

RESTRINGIDA

E/CEPAL/R.359

16 de mayo de 1984

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina



PRODUCTOS BASICOS: SEGMENTACION Y SINCRONIZACION TRANSNACIONALES */

*/ Este documento fue preparado por el señor Fernando Sánchez Albavera, funcionario de la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales. Las opiniones expresadas en este documento de trabajo son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

84-5-818

1. Introduction

2. Methodology

3. Results

4. Conclusion

5. References

6. Appendix

7. Index

8. Summary

INDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCION	1
II. FLUJOS INTERNACIONALES DE CAPITAL E INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	3
III. LOS PRODUCTOS BASICOS EN LA ECONOMIA INTERNACIONAL	16
1. Segmentación y sincronización	16
2. Empresas transnacionales y concentración del mercado	21
3. Negociaciones internacionales y empresas transnacionales	25
IV. POLITICAS Y ESFERAS DE NEGOCIACION CON LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES	36
1. Los enfoques convencionales	37
2. Nuevas pautas de negociación	37
a) Producción y eslabonamientos internos	38
b) Comercialización internacional	39
c) El problema del valor retenido	41
V. BALANCE Y PERSPECTIVAS	43
Notas	44
APENDICE ESTADISTICO	47

•

I. INTRODUCCION

El objeto de estudio de este trabajo es el análisis de los cambios que se produjeron en las formas de segmentación y sincronización transnacionales, durante la década de los setenta, a partir de la mayor intervención de los estados-nacionales en la explotación y comercialización de productos básicos, así como la identificación de las esferas de negociación con las empresas transnacionales (ETs). Para estos efectos se analizan las tendencias que experimentaron los flujos internacionales de capital, poniendo énfasis en las corrientes de inversión extranjera directa (IED) hacia las industrias extractivas. Se plantea que la nacionalización de las ETs y la mayor participación empresarial del Estado determinaron cambios importantes en la composición del financiamiento externo de los países en desarrollo, que se tradujeron en una reducción de los flujos de IED en las industrias extractivas y en un incremento del endeudamiento con la banca transnacional. Se asume pues, que existe una correlación estrecha entre la sustitución de las ETs, en proyectos de gran envergadura, y los cambios que experimentó la composición del financiamiento externo.

La intervención empresarial del Estado, en los países en desarrollo, tuvo por objetivo principal alterar las formas de segmentación y sincronización transnacionales. Esto es, redefinir las formas de articulación productivas con el mercado internacional (segmentación) e incrementar el valor retenido (sincronización) en las economías nacionales.

En efecto, en los años previos a la década de los setenta habían predominado las formas de "segmentación y sincronización perfectas". Es decir, la articulación asimétrica de la explotación de los productos básicos a complejos productivos, controlados por ETs, que asignaban a los países en desarrollo las fases de menor grado de elaboración, con el objeto de reducir el valor retenido en sus economías nacionales.

La transformación de estas formas de segmentación y sincronización transnacionales, en algunos países en desarrollo, fue sin duda un proceso conflictivo. Estos países tuvieron que enfrentar, por un lado, la adopción de medidas proteccionistas de los países desarrollados; y de otro, la reacción de las ETs, que al ver afectados sus intereses, diversificaron sus fuentes de abastecimiento y concentraron una mayor proporción de los gastos de capital en áreas más "seguras" y en los países desarrollados.

/No obstante,

No obstante, el esfuerzo realizado por los países en desarrollo, si bien significó un avance importante en cuanto a la redefinición de las formas de articulación productiva y a la captación de una mayor proporción del excedente, no transformó significativamente la "institucionalidad" de los mercados mundiales. Esto es, el carácter de las entidades rectoras del comercio internacional y las prácticas comerciales prevalecientes. Sin embargo, estos esfuerzos dejaron, sin duda, un saldo positivo respecto de la capacidad para asimilar y/o adaptar el progreso tecnológico y al incremento del "know how" en materia de comercialización internacional. Empero, existen indicios suficientes para afirmar que las condiciones internacionales, que favorecieron el desarrollo de políticas nacionalistas, han ido perdiendo vigencia. Las tendencias actuales sugieren, más bien, el debilitamiento progresivo de la participación de los estados-nacionales en la explotación y comercialización de productos básicos. Ello debido al endurecimiento de los mercados financieros y a la menor capacidad de endeudamiento de los países en desarrollo. De allí la importancia de fortalecer la capacidad de negociación con las ETs y de diseñar modalidades de cooperación horizontales que permitan mejores condiciones de acceso al mercado internacional.

II. FLUJOS INTERNACIONALES DE CAPITAL E INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN INDUSTRIAS EXTRACTIVAS

La composición del financiamiento externo neto de los países en desarrollo y en particular de América Latina experimentó, durante la década de los setenta, cambios de gran trascendencia. Estos se expresan en la reducción e incremento, respectivamente, de las contribuciones de la inversión extranjera directa (IED) y del endeudamiento con la banca privada internacional. Es cierto que la alteración de los pesos relativos de estas fuentes de financiamiento externo guarda estrecha relación con las fluctuaciones que ocurrieron en las economías de los países desarrollados y con los factores estructurales que explican la crisis de la economía mundial, así como con el desarrollo de nuevas modalidades de internacionalización financiera. Pero es necesario destacar también, el impacto que tuvieron las corrientes nacionalistas y la expansión de la actividad empresarial del Estado en los países en desarrollo. Las presiones recesivas determinaron fluctuaciones periódicas en los precios de los productos básicos generando incertidumbre respecto de la IED en industrias extractivas, mientras que la nacionalización de importantes subsidiarias de empresas transnacionales (ETs), y la mayor participación del Estado en la explotación de recursos naturales, sustituyendo a la IED en proyectos de gran envergadura, determinaron un marco jurídico-político que no fue atractivo para las empresas transnacionales, a la vez que propiciaron un mayor endeudamiento externo.

En efecto, la IED redujo su contribución al financiamiento externo neto de los países en desarrollo de 18% al 13% en el transcurso de la década pasada, mientras que los préstamos bancarios privados pasaron de 17% a 22% en el mismo lapso, aunque es necesario precisar que entre 1973 y 1978 éstos representaron el 26% de la captación de financiamiento externo (ver cuadro 1). No obstante, estos cambios fueron más pronunciados en América Latina. La IED redujo su participación de 29% a 24%, registrándose una contribución de sólo 15% entre 1976 y 1978. En cambio, los préstamos bancarios privados elevaron su participación de 29% a 55%, a lo largo de la década, alcanzando una contribución del 60% en el período 1976-1978 (ver cuadro 1 nuevamente). En este sentido, es importante destacar que la reactivación de la IED en la región coincidió con una menor participación del endeudamiento con la banca privada hacia fines de los setenta, tendencia que empieza a fortalecerse por el endurecimiento de los mercados financieros, la menor capacidad de endeudamiento externo y la

Cuadro 1

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO EXTERNO NETO

(Porcentajes)

	1970- 1972	1973- 1975	1976- 1978	1979- 1981
<u>Países en desarrollo (1)</u>	100	100	100	100
Inversión directa	18	15	15	13
Préstamos bancarios privados	17	26	26	22
Otras fuentes	65	59	59	65
<u>América Latina (2)</u>	100	100	100	100
Inversión directa	29	25	15	24
Préstamos bancarios privados	29	48	60	55
Otras fuentes	42	27	25	21

Fuente: (1) UNCTC, Transnational Corporations in World Development, 1983.

(2) BID, Financiamiento externo de los países de América Latina, 1982.

Nota: Otras fuentes comprende crédito de proveedores, asistencia oficial y fuentes bilaterales y multilaterales.

flexibilización del tratamiento al capital extranjero, especialmente en la explotación de recursos naturales. Este "ablandamiento" se explica, en gran medida, por la retracción de la IED en industrias extractivas, motivada no sólo por la mayor presencia del Estado en la explotación de recursos naturales y la nacionalización de ETs, sino por la inestabilidad de los mercados de productos básicos y por los problemas financieros que experimentaron las empresas públicas para asumir nuevas explotaciones.

Las cifras disponibles revelan que la participación de las industrias extractivas en la IED total de algunos países desarrollados se redujo considerablemente. Estas inversiones disminuyeron de 31% a 24% en los Estados Unidos; de 34% a 28% en el Reino Unido; y de 32% a 28% en Japón, durante el período 1971-1978. No obstante, se pudo apreciar un incremento relativamente importante en Canadá, Italia y la República Federal de Alemania (ver cuadro 2).

Es importante precisar también, el desplazamiento relativo que se produjo en la captación de IED en industrias extractivas en los países en desarrollo. Así por ejemplo, Estados Unidos, Japón y el Reino Unido redujeron su contribución en el total de sus IED localizadas en las industrias extractivas de los países en desarrollo. La participación de los Estados Unidos declinó de 36% a 17%, entre 1971 y 1978, mientras que la de Japón y el Reino Unido cayó de 31% a 28% y de 26% a 20%, respectivamente, en el mismo lapso. Este declive coincidió con una mayor orientación de las IED de la República Federal de Alemania e Italia hacia los países en desarrollo (ver cuadro 3).

Por otro lado, inversionistas de los Estados Unidos y del Reino Unido, e inclusive de Italia, redujeron sus IED en las industrias extractivas de los países en desarrollo, corriente que coincidió con el mayor interés que mostraron los inversionistas de la República Federal de Alemania y del Japón (ver cuadro 4). Esto es particularmente claro en los casos de la minería y el petróleo. Así por ejemplo, los gastos de capital, en países en desarrollo, de empresas mineras de los Estados Unidos declinaron de 39% a sólo 15% del total de gastos efectuados en el período 1970-1978 (ver cuadro 5). Asimismo, estos países absorbieron cada vez menores inversiones de empresas petroleras de los Estados Unidos. En efecto, a comienzos de la década pasada la participación de estos países en el total de la inversión extranjera de empresas petroleras de los Estados Unidos alcanzaba al 60%. Sin embargo, en el transcurso de los años setenta dicha participación se redujo

Cuadro 2

PARTICIPACION DE LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS Y EN LA IED TOTAL
DE ALGUNOS PAISES DESARROLLADOS

(Millones de dólares y porcentajes)

Países	1971		1978	
	Valor	%	Valor	%
<u>República Federal de Alemania</u>	7 277	100	31 834	100
Industrias extractivas	350	5	2 272	7
<u>Canadá</u>	6 524	100	11 355	100
Industrias extractivas a/	938	14	2 588	23
<u>Estados Unidos</u>	101 313	100	168 081	100
Industrias extractivas a/	30 989	31	40 322	24
<u>Italia</u>	3 343	100	2 864	100
Industrias extractivas	849	25	861	30
<u>Japón</u>	10 270	100	26 809	100
Industrias extractivas b/	3 290	32	6 330	24
<u>Países Bajos</u>	15 436	100	20 307	100
Industrias extractivas	35	0.2	58	0.2
<u>Reino Unido</u>	23 717	100	31 277	100
Industrias extractivas	8 051	34	8 747	28

Fuente: Centro de Empresas Transnacionales, Naciones Unidas, Características y tendencias destacadas de las inversiones extranjeras, (cuadro 14, p. 51), Nueva York, 1983.

a/ Minería y fundiciones más petróleo.

b/ Minería, agricultura y pesca.

Cuadro 3

PARTICIPACION DE LA IED EN INDUSTRIAS EXTRACTIVAS DE ALGUNOS PAISES DESARROLLADOS
EN LA IED TOTAL RECIBIDA POR LOS PAISES EN DESARROLLO

(Millones de dólares y porcentajes)

Países	1971		1978	
	Valor	%	Valor	%
<u>República Federal de Alemania</u>	2 044	100	9 290	100
Industrias extractivas	92	4	874	9
<u>Canadá</u>	1 575	100	2 679	100
Industrias extractivas a/	-	-	-	-
<u>Estados Unidos</u>	22 904	100	40 466	100
Industrias extractivas a/	8 339	36	6 874	17
<u>Italia</u>	1 208	100	1 078	100
Industrias extractivas	642	54	616	57
<u>Japón</u>	4 859	100	15 150	100
Industrias extractivas b/	1 498	31	4 291	28
<u>Países Bajos</u>	2 408	100	3 689	100
Industrias extractivas	-	-	42	1
<u>Reino Unido</u>	4 511	100	5 059	100
Industrias extractivas	1 159	26	989 c/	20

Fuente: Centro de Empresas Transnacionales, Naciones Unidas, Características y tendencias destacadas de las inversiones extranjeras, (cuadro 14, p. 51), Nueva York, 1983.

- a/ Minería y fundiciones más petróleo.
b/ Minería, agricultura y pesca.
c/ Agricultura y petróleo.

Cuadro 4

INDUSTRIAS EXTRACTIVAS: PARTICIPACION DE LAS INVERSIONES EN PAISES EN DESARROLLO
EN EL TOTAL DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS DE LOS PAISES DESARROLLADOS

(Porcentajes)

Países	1971	1978
República Federal de Alemania	26.2	38.4
Estados Unidos	27.0	17.0
Italia	75.6	71.5
Japón	45.5	67.7
Reino Unido	14.4	11.3

Fuente: Elaborado con la información de los cuadros 2 y 3.

