

Distr.  
RESTRINGIDA  
LC/R.1727  
5 de junio de 1997  
ORIGINAL: ESPAÑOL

---

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

## **ESTRATEGIA APERTURISTA Y TRANSNACIONALES \*/**

\*/ Este documento fue preparado por la División de Estadística y Proyecciones Económicas. No ha sido sometido a revisión editorial.

97-06-415



## INDICE

|  | <u>Página</u> |
|--|---------------|
| RESUMEN .....  | 1             |
| I. INTRODUCCION .....  | 3             |
| 1. La actual propuesta neoliberal para América Latina .....            | 5             |
| 2. La economía aplicada - apertura comercial .....                     | 7             |
| II. EMPRESA TRANSNACIONAL - un agente líder de las exportaciones ..... | 7             |
| III. CARACTERISTICAS DE ACTUACION .....                                | 11            |
| 1. Presencia .....   | 12            |
| 2. Balance comercial .....   | 17            |
| 3. Comercio intraindustrial .....                                      | 21            |
| 4. Comercio intrafirma .....   | 23            |
| 5. Integración y acuerdos comerciales .....                            | 27            |
| 6. Precios de transferencia .....                                      | 29            |
| BIBLIOGRAFIA .....   | 32            |

## RESUMEN

Las sociedades latinoamericanas han experimentado, en los años ochenta y noventa, profundas transformaciones económicas y sociales, que han dado origen a nuevas formas de funcionamiento de las economías. Este trabajo explora algunos aspectos de una característica de este nuevo funcionamiento: la expansión del comercio exterior.

A ese fin, busca identificar los planteos teóricos que han inspirado las reformas macroeconómicas e institucionales, asumiendo que de ellos se derivan nuevas reglas para las transacciones comerciales y financieras externas. Según se cree, el resultado daría origen a mercados que favorecerían una rápida expansión de las exportaciones, convirtiéndolas en el motor del crecimiento. Se superaría, así, el clásico desequilibrio comercial externo y la expansión productiva se apoyaría en el fin del sesgo antiexportador. En ese sentido, la propuesta teórica se concentra en explicar como los parámetros macroeconómicos promoverían ajustes que llevarían a esa nueva situación.<sup>1/</sup>

Este trabajo analiza en primer lugar la relación entre los planteos teóricos y la transformación latinoamericana en los últimos 40 años, destacando la actuación del principal agente económico responsable por la puesta en marcha de la actual propuesta neoliberal de globalización: la empresa transnacional. Para ello se describen las características de su presencia en los países de mayor desarrollo relativo en la región y se evalúa su actuación en relación a la capacidad de promover el crecimiento económico a partir de la exportaciones, manteniendo el equilibrio del comercio exterior.

---

<sup>1/</sup> En otros documentos de esta División se detallan aspectos de estrategia aperturista que sobrepasan los límites de este documento. Véase Apertura, Comercio y Crecimiento en América Latina, CEPAL, 1997.



## I. INTRODUCCIÓN

Cada cierto tiempo, el debate económico se polariza en torno a alguna propuesta o visión teórica que busca garantizar el camino hacia el crecimiento económico de largo plazo.

Esas grandes visiones, naturalmente superadas por el movimiento concreto de las economías, frecuentemente son sobrepasadas en el debate que le es contemporáneo, pero permanecen en el acervo de conocimientos y suelen revivir, en todo o en parte, en nuevas visiones teóricas más matizadas.

La propuesta ricardiana, los grandes equilibrios de mercado, la armonía neoclásica del crecimiento ilimitado, los incentivos macroeconómicos keynesianos son algunos ejemplos de grandes planteos en constante devenir, que se van adaptando a nuevas realidades y calificando nuevas visiones y propuestas.

Desde una perspectiva latinoamericana, esas grandes visiones se plasmaron en distintas propuestas, cambiantes en el tiempo y según las circunstancias de las etapas de evolución de nuestras economías. La consideración de los últimos decenios permite ejemplificar algunos hitos en las propuestas económicas dirigidas a la región.

Así, a la gran expansión del capitalismo internacional en los años 60 correspondió el respaldo teórico-político de los planteos de la Alianza para el Progreso. Se necesitaba un espacio económico latinoamericano modernizado y por lo tanto se propugnaba un Estado activo en términos de reformas de políticas públicas y un agente dinámico modernizador, la empresa transnacional. América Latina debería sobrepasar el síndrome de industrialización tardía y transformarse en un área privilegiada de expansión de la economía mundial. La propuesta era de corte más bien ortodoxo, sumando alguna inspiración keynesiana a una fuerte preocupación reformista que la aproximaba a los enfoques neo-estructuralistas.

En los años 70, en gran parte ya realizado el esfuerzo industrializador en los países de mayor dinamismo relativo, ocurre la crisis del petróleo, con la consecuente acumulación de divisas y la llamada Revolución de los Bancos. Nuestra región pasa a ser asediada por una gran facilidad en la captación de capitales extranjeros y se acelera enormemente la expansión de las deudas externas. La propuesta teórica pasa a girar, en consecuencia, en torno a la consecución de espacios de libre mercado, que deben ser administrados de forma de mantener la capacidad de acumulación, la garantía de estabilidad político-jurídica y un ambiente macroeconómico sano. La visión de liberalización financiera con estabilidad y el enfoque monetario de la balanza de pagos constituyen un cuerpo teórico consistente que pasa a informar las recomendaciones de políticas económicas propugnadas por el Fondo Monetario Internacional y por el Banco Mundial, organismos que podían, además, facilitar su implementación.

El decenio de los 80 marca una época de discontinuidad en el crecimiento de la región a partir de los desequilibrios externos, agudizados por el crecimiento de la deuda. La crisis vuelca la atención hacia la administración de distintos mecanismos de ajuste que posibiliten capacidad de pago. El intento es el de perfilar "correctamente" la macroeconomía latinoamericana a la comunidad internacional. En esas circunstancias, hay una ruptura en el camino de la globalización productiva mientras se reforman los mecanismos financieros de direccionamiento del excedente mundial. Una vez más, el FMI y el Banco Mundial administran la gran crisis con criterios neoclásicos, propugnando, ante todo, la generación de un excedente en la balanza comercial, a través de profundos ajustes fiscales que, al deprimir la actividad económica, hacen caer fuertemente las importaciones. En realidad, se trataba de una postura pragmática que utilizaba planteos teóricos con el fin de garantizar el pago de la deuda. Los mecanismos de condicionalidad en la concesión de créditos son ampliamente utilizados para reforzar las recomendaciones de política económica por parte de los dos organismos rectores.

Mientras tanto, la tercera revolución industrial, basada fundamentalmente en el progreso técnico de las telecomunicaciones y de la informática a nivel planetario, generaliza sus frutos en la expansión del capitalismo internacional e inaugura una nueva etapa en el proceso de globalización.

Ese nuevo marco de la globalización, cabalmente perceptible en los años 90, exige fundamentalmente espacios mundiales permeables, de gran transparencia, y libertad de mercados, con garantía de buen manejo de los equilibrios macroeconómicos. La propuesta teórica para esta nueva etapa de hegemonía del capital internacional se desarrolla bajo la égide del Banco Mundial, con una visión neoliberal a ultranza, direccionando el camino de transformación "de países deudores a mercados emergentes".

En la actual etapa, la lógica de la acumulación de capital se da a escala planetaria, liberándose de consideraciones propias de espacios nacionales.

Se produce aparentemente una contradicción entre la propuesta de un modelo de equilibrio interno y la fuerza de crecimiento de la economía internacional, que apunta a la ausencia de fronteras. Esa aparente contradicción se resuelve cuando se comprende que la acumulación a escala mundial exige una gran homogeneización del espacio, lo que se logra propugnando objetivos económicos comunes, armónicos, para todas las economías nacionales.

Así, la propuesta busca alcanzar un comportamiento macroeconómico basado en un conjunto de objetivos que sean instrumentalizados de igual manera en distintas realidades nacionales, aproximándose al propósito de lograr economías homogéneas. Así como se homogeneizan los espacios financieros, las maneras de producir y el consumo de los bienes y servicios, deberían también homogeneizarse el tratamiento

al capital extranjero, las políticas de comercio, incluyendo el manejo del tipo de cambio, las reglas financieras y el trato a nuevos productos y servicios.

Esa es fundamentalmente la etapa de globalización que se viene perfilando en los años 90. Coherentemente, la propuesta de los centros mundiales del capitalismo es la consecución de un conjunto de equilibrios macro y microeconómicos, en que las fuerzas de mercado, autoajustables a partir de su propia lógica de funcionamiento, deberían ganar absoluta preminencia.

### 1. La actual propuesta neoliberal para América Latina

Las recomendaciones para los países, o economías emergentes, están contenidas, en forma doctrinaria, en documentos como el del Consenso de Washington <sup>2/</sup> o ejemplificadas, en forma de economía aplicada, en documentos como los del Banco Mundial <sup>3/</sup>

A grandes rasgos se proponen bloques de políticas que caracterizarían un profundo reordenamiento en nuestras economías:

- reforma fiscal, en que se prevé una nueva priorización del gasto público, con fuerte reducción de la presencia del Estado, control tributario y absoluta disciplina fiscal, financiándose los déficits presupuestarios sin recurso a la emisión monetaria;
- privatización de las actividades productivas, aumentando su eficiencia y competitividad, además de su aporte al financiamiento de desequilibrios en el campo fiscal, aún cuando sea "por una sola vez";
- desregulaciones de los mercados de bienes y servicios y de factores de producción, aumentando la competencia y disminuyendo en consecuencia el "costo país";

---

<sup>2/</sup> Véanse: Williamson, J. (Org.) Latin American adjustment. Institute of International Economics, Washington, 1990; Bresser Pereira, L.C. A crise da América Latina: consenso de Washington ou crise fiscal, Pesquisa e Planejamento Econômico, Rio de Janeiro, abril 1991; Malan, P. Remarks on the closing panel of the conference in honor of Prof. Albert Hirschmann, Buenos Aires 1989.

