	20,1
Brasil	40 772	169,7	3 625	49,0
Resto	-	-	-	-
Resto Mundo	692 785	2 656,8	880 924	5 691,3
EE. UU.	255 624	1 069,5	644 427	3 533,8
Japón	-	-	450	1,8
Europa	320 888	1 128,1	201 732	1 794,7
Resto	116 463	459,6	34 315	360,9
Total	733 557	2 825,6	890 944	5 760,4
8455 004 Partes para máquinas de sumar				
ALALC	-	-	-	-
Argentina	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-
Resto Mundo	79 396	433,6	169	2,1
EE. UU.	687	6,5	19	1,4
Japón	8	0,8	-	-
Europa	68 775	311,0	-	-
Resto	9 935	115,2	150	0,8
Total	79 396	433,6	169	2,1
8455 005 Partes para calculadoras				
ALALC	-	-	-	-
Argentina	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-
Resto Mundo	2 947	18,0	30 320	696,4
EE. UU.	63	0,1	14 347	326,4
Japón	-	-	12 629	278,7
Europa	17	0,8	925	8,0
Resto	2 867	17,1	-	83,3
Total	2 947	18,0	30 320	696,4

/CUADRO Nº A.6

CUADRO Nº A.6

MEXICO - EXPORTACION DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS Nº 10 y 11

(valores en miles de dólares FOB)

	1969		1974	
Países	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
715 04 00 Máquinas registradoras				
ALALC	11 808	159,6	130 271	1 690,0
Argentina	11 444	155,0	21 730	301,6
Brasil	-	-	61 258	755,5
Resto	364	4,6	47 283	632,9
Resto Mundo	87	2,3	127 033	1 940,4
EE. UU.	-	-	388	5,6
Japón	-	-	-	-
Europa	-	-	13 936	190,0
Resto	87	2,3	112 709	1 744,8
Total	11 985	161,9	257 304	3 630,4
715 05 00/01 Máquinas calculadoras y sumadoras				
ALALC	9 515	64,3	8 937	468,9
Argentina	-	-	5 629	220,3
Brasil	7 418	45,2	3 138	241,8
Resto	2 097	19,1	170	6,8
Resto Mundo	9 703	44,0	22 019	345,1
EE.UU.	8 993	32,4	1 703	17,2
Japón	300	6,2	-	-
Europa	-	-	20 234	326,4
Resto	410	5,3	82	1,5
Total	19 218	108,3	30 956	813,9
715 07 00 Máquinas de escribir				
ALALC	191 097	1 220,2	1 913 696	11 933,8
Argentina	64 973	348,6	462 092	2 985,5
Brasil	79 456	540,5	1 114 100	6 649,5
Resto	46 668	331,1	337 504	2 298,8
Resto Mundo	31 879	143,6	335 831	2 706,2
EE. UU.	19 747	73,9	78 056	385,5
Japón	-	-	18 711	200,1
Europa	4 030	38,9	8 460	103,3
Resto	8 102	30,8	230 604	2 017,3
Total	222 976	1 363,8	2 249 527	14 640,0

/CUADRO Nº A.7

Cuadro N° A.7

Argentina. Importación de productos incluidos en el Acuerdo N° 2

(miles de dólares CIF)

	1963 Cantidad	1963 Valor	1974 Cantidad	1974 Valor
1314-6/7 tubos, válvulas y partes para radiotelégrafos; radiofonía.			85.21.01.06 Válvulas rectificadoras de vacío para sonido, radio TV.	
ALALC	29 056	7,6	1 112 499	881,6
Brasil	20 391	5,9	1 112 499	881,6
México	-	-	-	-
Resto	8 665	1,7	-	-
Resto Mundo	3 045 474	1 161,2	1 074 017	279,2
EE.UU.	1 156 043	587,0	488 727	126,7
Japón	831 099	199,2	178 437	57,4
CEE	1 054 800	347,5	13 683	6,0
Resto	3 532	27,5	393 170	89,1
TOTAL	3 074 530	1 168,8	2 186 516	1 160,8
1729 Ampollas de vidrio para fabricación y lámparas.			85.21.01.99 partes y piezas sueltas.	
ALALC	13	0,4	12 321	327,3
Brasil	13	0,4	11 314	312,4
México	-	-	38	2,1
Resto	-	-	969	12,8
Resto Mundo	1 065 206	896,9	71 542	1 904,1
EE.UU.	520 483	464,4	32 010	619,3
Japón	-	-	4 850	129,6
CEE	544 723	432,5	26 808	1 062,1
Resto	-	-	7 874	93,1
TOTAL	1 065 219	897,3	83 863	2 231,4
			85.21.01.02 Válvulas electrónicas de recepción.	
ALALC			4 971 122	4 138,0
Brasil			4 291 722	3 550,0
México			679 400	588,0
Resto			-	-
Resto Mundo			2 057 689	1 091,9
EE.UU			771 455	401,6
Japón			581 140	312,4
CEE			433 586	167,1
Resto			271,508	210,8
TOTAL			7 028 811	5 229,9

/CUADRO N° A.8

Cuadro Nº A.8

Argentina - Exportaciones de productos incluidos en el Acuerdo Nº 2.