Cuadro 5

GASTOS DE CAPITAL DE EMPRESAS TRANSNACIONALES MINERAS
DE LOS ESTADOS UNIDOS: 1970-1978

(Millones de USA dólares y porcentajes)

Años	En países en desarrollo	En países desarrollados	Total	Participación de países en desarrollo
1970	392	621	1 013	38.6
1971	287	998	1 285	22.3
1972	239	811	1 050	22.8
1973	169	587	756	22.4
1974	197	477	674	29.2
1975	198	473	671	29.5
1976	123	363	486	25.3
1977	54	291	345	15.7
1978	51	278	329	15.5

Fuente: Centro de Empresas Transnacionales.

/considerablemente,

considerablemente, superando ligeramente el 10% en algunos años y registrando una cifra inferior, equivalente al 9%, al cierre de la década (ver cuadro 6). No obstante, esta tendencia no fue similar en América Latina. Al iniciarse la década pasada la región participaba sólo con el 10% de la inversión directa extranjera de empresas petroleras de los Estados Unidos. Este porcentaje se incrementó a cerca del 15% en 1975, y se mantuvo en un 11% en la segunda mitad de los setenta (ver cuadro 7).

Los cambios que experimentó la distribución sectorial de la IED en América Latina reflejan, con mayor propiedad, el pronunciado declive que mostró la participación de la inversión extranjera en minería y petróleo, en el período 1966-1981. La participación de las inversiones mineras decayó del 14% a 5%, en dicho lapso, mientras que la inversión acumulada en petróleo lo hizo del 25% al 12%. La pérdida de la importancia relativa de estas inversiones coincidió, a su vez, con la mayor participación de las inversiones en la industria manufacturera y en la actividad financiera (ver cuadro 8).

Sin duda, estos cambios tuvieron mucho que ver con el predominio de las opciones nacionalistas respecto de la explotación de los recursos naturales. Pero el contexto internacional que tuvo vigencia en los años setenta ha cambiado sustancialmente debilitando el empuje de estas opciones. Todo parece indicar que la participación del estado en las industrias extractivas tenderá a reducirse en los próximos años, considerando las dificultades que tienen los países en desarrollo para absorber mayor endeudamiento externo, el endurecimiento de las políticas crediticias de los principales bancos internacionales y tomando en cuenta el elevado costo que tienen los proyectos de inversión en estas industrias. 1/ Sin embargo, la reversión de la tendencia supondría una significativa reactivación de la economía mundial. 2/ Mientras tanto muchos países en desarrollo están fijando condiciones más favorables para atraer a los inversionistas extranjeros. Podría caerse, sin embargo, en la tentación de organizar una especie de "subasta" de los proyectos que se tienen en cartera, especialmente en el caso minero. Esta posibilidad supondría cambios cualitativos muy importantes en la explotación minera. Si bien es cierto que la sustitución de las ETs por empresas públicas no ha alterado de manera significativa las formas de acceso al mercado mundial, por el control que ejercen las ETs sobre la comercialización internacional, si ha permitido alterar las modalidades de inserción productiva. Existe suficiente evidencia empírica para demostrar que la

Cuadro 6.

PETROLEO: DISTRIBUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA
DIRECTA DE EMPRESAS DE LOS ESTADOS UNIDOS

(Millones de dólares y porcentajes)

Años	Países desarrollados		Países en desarrollo		Total a/	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1950	981	31	2 169	69	3 150	100
1960	4 926	49	5 033	51	9 959	100
1970	11 205	40	6 644	60	27 808	100
1975	20 129	89	2 519	11	22 648	100
1976	22 912	89	2 690	11	25 602	100
1977	23 737	94	1 518	6	25 255	100
1978	25 341	90	2 648	10	27 989	100
1979	31 821	81	7 231	9	39 052	100
1980	34 677	-	n.d.	-	-	-
1981	37 348	75	12 132	25	49 480	100

Fuente: Survey of Current Business, US Direct Investment Abroad, agosto 1981; y Trend in the US Investment Position 1950-1979, febrero 1981. US Department of Commerce.

a/ No incluye las inversiones de empresas afiliadas que operan en el transporte, comercio internacional y perforación de petróleo y gas.

Cuadro 7

PETROLEO: PARTICIPACION DE AMERICA LATINA EN EL VALOR TOTAL DE LA
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DE EMPRESAS DE LOS ESTADOS UNIDOS

(Millones de dólares y porcentajes)

Años	América Latina		Total a/
	Valor	Porcentaje	
1950	1 303	41.3	3 150
1960	3 122	31.3	9.959
1970	2 703	9.7	27.808
1975	3 324	14.6	22.648
1976	2 932	11.4	25.602
1977	2 786	11.0	25.255
1978	3 088	11.0	27.989
1979	4 568	11.6	39.052
1980	4 331	-	n.d.
1981	4 499	9.0	49.480

Fuente: Survey of Current Business, US Direct Investment Abroad, agosto 1981; y Trend in the US Investment Position 1950-1979, febrero 1981, US Department of Commerce.

a/ No incluye las inversiones de empresas afiliadas que operan en el transporte, comercio internacional y perforación de petróleo y gas.

Cuadro 8

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION
EXTRANJERA DIRECTA
(Porcentajes)

Sectores	1966	1981
Minería	14	5
Petróleo	25	12
Manufacturas	30	40
Comercio	9	11
Finanzas, seguros, bancos	13	26
Otros	9	6

Fuente: Eugenio Lahera, Nuevas modalidades de acción y participación de las empresas transnacionales en la economía de América Latina y el Caribe, Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, informe de investigación, abril 1983.

/presencia del

presencia del estado ha propiciado un mayor grado de procesamiento de los productos básicos. Estas políticas, orientadas a incrementar el valor retenido, generaron algunas contradicciones con las empresas transnacionales cuando se pretendió articularlas a fases de mayor grado de elaboración, controladas por empresas públicas. Estas contradicciones se pusieron de manifiesto, muchas veces, cuando estas empresas obligaron a las subsidiarias de ETs a procesar sus productos en refinerías estatales a costos superiores a los que primaban en el mercado mundial. Si, de hecho la instalación de refinerías públicas determinaba un cambio sustancial en las modalidades de operación de las ETs, ya que en la minería -a diferencia de la explotación agrícola- éstas no estuvieron interesadas en elevar el grado de procesamiento, por cuanto alteraba el criterio de sincronización orientado a obtener al menor precio posible los productos de elaboración primaria, la imposición de maquilas de refinación superiores a las del mercado mundial resultaba excesiva. De otro lado, estas políticas, unidas a la intervención del estado en la comercialización, alteraron significativamente el destino de las exportaciones, reduciendo las transacciones intrafirma, lo cual afectó la fijación de precios de transferencia y las indujo a diversificar sus fuentes de abastecimiento de productos primarios.

Todo ello alteró las relaciones oligopsónicas y/o monopsónicas que prevalecían anteriormente reforzando el poder de negociación, lo que permitió elevar el valor retenido en los espacios nacionales.

El surgimiento de un nuevo período caracterizado por una mayor presencia de ETs en la explotación de productos mineros podría neutralizar y/o perjudicar estos avances. De reducirse significativamente el peso relativo de las fases de mayor grado de elaboración en la composición de la producción minera no cabe duda que los países desarrollados aumentarán el margen de protección a los productos refinados, a fin de aprovechar la mayor disponibilidad de productos de menor grado de elaboración. Esta mayor disponibilidad, por otro lado, afectaría el nivel de precios al elevarse los costos de procesamiento en las refinerías del extranjero, a la vez que permitiría el resurgimiento de las transacciones intrafirma.

Todo parecería indicar que se producirían cambios sustantivos en el escenario que prevaleció en la década de los setenta. Así lo sugieren las restricciones que encontrarán los países en desarrollo para endeudarse con el exterior en proyectos de gran envergadura y el mayor apoyo que los Estados Unidos brindarán a sus inversiones en el exterior. La nueva política de los Estados Unidos se orienta a reducir las

/medidas discriminatorias

medidas discriminatorias, a propiciar una menor intervención del estado en los países en desarrollo y a defender los intereses de sus ETs cuando se vean afectadas por el cambio del marco político y económico que orientó la suscripción de contratos de explotación o por expropiaciones con fines ajenos a la seguridad nacional. 4/

El escenario que se vislumbra para lo que resta de la década de los ochenta no es pues, favorable para la aplicación de medidas unilaterales, lo que debería inducir a fortalecer la cooperación sur-sur y a buscar fórmulas de consenso, regionales y subregionales, para el tratamiento de los capitales extranjeros. Esta opción, sin embargo no sería suficiente. La búsqueda del consenso y la concertación en la explotación de los productos básicos debería estar acompañada de criterios claros respecto de la magnitud y naturaleza de la oferta disponible para transacciones internacionales, lo cual demandaría el fortalecimiento de las Asociaciones de Productores, tendiendo a una mayor intervención de éstas en la "institucionalidad" de los mercados mundiales. A ello debería sumarse una política de industrialización y de cooperación horizontal que otorgue especial relevancia a la transformación de los productos básicos, no sólo para posibilitar un mayor desarrollo productivo en los espacios nacionales sino para ocupar las fases determinantes de los complejos productivos (desarrollo tecnológico, comercialización, financiamiento, etc.), tendiendo a incrementar el consumo de productos elaborados y semi-elaborados dentro de una perspectiva integracionista.

III. LOS PRODUCTOS BÁSICOS EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

La mayor parte de las interpretaciones sobre el carácter contemporáneo de la economía internacional ponen énfasis en lo que se ha dado en llamar el proceso de transnacionalización. Este proceso da cuenta de profundas transformaciones en los capitalismo central y periférico que se expresan en una dinámica de expansión de los conglomerados empresariales que no se sujeta, necesariamente, a condicionamientos nacionales. Lo que les otorga a estos conglomerados el carácter de entes transnacionales no es sólo el hecho de que tengan actividades fuera de las fronteras de su país de origen, sino su aptitud y capacidad para articular, dentro de una racionalidad empresarial integral, distintas fases de un complejo productivo. Este se caracterizaría por la interdependencia de las diversas actividades productivas dentro de un cierto orden jerarquizado de capitales. Tal ordenamiento presupone la existencia de un núcleo productivo dominante.

En este contexto la articulación de los diversos espacios y eslabonamientos productivos nacionales experimenta constantes mutaciones originando nuevas y variadas formas de segmentación y sincronización productivos.

1. Segmentación y sincronización 5/

La explotación y comercialización de los principales productos básicos está inserta en complejos productivos que operan bajo una lógica transnacional. Esta lógica supone la internacionalización del proceso productivo mediante la segmentación de las diferentes fases de los complejos. Pero para que dicha segmentación revista el carácter de transnacional debe existir una sincronización entre las partes.

La segmentación corresponde a una cierta división internacional del proceso productivo y la sincronización hace referencia a los criterios que determinan la distribución de los beneficios. La racionalidad empresarial que determina las modalidades de segmentación y sincronización será transnacional siempre y cuando no esté sujeta a los condicionamientos de un espacio nacional en particular. Luego las autonomías nacionales se ven limitadas por la lógica del conjunto.

Ahora bien, los diversos trabajos elaborados por los organismos del Sistema de Naciones Unidas demuestran que las formas de segmentación y sincronización, en la explotación de productos básicos, han experimentado cambios importantes en las dos últimas décadas.

/La forma

La forma más simple o primaria de articulación al mercado internacional de productos básicos es la que podría denominarse la de "segmentación y sincronización perfectas".

Esta modalidad tuvo vigencia mediante el otorgamiento de concesiones muy amplias, tanto de la tierra como de los yacimientos, que eran mantenidos en reserva a veces por tiempo indefinido.

El objeto de la explotación era obtener un producto de bajo grado de elaboración articulado a un complejo productivo externo controlado por la matriz. Se trataba de inversiones directas financiadas generalmente con créditos de la principal, sin participación de locales en la propiedad y con una reducida transferencia tecnológica. El mercado de destino de los productos no era strictu sensu el internacional sino una o varias empresas afiliadas en el exterior lo cual involucraba al país productor en relaciones monopsónicas u oligopsónicas. Luego, el canal de comercialización era de subsidiaria a matriz y/o afiliadas predominando las transacciones intrafirma, lo cual facilitaba la fijación de precios de transferencia. La ET estaba interesada primordialmente en el acceso a los recursos naturales, en asegurar el abastecimiento de sus circuitos productivos y en aprovechar las ventajas comparativas inherentes a la calidad de los recursos y a los costos más reducidos de la mano de obra. La imagen de la ET era la de una empresa paternalista que traía progreso, que elevaba la calidad de vida de sus trabajadores y que, en buena cuenta, sustentaba la estabilidad de la economía nacional.

La articulación con la economía interna asumió formas diferentes. En los productos agrícolas, si bien el comercio internacional se mantiene bajo modalidades de elaboración primaria, fue posible avanzar en el establecimiento de actividades agroindustriales orientadas a satisfacer la demanda interna. En cambio, en los productos mineros la articulación productiva con la economía nacional fue reducida, en tanto las ETs no estuvieran interesadas en desarrollar fases de elaboración más complejas.

