RESTRINGIDA

E/CEPAL/R.228
20 de junio de 1980

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina

Seminario sobre Prácticas Restrictivas de Comercio auspiciado por la UNCTAD

Buenos Aires, Argentina, 23 al 27 de junio de 1980

EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR DE AMERICA LATINA */

*/ Este documento fue preparado por el señor Michael Mortimore, funcionario de la Unidad Conjunta CEPAL/CET de Empresas Transnacionales de la Comisión Económica para América Latina. Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

80-6-1216

INDICE

/EL IMPACTO

EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR DE AMERICA LATINA

1. Cambios en la estructura del comercio exterior latinoamericano, 1960-1977

a) Exportaciones 1/

Durante el período 1960-1975 ocurrieron varios cambios de importancia en el volumen, la composición y el destino de las exportaciones latinoamericanas. El volumen de las exportaciones realizadas por los países latinoamericanos se quintuplicó durante este período. Sin embargo, la participación de las exportaciones latinoamericanas en las exportaciones mundiales disminuyó de 6.2 a 4.2%. La composición de las exportaciones latinoamericanas experimentó un significativo cambio al incrementarse la participación de las exportaciones industriales, aunque las exportaciones de productos básicos continuaron representando la mayor parte del total exportado por los países de la región. Entre 1960 y 1975 las exportaciones de dichos productos disminuyeron su participación de 96.4% a 80.6%, mientras la de las exportaciones industriales aumentó de 3.6% a 19.4% durante el mismo período. Por otra parte, las exportaciones intrarregionales aumentaron de 7.7 a 15.8% del total, en tanto que las exportaciones al resto del mundo disminuyeron su participación de 92.3 a 84.2% del total. Se trata, en definitiva, de cambios considerables en el volumen, la composición y el destino de las exportaciones de los países de América Latina.

Dos características de los cambios reseñados merecen ser analizadas particularmente. Primero, las exportaciones están muy concentradas en un pequeño número de países. Del valor total de las exportaciones de productos básicos de América Latina en 1975, sólo tres países - Venezuela (31.6%), Brasil (22.0%) y Argentina (8.5%) - contribuyeron con bastante más que la mitad. Del mismo modo, en relación con las exportaciones de origen

---

1/ La información estadística que incluye 19 países latinoamericanos fue extraída del Anuario estadístico de América Latina, 1978, E/CEPAL/1086, junio de 1979.

/industrial, sólo

industrial, sólo cuatro países - Brasil (38.8%), México (17.2%), Argentina (15.4%) y Colombia (7.1%) - contribuyeron más de las tres cuartas partes de este total. Segundo, la exportación de manufacturas fue el elemento más dinámico del creciente comercio intrarregional. La importancia relativa de estas exportaciones aumentó de 0.9% a 6.2% del total entre 1960 y 1975; el comercio intrarregional de productos básicos, por otra parte, aumentó su participación sólo de 6.8 a 9.7% del total durante el mismo lapso. Por las razones ya señaladas parece adecuado limitar la discusión de este tema a un número pequeño de países latinoamericanos, particularmente en relación con el aumento del comercio intrarregional y especialmente el de bienes industriales.

b) Importaciones 2/

Entre 1960 y 1975 la participación de las importaciones de bienes de capital y de materias primas para la industria y la agricultura aumentó notablemente; las primeras de 20 a 22.5% y las segundas de 34.7 a 39.4%. La participación de los combustibles aumentó de 8.7 a 14.1% como resultado, en parte, del aumento de los precios del petróleo. Las importaciones de bienes de consumo y de otros bienes declinaron significativamente su participación en el valor total de las importaciones latinoamericanas durante este período. Los bienes de consumo bajaron de 17.3% en 1960 a 10.7% en 1975. Del mismo modo, las importaciones de otros productos disminuyeron de 19.3 a 13.3% durante el mismo lapso. En este sentido, la composición de las importaciones latinoamericanas parecieron reflejar el mayor grado de industrialización de la región durante este período. Puede mencionarse de paso, que la información correspondiente a 1977 sugiere una relativa transformación de esta relación entre la estructura de las importaciones y el mayor grado de industrialización.

Al igual que en el caso de las exportaciones, unos pocos países latinoamericanos realizaron casi tres cuartas partes de las importaciones

2/ La información estadística que incluye 19 países latinoamericanos fue tomada del Anuario estadístico de América Latina, 1978, E/CEPAL/1086, junio de 1979.

/totales durante

totales durante este período. Sin embargo, en este grupo de países ocurrieron cambios de importancia. Entre 1960 y 1975 la participación del Brasil y México en el total aumentó de 19.3 a 31.3% en el primer caso y de 15.5 a 16.1% en el segundo. La participación de los otros países que más importaron disminuyó: Argentina de 16.3 a 9.0%, Venezuela de 15.5 a 14.5% y Colombia de 6.8 a 3.4%. En el caso particular del Brasil la mayor parte del aumento de las importaciones se debió a incrementos en combustibles, bienes de capital y materias primas para la industria y la agricultura. De lo dicho se desprende que en el contexto de la concentración de las importaciones latinoamericanas en unos pocos países, la creciente orientación industrial de dichas importaciones es el cambio más significativo ocurrido en el período 1960-1975.

c) Coeficiente de comercio exterior y exportaciones industriales

A pesar del volumen y del crecimiento del comercio exterior de los países latinoamericanos, el coeficiente del comercio exterior para la región ha declinado de 23.0 a 19.4%. Como puede verse en el cuadro 1 se trata, en realidad, de dos fenómenos diferentes y simultáneos. Por una parte, el coeficiente de comercio exterior de los países más grandes de la región ha disminuido progresivamente. El Brasil, México, la Argentina y Colombia - todos con coeficientes de comercio exterior inferiores al 20% - ejemplifican las dimensiones de los esfuerzos locales de industrialización. Por otra parte, las tendencias de doce de los países de menor tamaño son contrarias ya que sus coeficientes de comercio exterior han seguido aumentando durante el período 1960-1975. Además, debe considerarse que los coeficientes respectivos van desde 25.0 a 63.4% en 1977, lo que demuestra la naturaleza heterogénea de los países incluidos en este segundo grupo. Desde esta perspectiva, puede identificarse un grupo de países de mayor tamaño y con mayor maduración industrial, cuyos coeficientes de comercio exterior son relativamente bajos, que contrasta con el formado por países de menor dimensión, de economía más abierta y en el que los coeficientes de comercio exterior aparecen crecientes.