<sup>3/</sup> Banco Mundial.

- World Development Report. 1987.
- The challenge of Development. World Development Report. 1991.
- Latin America and the Caribbean a decade after the debt crisis. 1993.
- The East Asian Miracle - 1993.

- apertura de la economía, liberalizando flujos de comercio y de capital, buscando una dinámica inserción externa;
- consecución de los grandes equilibrios macroeconómicos, sobre todo el fiscal y el de balance de pagos, este último pensado más en términos de corto plazo, que garanticen confiabilidad al proceso de reformas en un marco de crecimiento, estabilidad y seguridad jurídica.

Claramente, esas recomendaciones de políticas presuponen que hay, en nuestros países, un nítido complemento entre reformas y crecimiento económico sustentado. En ese sentido, bastaría con estabilizar la economía, liberalizarla y privatizarla para que se pudiese retomar la senda del crecimiento.

En esa marcha de la estabilización al crecimiento esa propuesta neoliberal prevé el paso por dos etapas diferentes. En la primera, la política económica debería establecer un conjunto sólido de equilibrios macroeconómicos, atacando decididamente el proceso inflacionario y la existencia de deformaciones de precios relativos (por ejemplo, tipos de cambio sub o sobrevaluados y tarifas públicas subvaluadas). En esta etapa serían de gran utilidad las recomendaciones típicas del Fondo Monetario Internacional, en el sentido de ajustar la demanda agregada al nivel de crecimiento de la capacidad productiva y de las posibilidades de importaciones, lo que podría suponer el sacrificio de soportar algún grado de depresión económica.

Logrados los equilibrios macroeconómicos fundamentales y restaurada la "credibilidad" de la conducción económica se avanzaría a una segunda etapa (aunque no quede claro en la propuesta el calendario de las reformas), que comprendería la implementación del conjunto de políticas que conforma el corazón del paquete liberalizante, que son las relativas al sector financiero, a la estructura del comercio, a la desregulación, especialmente del mercado de trabajo, etc., según lo ya mencionado.

Vencidas exitosamente las dos etapas, podría el país recuperar capacidad de crecimiento y "credibilidad internacional" que permitiese el respaldo de fuentes financieras internacionales.<sup>4/</sup>

Resumiendo, el Consenso de Washington privilegia dos ámbitos de políticas. El primer tipo de políticas abarca los equilibrios macroeconómicos, la observancia de identidades y restricciones globales básicas, bien conocidas. El segundo tipo sería el

---

<sup>4/</sup> Para una crítica a las bases teóricas neoclásicas del Consenso de Washington y una discusión sobre la implementación de las políticas recomendadas, véase Fanelli, J.M., R. Frenkel y G. Rozenwurcel, Growth and Structural Reform in Latin America. Where we stand, CEDES, Buenos Aires, 1990.

de las políticas microeconómicas, de impacto macro, generalmente utilizadas para aumentar la eficiencia del sistema de precios relativos en la asignación de recursos para la producción, consumo y utilización de factores.

## **2. La economía aplicada - apertura comercial**

En este trabajo nos preocupa particularmente una de las consecuencias principales de la nueva estructura ("correcta") de los precios relativos - la de favorecer un auge de las exportaciones. Se razona que con precios relativos "correctos" se abandonarían las distorsiones que las barreras al comercio internacional generan sobre los precios internos, dando lugar a un "sesgo antiexportador". La nueva estrategia de desarrollo propugna una reorientación, desde una industrialización volcada básicamente hacia un mercado interno protegido hacia un nuevo modelo de crecimiento liderado, fundamentalmente, por las exportaciones.

Para ello, la apertura comercial estaría destinada a producir cambios en el uso de los recursos productivos, al interior de un sector de actividad (que se ajustaría a la nueva situación, buscando mayor eficiencia), o reasignándolos entre sectores (emigrarían desde las ramas ineficientes que se mantenían gracias a la protección hacia otras más competitivas). Como lo plantea el Banco Mundial, "el objeto principal de los programas de liberalización comercial es revertir las consecuencias negativas del proteccionismo, en especial un sesgo anti-exportador. De acuerdo a la teoría básica, una liberalización comercial va a reasignar recursos según las ventajas comparativas, reducir el despilfarro y abaratar los precios de los bienes importados. Desde la perspectiva del crecimiento, el objetivo fundamental de las reformas comerciales es transformar el comercio internacional en "el motor del crecimiento".<sup>5//</sup>

La estrategia aperturista actuaría, así, sobre la asignación de recursos, a partir de la variación de los precios relativos.

## **II. EMPRESAS TRANSNACIONALES - *un agente líder de las exportaciones***

En una economía globalizada el rol que cumple la empresa transnacional es absolutamente protagónico. Actuando por sobre los espacios nacionales, con capacidad de acumulación y flujo de capitales de alcance mundial, la transnacional es la gran artífice y principal beneficiaria de la globalización. De hecho, se estimó que en 1993 las empresas transnacionales fueros responsables por dos tercios de las

---

<sup>5/</sup> Véase Banco Mundial - Latin America and the Caribbean: a decade after the debt crisis, Washington D.C., 1993, pag. 55.

exportaciones mundiales de bienes y servicios no-factoriales, lo que representó un monto de aproximadamente 3,1 billones de dólares.<sup>6/</sup>

La preocupación fundamental de este trabajo es la de examinar el comercio externo de las empresas transnacionales, indagando sobre su papel en la consecución de un tipo de crecimiento económico liderado por las exportaciones, como el propuesto en la visión del Banco Mundial. Ello implica abandonar la consideración de la influencia que ejercen las transnacionales en otros ámbitos, desde políticos, strictu sensu, hasta como creadoras de patrones masificados de consumo.

En nuestra región, como es bien sabido, esas empresas se encuentran sólidamente instaladas en las ramas económicas más dinámicas, sobre todo en productos metálicos, maquinaria y equipo, química básica, petroquímica, papel y celulosa, industria alimenticia, tabaco y sector de la minería, además del rápido crecimiento que vienen anotando en los servicios financieros y los de telecomunicaciones.

Tradicionalmente la empresa transnacional tendía a formar redes de interconexión entre filiales, matriz y empresas asociadas. A ello se agregó, en los años 80, una serie de conexiones a partir de movimientos financieros de "intangibles": patentes, "royalties", asistencia técnica, modelos, licencias, franquicias, etc., que amplifican la presencia del capital transnacional en nuestras economías, disminuyendo, a la vez, el riesgo de la inversión directa.

En los últimos años, sin embargo, frente a una relativa recuperación económica de la región, donde ganan fuerza las condiciones de homogeneización del espacio internacional, ya referidas, una nueva tendencia de actuación de las transnacionales en el campo productivo parece aflorar. En algunos casos de otorgamiento previo de franquicias de marcas mundiales las empresas matrices vienen recomprando la parte de los socios nacionales, pasando a controlar directamente las empresas locales, aproximándose, así, a características de actuación de los años 60.

Asimismo, dentro del enfoque más amplio de la globalización, es importante observar los esfuerzos que vienen desplegando las naciones más industrializadas en el sentido de que se adopte un tratado multilateral de liberalización de tratamiento de las inversiones externas en cualquier espacio nacional (reuniones en UNCTAD y en la OMC a fines de 1996).<sup>7/</sup> Las presiones para lograr la apertura mundial del mercado de telecomunicaciones son un ejemplo actual de esa política de glorificación interesada del libre mercado. Así, la contribución de la inversión externa al crecimiento, al

---

<sup>6/</sup> UNCTAD, World Investment Report, 1995 - Transnational Corporations and Competitiveness, Geneva, 1995.

<sup>7/</sup> Véase South Letter, vol. 4, dec. 1996, South Center, Geneva.

progreso tecnológico y a las distintas prioridades nacionales, quedaría acotada por una imposibilidad de tratamiento selectivo según cada caso específico.

Haría falta confirmar y evaluar todas las dimensiones y consecuencias de esos nuevos procedimientos del capital extranjero. Sin embargo, como ya se advirtió, el análisis político del tema escapa a los límites de este trabajo.

En el área del comercio internacional, por de pronto, la consideración de la relevancia de las transnacionales gana cuerpo si se lleva en consideración su peso en las exportaciones regionales. A modo de muestra significativa, se pasará aquí revista a los casos de Argentina, Brasil, Chile y México.

Un análisis de las principales 1.000 empresas industriales exportadoras en Brasil arrojó como resultado que las empresas de capital extranjero participaban con un 38 por ciento de las exportaciones en 1980, elevando su cuota para 44 por ciento en 1990.<sup>8/</sup>

En Argentina, las empresas transnacionales realizaban 38 por ciento de las exportaciones totales, en el promedio 1973-75, bajando esta participación para 34 por ciento en 1988-90 y 33 por ciento en 1991-93. Sin embargo, el perfil de los exportadores para el trienio 1991-93 registra una presencia creciente de los llamados grupos económicos, responsables por 25 por ciento de las exportaciones totales en estos años. Esos grupos, concentrados principalmente en refinación de petróleo, acero, petroquímica, papel e industria automotriz presentan diversos grados y tipos de conexiones con el capital extranjero, difíciles de cuantificar, pero que ciertamente elevan la presencia extranjera en las exportaciones totales argentinas más allá de los 33 por ciento anotados.<sup>9/</sup>

En Chile, las empresas extranjeras fueron responsables por 29 por ciento de las exportaciones totales en 1992, porcentaje que se eleva al 38 por ciento si se descuentan las exportaciones de CODELCO, empresa estatal y mayor exportadora del país.<sup>10/</sup> Vale resaltar que esa participación aumenta significativamente si se considera la importancia de la inversión y producción extranjera en la minería en los años 90.