La acción del estado se limitaba al cobro de regalías y de impuestos a la exportación sin capacidad para fiscalizar la procedencia de los precios pactados lo cual facilitaba prácticas dirigidas a subvaluar el valor de las exportaciones. No existía consecuentemente una infraestructura de comercialización internacional. Esto es, capacidad para identificar, seleccionar, promover u operar formas de acceso al mercado mundial. Las ETs administraban cerradamente las vinculaciones con el

mercado internacional, existiendo en los estados-nacionales una reducida capacidad para acumular y procesar información comercial. Estas insuficiencias, unidas al reducido grado de elaboración de los productos, determinaban una clara asimetría en la distribución de beneficios, a la vez que los países productores se articulaban a mercados fuertemente concentrados. Así en el caso de los productos mineros, por ejemplo, no existía mayor ingerencia del estado en decisiones fundamentales del proceso de comercialización externa tales como los márgenes de diferencia entre los precios de compra a los productores nacionales y los precios de venta a los usuarios finales o respecto de los precios declarados por las subsidiarias de las ETs. Menos aún existía capacidad para examinar la procedencia de los descuentos pactados por costo de procesamiento (maquilas) de los productos no refinados que, como es conocido, no tienen cotización internacional de referencia. 6/

En suma, bajo la modalidad de segmentación y sincronización perfecta las ETs articulaban a los países en desarrollo a circuitos productivos del exterior con productos de reducido grado de elaboración y a precios que no correspondían, necesariamente, a los vigentes en el mercado internacional. Esta forma de segmentación limitaba el desarrollo de actividades con mayor valor agregado mientras que la forma de sincronización presuponía una transferencia de excedentes en favor de las etapas de mayor elaboración minimizando el valor retenido en los países en desarrollo.

Esta modalidad generó una serie de conflictos con las ETs que fueron resueltos, la mayoría de las veces, mediante la expropiación de sus intereses. El mayor grado de intervención del estado ha ido alterando, en las dos últimas décadas, estas formas de segmentación y sincronización transnacionales. Las concesiones se han hecho más restringidas y en muchos países las ETs fueron desplazadas de las fases de explotación, más no así de la comercialización internacional.

Las políticas nacionales han tendido a elevar el grado de procesamiento y a diversificar las relaciones comerciales. En algunos países mineros, como Perú y Chile, se han producido avances muy importantes respecto de la elevación del valor agregado de las exportaciones y del acceso a los mercados mundiales. La intervención del estado en la comercialización ha permitido sustituir progresivamente a los intermediarios internacionales y diseñar algunos canales alternativos de relación con los consumidores finales. Los acuerdos de gobierno a gobierno, en este sentido, han permitido sustituir mercados tradicionales ampliando el espectro de relaciones con los países socialistas. Algunas ETs han reaccionado favorablemente

a estas políticas como lo prueba la experiencia peruana. Minero-Perú Comercial, que tuvo en sus manos el monopolio de la comercialización externa del íntegro de la producción minera, logró desviar parte de las ventas internacionales de la Southern Peru hacia otros mercados, reduciendo significativamente las transacciones intra-firma sin que ello genere reacciones negativas de esta subsidiaria de ASARCO. En este caso, la intervención del estado aseguró más bien la estabilidad de estas transacciones.

Sin embargo, pueden encontrarse experiencias que demuestran también, que las ETs no están dispuestas a aceptar cambios significativos en las modalidades de segmentación y sincronización transnacionales. Así por ejemplo, cuando Jamaica obligó a las ETs (ALCOA, ALCAN, Reynolds), que explotaban los yacimientos de bauxita, a suscribir joint ventures y estableció una relación proporcional entre el precio de la bauxita y el aluminio, éstas diversificaron sus fuentes de abastecimiento e impulsaron la producción en zonas menos conflictivas (Australia, Guinea y Brasil), lo que se vio favorecido además, por el incremento de los precios del petróleo. 7/ De otro lado, la política del gobierno de Jamaica se orientó, hacia mediados de los setenta, a propiciar la elaboración del grado de procesamiento mediante acuerdos de cooperación con otros países de la región (Guyana, Trinidad y Tabago, México y Venezuela). Por lo menos, en el caso de Venezuela, ALCAN no cooperó mayormente con el acuerdo de reventa (back to back agreement) para la producción y abastecimiento de alúmina, a pesar que operaba con capacidad ociosa. Asimismo, las ETs se mostraron renuentes a colaborar en la apertura de mercados no tradicionales (acuerdos de gobierno a gobierno con la Unión Soviética, Hungría y Argelia). 8/

Una reacción igualmente negativa tuvieron las grandes transnacionales bananeras (United Brands, Castle and Cooke, Del Monte) frente a las políticas nacionalistas y de cooperación horizontal que adoptaron los países de la Unión de Países Productores y Exportadores de Banano (UPEB), mediante la nacionalización de algunas plantaciones y la creación de la Comercializadora Multinacional del Banano (COMUNBANA).

Un típico caso de acción ofensiva de las ETs fue el que se produjo cuando Bolivia amplió la capacidad de fundición del estaño con la construcción de la planta de Vinto, operada por la Empresa Nacional de Fundiciones (ENAF). Las tres mayores fundiciones internacionales (Capper Pass, Gulf Chemical y Metallgesellschaft) aplicaron, en 1979, un dumping de "maquilas" ofreciendo costos de tratamiento

más bajos que la ENAF. Esta política estuvo dirigida a crear contradicciones entre COMIBOL (Corporación Minera Boliviana) y ENAF. Al no estar integradas ambas empresas públicas sus intereses no son compatibles por cuanto la rentabilidad de COMIBOL, productor de concentrados, se ve afectada por el nivel de "maquilas" ofertado por ENAF. Aceptar la presión de las ETs hubiera significado reducir el uso de la capacidad instalada de ENAF o reducir su rentabilidad.

De todas formas la experiencia de la década de los setenta puede considerarse altamente positiva, especialmente en el caso de los productos mineros. La participación empresarial del estado permitió alterar, en muchos casos, las formas de segmentación y sincronización perfectas. El mayor grado de procesamiento y sobre todo el mayor control sobre las operaciones de comercialización, propiciaron la reducción de las transacciones intrafirma y una mayor diversificación comercial. Así por ejemplo, después que el estado peruano asumió íntegramente la comercialización y refinación del cobre en 1975, más del 80% del blister procedente del yacimiento de Toquepala, explotado por Southern, se vendió a países socialistas, mientras que sólo el 17% de los cátodos -procesados en un toll con la refinería de la empresa pública Minero-Perú- fueron adquiridos por ASARCO, que controla el 51% de las acciones de la Southern. 9/ No obstante, los objetivos de sustitución de intermediarios comerciales y de diversificación de mercados se vieron afectados, en algunos casos, por los compromisos financieros vinculados a la ejecución de proyectos de inversión. En este sentido, se pudo observar que cuando ciertos consumidores habilitaron recursos -a cuenta de compras futuras- exigieron la suscripción de convenios de abastecimiento de largo plazo, que no siempre consideraron cláusulas comerciales equitativas (cláusulas de fijación de precios o "back pricing", descuentos, aplicación de maquilas fijas, etc.). En otros casos, los contratos de abastecimiento a largo plazo se tornaron negativos por las fluctuaciones que experimentó el mercado. Esto último ocurrió, por ejemplo, en el caso del proyecto Cuajone, ejecutado por la Southern en el Perú. 10/

Empero, hay que valorar en su exacta magnitud el esfuerzo realizado por los países en desarrollo para alterar las formas de segmentación y sincronización perfectas. El problema sigue vigente todavía. Se trata de ampliar los espacios nacionales de procesamiento manufacturero, y a la vez, diseñar modalidades de relación, comerciales y financieras, que permitan incrementar el "valor retenido" en los países en desarrollo. Ello demandará, sin duda, reforzar prioritariamente,

los canales nacionales de comercialización, para avanzar, con mayor firmeza, en la sustitución de los intermediarios comerciales, así como redefinir los esquemas proteccionistas de los países desarrollados. El proteccionismo ha venido siendo cuestionado en diversos foros multilaterales, sin que los resultados sean verdaderamente alentadores. Este puede enfrentarse, sin embargo, en el caso de los productos mineros, diseñando algunos joint ventures para procesar productos refinados y semi-elaborados en los países desarrollados. Al respecto, la experiencia de CODELCO, de Chile, que tiene convenios con empresas de Francia y Alemania para la producción de alambre de cobre, debería ser analizada cuidadosamente por otros países productores de cobre. Más complicado es el caso del estaño ya que éste constituye un insumo poco significativo en la producción de hojalata que es la que consume la mayor parte de la producción mundial del estaño. A esto se suma, el bajo grado de aprovechamiento de la capacidad existente en las plantas de hojalata lo que obstaculiza el acceso al mercado mundial, a lo que hay que agregar las exigencias tecnológicas y de economías de escala.

El caso de los productos agrícolas es más complejo, si bien se alteraron las formas tradicionales de segmentación y sincronización, ya que las ETs fueron desplazadas del control de la explotación, no ha sido posible superar el proteccionismo existente y sobre todo diseñar canales de comercialización y de distribución para acceder al mercado internacional. Esto debido a la concentración de la industria alimentaria y al hecho de que los canales de distribución, en los principales mercados internacionales, son cautivos. Mayores posibilidades existen en el caso de los productos textiles pero bajo modalidades de segmentación productiva controladas por las ETs.

2. Empresas transnacionales y concentración del mercado

Las ETs controlan lo fundamental del comercio exterior de productos básicos sea mediante empresas concesionarias o a través de "trading companies". 11 /

Estimados de la UNCTAD revelan que las ETs controlan entre 85% y 95% de las exportaciones de los países en desarrollo en trigo, té, café, maíz, algodón, productos forestales, tabaco, yute, cobre, hierro y bauxita; entre 60% y 80% de las exportaciones de azúcar, banano, caucho natural y estaño; y un 25% de las exportaciones de pieles (véase cuadro 9).

Cuadro 9

**PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS BASICOS DE
LOS PAISES EN DESARROLLO**
(Porcentajes)

Productos		Productos	
Trigo	85-90	Productos forestales	90
Azúcar	60	Algodón	85-90
Café	85-90	Caucho natural	70-75
Maíz	85-90	Tabaco	85-90
Cacao	85	Pielés	25
Te	80	Petróleo crudo	75
Banano	70-75	Cobre	85-90
Piñas	90	Hierro	90-95
Yute	85-90	Bauxita	90-95
Fosfatos	50-60	Estaño	75-80

Fuente: Elaborado con información estimada por la UNCTAD.

/La institucionalidad

La institucionalidad de los mercados mundiales está diseñada en base al predominio de las ETs y los países en desarrollo tienen una participación insignificante en el mercado de commodities. Empresas como Cargill, Continental Grain, Bunge y Born, y Dreyfus controlan el 75% del comercio mundial de granos. Tan sólo General Foods, Procter and Gamble, Consolidated Foods y Standard Brands de los Estados Unidos controlan un poco más de un tercio del comercio mundial de café tostado. Estas cuatro empresas (40%) junto con la Nestlé (42%) controlan el 82% de las transacciones internacionales de café soluble. Tan sólo seis ETs controlan el 50% del comercio mundial de algodón mientras que sólo cuatro el 55% del comercio de azúcar. Cuatro ETs con matriz en el Reino Unido (Brooke Bond, Lipton, James Finlay y Harrison and Crosfield) manejan el mercado mundial del té al que sólo es posible acceder en su forma más primaria de elaboración, e inclusive sólo a través de los agentes y/o brokers afiliados a las ETs. 12/ Seis grandes compradores, entre los que destacan Universal Leaf, Transcontinental Leaf Tobacco Co., Kulenkampff y A.C. Mork and Co., controlan entre 85% y 90% del tabaco en hoja que ingresa al comercio mundial. El procesamiento manufacturero del tabaco es dominado, tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, por cuatro empresas transnacionales (British American Tobacco, Philip Morris, R.S. Reynolds y American Brands), a pesar que los países en desarrollo controlan el 55% de la oferta mundial de tabaco en hoja. En el banano el mercado está igualmente concentrado y existe un alto grado de integración vertical. El marketing y la distribución está en manos de ocho ETs, tres de las cuales tienen su matriz en los Estados Unidos. Estas controlan un poco más del 90% de este mercado, 84% del mercado japonés y más del 70% del mercado italiano. 13/

La concentración reviste características diferentes en los productos mineros. Esta es más pronunciada en bauxita y estaño. ALCAN, ALCOA, ALUSUISSE, Kaiser y Reynolds controlan el 46% de la producción de bauxita, el 50% de la de alúmina y el 44% de la producción mundial de aluminio. 14/ La participación de empresas públicas de países en desarrollo es más importante en estaño que en bauxita. En este caso las empresas públicas controlan el 20% de la producción de bauxita, 6% de la producción de alúmina y 5% de la producción mundial de aluminio. En cambio en estaño, dos empresas estatales (P.T. Timah de Indonesia y COMIBOL de Bolivia) junto a una sociedad en cartera, con participación mayoritaria del Gobierno de Malasia (New Trade Winds Holding Company) controlan un poco más del 30% de la

... /producción mundial

producción mundial. Sin embargo, tan sólo las empresas del Grupo Patiño controlan el 26.5% de la capacidad de producción internacional. En cambio, en cobre las ETs han reducido significativamente su participación en la producción mundial, debido a las expropiaciones que afectaron sus intereses en varios países en desarrollo (Chile, Perú, Zaire, Zambia). Mientras que en 1960 las nueve principales ETs del cobre daban cuenta del 60% de la producción mundial, al cierre del año 1981 representaban sólo el 23%. En este caso persisten todavía las relaciones asimétricas entre los países en desarrollo productores de cobre y las principales ETs, con alto grado de concentración vertical y horizontal, ya que si bien generan sólo el 28% de la producción de mina, mantienen todavía bajo su control el 46% de la capacidad de fundición y el 43% de la capacidad de refinación mundiales. En el zinc, existe también una importante participación de ETs, estimándose que controlan aproximadamente el 31% de la producción de mina y el 39% de la capacidad de refinación mundiales.