/Cuadro 1

Cuadro 1

AMERICA LATINA: COEFICIENTES DEL COMERCIO EXTERIOR Y OTROS INDICADORES, 1960-1977

(Porcentaje) a/

Categoría/País	Coeficientes del comercio exterior			Indicadores: distribución porcentual 1977		
	1960	1970	1977	PIB	Exportaciones	Exportaciones industriales b/
A. Países con coeficientes declinantes						
i) Inferior a 20%						
Brasil	16.3	14.8	13.1	32.1	14.6	38.8
México	16.4	13.7	13.4	24.2	20.5	17.2
Argentina	16.8	14.6	15.4	13.6	18.2	15.4
Colombia	20.8	19.2	15.5	6.5	4.9	7.1
ii) Superior a 20%						
Perú	32.5	30.8	27.7	3.7	5.1	1.1
República Dominicana	41.9	40.7	37.8	1.0	1.9	0.1
Venezuela	60.0	40.7	39.4	7.1	9.0	2.0
B. Países con coeficientes ascendentes						
Paraguay	23.0	23.4	25.0	0.5	0.5	0.4
Uruguay	22.2	22.8	25.8	1.2	1.9	2.1
Haití	27.9	23.8	29.3	0.3	0.2	-
Guatemala	27.3	31.2	34.5	1.3	2.5	4.2
Ecuador	25.6	28.8	35.5	1.4	2.2	0.6
Chile	33.5	30.2	38.3	3.4	9.1	2.8
Bolivia	29.6	33.8	38.8	0.7	1.3	0.1
El Salvador	37.5	36.6	43.5	0.8	1.6	3.0
Honduras	42.4	59.8	53.6	0.4	1.0	0.7
Costa Rica	42.4	55.0	54.2	0.7	1.9	3.1
Panamá	51.8	63.6	56.2	0.6	2.1	0.1
Nicaragua	51.9	57.5	63.4	0.4	1.4	1.4
Total	23.0	20.2	19.4	100	100	100

Fuente: Anexo 1.

a/ Sobre valores constantes.

b/ 1975.

/Los indicadores

Los indicadores del cuadro 1 sugieren una correlación más o menos directa entre coeficientes de comercio exterior pequeños y el tamaño relativo del producto por una parte, y las exportaciones industriales, por otra. Los países más grandes y maduros industrialmente (Brasil, México, Argentina y Colombia) generaron el 76.4% del producto interno bruto regional y 77.5% del valor total de las exportaciones industriales al promediar los años setenta. El impacto particular de entidades tales como las empresas transnacionales sobre estas tendencias será analizado en la siguiente sección.

2. Empresas transnacionales en América Latina: una visión general 3/

a) Cambios en el valor acumulado de la inversión extranjera directa en América Latina, 1967 y 1977

El valor acumulado de la inversión extranjera directa de los países de la OCDE en América Latina aumentó más del 100% entre 1967 y 1977; sin embargo, la participación de América Latina en el valor acumulado de dicha inversión en los países en desarrollo disminuyó de 51 a 45% durante el mismo lapso. En términos generales, las tres cuartas partes del valor acumulado de la inversión extranjera directa en América Latina están concentradas en cinco países. Sin embargo, ha habido cambios significativos en las proporciones correspondientes a cada uno. (Véase el cuadro 2.)

El caso del Brasil es el más sobresaliente por el crecimiento relativo de este país, ya que en 1977 reunía un tercio del valor acumulado de la inversión extranjera directa de los países de la OCDE en América Latina. México también experimentó un notable crecimiento relativo en este sentido. Al igual que en el caso del comercio exterior, el valor acumulado de la inversión extranjera directa en América Latina está también muy concentrado en unos pocos países, entre los cuales sobresalen Brasil y México por el crecimiento relativo reciente de esa inversión en ellos.

3/ Véase también, A.E. Calcagno, "Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina", Cuadernos de la CEPAL, Nº 33, Santiago, 1980.

/Cuadro 2

Cuadro 2

PAISES DE LA OCDE: VALOR DE LA IED ACUMULADO EN LOS PAISES PRINCIPALES DE AMERICA LATINA, 1967 Y 1977

País	Distribución porcentual	
	1967	1977
Argentina	11.9	9.0
Brasil	24.4	33.7
México	11.7	15.9
Venezuela	22.9	10.4
Colombia	4.8	4.4
Otros en América Latina	24.3	26.6
	100	100

Fuente: OCDE.

/En cuanto

En cuanto a la distribución sectorial de la inversión extranjera directa en América Latina, la información de la OCDE correspondiente a 1967 señala que casi dos tercios del valor acumulado estaba concentrado en dos sectores: manufactura (40.5%) y petróleo (24.4%). Dentro del sector manufacturero, los cinco países principales concentraban más del 90% de esa inversión en el sector industrial; Brasil tenía más del 40% del total. En el sector petróleo, Venezuela concentraba más de dos tercios de la inversión en dicho sector en América Latina.