---

<sup>8/</sup> Baumann, R. - An appraisal of intra-firm exports from Brazil in 1980 and 1990 - The Developing Economies, vol.33, n.1, marzo de 1995.

<sup>9/</sup> Kosacoff, B. - La transformación del sistema económico argentino: industria y comercio internacional, Oficina CEPAL de B. Aires; Kosacoff, B. y R. Bisang - Tres etapas en la búsqueda de una especialización sustentable, en Hacia una nueva estrategia exportadora, Univ. Nacional de Quilmes, B. Aires, 1995.

<sup>10/</sup> The Chile Inc. Sourcebook, 1994 - Cámara de Comercio de Santiago.

Asimismo, en México se anota en 1994 una participación de las exportaciones transnacionales de 32 por ciento, sin incluir industria de maquila, en una muestra de empresas industriales.<sup>11/</sup>

Es decir, estamos enmarcando una proporción no menor que 30 por ciento de las exportaciones totales de algunos países representativos en cuanto captación de inversiones extranjeras en la región. La empresa transnacional es, así, un agente líder de las exportaciones y un actor particularmente ágil en sus reacciones y con papel decisivo en la inserción externa dinámica que podría apoyar futuros procesos de crecimiento sostenido.

Así, es importante observar que en los últimos 25 años vienen expandiéndose los coeficientes de exportación del sector transnacional en las principales economías de la región. Sin embargo, simultáneamente los coeficientes de importación treparon a niveles que sobrepasaron ampliamente los de exportación, demostrando una suerte de "vocación importadora" que permanece presente en la performance de las transnacionales.

Por otra parte, el intercambio comercial de las transnacionales se realiza, en proporciones mayoritarias, a través de comercio intraindustrial y casi siempre a partir del clásico comercio intrafirma, de medición bastante difícil, y en consecuencia protegido de la aplicación de políticas nacionales.

De hecho, volviendo a una visión del comercio mundial ya referida, un tercio del comercio de bienes y servicios no-factoriales se realiza como operaciones intrafirma de conglomerados transnacionales, entre matrices, filiales y empresas asociadas. Estas transacciones y sus precios, como es obvio, no siempre obedecen a las fuerzas de mercado. Representan transacciones de producción y distribución de operaciones dentro del conglomerado y son evaluadas a partir de la fijación de precios de transferencia para la contabilidad interna y para fines fiscales. Como otro tercio del comercio mundial se realiza a partir de exportaciones de filiales de transnacionales a empresas no asociadas, se concluye que dos tercios del comercio mundial de bienes y servicios no-factoriales obedece, de alguna manera, a los intereses del esquema internacional de producción de las transnacionales.<sup>12/</sup>

---

<sup>11/</sup> La muestra incluyó 283 empresas industriales exportadoras, que representan 42,2 por ciento de las exportaciones totales, sin incluir la industria maquiladora de exportación, que representó en 1994 el 43 por ciento de las exportaciones totales. Véase Expansión, Grupo Editorial Expansión México, sept. de 1995.

<sup>12/</sup> Véase UNCTAD, World Investment Report 1995, N.E.95.IIA, Geneva, 1995 - pags. 192 y sig.

En ese contexto, sea en las transacciones comerciales de bienes y servicios o en las conexiones "intangibles", la empresa transnacional utiliza una serie de mecanismos administrados según la lógica de los conglomerados y empresas asociadas. Ello permite toda una serie de manipulaciones financieras contables que ciertamente no son triviales para la política fiscal y cambiaria de los países.

En consecuencia, dentro de la propuesta neoliberal sobre el crecimiento liderado por las exportaciones, la empresa transnacional no siempre aparece actuando como apoyo de ese crecimiento. Su lógica de funcionamiento suele ser estrictamente interna y muchas veces puede convertirse en un actor rebelde, que no siga el "guión" propuesto por la teoría macroeconómica neoliberal.

Las empresas transnacionales poseen una gran variedad de recursos - transacciones intrafirma, comercio administrado, manejo de flujos financieros, utilización de precios de transferencia, etc.- que le permiten adaptarse a distintos equilibrios de precios relativos y a diferentes políticas cambiarias. Así, aunque naturalmente apoyen la visión neoliberal, en lo que se relaciona con la liberalización de los flujos comerciales y financieros externos, su operatoria no se supedita a la consecución de los grandes equilibrios "deseables" y de precios relativos "correctos". De hecho, tienen el poder de formar sus propios precios. Además, vía flujo de capitales, balance comercial y conexiones de variadas índoles con el capital financiero, alteran el tipo de cambio "posible" para los manejos macroeconómicos, condicionando la actuación de los demás agentes en el mercado externo. En ese sentido, independientemente de la tesis agregada, neoliberal o no, son capaces de subordinar en gran medida los procesos de inserción externa a la lógica productiva y comercial del conglomerado. Así, por ejemplo, aunque actúen en las áreas productivas de bienes, su capacidad de movilizar recursos financieros en el corto plazo puede poner en jaque los esfuerzos de la política macroeconómica nacional para moverse en torno a un determinado equilibrio económico deseado. De esa manera, pueden alejar y condicionar fuertemente la consecución de los grandes objetivos nacionales definidos por los Gobiernos.

Sustituir la lógica de actuación de las empresas transnacionales en el comercio exterior solamente será posible a partir de la creación de un poder de negociación y control del Estado, que tenga a la vista la racionalidad del interés nacional.

### **III. CARACTERÍSTICAS DE ACTUACIÓN**

En una economía mundial globalizada, la empresa transnacional asume necesariamente un rol de particular importancia. Su actuación, desprovista de barreras que afectan a otros agentes, en espacios supranacionales la convierte en un gran actor de la globalización comercial y financiera, y su natural beneficiaria.

En realidad el papel de la empresa transnacional en nuestras economías es bastante conocido. Dónde y cómo se instala, con qué tipo de conexiones hacia afuera y hacia adentro, con qué grado de concentración relativa en el mercado externo o interno, son interrogantes que se despejan en la consideración de los cambiantes intereses del conglomerado, en su búsqueda de altas tasas de retorno y las necesidades que va determinando la competencia a nivel mundial.

## 1. Presencia

Fue así como, siguiendo esa lógica, la empresa transnacional se instaló en la región, sobre todo a partir de los años 60, como un actor privilegiado en el desarrollo de un modelo de crecimiento vía industrialización, orientado y fomentado por el Estado. Se estableció, principalmente, para atender un mercado interno que se ampliaba rápidamente en los países de mayor tamaño y desarrollo relativo. Gozando de variados mecanismos de protección (tan criticados actualmente) y utilizando tecnología propia, mano de obra con salarios deprimidos y una base abundante de recursos naturales, logró alcanzar altos niveles de rentabilidad, frecuentemente garantizados, además, por posiciones oligopólicas.

Rápidamente su presencia en la región se expandió, logrando un indiscutible liderazgo. Es así como, en Brasil uno de los espacios privilegiados por las transnacionales, estas empresas respondían, en 1975, por 76% de las ventas totales de equipos de transporte, 71% de productos metalmecánicos, 67% de máquinas y accesorios, 66% de productos de caucho y 62% de productos químicos. Para México, en 1970 se anotaba que un 40% de la producción industrial correspondía a empresas transnacionales; un 35% de la producción de bienes de consumo duraderos y un 26% de la de bienes de capital. En Argentina, un análisis de la inversión extranjera en el sector industrial muestra que, en 1972, el 31% de la producción manufacturera total del país correspondía a empresas extranjeras.<sup>13/</sup>

Sólidamente instaladas en el mercado interno y reacias a las exportaciones, las transnacionales establecieron una suerte de vocación importadora intrafirma, no compensada por exportaciones, lo que muchas veces constituyó, y sigue representando hasta hoy, un importante elemento de deterioro de las posiciones del sector externo de los países, como puede verse en el cuadro 5, comentado más adelante.

---

<sup>13/</sup> Véase CEPAL, América Latina en el umbral de los ochenta, Santiago, noviembre de 1979; Fajnzylber, F. Las empresas transnacionales y el sistema industrial de México, en El Trimestre Económico, México, octubre-diciembre de 1975; Calcagno, E., Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina, Cuadernos de la CEPAL, N° 33, Santiago de Chile, 1980.

Los cuadros 1 y 2, que recogen datos para 1972 de transnacionales norteamericanas instaladas en Brasil y México, dan cuenta de la tendencia a la producción orientada hacia el mercado interno.

CUADRO 1

BRASIL Y MEXICO : VENTAS DE FILIALES DE ETs NORTEAMERICANAS EN EL SECTOR  
MANUFACTURERO, 1972

(Millones de dólares)

| Rama industrial         | Total de ventas |        | Exportaciones |        | Porcentajes de las exportaciones |        |
|-------------------------|-----------------|--------|---------------|--------|----------------------------------|--------|
|                         | Brasil          | México | Brasil        | México | Brasil                           | México |
|                         | (a)             |        | (b)           |        | (b/a)                            |        |
| Equipos de transporte   | 797             | 605    | 28            | 47     | 3.5                              | 7.7    |
| Química                 | 673             | 796a   | 6             | 33a    | 0.9                              | 4.1    |
| Maquinaria no eléctrica | 382             | ...    | 32            | ...    | 8.2                              | ...    |
| Maquinaria eléctrica    | 346             | 350    | 18            | 29     | 5.1                              | 8.1    |
| Otras                   | 750             | 1.076  | 16            | 29     | 2.1                              | 2.7    |
| Total                   | 2.949           | 2.826  | 99            | 137    | 3.4                              | 4.9    |

Fuente: U.S. Senate, Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Non-economic Power, Report to the Subcommittee of Foreign Relations on the Committee on Foreign Relations, U.S. Senate, US Government Printing Office, Washington, 1975.

a Excluido el caucho.