El eje del problema está pues, en el control de los canales de acceso al mercado internacional. Esto es particularmente importante en los productos agrícolas, ya que con excepción de las maderas tropicales existe una participación reducida de las ETs en la producción agrícola de los países en desarrollo. En este caso las ETs han concentrado sus intereses en el sudeste asiático, a raíz de la depredación del recurso en Africa. En minería, el problema es más complejo. La magnitud de las inversiones inhibe a los capitales nacionales y el deterioro de la capacidad de endeudamiento ha mermado las posibilidades de las empresas públicas. Se requiere pues, incrementar la capacidad de negociación de convenios de explotación y redefinir los términos de relación con las ETs. Estas, por otro lado, consideran estratégico el control de la comercialización, lo cual ha sido motivo de controversias en muchos países en desarrollo. Pero es interesante observar los cambios que se han ido operando en la estructura empresarial del mercado de minerales. La tendencia de los setenta fue hacia una reducción de la participación de las ETs, con matriz en los Estados Unidos, en la producción minera de los países en desarrollo. ^{15/} Estos, a su vez, propiciaron nuevas relaciones, especialmente con empresas de Europa Occidental y Japón, más proclives a suscribir convenios de asociación con empresas públicas. Pero tal vez lo más interesante de los últimos años es el desplazamiento de ETs petroleras hacia la minería. Exxon, por ejemplo, tiene intereses en cobre, plomo, plata, zinc y uranio. Shell ha incursionado en

/la explotación

la explotación de bauxita, estaño y zinc. La misma tendencia vienen siguiendo Mobil Oil, Gulf, Getty Oil, Union Oil, Amoco Petroleum y Phillips Petroleum (véase gráfico 1).

Aparentemente, existe en la actualidad un espectro más amplio de posibilidades para establecer relaciones con ETs, a lo que debe añadirse el mayor know how nacional, en negociaciones mineras, que existe en los países en desarrollo. De todas maneras, seguirá presente el problema de la "institucionalidad" de los mercados mundiales. Esto es el conjunto de organizaciones y de usos, costumbres y prácticas de comercio internacional que no son controlados por los países en desarrollo, a pesar del esfuerzo que realizan las asociaciones de productores.

3. Negociaciones internacionales y empresas transnacionales

Para los efectos de precisar el carácter y las modalidades de negociación con ETs es importante distinguir entre "trading companies" y "empresas concesionarias".

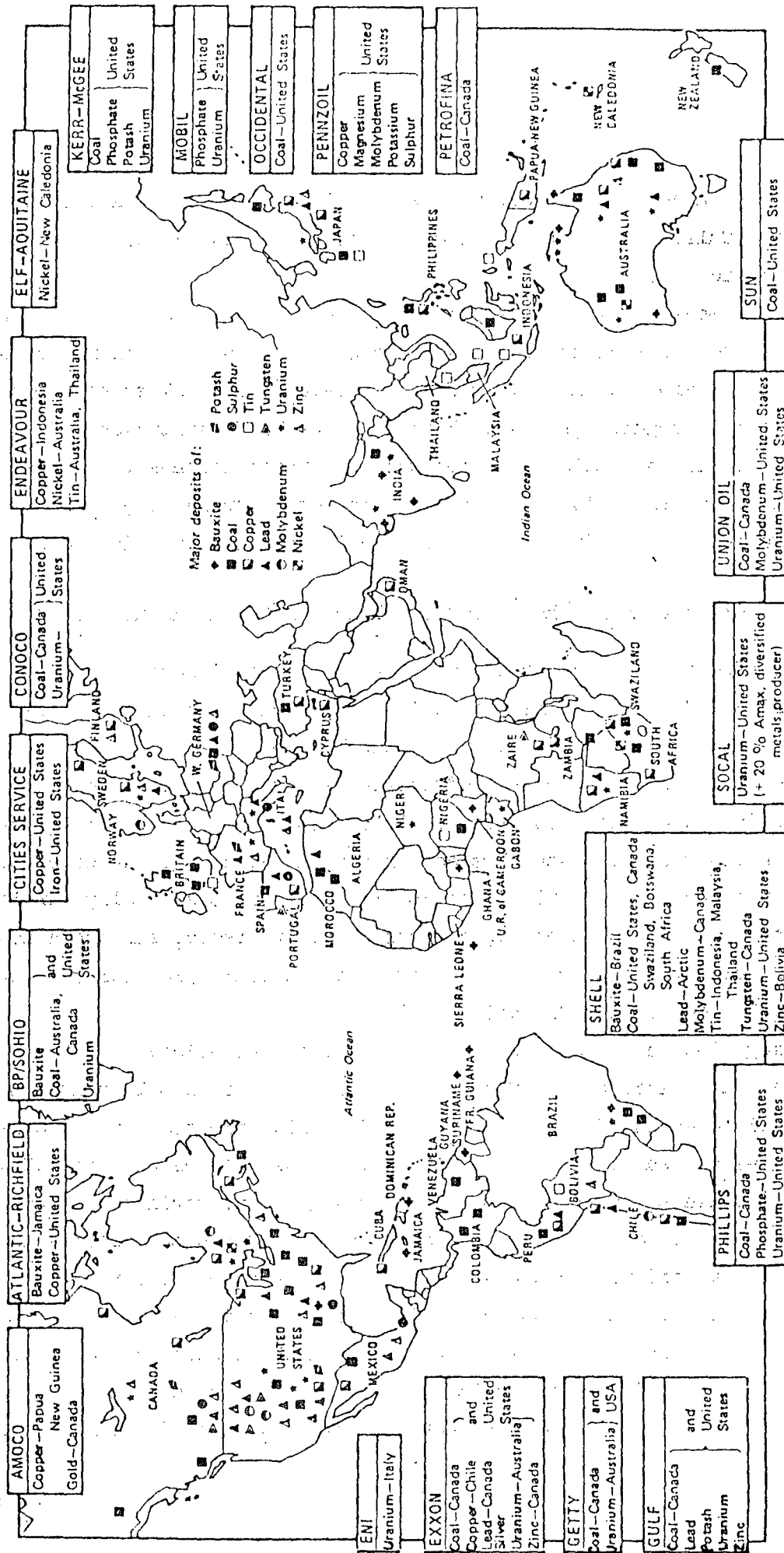
Las "trading companies" juegan un papel determinante en la articulación de los productos básicos a complejos productivos del exterior ya que el acceso a los mercados internacionales constituye el "cuello de botella" de la mayoría de los países en desarrollo. Estas ETs concentran una gran cantidad de recursos financieros, por sus vinculaciones con la banca transnacional y por la concentración y centralización de grandes capacidades de compra-venta, sus operaciones son a escala mundial y tienen gran capacidad para acumular, procesar y circular información comercial y financiera. 16/

La magnitud de sus operaciones es realmente impresionante. Las "tradings" japonesas, denominadas Sogo Shoshas, realizaron, por ejemplo ventas por más de 268 000 millones en 1979 (véase cuadros 10 y 11), mientras que sólo la Cargill tuvo operaciones que superaron los 12 000 millones de dólares el mismo año. 17/

Las "tradings companies" operan con una gama muy variada de "commodities". Planean sus negocios considerando las disponibilidades mundiales y no la dimensión de una oferta nacional determinada. De allí que estén en condiciones de garantizar los niveles de abastecimiento requeridos por sus clientes. Por eso muchos consumidores de productos primarios prefieren abastecerse a través de "trading companies". De allí las dificultades que han experimentado muchas empresas públicas, y privadas nacionales, para sustituir a estos intermediarios comerciales.

Gráfico 1

PETROGIANTS: THE EXTENDING WEB



Source: The Economist, 16 september 1978.

Cuadro 10

VENTAS GLOBALES DE LAS SOGO SHOSHAS

(Miles de millones de dólares)

Empresas	1974	1979	Incremento (%)
Mitsui	27.1	48.8	180
Mitsubishi	32.5	52.6	161
C. Itoh	17.8	38.6	217
Marubeni	19.4	36.5	189
Sumitono	17.8	33.1	186
Nissho-Iwai	13.7	25.1	184
Toyo Menka	8.3	12.1	146
Kanematsu-Gosho	7.9	12.0	152
Nichimen	7.1	10.0	141
Total	151.6	268.8	177

Fuente: CEPAL, La industria del algodón en México y el oligopolio transnacional en su comercialización, septiembre 1982.

Cuadro 11

PARTICIPACION DE LAS VENTAS DE METALES Y ALIMENTOS EN LAS
OPERACIONES GLOBALES DE LAS SOGO SHOSHAS
(% sobre el total de las ventas)

Empresas	Metales		Alimentos	
	1974	1978	1974	1978
Mitsubishi	34	28	14	13
Mitsui	35	31	14	14
C. Itoh	18	17	14	13
Marubeni	18	24	-	14
Sumitomo	-	33	-	9
Nissho Iwai	39	36	13	10
Toyo Menka	23 <u>a/</u>	21	17 <u>a/</u>	19
Kanematsu Dosho	23	19	22	15
Nichimen	30 <u>b/</u>	22	20	15
Total <u>c/</u>	29	27	15	13

Fuente: CEPAL, La industria del algodón en México y el oligopolio transnacional en su comercialización, septiembre 1982.

a/ 1975.

b/ Incluido combustibles.

c/ Promedio ponderado.

La gran movilidad internacional de estas empresas y su capacidad para centralizar y procesar información comercial en los llamados "profit centers" (véase gráfico 2) les asegura una participación muy dinámica en el mercado de productos básicos.

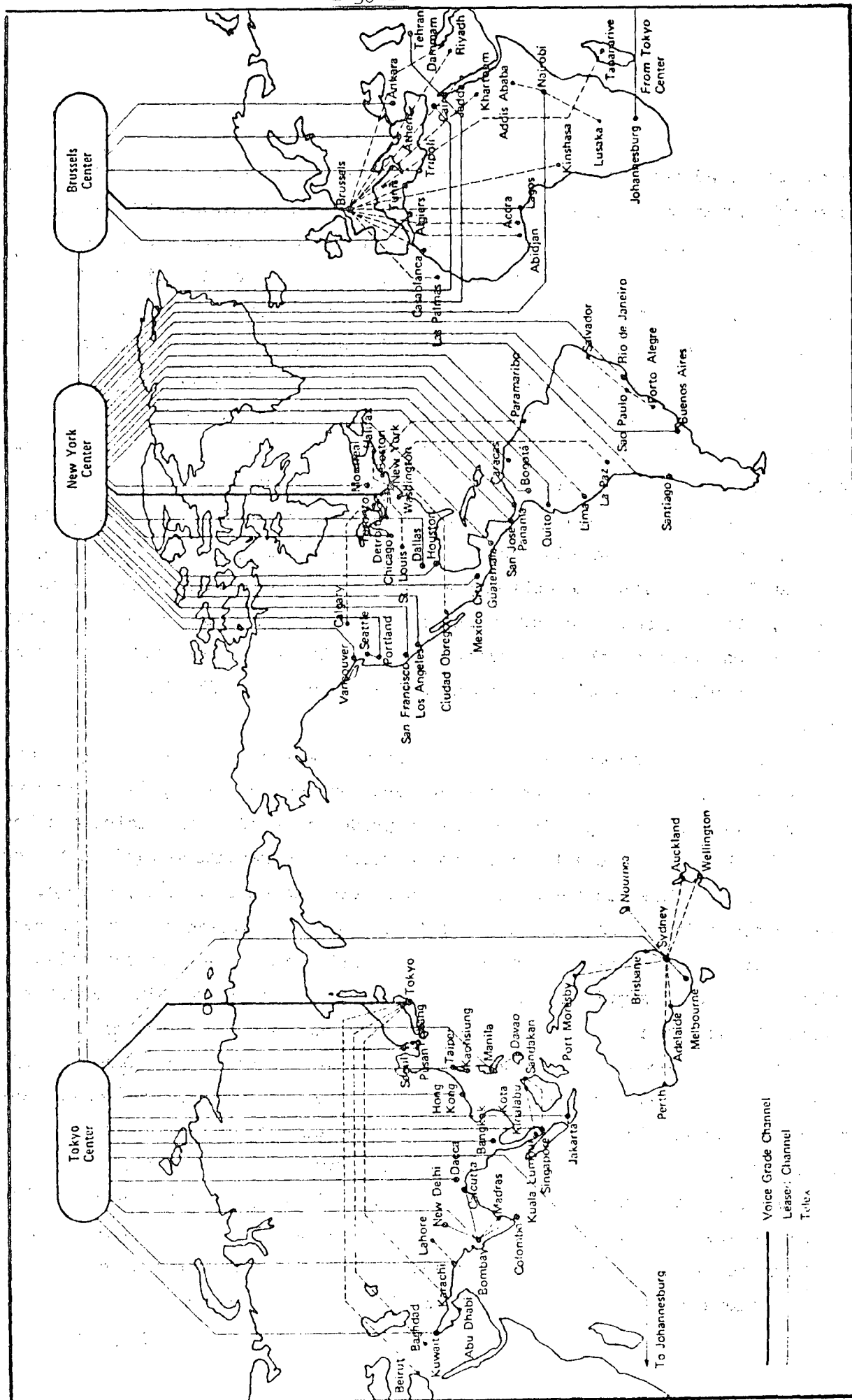
De otro lado, las "trading companies" no están sólo en la actividad comercial. Muchas "trading" han desarrollado avanzados eslabonamientos productivos. Cargill, por ejemplo, tiene 140 subsidiarias en 36 países. Es la empresa más importante de la industria alimenticia mundial, después de UNILEVER y Nestlé. Una de sus subsidiarias, Tradax Company, comercializa en granos, semillas y productos oléaginosos, azúcar, melazas, algodón, fertilizantes, metales y minerales. Controla diversas plantas de procesamiento de soya, cítricos, trigo, etc. maneja redes internacionales de almacenamiento (Warehouses) y tiene sus propias empresas de transporte.