En cuanto a los países inversores, dos tercios de la inversión extranjera directa en América Latina provenía de un solo país, Estados Unidos. Más de dos tercios de la inversión directa de origen norteamericano se concentraba en los cinco países principales; el resto de ella provenía de Europa, Canadá y Japón.

Para aprehender la naturaleza de los cambios que ocurrieron posteriormente hasta 1977 en la distribución sectorial y en las fuentes de la inversión, es necesario considerar la información de los países (que podrían diferir de los datos OCDE). (Véase el cuadro 3.)

En cada caso la participación de la inversión extranjera directa en el sector manufacturero aumentó apreciablemente. Respecto de los países sobre los cuales existe información, la importancia de los Estados Unidos como fuente de dicha inversión ha disminuido, aunque sigue siendo la fuente más importante de ella. No existe información comparable para Argentina y Venezuela, no obstante, en el caso de este último país, la nacionalización de la industria petrolera, que se hizo efectiva en enero de 1976, redujo considerablemente la importancia del sector petróleo como un punto focal de la inversión directa en América Latina.

No resulta fácil evaluar las repercusiones de las empresas transnacionales en el comercio exterior latinoamericano, dada la escasez de información principalmente para los países de menor tamaño. Sin embargo, atendiendo al grado de concentración del valor acumulado de la inversión extranjera directa en la región, así como por los cambios acaecidos en el período 1967-1977, el examen que se haga sobre lo ocurrido en Brasil, México y

/Cuadro 3

Cuadro 3

BRASIL, MEXICO Y COLOMBIA: INFORMACIONES SOBRE LA ESTRUCTURA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA, 1967 Y 1977

(Distribución porcentual)

	1967			1977 a/		
	Manufacturas	Otros	Total	Manufacturas	Otros	Total
			Por sector			
Brasil	67.8	32.2	100	76.5	23.5	100
México	72.1	27.9	100	75.1	24.9	100
Colombia	32.7	67.3	100	44.3	55.7	100
	1967			1977 a/		
	Estados Unidos	Otros	Total	Estados Unidos	Otros	Total
			País inversor			
Brasil	35.6	64.4	100	30.4	69.6	100
México	76.4	23.6	100	72.2	27.3	100
Colombia	86.2	13.8	100	67.1	32.9	100

Fuentes: OECD-DAC, Stock of private direct investment by DAC countries in developing countries, end-1967, París, 1972.
Boletim do Banco do Brasil, (15, 8), agosto de 1979.
M. de María y Campos, "Política y resultados en materia de inversiones extranjeras", Comercio Exterior, (26, 7), suplemento, julio de 1976.
M. Mortimore, "Foreign Participation in Colombian Development: the role of TNCs", CEPAL/CTC, documento mimeografiado, junio de 1979.

a/ Datos del año 1975 para México y Colombia.

/Colombia en

Colombia en relación con la actuación de las empresas transnacionales norteamericanas en el sector manufacturero, permitirá identificar algunos perfiles de indudable interés.

b) Empresas transnacionales en América Latina y el efecto de sus actividades sobre las importaciones procedentes de la región

La distribución de la inversión directa de origen norteamericano en el mundo y en la región ha tendido históricamente a concentrarse en el sector manufacturero particularmente en la posguerra. Como puede verse en el anexo 2, esa inversión ha tendido a concentrarse crecientemente en el sector manufacturero de América Latina: la participación de este sector aumentó de 7% del total en 1929 a 36% en 1977. La inversión directa procedente de los Estados Unidos muestra igual tendencia en el plano mundial, pero es significativo que la participación de América Latina en dicha inversión en el sector manufacturero ha aumentado más rápido que el promedio y ahora representa un 15% del total (13% en 1929). Si se recuerda que la participación global de América Latina en dicha inversión ha disminuido, su avance relativo en el sector manufacturero es indicativo del patrón de las actividades de las empresas transnacionales en América Latina. Por el contrario, la drástica declinación de la participación de los sectores de minería y petróleo en esa inversión regional, confirma la misma conclusión. También, muestra, de manera indirecta el papel creciente del estado en el campo de los recursos naturales. El ejemplo de las empresas transnacionales de origen norteamericano puede ser indicativo además de la actitud de otras empresas transnacionales de origen europeo o japonés.

La información sobre las importaciones norteamericanas procedentes de América Latina en 1977 señala que tres cuartas partes de ellas se originaron en los cinco países ya señalados y que las manufacturas (con 32.0%) y los productos semimanufacturados (con 12.0%) representaron 44% del total de dichas importaciones; 90% de las manufacturas importadas correspondieron a los países principales.

Dadas estas informaciones, cabe anticipar que una parte significativa de las importaciones de América Latina provenientes de los Estados Unidos corresponde a operaciones realizadas dentro de las empresas transnacionales

/Cuadro 4

Cuadro 4

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DESDE AMERICA LATINA, 1977

País	Importaciones totales		Importaciones manufacturadas	
	Valor Millones de dólares	Dentro de la empresa por ciento	Valor Millones de dólares	Dentro de la empresa por ciento
Argentina	386.0	6.8	167.5	9.2
Brasil	2 230.7	18.5	755.6	38.4
México	4 647.3	48.3	1 803.6	70.8
Venezuela	4 065.5	25.6	1 814.0 a/	36.0
Colombia	824.6	13.4	141.2	17.3
Total América Latina	16 235.8	33.1	5 202.8	51.0

Fuente: UNCTAD, citado en Calcagno, "Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina", Cuaderno de la CEPAL Nº 33, p. 60.

a/ En su mayoría refinados de petróleo.