CUADRO 2

BRASIL Y MEXICO : EXPORTACIONES INDUSTRIALES INTRAFIRMA DE FILIALES  
DE ETs NORTEAMERICANAS a/

(En porcentajes de las exportaciones totales)

| Destino de las exportaciones | 1960   |        | 1966   |        | 1972   |        |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                              | Brasil | México | Brasil | México | Brasil | México |
| Estados Unidos               | b      | 80     | 100    | 95     | 95     | 96     |
| Europa                       | b      | 10     | 67     | 45     | 82     | 46     |
| América Latina               | 68     | 16     | 58     | 45     | 64     | 70     |
| Otras áreas                  | b      | b      | 83     | 95     | 79     | 83     |
| Total                        | 68     | 54     | 62     | 75     | 73     | 82     |

Fuente: U.S. Senate, Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Non-economic Power *op. cit.* pp.77 y 129

a/ Incluye 82% de la inversión directa de Estados Unidos en Brasil y el 79% en México, en 1972.

b/ No se registraron exportaciones.

En los años 90, tiempos de globalización, la presencia de transnacionales en la producción de bienes y servicios (sobre todo los financieros) se va ampliando y sofisticando, profundizando las tendencias que marcaban su actuación global en espacios nacionales.

La actuación de las transnacionales en los países de mayor desarrollo relativo de América Latina se mantuvo como una fuerza dominante, sobre todo en las ramas industriales de productos metálicos, maquinaria y equipo, química básica, petroquímica, papel y celulosa, industria alimenticia, tabaco y en el sector de la minería. Y en la producción de servicios, destaca el rápido crecimiento de los financieros y los de comunicación. La importancia relativa de la presencia de las transnacionales varía por su ubicación en determinadas ramas o sectores, según el estilo de desarrollo de cada país, pero siempre es decisiva.

El cuadro 3 da cuenta de esas diferencias para Argentina, Brasil, Chile y México, cuatro economías de distintas trayectorias, pero espacios importantes, en sus especificidades, para la profundización de la globalización en América Latina.<sup>14/</sup>

Asimismo, y complementando la información, el cuadro 4 permite observar la distribución de la IED acumulada por sectores económicos, alrededor de 1995, para 5 países, principales receptores de capital extranjero.

Generalmente las transnacionales están presentes en el aparato productivo sobre todo en las ramas de mayor intensidad tecnológica y mayor dinamismo en la economía mundial, y demuestran gran agilidad para moverse, disminuyendo o ampliando sus actividades productivas como reacción a cambios del entorno macroeconómico y/o institucional, siempre siguiendo las tendencias que la economía mundial vaya condicionando a la racionalidad del conglomerado.

---

<sup>14/</sup> Para un estudio más detallado sobre el tema ver Bielschowsky, R. y Stumpo G. en Empresas transnacionales y cambios estructurales. Revista de la CEPAL, N° 55 abril 1995, Santiago de Chile.

## CUADRO 3

CHILE, ARGENTINA, MEXICO Y BRASIL :  
ESTRUCTURA INDUSTRIAL - PRESENCIA EMPRESAS TRANSNACIONALES

(Valor agregado - Porcentajes)

|   | CHILE        |              | ARGENTINA    |              | MEXICO       |              | BRASIL       |              |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|   | 1972         | 1992         | 1977         | 1992         | 1981         | 1992         | 1980         | 1993         |
| <b>Sectores con rol protagónico de ETs(a)</b> | <b>30.7</b>  | <b>22.5</b>  | <b>34.2</b>  | <b>29.8</b>  | <b>28.6</b>  | <b>31.7</b>  | <b>35.1</b>  | <b>36.6</b>  |
| <b>Metalmecánica/Electro-electrónica</b>      | 9.7          | 5.1          | 13.6         | 7.7          | 10.4         | 8.8          | 18.7         | 17.3         |
| <b>Equipos de transporte</b>                  | 8.0          | 2.4          | 10.8         | 12.5         | 7.9          | 9.6          | 7.8          | 8.3          |
| <b>Otros</b>                                  | 13.0         | 15.9         | 9.8          | 9.6          | 10.3         | 13.3         | 8.5          | 11.1         |
| <b>Sectores con rol coadyuvante de ETs(a)</b> | <b>35.7</b>  | <b>49.1</b>  | <b>32.5</b>  | <b>40.7</b>  | <b>39.9</b>  | <b>43.2</b>  | <b>33.5</b>  | <b>38.5</b>  |
| <b>Alimentos y bebidas</b>                    | 21.3         | 28.4         | 18.4         | 25.7         | 23.2         | 23.1         | 13.6         | 14.9         |
| <b>Commodities</b>                            | 14.4         | 20.7         | 14.1         | 15.0         | 16.7         | 20.1         | 19.9         | 23.6         |
| <b>Sectores con rol marginal de ETs(a)</b>    | <b>33.6</b>  | <b>27.4</b>  | <b>33.4</b>  | <b>29.5</b>  | <b>31.6</b>  | <b>25.2</b>  | <b>31.4</b>  | <b>24.9</b>  |
| <b>Total</b>                                  | <b>100.0</b> | <b>100.0</b> | <b>100.0</b> | <b>100.0</b> | <b>100.0</b> | <b>100.0</b> | <b>100.0</b> | <b>100.0</b> |

Fuente : Bielschowsky, R. y Stumpo, G., op.cit.

(a) Según agrupaciones CIIU: sectores con rol protagónico de ETs - bienes de capital mecánicos (382), electro - electrónica/instrumentos científicos (383/385), material de transporte (384), química fina (352), caucho (355), tabaco (314), vidrio (362); sectores en que ETs son coadyuvantes - alimentos y bebidas (311-3), celulosa y papel (341), química básica/petroquímica, excepto combustibles (351, 354, 356), siderurgia/metalurgia básica (371/372); sectores con rol marginal de ETs - textil/prendas de vestir/acero y calzados (321/327), madera y muebles (331/332), imprenta (342), minerales no metálicos, excepto vidrio (361/369), productos metálicos (381), otros productos manufactureros (390). Véase sección II, Metodología, (pp. 143-144).

**CUADRO 4****INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA POR SECTORES****AMERICA LATINA - 5 PAISES****(Porcentajes)**

|                              | <b>ARGENTINA</b> | <b>BRASIL</b> | <b>CHILE</b> | <b>COLOMBIA</b> | <b>MEXICO</b> |
|------------------------------|------------------|---------------|--------------|-----------------|---------------|
| Agricultura                  | ...              | 0.8           | 2.8          | 1.1             | 0.4           |
| Minería                      | 12.6             | 2.1           | 56.2         | 24.0            | 1.1           |
| Industria                    | 34.6             | 59.0          | 15.3         | 39.0            | 48.5          |
| Energía                      | 18.1             | 0.04          | 0.4          | 0.2             | ...           |
| Construcción                 | ...              | ...           | 1.9          | 1.7             | ...           |
| Comercio                     | 3.7              | 3.5           | ...          | 6.0             | 8.4           |
| Transportes                  | 9.9              | 0.2           | 0.7          | 5.7             | ...           |
| Servicios                    | 10.0             | 32.0          | 22.7         | 22.4            | 41.6          |
| Actividades no especificadas | 11.2             | 2.4           | ...          | 0.3             | ...           |
| <b>TOTAL</b>                 | <b>100</b>       | <b>100</b>    | <b>100</b>   | <b>100</b>      | <b>100</b>    |

**ARGENTINA:** Inversión acumulada entre 1992 y 1994.

**BRASIL:** Inversión acumulada a junio de 1995. Las inversiones en construcción y en electricidad están incluidas en actividades no especificadas.

**CHILE:** Inversión acumulada a diciembre de 1995. Las inversiones en comercio están incluidas en servicios.

**COLOMBIA:** Inversión acumulada a diciembre de 1995.

**MEXICO:** Inversión acumulada a diciembre de 1994.

**Fuente:** Rozas, P. "Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en America Latina y el Caribe, 1990-1995", CEPAL, Santiago, 1997.

## 2. Balance comercial

En esta ocasión, interesa indagar, específicamente, sobre el papel de las transnacionales en la inserción externa de nuestras economías, ya que nuestro propósito es analizar la posibilidad de crecimiento económico de largo plazo liderado por un sostenido esfuerzo exportador.

Desde esa perspectiva, el cuadro 5 permite observar tendencias relevantes para los casos nacionales que venimos utilizando como marco de referencia. Es importante resaltar que las cuatro economías allí examinadas responden por 87% de la IED acumulada en 1990 en los países de la ALADI.

Si observamos la evolución de los coeficientes de exportación (relación entre las exportaciones y el valor bruto de la producción) de las empresas transnacionales en el período que transcurre de 1970 a 1992, resalta su abrupta elevación, con excepción del caso argentino. Respetando las diferentes modalidades de desarrollo, los coeficientes son particularmente dinámicos en alimentos y "commodities" en Chile, en "commodities" en Argentina, Brasil y México y en los sectores con rol protagónico de empresas transnacionales (bienes de capital mecánicos, electro-electrónica, material de transporte, química fina, caucho, tabaco y vidrio) en Brasil y, sobre todo, en México, demostrando la mayor "globalización" productiva de la economía de esos países.