El negocio de las "trading companies" está en el margen de comercialización, esto es en la diferencia que obtienen entre el precio de compra y el precio de venta. 18/ De allí que puede afirmarse que la estabilidad de los precios internacionales no es fundamental en el diseño de sus estrategias corporativas. Por el contrario, su eficacia radica justamente en aprovechar las fluctuaciones del mercado.

Las "tradings" aseguran el abastecimiento de sus empresas afiliadas y de otros compradores internacionales. Consecuentemente articulan a los países productores de materias primas a sus propios circuitos productivos y/o comerciales o a los de otras ETs. Su función de intermediación comercial ha resultado fundamental en el caso de algunos países en desarrollo que asumieron la explotación y comercialización de productos básicos. Las "tradings" intermedian y condicionan muchas veces el acceso a ciertos mercados. En otros casos reemplazaron a las ETs expropiadas convirtiéndose en los principales compradores internacionales, financiando a las empresas públicas a cambio de compras futuras y "cautivando" a través de sus mecanismos financieros muchas producciones. Es interesante comprobar, por ejemplo, que estas empresas han ampliado notablemente sus actividades en países en desarrollo que expropiaron los intereses de ETs que tenían concesiones de explotación. En este sentido, por ejemplo, las transacciones intrafirma prevalecientes fueron reemplazadas por transacciones entre empresas públicas y "trading companies". Este fenómeno de sustitución de las ETs concesionarias ha sido frecuentemente en la comercialización de minerales. En esta actividad destacan "trading companies" como Philip Brothers y Marc Rich y las Sogo Shoshas. 19/ (Véase cuadro 11.)

Gráfico 2

COMMUNICATIONS SYSTEM OF A MAJOR TRADING COMPANY



Source: Japan External Trade Organization, *THE ROLE OF TRADING COMPANIES IN INTERNATIONAL COMMERCE* (Tokyo, 1976)

/Estas empresas

Estas empresas operan en la comercialización de minerales abasteciendo, preferencialmente, a fundiciones y refinerías, de las cuales son, muchas veces, agentes exclusivos. Si bien operan también, con productos refinados, realizando generalmente compras Spots, de acuerdo a sus urgencias de abastecimiento, su participación en la región ha priorizado las operaciones con "minerales concentrados". La capacidad de negociación de los productores nacionales, básicamente de la mediana y pequeña minería, ha sido reducida. Estos tenían comprometida, muchas veces, una parte importante de sus producción, debido a los "adelantos" otorgados por las "trading companies", lo cual inhibía su capacidad de negociación comercial. De allí que éstos se vieron obligados muchas veces a aceptar cláusulas y términos comerciales lesivos (sobreevaluación de maquilas, cláusulas de fijación de precios, etc.). En este sentido, es importante precisar que los países en desarrollo que intentaron montar una infraestructura de comercialización internacional si bien lograron reducir, muy limitadamente, la intermediación de las "trading companies", no lograron sustituir eficazmente las funciones que éstas cumplían en el financiamiento de la producción, lo cual determinó que no se superara, sino más bien se agravara, la dependencia de los medianos y pequeños productores.

Ahora bien, las "trading companies" no sólo ejercen un control importante sobre las exportaciones agrícolas y mineras de los países en desarrollo. Cumplen también un rol preponderante en el abastecimiento de insumos para la agroindustria alimentaria y controlan una serie de empresas productivas en esta actividad. Así por ejemplo, en 1982 "tradings companies" como Cargill, Mitsui, Dreyfus y Continental Grains, entre otras, abastecieron más del 95% de las compras estatales de trigo y maíz de la Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI) del Perú, ascendientes a 220 millones de dólares. 20/ Esta situación es muy similar en Colombia, Ecuador, México, República Dominicana, Honduras, Panamá y Venezuela. En efecto, la mayoría de los países de la región ha constituido monopolios de importación de insumos alimenticios, a través de empresas públicas de comercialización agropecuaria, a fin de garantizar el abastecimiento interno de productos deficitarios. Estas empresas ejercen una función importante en la distribución interna pero no cuentan, por lo general, con una adecuada infraestructura de comercio internacional, limitándose a convocar a licitaciones internacionales que son cubiertas por "trading companies". En otros casos, los créditos para importación de alimentos que otorgan algunos países desarrollados favorecen la participación de estas empresas.

/En suma,

En suma, si bien las "trading companies" no tienen una presencia determinante en la explotación directa de productos básicos, sí tienen una participación cada vez más dominante en la comercialización internacional de éstas. La negociación con estas ETs es de naturaleza diferente a la que puede sostenerse con la ET concesionaria. La "trading company", opera como una sucursal o agencia comercial, su inversión es mínima, pero puede llegar a ejercer un efectivo control sobre la producción mediante adelantos financieros, a cuenta de compras futuras. La negociación con las "trading companies" se desenvuelve en el plano de la transacción comercial. Al no existir adecuada información sobre el comportamiento y las "urgencias" del mercado, las empresas de los países en desarrollo están en situación de desventaja, no sólo para contactar directamente a los consumidores sino para obtener términos comerciales que se ajusten a las reales condiciones del mercado.

La negociación con la ET concesionaria es más compleja. A diferencia de la "trading company" ésta sí realiza una inversión directa. No obstante, es importante precisar que en los últimos años las estrategias corporativas han reducido significativamente el aporte directo de capitales, recurriendo crecientemente al endeudamiento con la banca privada internacional, habiendo recibido también, créditos de agencias oficiales. Pero lo más interesante es que dichas estrategias se han orientado a diversificar los riesgos incorporando a la financiación de los proyectos de inversión no sólo a entidades financieras, públicas o privadas, sino a empresas consumidoras. En estos casos, los convenios de financiación han incluido cláusulas orientadas a asegurar el pago de los compromisos financieros, estipulando el otorgamiento de garantías de los bancos centrales y centralizando los flujos financieros de los proyectos en una entidad bancaria internacional. Las ETs concesionarias han buscado, de esta forma, preservar sus operaciones de acciones unilaterales, orientadas a imponer restricciones cambiarias o a limitar el flujo normal del servicio de los préstamos contraídos.

Las nuevas modalidades de financiamiento han contemplado también, cláusulas que garanticen la libre comercialización de los productos e inclusive beneficios o descuentos en favor de los consumidores que proporcionan adelantos a cuenta de compras futuras.

Ahora bien, tratándose de proyectos intensivos en capital y de recuperación de largo plazo, la situación política y económica del país receptor de la inversión

/ha recibido

ha recibido una alta ponderación en las decisiones de la ET concesionaria. Por ello éstas han estado siempre interesadas en que exista un marco jurídico concreto que oriente la negociación de los contratos de explotación. Las modalidades de contratación y estos marcos jurídicos (códigos de minería p.c.) han ido experimentando variaciones. De regímenes liberales que contemplaban concesiones muy amplias, tanto en lo que se refiere a las áreas de explotación como a la duración de los contratos, se ha pasado a marcos jurídicos que restringen los derechos de las ETs concesionarias y que contemplan criterios de supervisión más estrictos por cuenta del estado. 21/

Actualmente, sin embargo, la ET concesionaria es más propia de la minería y el petróleo, ya que la "plantación" tradicional ha ido desapareciendo de la explotación agrícola, aunque todavía tiene vigencia en maderas tropicales. En minería y petróleo se han ido diseñando nuevas formas contractuales que han permitido joint ventures con el estado, contratos de gerencia y servicios y acuerdos de explotación con participación del estado en la producción, aunque éstos últimos han sido más difundidos en la actividad petrolera. En minería, lo que se ha dado en llamar la "concesión moderna" ha significado básicamente, que las ETs reconozcan que la concesión no da derechos sobre la propiedad de los yacimientos, lo que ha significado la eliminación de las deducciones tributarias por "factor de agotamiento" de los recursos. Los nuevos acuerdos en minería han puesto mucho énfasis en la supervisión de los programas de exploración y explotación y en el incremento de las tasas tributarias, así como en el control de la comercialización y en la articulación de la ET concesionaria con la economía nacional. No obstante, los criterios de imposición tributaria han debido considerar las cargas y beneficios concedidos en otros países en desarrollo y la situación específica del mercado de minerales, así como las políticas de fomento de la inversión en los países desarrollados. Es importante anotar que la inestable situación económica internacional ha determinado la suspensión de muchos proyectos de inversión en los países en desarrollo y que en la década de los setenta sólo el 15% de los gastos en exploración minera se efectuaron en estos países, a pesar que allí se encuentra el 40% de las reservas mundiales. 22/ De otro lado, el control de la comercialización internacional ha sido siempre motivo de controversia con las ETs concesionarias. Estas han insistido en la libre comercialización por cuanto su interés radica en articular sus explotaciones

/en el

en el exterior con circuitos productivos, comerciales y financieros que forman parte de su propio conglomerado. De allí que cuando no existe intervención estatal en la comercialización externa, las transacciones entre subsidiaria y matriz o entre subsidiaria y firmas afiliadas sean dominantes. Los nuevos convenios han incluido cláusulas que señalan, específicamente, que los términos de venta de los productos deben guardar correspondencia con los que prevalecen en el mercado mundial. Pero estas cláusulas son muy difíciles de fiscalizar si es que el ente encargado no participa directamente en el mercado. Existen diferentes evidencias empíricas sobre la inoperancia de la fiscalización de contratos comerciales en la administración pública. En realidad, la única forma de supervisar los términos comerciales, a fin de evitar la fijación de precios de transferencia, es comparando los términos de venta de la ET con los que ofrecen consumidores alternativos. Pero esto sólo puede hacerlo una entidad que opera efectivamente en el mercado. De allí la importancia de constituir canales nacionales de comercialización que permitan medir, si vale el término, la "eficacia" comercial de las ETs concesionarias.

El problema de la articulación interna de la explotación minera es también, motivo de conflicto con estas empresas. La ET concesionaria ha sido, por lo general, el agente para operativizar la "segmentación y sincronización perfectas". Esto es, el vehículo por el cual se establecen articulaciones transnacionales de carácter asimétrico, que comprenden fases productivas de bajo grado de elaboración y que buscan asegurar el abastecimiento al más bajo costo posible. El criterio de sincronización radica, entonces, en reducir al mínimo posible el "valor retenido" en el país receptor de la inversión. De allí que las ETs sean muy exigentes respecto del control de la comercialización y que no estén interesadas en incrementar el grado de procesamiento de los productos. Esto último les otorga un margen de maniobra muy amplio, por cuanto no existen cotizaciones internacionales de referencia para los productos no refinados, lo cual dificulta grandemente los controles gubernamentales.

En suma, si bien en los últimos años las ETs han reducido su participación directa en los países en desarrollo, debido a las nacionalizaciones o a la vigencia de marcos jurídicos más estrictos, la tendencia actual parece ser la de flexibilizar el otorgamiento de concesiones. Ello se explica por las dificultades que han encontrado las empresas públicas para poner en operación proyectos de

/gran envergadura

gran envergadura, debido al endurecimiento de los mercados financieros y a la menor capacidad de endeudamiento externo de los países en desarrollo. 23/

En síntesis, las estrategias de negociación con las ETs que operan en la explotación de productos básicos deberían precisar los costos y beneficios de su relación, tanto con las "trading companies" como con las ETs concesionarias. Las primeras pueden facilitar el acceso a ciertos mercados, actuando en asociación o como agentes de empresas públicas, mientras los países en desarrollo van montando su propia infraestructura de comercialización. Para tratar con estas empresas es necesario contar con adecuada información comercial, ya que cuando actúan como compradoras no necesariamente ofrecen términos más favorables que los consumidores.

La negociación con las ETs concesionarias es más complicada por cuanto ésta, por principio, buscará ajustar la lógica de la explotación a una racionalidad empresarial transnacional que busca minimizar el valor retenido en los países en desarrollo. Mientras que el punto neurálgico con las "trading companies" es el conocimiento del mercado y la capacidad para acumular información comercial, en el caso de la ET concesionaria es el incremento del "valor retenido", lo cual supone una estrategia de negociación dirigida a superar las modalidades de segmentación y sincronización perfectas.