/de origen

de origen norteamericano existentes en la región. En realidad, como puede verse en cuadro 4, la tercera parte de dichas importaciones representa transacciones de esa índole. Más de la mitad de las importaciones de manufacturas desde la región se realizan en las mismas condiciones. Resulta obvio decir, entonces, que el impacto de las empresas transnacionales de origen norteamericano sobre las exportaciones de América Latina a los Estados Unidos es importante. Sin embargo, es igualmente claro que este impacto varía considerablemente de país a país, como puede verse en el cuadro 4. El caso de México es particularmente sobresaliente en este sentido y en relación a los productos manufacturados, los casos de Brasil y Venezuela son también notables. La información existente permite examinar más detalladamente el impacto de las empresas transnacionales de origen norteamericano sobre el comercio exterior de algunos países latinoamericanos.

3. El impacto de las empresas transnacionales en el comercio exterior de algunos países de América Latina 4/

a) Brasil

Hay estudios que contienen un panorama general de lo ocurrido en el Brasil en esta esfera.5/ Sobre la base de informaciones correspondientes a 1969 se advierte que 43.3% de todas las exportaciones industriales de Brasil fueron efectuadas por empresas transnacionales. Estas exportaciones se concentraban en tres industrias: maquinaria (51.7%), productos metálicos (16.8%) y productos químicos (11.5%). Al mismo tiempo las

---

4/ Se han realizado varios estudios, tales como el del subcomité de empresas multinacionales del Comité de Relaciones Exteriores del Senado de los Estados Unidos, que ofrecen importantes antecedentes para la comprensión y el análisis de este tema. Estos trabajos, sin embargo, se refieren a casos particulares y su enfoque es sólo parcial. Para el caso de las empresas transnacionales de origen norteamericano en Brasil y México, el estudio del Senado de los Estados Unidos es especialmente interesante porque cubre el sector manufacturero en forma amplia. Véase Senado de los Estados Unidos, Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Non-economic Power, US Government Printing Office, Washington, 1975.

5/ Véase, por ejemplo, F. Fajnzylber, Sistema industrial y exportación manufacturera: análisis de la experiencia brasileira, CEPAL, documento mimeografiado, Río de Janeiro, 1970.

/las exportaciones

las exportaciones de vehículos (2.5%) eran relativamente menores. Más del 70% de estas exportaciones se dirigió a otros países de América Latina y el resto a los países desarrollados. Además, alrededor del 28% del valor total de las exportaciones industriales correspondía a componentes y otros elementos importados.

La participación de la inversión directa de origen estadounidense en la inversión extranjera directa total en el Brasil representa menos de un tercio del valor acumulado por los países de la OCDE en dicho país. En 1970 las ventas de las filiales de las empresas transnacionales de origen norteamericano en el sector manufacturero se concentraba en cuatro actividades principales que reunían más de dos tercios de las ventas totales. Estas actividades eran: transporte (34.7%), productos químicos (18.4%), maquinaria no eléctrica (9.0%) y maquinaria eléctrica (7.3%). (Véase el anexo 3.) Con la excepción de los productos químicos, estas divisiones o grupos industriales correspondían a aquéllos en los cuales las filiales de las empresas transnacionales estadounidenses desarrollaban mayores actividades exportadoras. Sin embargo, según se ve en el cuadro 5 las exportaciones representaban una proporción muy pequeña de las ventas totales incluso en esas industrias. Las ventas locales representaron más del 96% de las ventas totales de las filiales de las empresas transnacionales de origen norteamericano en el sector industrial en su conjunto.

Las ventas realizadas dentro de las empresas transnacionales representaron una proporción mínima de las ventas locales pero una muy significativa de las exportaciones. Entre 1960 y 1972 esas ventas aumentaron de 1 a 1,5% en el caso de las locales y de 68.8% a 73.4% en el de las exportaciones. En lo que toca a las exportaciones en 1972 los niveles más altos de exportaciones en efectuadas por las filiales de las empresas transnacionales estadounidenses dentro de dichas empresas se registraron en los sectores de maquinaria eléctrica (77.7%), transporte (88.1%) y maquinaria eléctrica (79.6%). (Véase el anexo 4.) La mayor parte de estas exportaciones se dirigieron a otras filiales en América Latina, especialmente las de equipos de transporte. Por otra parte, las exportaciones de maquinaria hacia los Estados Unidos alcanzaron a más de la mitad de las exportaciones a dicho mercado. Alrededor

/Cuadro 5

Cuadro 5

BRASIL: VENTAS DE FILIALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ORIGEN NORTEAMERICANO EN EL SECTOR MANUFACTURERO, 1972

División/grupo industrial	Ventas totales (Millones de dólares) (1)	Exportaciones (Millones de dólares) (2)	(2) como % del (1) (3)
Equipo transporte	797.0	27.5	3.5
Química	673.1	6.2	0.9
Maquinaria no eléctrica	382.3	31.5	8.2
Maquinaria eléctrica	346.1	17.5	5.1
Otros	750.3	16.2	2.1
Total	2 948.8	98.9	3.4

Fuente: Senado de los Estados Unidos, Multinational Corporations in Brazil and México: Structural Sources of Economic and Non-economic Power, US Government Printing Office, Washington, 1975.

de dos tercios de las exportaciones hacia América Latina correspondieron a transacciones realizadas dentro de las empresas; además, prácticamente todas las exportaciones de las filiales de estas empresas transnacionales a los Estados Unidos fueron asimismo transacciones de esa índole. Estas informaciones subrayan el nivel que ha alcanzado el comercio dentro de las empresas realizado por las empresas transnacionales de origen norteamericano en el Brasil, la importancia del mercado latinoamericano y lo restringido del mercado norteamericano.

Si se considera el caso de las diez principales empresas filiales de empresas transnacionales de origen norteamericano que realizaron exportaciones desde Brasil en 1972, las tendencias generales se confirman. Estas empresas concentraron cerca de dos tercios de las exportaciones industriales totales de las empresas transnacionales de origen norteamericano en el Brasil. Los equipos de transporte y la maquinaria constituyeron prácticamente el total de las exportaciones. Asimismo, dichas empresas realizan la mayor parte del comercio que tiene lugar dentro de las empresas transnacionales en el país.