CUADRO 5  
CHILE, ARGENTINA, MEXICO Y BRASIL :  
APERTURA EXTERNA Y BALANCE COMERCIAL POR SECTORES INDUSTRIALES

(Porcentajes)

| COEFICIENTES DE EXPORTACION (%)                | CHILE |       | ARGENTINA |       | MEXICO |        | BRASIL |       |
|--|-------|-------|-----------|-------|--------|--------|--------|-------|
|  | 1970  | 1992  | 1978      | 1992  | 1980   | 1992   | 1980   | 1992  |
| <b>Sectores con rol protagónico de ETs (a)</b> | 1.7   | 7.6   | 4.4       | 4.9   | 3.3    | 21.8   | 7.9    | 15.0  |
| Alimentos                                      | 4.3   | 21.7  | 15.5      | 18.4  | 2.0    | 1.8    | 22.1   | 19.7  |
| Commodities                                    | 13.9  | 28.7  | 8.2       | 10.4  | 6.2    | 13.0   | 5.5    | 22.1  |
| <b>Sectores con rol marginal de ETs (a)</b>    | 2.4   | 10.4  | 2.2       | 4.2   | 1.9    | 6.2    | 5.2    | 10.2  |
| <b>Total</b>                                   | 4.3   | 17.1  | 7.5       | 9.0   | 3.1    | 10.9   | 9.2    | 16.2  |
| <b>COEFICIENTES DE IMPORTACION (%)</b>         |       |       |           |       |        |        |        |       |
| <b>Sectores con rol protagónico de ETs (a)</b> | 61.8  | 122.3 | 12.0      | 33.6  | 37.0   | 59.2   | 11.6   | 14.0  |
| Alimentos                                      | 10.0  | 5.9   | 1.2       | 2.9   | 4.5    | 7.4    | 1.9    | 5.2   |
| Commodities                                    | 39.5  | 46.6  | 13.9      | 25.4  | 25.5   | 27.6   | 12.9   | 11.6  |
| <b>Sectores con rol marginal de ETs (a)</b>    | 11.4  | 24.2  | 1.8       | 7.3   | 4.9    | 16.1   | 1.3    | 4.2   |
| <b>Total</b>                                   | 29.7  | 43.2  | 6.3       | 16.7  | 16.8   | 28.6   | 7.4    | 9.5   |
| <b>BALANZA COMERCIAL (millones de dólares)</b> |       |       |           |       |        |        |        |       |
| <b>Sectores con rol protagónico de ETs (a)</b> | -439  | -4359 | -1095     | -7067 | -8484  | -16506 | -1834  | 613   |
| Alimentos                                      | -36   | 942   | 1787      | 3295  | -716   | -2420  | 5949   | 4038  |
| Commodities                                    | -93   | -641  | -537      | -1863 | -3482  | -4522  | -2925  | 4472  |
| <b>Sectores con rol marginal de ETs (a)</b>    | -73   | -659  | 468       | -777  | -826   | -3177  | 1668   | 2699  |
| <b>Total</b>                                   | -641  | -4718 | 624       | -6412 | -13508 | -26625 | 2857   | 11822 |

Fuente : Bielschowsky, R. y Stumpo, G. - op. cit.

(a) Véase la descripción de estos sectores en el Cuadro 3.

Sin embargo, los coeficientes de importación en las cuatro economías se elevaron a niveles que sobrepasaron ampliamente los de exportación, lo que podría estar indicando que el impulso de crecimiento vía exportaciones se pierde, al menos en la relativo al equilibrio comercial, en una "vocación importadora" que permanece presente en la performance de las transnacionales. El caso de la economía brasileña, que puede parecer una excepción, no lo es tal. Datos para 1995 indican que las importaciones en el consumo aparente de sectores como máquinas, equipos e instalaciones, artículos electrónicos y de comunicación llegó a una proporción de 45 por ciento. Por otro lado, el coeficiente de importaciones de ramas industriales como textiles, material de transporte y equipos para producción y distribución de energía eléctrica, sectores en que también las transnacionales son dominantes (excepto textiles) crecieron más del 200 por ciento entre 1984 y 1995.<sup>15/</sup>

Como resultado, la balanza comercial de las empresas transnacionales pasó a ser fuertemente deficitaria, en los casos de las tres economías, y especialmente para la de Brasil, como puede observarse en el cuadro 6, que registra una evolución del saldo comercial de las transnacionales presentes en la industria de transformación de un monto positivo de 1,5 mil millones de dólares en 1989 a un déficit de 9,7 mil millones en 1995. La actuación de las empresas transnacionales como un fuerte factor desequilibrante en el balance comercial, imponiendo cuantiosos déficits, sobre todo después de las reformas aperturistas en la región, parece contradecir los supuestos teóricos del enfoque del Banco Mundial.

En el caso de Brasil, economía de mayor complejidad industrial, las empresas transnacionales detentan un amplio mercado interno en expansión y enormes inversiones físicas a preservar, realizadas sobre todo en las etapas previas de la industrialización. Así, su reacción en los años ochenta fue más bien defensiva, manteniendo las posiciones conquistadas y suavizando la recesión interna a partir de esfuerzos exportadores. El coeficiente de importación de esas empresas creció solo moderadamente, toda vez que la economía brasileña ha sido tradicionalmente muy cerrada, y especialmente en coyunturas de crisis. Sin embargo, el proceso de apertura comercial que adoptó Brasil a partir de 1990-1992 alteró fuertemente esa tendencia. Esto pareciera confirmar que bajo ciertas reglamentaciones las empresas transnacionales gestan resultados que pueden ser los contrarios de aquellos que supone la concepción teórica que sustenta la globalización.

---

<sup>15/</sup> Moreira, M. y P. Correa - Abertura Comercial e Industria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo, Textos para Discussao n. 49, BNDES-PNUD, Brasília, 1996, pags. 27 y sig.

**CUADRO 6****Brasil****SALDO DEL BALANCE COMERCIAL****RAMAS INDUSTRIALES CON PREDOMINIO DE EMPRESAS TRANSNACIONALES****(Millones de dólares)**

|   | 1989           | 1990          | 1991          | 1992         | 1993            | 1994            | 1995            |
|---|----------------|---------------|---------------|--------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Tabaco  | 41,2           | 55,3          | 113,1         | 140,4        | 169,2           | 301,4           | 363,1           |
| Tractores y Maquinarias Rodoviarias                   | 469,0          | 234,0         | 193,3         | 288,8        | 256,9           | 421,6           | 297,7           |
| Motores y Piezas de Vehículos                         | 981,7          | 912,6         | 902,5         | 954,8        | 848,8           | 622,6           | 271,9           |
| Vidrio  | 14,9           | -15,1         | 0,8           | 25,3         | 30,1            | -22,7           | -96,4           |
| Petroquímica Básica e Intermediaria                   | 239,6          | 190,6         | 76,2          | 125,6        | 85,3            | -49,1           | -98,6           |
| Farmacéutica  | -199,9         | -313,6        | -359,8        | -257,2       | -342,0          | -543,8          | -684,3          |
| Material de Transporte                                | 1.507,3        | 919,9         | 702,2         | 1.373,0      | 670,9           | -9,2            | -2.068,0        |
| Aparatos Electrónicos                                 | -703,4         | -943,0        | -843,0        | -1.034,7     | -1.639,0        | -2.201,9        | -3.353,7        |
| Máquinas y Equipos, incluyendo repuestos y accesorios | -795,0         | -1.595,3      | -1.521,6      | -1.189,0     | -1.235,7        | -2.065,9        | -4.322,8        |
| <b>TOTAL</b>  | <b>1.555,4</b> | <b>-554,6</b> | <b>-763,3</b> | <b>427,0</b> | <b>-1.155,5</b> | <b>-3.528,6</b> | <b>-9.691,1</b> |

Fuente: Sobre la base de M. Moreira y P. Correa - Abertura Comercial e Industria; o que se pode esperar e o que se vem obtendo - BNDES - Textos para Discussao 49, Brasilia, 1996.

### 3. Comercio intraindustrial

Desde otra perspectiva, es importante preguntarse ahora cómo importa y exporta la empresa transnacional, que ya sabemos está presente en los sectores y actividades más dinámicos de nuestras economías y revela una vocación importadora que sobrepasa su supuesto destino exportador. Así, su contribución a un crecimiento económico liderado por las exportaciones, suponiendo equilibrio de balance de pagos es, a lo menos, dudosa.

En los tiempos actuales, sometidos a la lógica de la globalización productiva, las teorías convencionales de comercio exterior perdieron su poder explicativo. El creciente intercambio de productos similares, o idénticos, que viene caracterizando las últimas décadas, pone en jaque la especialización comercial vaticinada por esas teorías. Tal comercio, caracterizado como intraindustrial, adquirió importancia en los decenios 60 y 70 y siguió creciendo en la región en la década de los 80. Así lo demuestra el cuadro 7, en que se recogen coeficientes del intercambio intraindustrial de América Latina en su comercio con Estados Unidos/Canadá y Europa Occidental, que representaron, en 1987, respectivamente 64% y 21% del comercio total de manufacturas (exportaciones más importaciones) de la región.<sup>16/</sup>

El fenómeno del comercio intraindustrial responde fundamentalmente a los rendimientos crecientes que ofrece el aprovechamiento de las economías de escala. En América Latina el comercio intraindustrial viene ganando importancia frente al comercio interindustrial, basado en las ventajas comparativas. De hecho, tomando el caso de la economía brasileña como ejemplo puede observarse que la participación del comercio intraindustrial en la totalidad de las transacciones comerciales de la industria de transformación se elevó de 60% en 1989 a 98% en 1995.<sup>17/</sup>

En la economía mundial, una cuarta parte del comercio se realiza bajo esa forma. Las economías de escala proporcionan a los países incentivos para especializarse y comerciar incluso en ausencia de diferenciación en sus recursos y tecnología.