IV. POLITICAS Y ESFERAS DE NEGOCIACION CON LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

El problema de la capacidad de negociación de los países en desarrollo ha sido objeto de diversos estudios realizados por organismos del Sistema de Naciones Unidas (Centro de Empresas Transnacionales, CEPAL, UNCTAD, etc.). Estos insisten en la necesidad de mejorar la capacidad organizativa y de gestión del gobierno central y de las empresas públicas y en el diseño de fórmulas de cooperación horizontal, tendientes a reforzar la autosuficiencia colectiva.

Existe consenso en que para tener capacidad de negociación con las ETs se requiere reunir condiciones tales como las siguientes: claridad respecto de los objetivos nacionales y particularmente del tipo de estructura productiva que se desea forjar y capacidad para aprovechar el carácter estratégico de los recursos disponibles. Estas condiciones tienen que ver, sin duda, con la importancia que estos recursos tienen en la economía internacional, con su escasez y con las posibilidades de sustitución de los mismos. Todo ello debe ser reforzado con adecuado conocimiento de la industria y del mercado, y con un desarrollo eficaz de la maquinaria administrativa y empresarial del estado.

Estas condiciones deberían permitir que las ETs se articulen a los aparatos productivos nacionales de tal manera que refuercen sus núcleos de acumulación, garantizando el incremento permanente del valor retenido. Sin embargo, si bien un país determinado puede tener ventajas comparativas, respecto de otros, para negociar con las ETs, no debería olvidarse que éstas refuerzan su capacidad de negociación con los instrumentos de persuasión y/o de cohesión que tienen sus respectivos estados-nacionales. La negociación con las ETs está impregnada, consecuentemente, de factores y condicionamientos de naturaleza política, que tienen que ver con el grado de consistencia social de los estados-nacionales de los países en desarrollo, con la dependencia del exterior que muestren sus estrategias de seguridad y con la vulnerabilidad que muestren frente a los instrumentos de presión de otros estados-nacionales. Este trabajo no pretende abordar estos aspectos pero éstos deberían ser tomados en consideración al examinar las diferentes propuestas que se han formulado para alterar las modalidades de segmentación y sincronización transnacionales en los productos básicos.

1. Los enfoques convencionales

Durante un buen tiempo han prevalecido, y todavía tienen alguna incidencia, los enfoques que privilegian la explotación de los productos básicos como fuente de generación de divisas o como fuente de financiamiento del gasto público. No hay duda respecto de la importancia que tienen estas actividades para la estabilidad de las balanzas de pagos y los presupuestos fiscales. Estas contribuyen aproximadamente con el 80% de las exportaciones regionales y la recaudación tributaria (depende entre 20% y 30%, en promedio, de la producción y exportación de productos básicos. Sin embargo, las políticas que privilegian sólo estos factores restan significación a aspectos cruciales como son el grado de procesamiento o el control de la comercialización internacional, factores que son estratégicos para ampliar las posibilidades de acumulación nacional.

Es sobre estos aspectos, entre otros, que se insiste en las nuevas pautas de negociación que recomiendan los estudios realizados por organismos de Naciones Unidas.

2. Nuevas pautas de negociación

Las nuevas pautas de negociación con las ETs se dirigen a alterar las modalidades asimétricas de segmentación y sincronización transnacionales. Estas pautas parten de la premisa de que los productos básicos no son sólo un activo que se ofrece al mercado internacional, para obtener las divisas que requieren los aparatos productivos internos para poder funcionar y reproducirse, sino básicamente los ejes que deberían articular un nuevo estilo de crecimiento de las economías nacionales. De allí que las negociaciones con las ETs deberían estar respaldadas por una estrategia nacional orientada a cubrir productivamente las fases más avanzadas de los complejos productivos. Pero dicha estrategia, considerando las barreras internacionales existentes, debería inscribirse en un marco general de cooperación horizontal, que supere la visión "reduccionista", que pone la atención exclusivamente en la estabilidad de los precios internacionales, con otra que acentúe la búsqueda de una nueva institucionalidad en los mercados mundiales, la reducción del proteccionismo en los países desarrollados y programas regionales y subregionales de desarrollo industrial.

Se trataría de aproximar a los países en desarrollo a las fases determinantes de la acumulación en cada uno de los complejos productivos. Claro está que no todos los productos básicos ofrecen las mismas posibilidades sea por las disponibilidades existentes, su significación económica o por su vulnerabilidad frente a las alternativas de sustitución.

a) Producción y eslabonamientos internos

En esta esfera de negociación se ha avanzado mucho respecto de las fórmulas contractuales entre las ETs y los estados-nacionales. La "concesión tradicional" ha dado paso a lo que se ha dado en llamar la "concesión moderna". ^{24/} La mayoría de las legislaciones nacionales descartan el otorgamiento de concesiones a plazo indefinido. Los países en desarrollo han dado plena vigencia al principio de "amparo por el trabajo". Es decir, la ET debe formular un calendario de inversiones, dentro de un plazo que tiene relación con la naturaleza del proyecto, al término del cual ésta pone en explotación el yacimiento o la concesión revierte a manos del estado.

Los aspectos centrales de la negociación con las ETs tienen que ver con el compromiso que éstas deberían asumir en términos de incrementar progresivamente el valor agregado y en general con todos aquellos aspectos que tienen que ver con el impacto económico y social de los proyectos de inversión. Los aspectos a negociar tienen entonces, relación, con la articulación intersectorial de la ET (grado de procesamiento interno, normas relativas a la compra de insumos nacionales, tipo de infraestructura a desarrollar, etc.); con el impacto regional de la inversión (libre disponibilidad de la infraestructura de los proyectos, adecuación de las obras a los planes de desarrollo regionales, etc.); con las repercusiones sobre el medio ambiente (normas sobre contaminación, uso adecuado de los recursos); con el grado y tipo de transferencia tecnológica (asistencia técnica a proveedores nacionales, entrenamiento de personal, aporte de la ingeniería local, etc.); y con el tipo de garantías que se otorgarán a la ET (estabilidad tributaria, cambiaria, libre disponibilidad de los productos, criterios de regulación del abastecimiento local, etc.).

Todos estos aspectos tienen que ver con el diseño de la inversión y con el aporte efectivo de la ET al desarrollo de la base productiva nacional. No obstante, las ETs mineras no han estado interesadas en incrementar el grado de procesamiento de los productos mineros, aspecto que ha sido desarrollado

/básicamente por

básicamente por empresas públicas. De allí la importancia de precisar claramente las interrelaciones productivas entre el estado y las ETs. En este sentido, la negociación sobre el grado de procesamiento y sobre el control de la comercialización son fundamentales para alterar las modalidades de sincronización asimétricas a los circuitos manejados por las ETs.

Ahora bien, en los productos básicos de origen agrícola es poco lo que se puede plantear ya que los que interesa a los países productores es el acceso al mercado de los países desarrollados con productos de elaboración manufacturera, asunto que es muy complejo dado el proteccionismo existente y el control que las ETs ejercen sobre los canales de distribución. No obstante, existe una franja de posibilidades vinculada a los procesos de integración subregionales y regionales y de cooperación entre países en desarrollo, que podrían dinamizar el comercio de productos manufacturados. 25/ Asimismo, se pueden realizar acciones conjuntas para elevar la productividad, mejorar la calidad de las diferentes variedades y explorar usos alternativos que permitan una mayor retribución económica a los países productores. 26/ Por otro lado, existe un amplio campo de cooperación horizontal vinculado a la mecanización de los cultivos y al incremento de la eficiencia agrícola. 27/

En síntesis, las políticas de negociación con las ETs, en esta esfera de acción, deben concebirse de manera integral, diseñando programas productivos que permitan que la explotación de los bienes primarios sean ejes importantes de las políticas de industrialización. En este sentido, existen en ALADI y en la UNCTAD, algunas iniciativas para promover programas de cooperación entre empresas mineras, a fin de impulsar la producción de bienes de capital e incrementar el comercio intrarregional e interregional en este rubro, dentro de un marco de sustitución regional de importaciones que conlleven la negociación de programas concertados de desarrollo industrial.

b) Comercialización internacional

No cabe duda que los países en desarrollo deben adoptar una serie de medidas, tanto en el plano nacional como en el de cooperación horizontal, tendientes a reducir significativamente el grado de intermediación comercial y a mejorar su capacidad de fiscalización del estado, a fin de neutralizar la fijación de "precios de transferencia".

En la última década se produjeron avances muy importantes en este sentido, debido a la nacionalización de subsidiarias de ETs y a la creación y/o consolidación de organismos de comercio exterior de carácter gubernamental, lo cual permitió reducir la "captividad" de las exportaciones (transacciones intrafirma), diversificar mercados (acuerdos de gobierno a gobierno) y acceder más directamente a los consumidores de los países desarrollados.

La estatización de importantes empresas mineras y la nacionalización de la producción agrícola, así como la organización de empresas multinacionales de comercialización y la consolidación de muchas asociaciones de productores, contribuyeron, sin duda, a alterar los circuitos de articulación con los mercados mundiales que habían establecido las ETs. Aunque hay que precisar que las "trading companies" han tenido mayor capacidad para adecuarse a estos cambios e inclusive han logrado ventajas importantes frente a otras ETs. No obstante, estas empresas no tienen, necesariamente, una participación determinante en la comercialización de productos mineros, actuando como compradores de las empresas públicas de comercialización o como agentes comisionistas en ciertos mercados. Su influencia sí es determinante, en cambio, en el comercio exterior de productos agrícolas, actividad en la que la organización de canales alternativos de comercialización ha sido más débil. Si bien es cierto que en la mayoría de los países de la región funcionan empresas públicas de comercialización que ejercen el monopolio de la importación de alimentos básicos (trigo, maíz, lácteos, etc.), su participación en el mercado es muy limitada, dependiendo tanto de las "trading companies" como de las fuentes de financiamiento para la importación de excedentes agrícolas de los países desarrollados. 26/ Ahora bien, en los productos agrícolas de exportación, no sólo no es posible acceder con productos manufacturados al mercado mundial, sino que las "trading companies" son el vehículo más importante de acceso al mercado, a pesar que muchos países estatizaron el comercio exterior. En azúcar, por ejemplo, existe una gran cantidad de empresas públicas que tienen en exclusividad la exportación o la importación, pero la relación entre éstas prácticamente no existe. Son las "trading companies" las que sirven de nexo entre sus operaciones. Aquí, evidentemente, hay un amplio margen para programas de cooperación.

En realidad, para reducir la intermediación comercial y acceder directamente a los consumidores es necesario organizar empresas multinacionales de comercialización, que agrupen a varios países productores y que operen tal como lo hacen las

/"trading companies"

"trading companies", ya que es muy difícil que los países en desarrollo puedan constituir, individualmente, canales alternativos eficientes. 28/ Por otro lado, una mayor cooperación entre las empresas públicas de comercialización podría reforzar la capacidad de negociación de los países en desarrollo. 29/

Un aspecto muy importante es también, la eliminación de prácticas comerciales, que si bien forman parte de los usos y costumbres del comercio internacional, terminan siendo lesivas al interés de los países productores. Este ámbito de negociación tiene más incidencia, probablemente, en la comercialización de productos mineros. La aplicación, por ejemplo, de la llamada "cláusula de fijación de precios" o "back pricing", que ha sido cuestionada por la mayoría de los países del CIPEC, y la llamada "cláusula de participación", afectan el rendimiento económico de los países productores de minerales. La primera determina, a final de cuentas, que sea el comprador el que defina el precio; 30/ y la segunda, de gran aplicación en las transacciones de productos no refinados, determina ajustes en los costos de procesamiento (maquilas) que no son proporcionales a las variaciones de las cotizaciones internacionales. Al respecto, es muy importante fortalecer la capacidad de negociación en productos no refinados, que se articulan a mercados oligopsónicos y muy discriminatorios, constituyendo "bancos de información" sobre costos de procesamiento, 31/ que permitan conocer los términos contractuales de otros países exportadores, a fin de aplicar principios como el del "proveedor más favorecido".

La negociación de cláusulas como las mencionadas han sido motivo de conflicto con las ETs, pero los países en desarrollo deberían hacer esfuerzos para concertar sus políticas comerciales, aspecto en que las asociaciones de productores han venido realizando importantes iniciativas.

c) El problema del valor retenido

Las pautas de negociación mencionadas anteriormente deberían traducirse en un aumento del valor retenido en las economías nacionales, permitiendo el desarrollo de eslabonamientos intersectoriales. El valor retenido tiene relación con el grado de procesamiento; la regulación de la utilización de insumos nacionales y la promoción de industrias sustitutivas; con la existencia o no de canales alternativos de comercialización; con las disposiciones relativas a la fiscalización de los contratos de comercialización; con el nivel de tributación y con el pago de regalías, así como con el diseño financiero de los proyectos de inversión.

Los estudios interregionales, elaborados por Naciones Unidas, revelan que en la minería de cobre, por ejemplo, existe un rango muy variable en el valor retenido por las economías nacionales que va de un 10% en Indonesia a 75% u 80% en los casos de Perú y Chile. 32/ La experiencia demuestra que la participación empresarial del estado fue el factor determinante para elevar el grado de procesamiento de los productos mineros, y para neutralizar la transferencia de excedentes al exterior, mediante la instauración de monopolios de refinación y comercialización de minerales.