En relación con la importación de elementos materiales para la producción de las empresa transnacionales de origen norteamericano en el Brasil, el informe del Senado norteamericano entrega antecedentes de interés. Del análisis del cuadro 7 se desprende que los sectores que requieren un mayor número de elementos importados son los productores de maquinaria industrial y productos químicos. Además, las industrias de maquinaria y de productos químicos se caracterizan por abastecerse de una elevada proporción de sus necesidades dentro de las empresas transnacionales. La industria de equipos de transporte muestra un coeficiente de elementos importados sorprendentemente bajo. Efectivamente, más del 85% de los componentes importados de las filiales de las empresas transnacionales de origen norteamericano corresponden a actividades de producción de maquinaria y productos químicos de estas firmas; y una proporción significativa de estos componentes importados son adquiridos dentro de las empresas transnacionales.

/Cuadro 6

Cuadro 6

BRASIL: LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS DE LAS FILIALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ORIGEN NORTEAMERICANO, 1972

Filial	CIIU	Exportaciones (millones de dólares)
1. Chrysler	384	15.8
2. International Business Machines	383	14.5
3. Singer Sewing Machine Co.	383	7.2
4. Burroughs	383	7.0
5. Ford Motor Co.	384	3.2
6. Caterpillar	384	3.0
7. Radio Corporation of America	383	3.0
8. Corning Glass Works	362	2.8
9. General Electric	383	2.3
10. Sperry Rand	383	2.0
Total		60.8

Fuente: Brasil, CACEX, Relatorio 1974.

/Cuadro 7

Cuadro 7

BRASIL: FUENTES DE INSUMOS MATERIALES DE LAS FILIALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ORIGEN NORTEAMERICANO, 1972

División/grupo industrial	Importaciones totales (Millones de dólares)	Desde casa matriz (%)	Valor insumos totales (Millones de dólares)	Importaciones	Importacic de la cas matriz
				Insumos (%)	Insumos (%)
Maquinaria no eléctrica	73.2	75.5	115.2	63.5	48.0
Maquinaria eléctrica	43.3	28.6	108.3	40.0	11.4
Química	120.4	43.4	217.6	55.3	24.0
Equipo transporte	13.9	64.0	482.7	2.9	1.8
Otros	25.9	-	732.8	3.5	-
Total	276.7	50.1	1 173.9	23.6	11.8

Fuente: Senado de los Estados Unidos, Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Non-economic Power, US Government Printing Office, Washington, 1975.

/b) México

b) México

Tal como el caso de Brasil, diversos estudios,6/ proporcionan un marco general para analizar el impacto de las empresas transnacionales sobre el comercio exterior mexicano. De acuerdo con estos estudios las empresas transnacionales realizaron más de un tercio (34.2%) de las exportaciones industriales mexicanas. En 1974 más de tres cuartas partes de estas exportaciones efectuadas por las empresas transnacionales tuvieron su origen en sólo cuatro industrias: material de transporte (33.2%), productos químicos (25.7%), maquinaria eléctrica (11.1%) y maquinaria no eléctrica (7.0%). Los destinatarios principales de estas exportaciones fueron los Estados Unidos (32.2%) y los países de la ALALC (24.3%). El coeficiente de importaciones de las empresas transnacionales en el sector industrial mexicano en 1970 fue de 11.9%. Casi dos tercios de estas importaciones realizadas por las empresas transnacionales estuvieron concentrados en las cuatro industrias ya señaladas. Las importaciones hechas por las empresas transnacionales equivalieron a casi un tercio de las importaciones totales de México durante este periodo.

Debe recordarse que más del 70% de la inversión extranjera directa proveniente de los países de la OCDE en México es de origen norteamericano. A esto se agrega el que la inversión directa de origen norteamericano en el sector industrial está muy concentrada en seis sectores industriales: productos químicos (27.8%), maquinaria eléctrica (10.2%), material de transporte (9.2%), alimentos (8.5%), metales semielaborados (6.5%) y maquinaria no eléctrica (5.6%). Todas estas participaciones corresponden a 1970 (véase el anexo 5). Tres de estas ramas industriales realizaron más de tres cuartas partes de las exportaciones industriales totales de las empresas transnacionales en México en 1972 (véase el cuadro 8). Debe tenerse

6/ Véase, por ejemplo, R. Jenkins, "The Export Perfomance of Multinational Corporations in Mexican Industry", The Journal of Development Studies, (15. 3), abril de 1979; F. Fajnzylber y Trinidad Martínez, Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, CONACYT/CIDE, versión preliminar, México, 1975.

/Cuadro 8

Cuadro 8

MEXICO: VENTAS DE LAS FILIALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ORIGEN NORTEAMERICANO EN EL SECTOR MANUFACTURERO, 1972

División/grupo industrial	Ventas totales (Millones de dólares) (1)	Exportaciones (Millones de dólares) (2)	(2) como % de (1) (3)
Equipo transporte	604.5	46.5	7.7
Química (excluido el caucho)	795.8	32.9	4.1
Maquinaria eléctrica	350.1	28.5	8.1
Otros	1 076.0	29.2	2.7
Total	2 826.4	137.1	4.9

Fuente: Senado de los Estados Unidos, Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Non-economic Power, US Government Printing Office, Washington, 1975.

/presente, sin

presente, sin embargo, que las exportaciones industriales de dichas firmas representaron una proporción muy baja de sus ventas totales en México; las ventas locales representaron más del 95% de las ventas totales de estas empresas.