Así, una industria que es capaz de producir una amplia variedad de bienes, puede especializarse en ciertas líneas e importar los demás bienes de otras empresas, unidas o no en conglomerados, de otros países. Ambas empresas, o ambos países, mejoran el rendimiento de su comercio bilateral, generándose en ambos economías de escala. Ello es particularmente pertinente para las empresas que deben realizar elevadas inversiones en investigación y desarrollo (ID), como, por ejemplo, la industria química, la farmacéutica, la de maquinaria y la de equipos de transporte.

---

<sup>16/</sup> Ver Baumann, R.- Una evaluación del comercio intraindustrial en la región, en Revista de la CEPAL, N° 48, diciembre de 1992, Santiago de Chile.

<sup>17/</sup> M. Moreira y P. Correa, op. cit., pag. 32.

## CUADRO 7

**AMERICA LATINA : COEFICIENTES DEL INTERCAMBIO INTRAININDUSTRIAL\***  
**DE LA REGION EN RELACION CON SU COMERCIO TOTAL (%) CON**  
**AMERICA DEL NORTE Y EUROPA OCCIDENTAL**  
**POR PRODUCTOS EN 1970, 1983 Y 1987**

|                        | Estados Unidos/Canadá |      |      | Europa Occidental |      |      |
|------------------------|-----------------------|------|------|-------------------|------|------|
|                        | 1970                  | 1983 | 1987 | 1970              | 1983 | 1987 |
| Total de manufacturas  |                       |      |      |                   |      |      |
| Productos químicos     | 2.6                   | 9.4  | 12.8 | 2.0               | 6.5  | 8.6  |
| Maquinaria             | 3.6                   | 6.5  | 10.1 | 2.8               | 7.1  | 8.8  |
| Material de transporte | 2.2                   | 15.4 | 17.4 | 2.3               | 8.6  | 8.6  |
| Otras manufacturas     | 2.6                   | 5.3  | 9.0  | 1.3               | 4.2  | 9.5  |

**Fuente:** Estimaciones obtenidas de la base de datos de la CEPAL. Baumann, R. - op.cit.

\* Índice del promedio ponderado por el comercio total de Grubel-Lloyd.

Por otro lado, con el comercio intraindustrial también se busca la diferenciación de productos (productos similares que se diferencian sólo en apariencia) permitiendo competir en mercados más amplios, y vencer prácticas monopólicas.

Como es sabido, unas de las estrategias que más se han expandido entre las empresas transnacionales, permitiendo el acceso de sus productos a mercados ampliados y protegidos monopólicamente ha sido la utilización de patentes, "royalties", licencias, franquicias, asistencia técnica, etc.. No solo es una manera de ampliar y mantener los mercados sino que, fundamentalmente, una estrategia de disminución de riesgo, coherente con los desequilibrios económicos a que estuvo sometida América Latina en el decenio de los 80. En esas circunstancias, la competencia entre las propias transnacionales debe asumir necesariamente la diferenciación de sus productos a partir de marcas, modelos o simplemente apariencia.

Sobre esa práctica de las transnacionales es importante registrar que en estos años 90 parece vislumbrarse un cambio relevante de estrategias. Varias marcas transnacionales presentes en América Latina, a partir de franquicias, han conquistado mercados tan amplios que pasaron a atraer la instalación directa de filiales, alejando los socios nacionales. La tendencia es muy reciente, y por lo tanto, de difícil demostración cuantitativa. Sin embargo, puede citarse el caso de empresas como la cadena de "fast food" Mc Donald's, instalada en Brasil con 346 locales en 45 ciudades, cuya matriz norteamericana viene realizando gestiones para comprar la parte de su socio nacional. En el mismo sentido, podrían anotarse otros casos en Brasil, en que la recompra de la parte de los socios nacionales por las casas matrices ya se realizó: Hertz, arriendo de autos; Chrysler y BMW, montadoras de autos en Brasil; Pizza Hut, cadena de "fast food" de la PepsiCo; Mapfre, compañía de seguros; Hugo Boss, "griffe" de vestuario, etc... Asimismo, en Argentina las fábricas FIAT y PEUGEOT están alejando sus socios nacionales, SEVEL y CIADEA, pasando a realizar directamente sus inversiones productivas, con miras al mercado del MERCOSUR. Como ya se ha comentado anteriormente, parece ser que en los años 90 las empresas transnacionales vienen renovando su confianza en el desempeño económico y político de los "países emergentes" de la región y vuelven a la práctica de instalación de filiales, como era su característica en los años 60 y 70. La globalización, unificando espacios y políticas económicas, y la redemocratización, protegida por el conjunto de países, dan sustento económico y político a las nuevas inversiones.

#### **4. Comercio intrafirma**

Desde otra perspectiva, una parte importante de ese comercio intraindustrial reviste la forma de comercio intrafirma, tema particularmente pertinente para los fines de este trabajo.

El comercio intrafirma <sup>18/</sup> es característico, sobre todo, de empresas transnacionales diversificadas horizontalmente, que desarrollan diferentes líneas de productos en diversos países, beneficiándose de economías de escala o penetrando en mercados monopólicos. Asimismo, son bastante conocidos los casos (la industria automotriz es un ejemplo) en que la empresa fragmenta su proceso productivo en diversas plantas dentro y fuera de un país, en procesos atomizados de producción mundial, generando así mayor competitividad internacional a partir de economías de escala o del uso de ventajas nacionales específicas que pueden ser incluso de carácter institucional, como aranceles o subsidios para la exportación.

En el mismo sentido, como ya se insinuó, la denominada "nueva inversión extranjera" agrega algunas características al comercio intrafirma. Las grandes empresas mundiales se interesan en suministrar tecnología y equipos para los proyectos de inversión, sin tener el control mayoritario de las empresas encargadas de esos proyectos, minimizando sus riesgos. La subcontratación, la coproducción, el otorgamiento de licencias, los acuerdos de transferencia de tecnología, etc. han diversificado y sofisticado la relación clásica intrafirma, entre filiales y matrices.<sup>19/</sup>

Hay que advertir, sin embargo, que esa "nueva inversión extranjera", característica de los años 80 y comienzos de los 90, podría estarse modificando en los últimos años, en el sentido de la vuelta a las clásicas inversiones directas a partir de filiales, como ya fue señalado, sobre todo en los casos de gran expansión de mercado para los proyectos con socios nacionales.

Aunque el comercio intrafirma sea bastante difícil de medir y las estadísticas al respecto constituyan casi siempre aproximaciones, algunas evidencias pueden reunirse, que confirman lo que ya se conoce por simple sentido común en la lógica del capitalismo globalizado, dominado por las grandes corporaciones transnacionales. Además, diversos autores lo mencionan como una característica fundamental de los actuales flujos de comercio, con implicancias importantes en la capacidad de aplicar políticas nacionales en los distintos Estados.<sup>20/</sup>

---

<sup>18/</sup> Véase Mattar, Y. y Schatan C. - El comercio intraindustrial e intrafirma México - Estados Unidos, en Comercio Exterior, vol 43, N° 2, febrero de 1993, México.

<sup>19/</sup> Mattar, Y, y Schatan C. - op.cit., págs. 104, 105.

<sup>20/</sup> Kosacoff, B, y Belchinsky G., De la sustitución de importaciones a la globalización. Las empresas transnacionales en la industria argentina, en El desafío de la competitividad (B. Kosacoff, organizador), CEPAL/Alianza Editorial, B.Aires, 1993. Se citan autores como Duning, 1952; Mortimore, 1992, Ostry 1990 y Vernon, 1992. (pág. 276).

En una encuesta realizada en Argentina, en el ámbito de la CEPAL, se entrevistaron 61 de las principales subsidiarias de empresas transnacionales industriales, con el objetivo de caracterizar el comportamiento de esas empresas en la inserción externa de la economía.

"Los datos de la encuesta confirman la existencia del fenómeno del comercio intracorporativo, que tiene en la Argentina una extraordinaria importancia. En efecto, casi el 60% de las exportaciones de esas empresas son en realidad transacciones dentro de la Corporación, mientras lo mismo ocurre con casi el 80% de las importaciones". Ello puede verse en el cuadro 8. <sup>21/</sup>

CUADRO 8

## COMERCIO EXTERIOR POR TIPO DE TRANSACCION. 1991 - 1992

(Miles de dólares y porcentajes)

| Rubro           | Intra-Corporativo |           | Extra-Corporativo |          | Total     |           |
|-----------------|-------------------|-----------|-------------------|----------|-----------|-----------|
|                 | 1991              | 1992      | 1991              | 1992     | 1991      | 1992      |
| Exportaciones   | 495142,7          | 560108,0  | 463495,0          | 391174,0 | 958637,7  | 951282,0  |
| %               | 51,7              | 58,9      | 48,3              | 41,1     | 100,0     | 100,0     |
| Importaciones   | 822926,7          | 1455884,8 | 352199,4          | 401865,4 | 1175126,1 | 1857750,2 |
| %               | 70,0              | 78,4      | 30,0              | 21,6     | 100,0     | 100,0     |
| Saldo comercial | -327784,0         | -895776,8 | -111295,6         | -10691,4 | -216488,4 | -906468,2 |

Fuente : Kosacoff, B. y Bezchinsky, G., op.cit.