Un avance significativo se produjo también, en la concepción y orientación de las políticas tributarias, dirigidas a maximizar la recaudación fiscal, objetivo que generó conflictos con las ETs cuando se vinculó el precio de los productos primarios con el de los de mayor grado de elaboración, o cuando se intentó una redistribución equitativa de las ganancias por condiciones excepcionales de mercado. Sin embargo, la experiencia de países como Jamaica y Zambia, demuestra que el énfasis en los aspectos tributarios tiene preponderancia sólo en el corto plazo. La experiencia revela que las ETs diversifican sus fuentes de abastecimiento cuando tienen que enfrentar políticas fiscales muy rígidas, lo cual sugiere la necesidad de armonizar las políticas tributarias en los países en desarrollo.

En los productos agrícolas el problema es más complejo. El promedio de retorno a los productores fluctúa en un rango que va entre 10% y 50% del precio al consumidor. 33/ La mayor parte del excedente es propiciada por las "trading companies", los procesadores industriales y los distribuidores. 34/ Los productores de banano han logrado controlar aproximadamente el 50% del valor de las exportaciones. En cambio, los productores de café han alcanzado a captar sólo el 25% del precio al consumidor, mientras que los de algodón captan aproximadamente sólo un décimo del precio que pagan los consumidores de productos manufacturados. 35

Ahora bien, en contraste con la minería en que la imposición tributaria se aplica a las diversas fases del progreso productivo, en los productos agrícolas el instrumento tributario es utilizado, básicamente, para gravar el comercio exterior, lo cual determinó que el valor retenido se vea afectado por la inestabilidad de los precios internacionales.

V. BALANCE Y PERSPECTIVAS

Las ETs, tienen una participación predominante en el comercio internacional de productos básicos, a pesar que la IED redujo su participación en las industrias extractivas. Las transacciones internacionales se caracterizan por la vigencia de mercados oligopsónicos y fuertemente discriminatorios.

Sin embargo, la intervención empresarial del estado y la nacionalización de la explotación y de la comercialización de los productos básicos, permitieron incrementar el valor retenido y alterar, al menos parcialmente, las formas de segmentación y sincronización transnacionales prevalecientes en los años setenta. No obstante, el esfuerzo no fue suficiente como para consolidar canales alternativos de comercialización. Empero, se logró incrementar el "know how" nacional, tanto en lo que se refiere a la absorción y transferencia de tecnología como respecto de las técnicas y modalidades de comercialización. Sin embargo, la institucionalidad de los mercados mundiales sigue siendo un problema crucial para los países en desarrollo.

Las barreras proteccionistas y las dificultades para acceder eficazmente a los consumidores de los países desarrollados seguirán, aparentemente, presentes en los próximos años, lo cual debería estimular el diseño de fórmulas de cooperación horizontales, tanto para reforzar la capacidad de negociación con las ETs como para articular programas de complementación productiva, mediante el reforzamiento de los mecanismos de integración y la puesta en marcha de programas concertados de comercio exterior.

Finalmente, el endurecimiento de los mercados financieros y la menor capacidad de endeudamiento de los países en desarrollo, podrían determinar una mayor presencia de las ETs en la explotación de productos básicos. Esta tendencia sugiere la armonización de las políticas de tratamiento al capital extranjero para evitar que se produzcan, por ejemplo, gruesas disparidades en el otorgamiento de incentivos tributarios.

Notas

1/ El costo de un proyecto de cobre se estima en 8 000 dólares por Tm. en un proyecto integrado. Luego un proyecto mediano del orden de las 100 000 Tm. que incluya una fundición y una refinería supone una inversión del orden de los 800 millones de dólares. La inversión en un proyecto de la magnitud de Cerro Colorado en Panamá demanda una inversión de 2 000 millones de dólares a un costo de 13 000 dólares la Tm. para una producción de 150 000 Tm. En el caso de la bauxita un típico proyecto integrado de 160 000 Tm. requiere de una inversión de 650 millones de dólares. Véase el documento de síntesis sobre minerales no ferrosos del Seminario sobre Transnational Corporations in Primary Commodities, UNCTC, (29 agosto - 2 septiembre 1983).

2/ Suponiendo que la demanda de cobre creciera en los ochenta en 2% al año se requerirían unas 150 000 Tm. de capacidad adicional que equivalen a un proyecto de gran escala a "tajo abierto". Sin embargo, hay en la actualidad 20 proyectos esperando condiciones favorables de mercado que supondrían una capacidad adicional superior a los 2 millones de Tm. Véase nuevamente el documento sobre minerales no ferrosos presentado por el Centro de Empresas Transnacionales al Seminario sobre Empresas Transnacionales y Productos Básicos.

3/ Véase, F. Sánchez Albavera, Políticas y negociaciones con las empresas transnacionales en la industria del cobre en el Perú, CEPAL, Mayo 1981.

4/ Véase, la declaración sobre "Política de inversión internacional" del Presidente Reagan, Noticias económicas, Embajada de los Estados Unidos, Santiago, Chile, septiembre 1983.

5/ Para un desarrollo más amplio de estos conceptos, véase R. Trajtemberg y R. Vigorito, Economía y política en la fase transnacional, ILET, México, noviembre 1981.

6/ Un caso típico puede ser el de la Southern Peru subsidiaria de ASARCO, que entre 1960-65 registró precios promedio de venta, para el blister de cobre, 30% más bajos que los precios promedio que podían obtenerse en el mercado, además que existen indicios de que no se remuneraba adecuadamente otros contenidos (oro, plata). Entre 1968 y 1972, las diferencias de precios fueron del orden de los 40 millones de dólares. Véase F. Sánchez Albavera, Minería, capital transnacional y poder en el Perú, DESCO, 1981, capítulos IV y VI.

7/ La explotación de bauxita requiere de un alto consumo energético y Jamaica depende fuertemente de las importaciones de petróleo. La elevación de los precios, a partir de la crisis energética, originó un incremento sustantivo de los costos de producción.

8/ Véase, CEPAL, Políticas y negociaciones con las empresas transnacionales en la industria de la bauxita en Jamaica, abril 1983.

9/ Véase, Fernando Sánchez Albavera, Minería, capital transnacional y poder en el Perú, Cap. VI, DESCO, Lima, 1981.

10/ Véase, Fernando Sánchez Albavera, Políticas y negociaciones en la industria del cobre en el Perú, CEPAL, 1981.

11/ Véase el apéndice estadístico.

12/ Sólo el 10% del comercio internacional se da en la forma de bolsas y paquetes provenientes de la China, India y Sri Lanka que han hecho esfuerzos muy grandes para penetrar en los mercados de consumo.

13/ En los casos del tabaco y del banano las ETs tienen sus propias flotas de transporte y muchos comerciantes internacionales operan con buques charter y/o tienen estrechas relaciones con las empresas que manejan los "fletes de conferencia".

14/ Sin embargo, es interesante observar que empresas como ALCA, ALCOA, Kaiser y Reynolds dependen entre 55% y 60% de la producción de las subsidiarias que tienen instaladas en la región, aunque en los últimos años han puesto en marcha proyectos para diversificar sus fuentes de abastecimiento.

15/ Las más afectadas fueron Kennecott y Anaconda en Chile y Cerro de Pasco Corporation y Marcona Mining en Perú. No obstante ASARCO, a través de Southern, controla actualmente el 75% de la producción de cobre del Perú.

16/ Marubeni gastó, por ejemplo, 27 millones de dólares en 1977 sólo en comunicaciones. Un análisis detallado sobre las Sogo Shoshas se encuentra en UNCTAD, Fibres and Textiles: Dimensions of Corporate Marketing Structures, noviembre, 1980.

17/ Véase, UNCTAD, Fibres and Textiles: Dimensions of Corporate Marketing Structure, noviembre, 1980.

18/ Se estima que las principales "trading companies" operan con márgenes que fluctúan entre 1% y 2% del valor de las ventas, aunque es muy difícil obtener información precisa sobre estos aspectos.

19/ Los metales representaron el 27% de las ventas de las principales Sogo Shoshas en 1978.

20/ Véase el trabajo de W. Contreras sobre "Comercialización de granos básicos", publicado en Comercialización de productos básicos, ICI-DESCO, Madrid, 1984.

21/ Véase, Centro de Empresas Transnacionales, Naciones Unidas, Main Features, and Trends in Petroleum and Mining Agreements, New York, 1983.

22/ Véase, Centro de Empresas Transnacionales, Naciones Unidas, Main Features and Trends in Petroleum and Mining Agreements, New York, 1983, pp. 63 y 64.

23/ Un estudio detallado de los casos de COMIBOL y ENAF se encuentra en R. Devlin y M. Mortimore, Los bancos transnacionales el estado y el endeudamiento externo en Bolivia, Estudios e Informes de CEPAL N° 26, 1983.

24/ Véase D. Smith y L. Wells, Negotiating Third World Mineral Agreements, Ballinger Publishing Company, Cambridge, Mass, 1975.

25/ Subsiste, empero, el problema de las cláusulas de no exportación vinculadas a las licencias, patentes productivas y marcas concedidas por las ETs y la división del mercado que éstas hacen entre sus subsidiarias y/o afiliadas. No obstante, en productos como el café granulado dichas empresas han posibilitado un mayor comercio entre países en desarrollo, aprovechando las políticas de liberación de importaciones o los programas de integración.

26/ Programas de este tipo se llevan a cabo en GEPLACEA, destacando el Sistema Coordinado para el Mantenimiento y Reparación de Centrales Azucareras y el Programa de Aprovechamiento de Potencial Energético de la caña de azúcar. Un ingenio azucarero con una capacidad de molienda de 6 000 Tm/día estaría en condiciones de producir aproximadamente 600 Tm/día de azúcar, que equivalen a 1 400 barriles de petróleo al día. Véase, M. Capodónico, "Esferas de Acción de las Asociaciones de Productores: La Estrategia de GEPLACEA", en Comercialización de Productos Básicos, ICI-DESCO, Madrid, 1983.

27/ En América Latina, existen, por ejemplo, 700 industrias que fabrican bienes de capital para la industria azucarera, estimándose que la demanda de la región, incluyendo al Caribe, sería del orden de los 13 700 millones de dólares, para un programa de cinco años, lo que unido a la reposición de maquinarias y al mantenimiento de los ingenios, cuya demanda se estima en 12 300 millones de dólares, darían un valor potencial de 26 000 millones de dólares. Esfuerzos de cooperación en este sentido permitirían dinamizar la industria metalmeccánica en momentos en que la recesión la golpea fuertemente. Véase M. Campondónico, ibid.

28/ El financiamiento de las importaciones de alimentos constituye uno de los escollos más importantes para poner en marcha mecanismos de cooperación para posibilitar la realización de compras conjuntas.

29/ Al respecto cobran gran significación los programas de cooperación entre países en desarrollo que viene impulsando la UNCTAD, tendientes a promover empresas multinacionales de comercialización y a estimular la cooperación entre organismos de comercio exterior de carácter gubernamental.

30/ Esta cláusula se aplica mucho en las transacciones intrafirma, facilitando la aplicación de precios de transferencia.

31/ En realidad, lo que se negocia en un contrato de comercialización de un producto minero no refinado son los costos de procesamiento, no existiendo una cotización internacional de referencia. La elevación artificial del valor de las maquilas es corrientemente utilizada por las ETs para fijar precios de transferencia, lo cual pone de relieve la necesidad de elevar la capacidad de refinación en los países en desarrollo.

32/ Véase, Centro de Empresas Transnacionales, Non Fuel Minerals, Interregional Seminar on Transnational Corporations in Primary Commodity Exports, (29 agosto - 2 septiembre, 1983).

33/ Véase, Centro de Empresas Transnacionales, Agricultural Commodities, Interregional Seminar on Transnational Corporations in Primary Commodity Exports, (29 agosto - 2 septiembre, 1983).

34/ Sólo en el caso del azúcar en que los países productores han logrado controlar mayoritariamente el comercio de crudos y refinados se logró captar un porcentaje superior al 70% del valor de las exportaciones, ibid.

35/ Ibid.

APENDICE ESTADISTICO

PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS BASICOS EN LAS EXPORTACIONES
NACIONALES DE PAISES EN DESARROLLO Y CONTROL DEL MERCADO MUNDIAL POR
EMPRESAS TRANSNACIONALES

Cuadro 1.

PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS BASICOS EN LAS
EXPORTACIONES NACIONALES DE LOS PAISES EN DESARROLLO

(Porcentajes)

Rango/Productos	Países
A. Cobre	
0 - 10	Filipinas, Indonesia
20 - 30	Perú
30 - 40	Papúa, Nueva Guinea
50 - 60	Chile, Zaire
Más de 80%	Zambia
B. Bauxita	
10 - 20	Haití, Surinam
20 - 30	Jamaica
30 - 40	Guyana
Más de 60%	Guinea
C. Estaño	
Menos de 5	Indonesia
5 - 10	Malasia, Tailandia
Más de 30%	Bolivia
D. Banano	
10 - 20	Ecuador, Somalia, Costa Rica
20 - 30	Honduras, Panamá
30 - 40	Guadalupe
50 - 60	Martinica
E. Café	
10 - 20	Brasil, Zaire, Sierra Leona, Rep. Dominicana, Argola, Papúa, Nueva Guinea
20 - 30	Nicaragua, Camerún
30 - 40	Costa de Marfil, Honduras, República Africa Central, Kenya, Haití, Tanzania, Costa Rica
40 - 50	Madagascar, Guatemala, Guinea Ecuatorial
60 - 70	Colombia, El Salvador
70 - 80	Etiopía, Rwanda
80 - 90	Burundi
90 - 100	Uganda

/Concl. Cuadro 1

Concl. Cuadro 1

Rango/Productos	Países
F. Azúcar	
5 - 15	Perú, Guatemala, Tailandia, Panamá,
15 - 25	Zimbawe, Filipinas, Jamaica,
25 - 35	Barbados, República Dominicana
35 - 45	Guadalupe, Guyana
45 - 55	-
55 - 65	Bélice
+ 65%	Cuba
G. Té	
0 - 15	Bangladesh, India, Mozambique,
15 - 30	Rwanda, Kenya
+ 30%	Sri Lanka
H. Algodón	
0 - 20%	El Salvador, Mozambique, Tanzania,
20 - 40%	Turquía, Guatemala, Siria
40 - 60%	Nicaragua, Egipto, Paraguay
+ 60%	Yemen, Mali
	Sudán, Chad
I. Tabaco	
0 - 10%	Grecia, República Dominicana,
10 - 20%	Mozambique, Turquía
+ 50%	Zimbawe
	Malawi
J. Maderas tropicales	
0 - 15%	Honduras, Paraguay, Gabon, Filipinas,
15 - 30%	Guinea Ecuatorial, Indonesia,
+ 30%	Mozambique, Camerún, Malasia,
	Costa de Marfil
	Burma
	República Central Africana

Fuente: Centro de Empresas Transnacionales, informe global del seminario sobre Transnational Corporations in Primary Commodity Exports (29 agosto - 2 de septiembre de 1983).

Cuadro 2

PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES
EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS BASICOS
(Porcentajes)

Productos	Origen del capital	Participación (porcentaje)
A. Granos		
Cargill	Estados Unidos	25
Continental Grain	Estados Unidos	20
Bunge y Born	Estados Unidos	15
Dreyfus	Francia	15
Andre	Suiza	12
Toppfer a/	República Federal de Alemania	8
B. Azúcar b/		
Sucres et Denrées	Francia	20
Philip Brothers	Estados Unidos	15
Tate and Lyle	Reino Unido	10
E.D.F. Man	Reino Unido	10
C. Café c/		
1. Tostado		
General Foods	Estados Unidos	17
Procter and Gamble	Estados Unidos	8
Jacobs	Suiza	5
Consolidated Foods	Estados Unidos	4
Standard Brands	Estados Unidos	2
2. Soluble		
Nestlé	Suiza	42
General Foods	Estados Unidos	33
Procter and Gamble	Estados Unidos	4
Consolidated Foods	Estados Unidos	2
Standard Brands	Estados Unidos	1
D. Cacao d/		
Gill and Duffus	Reino Unido	50
E. Algodón		
Ralli Brothers	Reino Unido	10
Volkart	Suiza	10
McFadden Valmac	Estados Unidos	10
W.B. Dunavant	Estados Unidos	10
Tokyo Menka Kaisha	Japón	5
Sumitomo	Japón	5

Fuente: Ph. Calmin, "International Commodity Trading Companies", Journal of World Trade Law, noviembre - diciembre, 1980.

a/ Un grupo de cooperativas estadounidenses y europeas compró el 50% de las acciones en 1978.

b/ Se refiere a la particiaación en el mercado libre. Otras formas importantes son Jean Lyon (Francia); Woodhouse y Drake and Carey del Reino Unido; Mitsoi y Mitsubishi (Japón).

c/ CEPAL/R. 323, agosto 1982.

d/ Otras formas importantes son ACLI International (Estados Unidos) y Paterson Simons Ewart (Reino Unido).

Cuadro 3

PARTICIPACION DE LAS MAYORES ETS EN EL MERCADO MUNDIAL
DEL BANANO

Indicador	Año	Mundo a/	EE.UU.	Japón	Alemania Federal	Francia	Italia
Importación	1960	3 758	41	1	12	9	2
(miles de TM)	1968	5 235	30	11	11	8	6
y (%)	1974	6 455	27	15	10	8	5
United Brands	1950	75	80	-	-	-	-
(%)	1970	31	45	11	10	12	45
	1975	28	36	14	10	15	43
Castle and	1950	-	9	-	-	-	-
Cooke (%)	1970	16	37	15	13	-	23
	1975	21	38	38	16	-	28
Del Monte (%)	1950	-	-	-	-	-	-
	1970	3	8	7	4	-	-
	1975	12	17	32	10	-	-
3 ETs	1950	75	89	-	-	-	-
(EE.UU.)	1970	50	90	33	27	12	68
	1975	61	91	84	36	15	71
Noboa	1950	-	-	-	-	-	-
(Ecuador)	1970	5	-	40	8	-	10
	1975	11	-	9	6	-	15

Fuente: E/CEPAL/R.321, julio 1982.

a/ Excluyendo a los países socialistas en datos de la producción de empresas.

Cuadro 4

BANANO: INDICADORES DE COMPORTAMIENTO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES

Indicadores	United Brands			Castle and Cook		Del Monte	
	1970	1973	1976	1970	1976	1970	1976
1. <u>Ventas totales</u> (millones US\$)	1 384	1 842	2 277	509	a/	649	850
Bananos (%)	27	24	28	29		29	30
Otros alimentos (%)	65	68	60	42		46	53
2. <u>Utilidades totales</u> (millones US\$)	-	58	56	-		71	88
Banano (%)	82	40	62	-		76	76
Otros alimentos (%)	-	41	16	-		11	10
3. <u>Utilidades/Ventas (%)</u>	-	3	2	-		11	9
Banano (%)	-	6	5	-			
Otros alimentos (%)	-	2	1	-			
4. <u>Origen de los bananos</u>							
UPEB	97	82	72	-		73	a/
Ecuador	1	11	15	-		26	-
América Latina	98	93	87	-		99	-
Ctros e/	2	7	13	-		1	-

Fuente: CEPAL/R.321 julio 1982.

a/ Ingresos totales y su distribución.

b/ Incluyendo piña.

c/ 1971.

d/ Incluyendo Nicaragua (12%).

e/ Filipinas 4% en 1973 y 9% en 1976.

Cuadro 5

BAUXITA: DISTRIBUCION DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA EN 1982

(Miles de TM y porcentajes)

	Aluminio		Alúmina		Bauxita	
	Volumen	%	Volumen	%	Volumen	%
Seis más grandes ETs	7 962	44.5	20 113	50.4	51 789	46.3
Otras empresas privadas	3 801	21.2	8 642	21.7	22 606	20.4
Gobiernos de países desarrollados	1 497	8.4	1 571	3.9	323	0.3
Gobiernos de países socialistas	3 730	20.9	7 026	17.6	15 600	13.9
Gobiernos de países en desarrollo	893	5.0	2 523	6.3	21 622	19.3
Total	17 883	100.0	39 875	100.0	111 940	100.0

Fuente: Centro de Empresas Transnacionales, Naciones Unidas, Transnational Corporations in World Development, Third Survey, Nueva York, 1983.

Cuadro 6

BAUXITA: PARTICIPACION DE LAS SUBSIDIARIAS DE EMPRESAS
TRANSNACIONALES EN LA PRODUCCION TOTAL DE SUS
MATRICES EN 1973

(Porcentajes)

Países	ALCAN	ALCOA	Alusuisse	Kaiser	Reynolds
Jamaica	55	11	-	58	57
Suriname	-	37	-	-	-
República Dominicana	-	12	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	17
Haití	-	-	-	-	9
Brasil	9	2	-	-	-
Australia	-	23	64	40	-
Estados Unidos	-	8	-	-	16
Francia	4	-	9	-	-
Otros países	32	7	27	2	1
Total	100	100	100	100	100

Fuente: E/CEPAL/R. 326, abril 1983.

Cuadro 7

1975: CONTROL SOBRE LA PRODUCCION MUNDIAL DE ESTAÑO

Dueños en última instancia	Empresas	País	Toneladas	Porcentaje de la producción	
				País	Mundial
1. Gobierno de Indonesia	P.T. Timah	Indonesia	24 400	100.0	11.7
2. Gobierno de la República Popular de China	Empresa estatal del estaño	R.P. China	23 000	100.0	11.1
3. Gobierno de Bolivia	Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL)	Bolivia	21 225	75.0	10.2
4. PERNAS (Sociedad de Cartera) de propiedad del gobierno de Malasia 71.35% y consolidada por estatuto: 28.65%	New Tradewinds Holding Company	Malasia Nigeria Tailandia	15 456 2 502 n.d.	24.0 45.8 n.d.	7.4 1.1 n.d.

Fuente: J. Knaul, CEPAL/R.249, julio 1981.

Cuadro 8

1976: CONTROL DE LA CAPACIDAD DE REFINACION Y FUNDICION DEL ESTAÑO MUNDIAL

Propietarios en último término	Compañía matriz	Compañía	Ubicación de la planta	Capacidad de producción	
				Toneladas	Como % del mundo
1. Patiño NV, (Sociedad de cartera)	Amalgamated Metal Corp. (53.2% de propiedad de Patiño NV, en 1977)	Datuk keramat Smelting Sendirian Berhad (50.5% de propiedad de AMC)	Penang, Malasia	70 000	19.0
	Companhia Estanifera de Brasil (Cesbra) (90.8% de propiedad de Patiño NV, en 1977)	Makery Smelting Company (62.5% de propiedad de AMC)	JOS, Nigeria	12 000	3.3
		Associated Tin Smelters	Alexandria, W.S.W.	9 000	2.4
		Cesbra	Volta Redonda, Brasil	6 800	1.8
				97 800	26.5
<u>Total del grupo Patiño</u>					
2. Overseas Chinese Banking Group of Singapore	Straits Trading Company	Straits Trading Co.	Butterworth, Malasia	60 000	16.3
3. Royal Dutch Shell	Billiton Maatschappij	Thailand Smelting and Refining Company (Thaisarco)	Phuket, Thailand	40 000	10.8
4. Gobierno de la Unión Soviética	Idem	Idem	Movosibirsk	39 000	10.5
			Podolsk, Ptkyaranate E. E Gekhaya, URSS		
5. Gobierno de la Rep. Popular de China	Idem	Yunan Tin Corporation Pingkwei Mining Association	Kochiu, Yunan, China	25 000	6.7
			Papu, Ho-Hsien Kwangsi	10 000	2.7
			Total China	35 000	9.4

Concl. Cuadro 8

Propietarios en último término	Compañía matriz	Compañía	Ubicación de la planta	Capacidad de producción	
				Toneladas	Como % del mundo
6. Gobierno de Indonesia	P.T. Timah	Peltim	Muntok, Isla de Bangka Indonesia	25 000	6.8
7. Gobierno de Bolivia	Idem	ENAF	Vinto, Bolivia	16 000	4.5

Fuente: J. Kñakal, CEPAL/R.249, julio 1981.

Cuadro 9

PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES
EN LA PRODUCCION DE COBRE
(Miles de toneladas métricas)

Empresas	1948	1960	1970	1981
Kennecott (USA)	514	571	519	378
Asarco (USA)	-	-	72	327
Phelps Dodge (USA)	247	234	413	287
Newmont (USA)	-	-	-	228
Anglo American (Sudáfrica)	118	392	153	185
Anaconda (USA)	362	476	242	135
Inco (Canadá)	118	155	177	132
Grupo Roan-AMC (USA) a/	134	241	338	-
Union Miniere (Bélgica) a/	171	331	-	-
Total	1 664	2 400	1 914	1 672
Participación en la producción mundial	70%	60%	34%	23%

Fuente: Centro de Empresas Transnacionales, Naciones Unidas, Transnational Corporations in World Development, Third Survey, Nueva York, 1983, (cuadro U.5, p. 208).

a/ Roan-AMC fue nacionalizada por el Gobierno de Zambia en 1970 y Union Miniere por el de Zaire en 1967.

Cuadro 10
COBRE: PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL
(MERCADO MUNDIAL
(Porcentajes)

1977	Producción de mina	Fundición	Refinación
Asarco	7.3	9.9	7.8
Kennecott	5.5	5.5	5.9
Río Tinto Zinc	5.5	2.8	2.6
Anaconda	2.9	3.5	2.6
Phelps Dodge	3.9	5.1	5.4
Newmont	2.7	2.7	
Amax	-	2.5	2.8
Noranda	-	2.6	4.9
Nippon Mining	-	5.1	4.8
Mitsubishi	-	3.6	3.0
Norddeutsche Afifinerie	-	2.5	3.0
Total	27.8	45.8	42.8

Fuente: ONUDI, Mineral Processing in Developing Countries, diciembre, 1979.

Cuadro 11

ZINC: PARTICIPACION DE EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA
CAPACIDAD DE MINA Y REFINACION
(Porcentajes)

1977	Capacidad de mina	Capacidad de refinación
Asarco	6.8	4.5
Noranda	6.1	3.6
Río Tinto Zinc	3.8	4.7
Amax	3.2	-
Société Generale	3.0	12.2
St. Joe Minerals	2.8	4.3
Cyprus Mining	2.6	-
Mitsui	2.3	5.5
Metallgesellschaft	-	3.7
Total	30.6	38.5

Fuente: ONUDI, Mineral Processing in Developing Countries, diciembre 1979.