Como en el caso del Brasil, las ventas dentro de las empresas transnacionales fueron sólo una fracción de las ventas locales, pero representaron una proporción significativa y creciente de las exportaciones. Entre 1960 y 1972 dichas ventas aumentaron como proporción de las ventas locales de 0.6 a 1.1%, mientras el aumento correspondiente a su participación en las exportaciones fue de 54.5 a 82.2%. Como puede verse en el anexo 6 los niveles más altos de comercio realizado dentro de las empresas transnacionales estuvieron principalmente en aquellas ramas industriales dominadas por las empresas transnacionales de origen norteamericano, especialmente material de transporte y maquinaria eléctrica. La mayor parte de las exportaciones fue hecha al mercado norteamericano (55.1%) y a otros países en América Latina (34.4%). Las primeras fueron casi exclusivamente operaciones realizadas dentro de las empresas, proporción que en el caso de las segundas llegó a dos tercios del total. La industria automotriz y la producción de artículos conexos (instrumentos y caucho, por ejemplo) se destacaron por los altos niveles del comercio realizado dentro de las empresas, tanto en el mercado de los Estados Unidos como en el mercado regional. Nuevamente puede verificarse entonces que dicho comercio representa una alta proporción del comercio externo producido por las operaciones de las filiales de las empresas transnacionales de origen norteamericano en el sector industrial de México, especialmente en las ramas industriales de mayor complejidad tecnológica, tales como las de material de transporte y maquinaria.

Una argumentación similar puede desarrollarse respecto de las importaciones de insumos para la producción de las filiales de las empresas transnacionales de origen norteamericano en el sector industrial mexicano.

/Las ramas

Las ramas industriales de material de transporte, productos químicos y de maquinaria eléctrica mostraron una elevada propensión a importar. En cada caso los insumos importados representaron más de un tercio del costo total de los insumos. La producción de material de transporte aparece como el sector industrial con el mayor volumen de comercio dentro de las empresas en cuanto al suministro de estos insumos (31.3%). Las tres ramas industriales mencionadas concentraron más de la mitad de las importaciones totales de las empresas transnacionales de origen norteamericano en el sector industrial mexicano y una proporción significativa de dichas importaciones se realizó desde sus casas matrices. (Véase el cuadro 9.)

c) Colombia

Estudios oficiales del país 7/ aclaran el impacto de las empresas transnacionales sobre el comercio exterior de Colombia. En 1974, por ejemplo, las empresas de inversión extranjera directa generaron 43.4% del valor total de la producción industrial nacional. (Véase el anexo 7.) La producción de dichas firmas estaba concentrada en 9 grupos industriales, principalmente en los correspondientes a productos químicos (25.1%), textiles (20.1%), productos metálicos (16.9%) y productos alimenticios (11.4%). De acuerdo con este estudio, las empresas que cuentan con inversión extranjera directa realizaron la mitad de las exportaciones industriales nacionales (50.1% de su valor total). En 1971 había sugerido que las filiales de las empresas transnacionales habían realizado casi la mitad de las importaciones totales hechas por el sector industrial.

Las exportaciones industriales de las filiales de las empresas transnacionales equivalieron a sólo 6.5% de su producción, como puede verse en el cuadro 10. Estas exportaciones estuvieron concentradas en seis

7/ Véanse, por ejemplo, DANE, Boletín mensual de estadística, Nº 302-3 Bogotá, septiembre/octubre de 1975; Banco de la República, Importaciones y balanza comercial de la industria manufacturera con inversión extranjera directa, Bogotá, octubre de 1974.

/Cuadro 9

Cuadro 9

MEXICO: FUENTES DE INSUMOS MATERIALES DE LAS FILIALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ORIGEN NORTEAMERICANO, 1972

División/grupo industrial	Importaciones totales (Millones de dólares)	Desde casa matriz (%)	Valor insumos totales (Millones de dólares)	Importaciones	Importacion de la casa matriz
				Insumos (%)	Insumos (%)
Material de transporte	164.5	79.6	418.2	39.3	31.3
Maquinaria eléctrica	34.3	43.7	89.4	38.4	16.4
Química	115.0	33.8	254.1	45.3	15.3
Otros	47.1	-	383.4	12.2	-
Total	360.2	57.7	1 145.1	31.5	18.1

Fuente: Senado de los Estados Unidos, Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Non-economic Power, US Government Printing Office, Washington, 1975.

/Cuadro 10

Cuadro 10

COLOMBIA: PRODUCCION Y EXPORTACIONES DE LAS FILIALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA, 1974

Grupo industrial		Producción (1)	Exportaciones (2)	(2) como % del (1)
		(Millones de dólares)		
321	Textiles	535.9	56.6	10.6
351	Industrias químicas	324.3	20.8	6.4
311/2	Productos alimenticios	304.5	17.4	5.7
369	Otros minerales no metálicos	100.2	13.2	13.2
381	Productos metálicos	106.7	13.1	12.3
341	Papel	219.4	10.6	4.8
	Otros	1 079.1	42.5	3.9
	Total	2 670.1	174.2	6.5

Fuente: DANE, Boletín mensual de estadística, Nº302-3, Bogotá, septiembre/octubre de 1975.

/grupos industriales,

grupos industriales, particularmente en los correspondientes a textiles (32.5%), productos químicos industriales (11.9%) y productos alimenticios (10.0%). Las exportaciones de productos metálicos tales como maquinaria y equipos de transporte fueron muy pequeños, a diferencia de lo ocurrido en el Brasil y México. Las cifras del Banco de la República señalan que en 1971 los mercados principales para las exportaciones industriales colombianas fueron los países del Pacto Andino (47.1%), otros países (28.3%), los Estados Unidos (13.7%) y Europa (10.9%).