<sup>21/</sup> Ibid, pág. 276.

En definitiva, los resultados de la encuesta apuntan hacia un nuevo patrón de inserción de las empresas transnacionales en la economía argentina. "El alto peso de las transacciones intracorporativas es un fenómeno muy diferente del que se registraba en el pasado, ya que si bien seguramente las importaciones de las empresas transnacionales fueron siempre mayoritariamente intracorporativas, los niveles actuales son mucho mayores, y la composición (con una gran incidencia de los bienes finales para comercializar y un peso marginal de los bienes de capital) es muy distinta. En cuanto a las exportaciones, no sólo los niveles actuales son sustancialmente mayores que los de la etapa sustitutiva, sino que una gran parte de las mismas se canaliza a través de las redes corporativas, hecho que en el pasado sólo se verificaba en algunos casos de exportaciones de productos agropecuarios o agroindustriales de bajo grado de elaboración, o en casos puntuales y aislados".<sup>22/</sup>

En México, para contar con información reciente sobre el comercio intrafirma y otros temas de interés Mattar y Schatan <sup>23/</sup> entrevistaron ejecutivos con amplios conocimientos sobre operaciones y estrategias de las empresas de autopartes, computadoras y petroquímica secundaria, cuyas exportaciones representaron en 1990 el 60% de las exportaciones totales del país. <sup>24/</sup>

En su parte conclusiva, el estudio afirma que el comercio intrafirma en México se desarrolló principalmente en un entorno caracterizado por el proceso fragmentador de la producción internacional, que las empresas transnacionales han alentado para elevar la competitividad y eludir las barreras no arancelarias. La especialización de las empresas transnacionales en México se ha reducido a unos cuantos productos, con el propósito de beneficiarse de las economías de escala, mientras que han aumentado las importaciones provenientes de plantas en el extranjero que a su vez se benefician de tal especialización. Estos cambios se han traducido, en términos generales, en crecientes déficit en las cuentas externas de estas compañías.

Las transacciones externas de las tres industrias incluidas en el estudio de Mattar y Schatan son representativas de los cambios y tendencias globales en el comercio intraindustrial e intrafirma. En el sector de autopartes, las empresas entrevistadas realizan sus exportaciones por medio, sobre todo, de empresas transnacionales asociadas que les aseguran apoyo tecnológico, conocimiento de los mercados y experiencia en los canales de exportaciones. Ello constituye una clase especial de comercio intrafirma, ya que involucra empresas transnacionales unidas por esquemas de asociación y no por los lazos tradicionales de filiales-matriz. A lo mejor se podría

---

<sup>22/</sup> Ibid. pág. 279.

<sup>23/</sup> Op. cit., pág. 109.

<sup>24/</sup> Casar, J.J. - La competitividad de la industria manufacturera mexicana- mimeo, México, 1991.

acuñar un término que distinguiese el comercio intrafirma del "interfirmas", que caracterizaría ese tipo de comercio cautivo entre asociadas transnacionales. Esas transacciones interfirmas vienen aumentando con la expansión del comercio exterior.

El comercio intrafirma en las productoras de computadoras representa casi la totalidad de las exportaciones y una gran proporción de las importaciones (alrededor del 80%). Las compañías exportan una proporción creciente de insumos, y adquieren del extranjero productos terminados para distribuirlos en el mercado nacional, así como partes y componentes. Ello lleva a una preocupación en cuanto al desarrollo de la industria, que se prevé sería hacia una producción orientada a la industria maquiladora.

En la industria petroquímica secundaria el comercio intraindustrial pasó de una tercera parte del intercambio en 1980 a la mitad en 1990. Los subsectores que más participaron en esa clase de transacciones también fueron los más activos en el comercio exterior global. En el mismo sentido, también se incrementó el comercio intrafirma en los últimos años. El intercambio de insumos de las filiales mexicanas con sus matrices es particularmente intenso en el rubro de las exportaciones, y las importaciones de productos petroquímicos representan una proporción creciente de las importaciones globales.

En definitiva, podría concluirse, a partir de la extensa investigación de Mattar y Schatan, que las transacciones intrafirma en México no son más que la expresión de la estrategia global de largo plazo de las empresas transnacionales, como lo son, asimismo, en el caso argentino. La consideración de otros casos nacionales agregaría antecedentes en el mismo sentido de Argentina y México.

## **5. Integración y acuerdos comerciales**

Resulta de interés analizar el papel del comercio intraindustrial e intrafirma en los procesos de integración latino-americanos.

En lo que se refiere al comercio en el interior del Mercosur, proceso de integración llevado a cabo por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, las transacciones intrafirma acusan niveles bastante elevados, como puede observarse en el cuadro 9, para el caso de la economía argentina.

El comercio intrafirma es uno de los motores de la expansión del comercio en los países de Sudamérica, especialmente en productos metálicos, maquinaria y equipo y productos químicos, ramas dominadas por la presencia de las empresas transnacionales.<sup>25/</sup>

---

<sup>25/</sup> Di Filippo, A. - Transnacionalización e integración productiva en América Latina, Revista de la CEPAL, N° 57, Santiago de Chile, págs. 142 y siguientes.

## CUADRO 9

A R G E N T I N A

## ESTRUCTURA DEL COMERCIO POR ORIGEN/DESTINO GEOGRAFICO Y POR TIPO DE TRANSACCION DE UNA MUESTRA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES. 1991-1992

| Rubro                 | Origen/Destino      | Tipo de transacción | Porcentajes y miles de dólares |           |
|-----------------------|---------------------|---------------------|--------------------------------|-----------|
|                       |                     |                     | 1991                           | 1992      |
| Exportaciones         | Al Mercosur         | Intra-corporativo   | 15,0                           | 20,8      |
|                       |                     | Extra-corporativo   | 11,0                           | 8,4       |
|                       | Al resto del mundo  | Intra-corporativo   | 36,7                           | 38,0      |
|                       |                     | Extra-corporativo   | 37,3                           | 32,7      |
| Totales (porcentajes) |                     |                     | 100,0                          | 100,0     |
| Totales (miles US\$)  |                     |                     | 958637,7                       | 951282,0  |
| Importaciones         | Del Mercosur        | Intra-corporativo   | 24,1                           | 33,4      |
|                       |                     | Extra-corporativo   | 4,1                            | 4,9       |
|                       | Del resto del mundo | Intra-corporativo   | 45,9                           | 45,0      |
|                       |                     | Extra-corporativo   | 25,9                           | 16,7      |
| Totales (porcentajes) |                     |                     | 100,0                          | 100,0     |
| Totales (miles US\$)  |                     |                     | 1175126,1                      | 1857750,2 |
| Saldo comercial       | Del Mercosur        | Intra-corporativo   | -139645,9                      | -421336,4 |
|                       |                     | Extra-corporativo   | 57462,3                        | -11141,8  |
|                       | Del resto del mundo | Intra-corporativo   | -188138,1                      | -47440,4  |
|                       |                     | Extra-corporativo   | 53833,3                        | 450,4     |
| Totales (miles US\$)  |                     |                     | -216488,4                      | -906468,2 |

Fuente: Kosacoff, B. y Bezchinsky G., *op.cit.*, pág.278. Representa una encuesta realizada a 60 grupos transnacionales.

Así, por ejemplo, en 1984 la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo representaba 15% del intercambio bilateral entre Argentina y Brasil, eje básico del Mercosur. En 1991 representó 26% del intercambio, elevando su coeficiente de comercio intraindustrial de 30,9%, en aquel año, a 63,2% en 1990. Asimismo, en la rama de productos químicos ese coeficiente se elevó de 18,2% en 1984 a 67% en 1990.

En los acuerdos bilaterales también se observa el mismo fenómeno. En el intercambio industrial entre Colombia y Venezuela la participación de los productos metálicos, maquinaria y equipos bajó de 20,1% a 11,3% entre 1981 y 1988, pero su coeficiente de comercio intraindustrial se elevó de 37,9% a 94,2%. En el mismo lapso, la participación de la rama de productos químicos subió de 21,2% a 48,6% y el índice de comercio industrial pasó de 61,1% a 90,3%.

En los acuerdos sectoriales también se manifiesta el comercio intraindustrial e intrafirma. En el acuerdo sobre la industria automotriz en Argentina y Brasil puede observarse que en el grupo de autopartes, donde el capital invertido es básicamente transnacional, el coeficiente de comercio intraindustrial fue de 93,8% en 1990, anotándose coeficientes de 78% para motores de combustión interna y 90% para neumáticos. Aunque esos coeficientes puedan presentar variaciones, a partir de desequilibrios de balance comercial entre los dos países, su magnitud es siempre muy elevada indicando que las transacciones del sector se realizan básicamente en operaciones intrafirma.

Para las ramas más dinámicas de comercio intrarregional hay que observar que muchas veces no es el programa general de desgravaciones, previsto en el Mercosur, lo más importante, sino los esquemas sectoriales que regulan el intercambio entre países, fuertemente influidos por el capital transnacional.<sup>26/</sup>

## **6. Precios de transferencia**

Establecidas la importancia y modalidades con que participan las transnacionales en el comercio exterior es imprescindible referirse al tema de la fijación o utilización de precios de transferencia. Según la teoría neoliberal, los precios de las transacciones obedecen a comportamientos de mercado y, en particular, a alteraciones de "grandes" precios de la macroeconomía, como la tasa de interés y el tipo de cambio. En la medida en que los precios que enmarcan las decisiones de los agentes económicos no coincidan con estos precios de mercado, su actuación deja de ser previsible y/o

---

<sup>26/</sup> Chudnosky, D., López A. y Porta F. - La nueva inversión extranjera directa en la Argentina. Privatizaciones, mercado interno e integración regional. Documento de trabajo N° 15, Buenos Aires, 1994, Centro de Investigaciones para la Transformación, (CENIT).

controlable bajo los parámetros previos. De allí la importancia central del tema de los precios de transferencia para los fines de nuestra análisis.