(miles de dólares FOB)

Países	1974 Cantidad	Valor
	85.21.00.02 Válvulas electrónicas	
ALALC	66 562	1 676,8
Brasil	29 531	1 231,1
México	3 593	153,5
Resto	33 438	292,2
RESTO MUNDO	4 970	1,7
EE.UU.	-	-
Japón	-	-
CEE	4 966	1,4
Resto	4	0,3
TOTAL	71 532	1 678,5
	85.21.00.03/09 Partes y piezas para válvulas electrónicas y demás	
ALALC	17 427	120,7
Brasil	374	8,8
México	55	5,1
Resto	16 998	106,8
RESTO MUNDO	280 245	598,8
EE.UU.	2	*
Japón	-	-
CEE	280 245	592,7
Resto	386	6,1
TOTAL	298 060	719,5

/CUADRO Nº A.9

Cuadro N° A. 9

Brasil - Importaciones de Productos incluidos en el Acuerdo Nº 2

(miles de dólares CIF)

	1963 Cantidad (kg)	1963 Valor	1974 Cantidad (kg)	1974 Valor
60180 Válvulas y tubos receptores			85.21.06.00 Válvulas eléctricas receptoras	
ALALC	40	1,1	28 211	1 355,0
Argentina	40	1,1	18 807	1 184,6
México	-	-	4 702	170,4
Resto	-	-	-	-
Resto Mundo	88 916	1 724,7	164 909	5 129,1
EE.UU.	20 231	625,5	27 532	901,7
Japón	27 530	320,3	80 772	2 839,4
Europa	22 031	623,9	43 877	1 006,1
Resto	19 124	155,0	12 728	381,9
TOTAL	88 956 1/	1 725,8	193 120 3/	6 484,1
60182/9 Válvulas y tubos rectificadores y NEP				
ALALC	11	0,2		
Argentina	11	0,2		
México		-		
Resto	-	-		
Resto Mundo	4 771	221,2		
EE.UU	2 578	91,7		
Japón	182	1,5		
Resto	449	57,5		
Europa	1 562	70,5		
TOTAL	4 782 2/	221,4		
			85.21.91.00/9800 Armazones para válvulas eléctricas y partes y piezas	
ALALC			-	-
Argentina			-	-
México			-	-
Resto			-	-
Resto Mundo			783 729	9 063,6
EE.UU			322 609	3 509,8
Japón			3 683	56,6
Europa			457 123	5 479,0
Resto			314	18,2
TOTAL			783 729	9 063,6

1/ Igual a 4 213 180 unidades

2/ Igual a 58 261 unidades

3/ Igual a 9 362 296 unidades

/CUADRO Nº A.10

Cuadro N° A. 10

Brasil - Exportaciones de productos incluidos en el Acuerdo N° 2

(miles de dólares FOB)

		1963 Cantidad (kg)	1963 Valor	1974 Cantidad (kg)	1974 Valor
60 180	Válvulas y tubos receptores			85.21.06.00 Válvulas electrónicas receptoras	
	ALALC	31 112	931,0	135 380	5 203,0
	Argentina	29 031	882,0	105 354	4 132,1
	México	1 479	34,7	12 702	413,6
	Resto	602	14,3	17 324	657,3
	RESTO MUNDO	610	17,2	45 741	2 298,6
	EE.UU.	178	5,4	39 166	2 112,3
	Japón	-	-	-	-
	Europa	32	1,1	3 014	77,0
	Resto	400	10,7	3 561	109,3
	TOTAL	31 722	948,2	181 121	7 501,6
60 892	Partes para válvulas y tubos				
	ALALC	71	4,0	909	15,5
	Argentina	71	4,0	720	12,2
	México	-	-	-	-
	Resto	-	-	189	3,3
	RESTO MUNDO	-	-	23 047	656,3
	EE.UU.	-	-	23 047	656,3
	Japón	-	-	-	-
	Europa	-	-	-	-
	Resto	-	-	-	-
	TOTAL	71	4,0	23 956	671,8

/CUADRO N° A.11

Cuadro N° A. 11

México - Importaciones de productos incluidos en el Acuerdo N° 2.

(miles de dólares CIF).

	1963 Cantidad	1963 Valor	1974 Cantidad	1974 Valor
Bulbos de hasta 15 cm. para aparatos electrónicos.			Válvulas electrónicas long. máximo 15 cm.	
ALALC	41 180	20,0	865 222	602,8
Argentina	-	-	182 576	151,8
Brasil	20 680	10,3	655 146	433,1
Resto	20 500	9,6	27 500	17,9
RESTO MUNDO	2 196 076	1 222,7	2 079 281	2 292,9
EE.UU.	844 169	693,1	1 418 361	1 731,4
Japón	650 669	199,6	364 386	285,8
CEE	689 894	315,7	246 777	220,2
Resto	11 344	14,3	49 757	55,4
TOTAL	2 237 256	1 242,7	2 944 503	2 895,7
Bulbos de transmisión y potencia			Válvulas y tubos transmisores de más de 15 cm.	
ALALC	-	-	-	-
RESTO MUNDO	3 658	157,8	5 768	277,9
EE.UU.	2 441	105,4	5 478	193,3
Japón	-	-	-	-
CEE	798	45,4	255	82,4
Resto	419	6,9	31	1,1
TOTAL	3 658	157,8	5 768	277,9
			Partes y piezas para válvulas electrónicas.	
ALALC			-	-
Argentina			-	-
Brasil			-	-
Resto			-	-
RESTO MUNDO			229 354	10 66,0
EE.UU.			145 594	2 341,6
Japón			25 778	1 224,9
CEE			45 120	1 338,5
Resto			12 862	5 755,0
TOTAL			229 354	10 660,0

/BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

"Industria Electro Electrónica", Cadastro, 1970, Brasil.

"Brasil Industrial", BANAS, 1974.

"Clasificado Industrial Brasileiro", BANAS, 1974.

"Manufactura Eléctrica", Catálogo, 1972, México.

"Anuario ALALC - Grupo Andino - SIECA", 10a. Edición 1975-76, Editorial ETLA S.R.L., Buenos Aires.

"Diccionario de la Producción y de la Industria", 1975, Editorial Centro de Estudios y Publicaciones de la Industria y la Producción Ltda., Montevideo.

"Acuerdos de Complementación", ALALC.

Informes finales de las 12 reuniones sectoriales de la industria electrónica y de comunicaciones eléctricas convocadas por la ALALC y organizadas por ALAINEE.

Informes finales de las 10 reuniones sectoriales de fabricantes de máquinas de oficina convocadas por la ALALC.

"El proceso de integración en América Latina", varios números INTAL.

"Acuerdos de Complementación, empresarios nacionales y empresas conjuntas en la integración económica de América Latina", INTAL, 1974.

"El Uruguay en la ALALC. Una evaluación al año 1972", Ministerio de Relaciones de Uruguay, Montevideo.

"Los Acuerdos de Complementación suscriptos por Uruguay", COMCORDE, 2 Tomos, Montevideo, 1970.

"Los Acuerdos de Complementación y empresas multinacionales", Abel Garrido Ruiz, Comercio Exterior, México, enero 1968.

"La crisis de la ALALC y las corporaciones transnacionales", Constantino Ianni, Comercio Exterior, diciembre 1972, México.

"Las multinacionales y el comercio latinoamericano", Juan Carlos Casas, CEMLA, Boletín Mensual, enero 1973, México.

"La empresa industrial en la integración de América Latina: un estudio empírico", INTAL, Serie Estudios Nº 6, 1971.

/"La participación

"La participación empresarial en el proceso de integración: las reuniones sectoriales de la ALALC", Jaime Campos, Revista de Integración Nº 16, INTAL.

"Aspectos teóricos del comportamiento de corporaciones transnacionales frente a un proceso de integración", Ernesto Tironi B., Revista de Integración Nº 19/20, INTAL.

"La Ley de inversiones extranjeras y el impuesto a la remesa de utilidades al exterior", COMCORDE, Uruguay, 1975.

"Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana", Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, F.C.M., 1976.

"La exportación de manufacturas en México y la política de promoción", CEPAL/MEX/76/10.

"Evolución reciente de la ALALC", CEPAL. E/CN. 12/887, marzo 1971.

"América Latina y la estrategia internacional de desarrollo: Primera evaluación regional", Segunda Parte, Cap. VII, E/CN. 12/947/Add.1, enero 1973.

"La presencia de las empresas transnacionales en la industria manufacturera de América Latina", CEPAL/Borrador/IDE/129.

"The Role of Multinational Companies in Latin American Integration", Business International Research, N.Y. 1975.

"Concesiones arancelarias que México puede aprovechar en la ALALC", IMCE, México, 1976.

"Cinco años de comercio exterior (1971-1975)", IMCE, México 1976.

"Asociación Internacional de Empresas en América Latina", BID-INTAL, 1974.

"Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Non-Economic Power", Report of the Sub-Committee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations United States Senate, August 1975.

"Condiciones de acceso de los bienes de capital al mercado de los países miembros de la ALALC", trabajo conjunto NAFINSA-CEPAL; El Mercado de Valores, Suplemento al Nº 37 de 1976.

"Empresas multinacionales latinoamericanas", Eduardo J. White, FCE.

/"Actualización de

"Actualización de los convenios de complementación suscriptos y de los proyectos", ALALC, CEP/Repartido 1074/REV. 25., 1976.

"La industria electrónica en México", Lic. Susana Moreno, Tesis profesional.

"Puissance et Limites des Multinationales", Raines Hellamnn, Ed. Mame, 1973.

"Potencial de Pesquisa Tecnológica no Brasil", IPEA.

"Aspectos económicos de la importación de tecnología en la Argentina", INTI.

"Industria electrónica y progreso técnico en un contexto de industrialización", Instituto Di Tella, 1974.

"La industria de comunicaciones en la Argentina", CADIE, 1971.