El estudio del Senado de los Estados Unidos lamentablemente no incluye a Colombia, por lo que no existe información equivalente a la señalada anteriormente para el Brasil y México sobre insumos importados. Sin embargo, el estudio del Banco de la República basado en datos de 1971 señala que la industria química (46.2%) y metálica (32.1%) realizaron tres cuartas partes de las importaciones hechas por filiales de las empresas transnacionales. Más de la mitad de dichas importaciones procedieron de los Estados Unidos (53.3%) y más de una cuarta parte de Europa. Las filiales de las empresas transnacionales realizaron alrededor de un cuarto de las importaciones colombianas totales de ese año.

Aparentemente, 17.3% de las exportaciones industriales colombianas a los Estados Unidos fueron clasificadas en 1977 por la UNCTAD como transacciones comerciales realizadas dentro de las empresas. Salvo esta información, no existen mayores detalles sobre la proporción de importaciones y exportaciones correspondientes a transacciones de esa índole en el caso de Colombia.

/4. Conclusiones

4. Conclusiones generales sobre el impacto de las empresas transnacionales sobre el comercio exterior latinoamericano

Es indiscutible que los mercados internos son el mayor foco de atracción para las empresas transnacionales en América Latina. Sin embargo, se han registrado importantes transformaciones en las corrientes del comercio internacional de bienes industriales. Varios países de América Latina - tales como el Brasil, México, Argentina y, en menor medida, Colombia - han proyectado su desarrollo industrial hacia el exterior y las empresas transnacionales desempeñan un papel de importancia en este nuevo fenómeno. Una proporción considerable - entre 30 y 50% -, de la producción y exportación de productos industriales es realizada por las empresas transnacionales. Este comercio ha tenido lugar principalmente dentro de las transnacionales y a él debe agregarse la importación de insumos desde la empresa matriz. Existe una estrecha relación entre el crecimiento de la inversión extranjera directa en el sector manufacturero y el incremento de las exportaciones industriales en países como el Brasil y México.

Las actividades locales de exportación de las filiales de las empresas transnacionales en Brasil y México tienden a concentrarse en industrias de gran densidad de capital o tecnología. Así ocurre en el transporte, maquinaria electrica y no eléctrica y en un grado menor en productos químicos industriales. Un tercio de los insumos materiales importados para la producción local por las empresas transnacionales en estos países suele provenir de la empresa matriz. A partir de su papel preponderante en la producción de bienes relativamente más avanzados, las empresas filiales de las transnacionales en los países más desarrollados industrialmente de América Latina pueden tener repercusiones avasalladoras sobre el comercio exterior de bienes industriales de esos países el que se desarrolla en buena medida en mercados cautivos al interior de la red de las transnacionales.

En Colombia, por otra parte, las exportaciones de las empresas filiales de las empresas transnacionales tienden a estar concentradas en las industrias que hacen uso menos intensivo de capital o de la tecnología, o de ambos tales como la de textiles, productos alimenticios y productos químicos

/industriales simples.

industriales simples. Del mismo modo, los insumos materiales importados parecen desempeñar un papel de menor importancia en la producción local. El acceso a insumos locales baratos parece ser muy importante para los productos exportados. El comercio dentro de las transnacionales aparentemente representa una proporción menor del comercio exterior en este caso. Esta verificación sugiere que las exportaciones industriales realizadas por las empresas transnacionales están directamente relacionadas con el grado de madurez de la industria local.

El hecho que las empresas transnacionales desempeñen un papel importante en las exportaciones de manufacturas de los países más desarrollados industrialmente en la región se relaciona directamente con la fase del "ciclo de vida" en que se encuentra el país en cuestión,8/ así como con factores más bien conocidos tales como el tamaño del mercado, la dotación de recursos, la calificación de la mano de obra, los niveles de protección industrial, las políticas cambiarias y de promoción de exportaciones, etc.,9/10/ además del clima existente para la inversión extranjera. Ranis, por ejemplo, señala respecto de las principales características de lo que él llama las fases de sustitución de importaciones y la de sustitución de exportaciones dentro del desarrollo de un país (su ciclo de vida), que "... durante la etapa de la sustitución de importaciones la inversión se canaliza fundamentalmente hacia el sector industrial de los países en desarrollo; la principal contribución de las empresas transnacionales consiste en su aporte al ahorro, la acumulación de capital y la capacidad administrativa de la industria. En este momento, cuando se dejan de lado las consideraciones relativas al mercado, al papel de los precios relativos,

---

8/ Véase G. Ranis, "The MNC as an Instrument of Development", en D. Apter y L. Goodman (eds), The MNC and Social Change, Praeger Publishers, Nueva York, 1976.

9/ Véase T. Morrison, Manufactured Exports from Developing Countries, Praeger Publishers, Nueva York, 1976.

10/ El caso especial de la subcontratación internacional (que es fundamentalmente un fenómeno que ocurre en Asia) no ha sido incluido en el presente análisis.

/a la

a la eficiencia y a otros factores, al menos en forma temporal, para asegurar un crecimiento industrial lo más rápido posible, el capital extranjero y la capacidad administrativa extranjera pueden ser sumamente útiles. En este período en que la selección de la tecnología consiste principalmente en adquirir la tecnología existente en los países avanzados en ese campo ... Durante este período lo más importante es que el trabajo se haga lo más rápidamente posible, con relativamente poca preocupación por la eficiencia - ciertamente no a precios internacionales".11/

A medida que el sector industrial madura, "el papel de la tecnología apropiada y las combinaciones del producto para la penetración de los mercados internacionales se hace mucho más importante. Se puede entonces pensar en una combinación productiva y beneficiosa de las ventajas de las empresas transnacionales, con su registro global de mercados y tecnología, y los crecientes conocimientos locales, basada en la especificidad y particularidades de la dotación local de recursos y los factores institucionales locales ... Bajo condiciones generalmente más competitivas existe una creciente necesidad de obtener la combinación adecuada de tecnologías importadas y adaptadas y las combinaciones de producto que aseguren la expansión hacia el exterior del sector industrial".12/

Este enfoque del papel de las empresas transnacionales en la exportación de manufacturas desde los países en desarrollo parece especialmente apropiado para los casos latinoamericanos analizados en este trabajo.