Considerando que las transnacionales responden actualmente por 75 por ciento del comercio internacional mundial, como ya fue comentado, la utilización de precios de transferencia en la economía global reviste una obvia importancia.

Las transacciones intrafirma e interfirmas de bienes y servicios intangibles siempre pueden hacerse a partir de precios de transferencia, administrados por los conglomerados y empresas asociadas.<sup>27/</sup>

Se entiende por precio de transferencia el precio de los bienes y servicios intercambiados entre unidades de una misma organización empresarial o asociada, determinado a partir de criterios funcionales a la ampliación de ganancias del conglomerado, ajeno, a consecuencia, a los precios formados a partir de los mecanismos de mercado. Las unidades involucradas pueden ser departamentos, divisiones o filiales de un conglomerado transnacional o empresas asociadas. Es un instrumento que permite comandar la asignación de recursos intrafirma o interfirmas asociadas, utilizado especialmente para la reducción de costos tributarios y para el movimiento financiero de "intangibles", como patentes, "royalties", asistencia técnica, modelos, franquicias, licencias, etc... . Así, por ejemplo, una operación sobrefacturada intrafirma sirve para la transferencia de beneficios entre las empresas del conglomerado, cuando ello favorece el resultado global del grupo.

La utilización de precios de transferencia no se limita a ordenar un plan tributario global para la empresa transnacional (transfiriendo lucros según la presión tributaria de diferentes economías) sino que permite toda una serie de operaciones que seguramente no son triviales para la política fiscal y cambiaria de los países. El mismo procedimiento puede ser utilizado para repatriar ganancias que excedan lo permitido

---

<sup>27/</sup> El tema no es nuevo. De hecho los orígenes de la reglamentación sobre precios de transferencia en los Estados Unidos son reconocidos en la sección 240 (d) del Acto de la Recaudación Tributaria de 1921. En 1954, la sección 482 del Internal Revenue Code, constituye legislación específica sobre el tema, a la cual se agregan varias enmiendas desde 1986 a 1994, actualizando el sistema de control. En Canadá, la sección 69 del Income Tax Act es de 1972; en Japón, el artículo 66-5 de la Special Tax Measure es de 1986; en Inglaterra, las secciones 770-773 del Income and Corporation Taxes Act son de 1988; en Alemania, la sección 1 de la Foreign Tax Law y la sección 8(3) de la Corporation Tax Law son de 1982; en Corea del Sur, el artículo 20 de la Corporation Tax Law es de enero de 1989. Véase Ohana, F. - Anotacoes sobre Precio Transferencia e observacoes sobre o caso brasileiro, en O Brasil e a Economia Global Ed. Campus, SOBEET, Rio de Janeiro, 1996 - págs. 270 y siguientes.

por las legislaciones locales, reducir riesgos en operaciones cambiarias, capitalizar activos, evitar controles de precios, responder a acusaciones de "dumping" o de otras actividades monopólicas, neutralizar demandas salariales, subsidiar una "filial o asociada" naciente, penetrar nuevos mercados, etc.. Asimismo permite manejar valiosos flujos de intangibles, como patentes, fórmulas, procesos, "design", marcas comerciales, franquicias, licencias, ayuda técnica, etc..<sup>28/</sup>

Asimismo, hay que considerar que no solo las transnacionales del sector productivo real de la economía cuentan con las facilidades para manejar precios de transferencia. Los llamados "bancos globales", enormes instituciones financieras internacionales, también utilizan las mismas facilidades, manejando cuantiosos recursos monetarios en operaciones de "hedge", especulación y arbitraje intrafirma o interfronteras, creación y destrucción de activos asociados a las transacciones externas, operaciones en los mercados de divisas, etc... El peso relativo de esas operaciones frente a las magnitudes de las transacciones externas de nuestras economías es muy elevado y puede condicionar fuertemente el manejo de la política macroeconómica nacional.

Para nuestras economías, sometidas a un proceso de globalización que no controlan y que no es un fenómeno espontáneamente benigno para su desarrollo nacional, la utilización generalizada de precios de transferencia impone serios problemas. Aparte de los obvios problemas fiscales, además de muchos otros, la fijación de un tipo de cambio, alto o bajo, siempre puede ser compensada por precios de transferencia practicados al interior de los conglomerados transnacionales, orientando sus transacciones externas y condicionando el desempeño comercial de los sectores no transnacionalizados.

El tema de la utilización de precios de transferencia abarca un amplio abanico de problemas, como ya observamos, que van desde la contabilización suficientemente fiel del comercio exterior de bienes y servicios hasta la acción de la política pública en los campos tributario, monetario, cambial y de sector externo en general.

---

<sup>28/</sup> Lerda, J.C. - Globalização da economia e perda de autonomia das autoridades fiscais, bancarias e monetárias - en O Brasil e a economia global, R. Baumann (organizador), op.cit.

## BIBLIOGRAFIA

Banco Mundial:

- World Development Report. 1987.
- The challenge of Development. World Development. Report. 1991.
- Latin America and the Caribbean a decade after the debt crisis. 1993.
- The East Asian Miracle - 1993.

Baumann, R. - An appraisal of intra-firm exports from Brazil in 1980 and 1990 -The Developing Economies, vol.33, n.1, marzo de 1995.

Baumann, R.- Una evaluación del comercio intraindustrial en la región, en Revista de la CEPAL, N° 48, diciembre de 1992, Santiago de Chile.

Bielschowsky, R. y Stumpo G., Empresas transnacionales y cambios estructurales. Revista de la CEPAL, N° 55, abril 1995, Santiago de Chile.

Bresser Pereira, L.C.- A crise da America Latina: consenso de Washington ou crise fiscal, Pesquisa e Planejamento Economico, Rio de Janeiro, abril 1991.

Calcagno, E., Informe sobre las inversiones directas extranjeras en America Latina, Cuadernos de la CEPAL, N° 33, Santiago de Chile, 1980.

Casar, J.J. - La competitividad de la industria manufacturera mexicana- mimeo, México, 1991.

CEPAL - América Latina en el umbral de los ochenta, Santiago, noviembre de 1979.

Chudnosky, D., López A. y Porta F. - La nueva inversión extranjera directa en la Argentina. Privatizaciones, mercado interno e integración regional. Documento de trabajo N° 15, Buenos Aires, 1994, Centro de Investigaciones para la Transformación, (CENIT).

Di Filippo, A. - Transnacionalización e integración productiva en America Latina, Revista de la CEPAL, N° 57, Santiago de Chile, dic. 1995.

Expansión, Grupo Editorial Expansión, México, sept. 1995.

Fajnzyblber, F. Las empresas transnacionales y el sistema industrial de México, en El Trimestre Económico, México, octubre-diciembre de 1975.

- Fanelli, J.M., R. Frenkel y G. Rozenwurcel, Growth and Structural Reform in Latin America. Where we stand, CEDES, Buenos Aires, 1990.
- Kosacoff, B. - La transformación del sistema económico argentino: industria y comercio internacional, Oficina CEPAL de B. Aires, 1995.
- Kosacoff, B. y R. Bisang - Tres etapas en la búsqueda de una especialización sustentable, en Hacia una nueva estrategia exportadora, Univ. Nacional de Quilmes, B. Aires, 1995.
- Kosacoff, B, y Belchinsky G., De la sustitución de importaciones a la globalización. Las empresas transnacionales en la industria argentina, en El desafío de la competitividad (B. Kosacoff, organizador), CEPAL/Alianza Editorial, B.Aires, 1993.
- Lerda, J.C. - Globalização da economia e perda de autonomia das autoridades fiscais, bancarias e monetárias - en O Brasil e a economia global, Baumann, R. (organizador), Ed.Campus, SOBEET, Rio de Janeiro, 1996.
- Malan, P. - Remarks on the closing panel of the conference in honor of Prof. Albert Hirschmann, Buenos Aires 1989.
- Mattar, Y. y Schatan C. - El comercio intraindustrial e intrafirma México - Estados Unidos, en Comercio Exterior, vol 43, N° 2, febrero de 1993, México.
- Moreira, M. y P. Correa - Abertura Comercial e Industria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo, Textos para Discussao n. 49, BNDES-PNUD, Brasília, 1996.
- Ohana, F. - Anotacoes sobre Preco Transferencia e observacoes sobre o caso brasileiro, en O Brasil e a Economia Global, R. Baumann (organizador), op. cit..
- Rozas, P. - Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en America Latina 1990-1995, en Procesos de reestructuración industrial en America Latina, G. Stumpo (organizador), CEPAL, Alianza Editorial, B. Aires, 1997.
- South Letter - South Center, vol.4, dec. 1996, Geneva.
- The Chile Inc. Sourcebook, 1994 - Cámara de Comercio de Santiago.
- UNCTAD, World Investment Report 1995, N.E.95.IIA, Geneva, 1995.
- UNCTAD, World Investment Report, 1995 - Transnational Corporations and Competitiveness, Geneva, 1995.

U.S. Senate, **Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Non-economic Power**, Report to the Subcommittee of Foreign Relations on the Committee on Foreign Relations, US Government Printing Office, Washington, 1975.

Williamson, J. (Org.) **Latin American Adjustment**, Institute of International Economics, Washington, 1990.