Desde este punto de vista, muchos de los factores en los que se basa la orientación exportadora de los países en desarrollo (por ejemplo, la calificación de la mano de obra y las políticas económicas; los niveles de protección, tipo de cambio, promoción de exportaciones, etc.) están evidentemente condicionados por la fase del ciclo de vida en que se encuentre el país, es decir, por la madurez de su industria. Esta, a su vez, está subordinada en primer lugar al tamaño del mercado, la dotación de recursos

---

11/ Ranis, op.cit., p. 99.

12/ Ibid., p. 101.

/y la

y la naturaleza de la participación de las empresas transnacionales en la fase de sustitución de importaciones. Estas consideraciones parecerían sugerir que el análisis de las estadísticas de comercio exterior no aclaran suficientemente el impacto real de las empresas transnacionales en el desarrollo local y las corrientes comerciales consiguientes. En cambio, un análisis cuidadoso del papel de las empresas transnacionales en la fase de sustitución de importaciones parecería fundamental para la comprensión de las exportaciones industriales resultantes. Como se ha visto, este tipo de análisis está todavía en su etapa inicial, especialmente en América Latina.

Quizás la única conclusión clara que se deduzca del análisis de las estadísticas de comercio exterior es que las empresas transnacionales están desempeñando un papel de creciente importancia en el comercio exterior industrial entre los países latinoamericanos. Dado el enfoque industrial de los instrumentos locales de integración económica podría presumirse que las empresas transnacionales están haciendo un uso creciente de dichos instrumentos. Así, el examen de diversos casos de participación de las empresas transnacionales en los mecanismos de integración económica regional podría constituir un método más expedito para llegar a comprender el impacto de las empresas transnacionales en el comercio exterior de bienes manufacturados. Este posible método más expedito será analizado en la sección que prosigue.

5. Casos especiales de empresas transnacionales que actúan en el contexto de la integración latinoamericana

Cada uno de los mecanismos de integración económica de la región ha desarrollado instrumentos especiales en relación con el desarrollo industrial y la promoción de las exportaciones industriales entre los países miembros. Los acuerdos de complementación han sido la respuesta de ALALC a estas cuestiones. El Grupo Andino creó los programas sectoriales de desarrollo industrial para tales fines. Las industrias de integración han sido un resultado del Mercado Común Centroamericano. Al mismo tiempo, las empresas transnacionales han reaccionado de distintos modos a las oportunidades que se les han presentado en cada caso, en la medida en que los mecanismos o

/instrumentos de

instrumentos de integración aludidos podían facilitar o trabar los intereses de dichas firmas en la región. A continuación se presentan tres casos especiales que caracterizan la reacción de las empresas transnacionales que pueden ser consideradas típicas. Cada caso es especial, a su manera, pero cada uno es más o menos característico de la reacción general de dichas empresas a los instrumentos utilizados. Cada empresa cuyo caso se examina ha tenido un impacto importante en el comercio exterior de manufacturas en América Latina, haya éste sido a través de mecanismos de integración o no.

a) Especialización de las empresas transnacionales a través de una integración en condiciones poco rigurosas: el caso de la Olivetti

Los acuerdos complementarios de la ALALC fueron creados para permitir al sector privado el tomar una iniciativa en la promoción de la especialización industrial entre países miembros. Por esta razón y debido a que no existían medidas discriminatorias contra la participación de las empresas transnacionales, este mecanismo puede ser caracterizado como un ejemplo de integración "suave". Los acuerdos de complementación fueron elaborados en reuniones sectoriales de delegados de los países miembros y sometidos a la consideración de los gobiernos de los países miembros para su aprobación. De este modo, más de 20 acuerdos de complementación han sido negociados, principalmente en las ramas químicas, de máquinas de escritorio e industria electrónica. En 1976 el comercio realizado en el marco de estos acuerdos alcanzó al 7.2% del total del comercio de ALALC. Este comercio estuvo concentrado en tres países - Argentina, Brasil y México.

La participación de las empresas transnacionales en las reuniones sectoriales y en las nuevas corrientes comerciales que han resultado ha sido muy pronunciada, tal como lo sugieren los trabajos existentes sobre el tema.13/

13/ Véase, R. Tomasini, "Acuerdos de complementación de ALALC y la participación de las empresas transnacionales: los casos de máquinas de oficina y productos electrónicos", CEPAL/CET, Documento mimeografiado, julio de 1977; J. Campos, "La participación empresarial en el proceso de integración: las reuniones sectoriales de la ALALC", Revista de la Integración, Nº16, BID-INTAL, 1974; C. Ianni, "La crisis de la ALALC y las corporaciones transnacionales", Comercio Exterior, diciembre de 1972; E. Isla y J. Campos, "Acuerdos de complementación: su aprovechamiento por las empresas nacionales", Revista de la Integración, Nº17, BID-INTAL, 1974.

/Este instrumento

Este instrumento parece acomodarse bien con los intereses de dichas empresas en los países más grandes. La empresa Business International estima que las compañías internacionales han descubierto que la ALALC, a través de sus reuniones sectoriales es la única institución confiable para lograr las rebajas arancelarias por producto importantes para sus operaciones. Han utilizado estas reuniones para formular acuerdos de complementación que realmente tienen en cuenta la forma en que desarrollan sus actividades de producción y de comercialización. Ello ocurre porque las combinaciones incluidas por varios países en los acuerdos de complementación para reducir los aranceles y otras barreras, establecer fuentes de abastecimiento y mercados finales para un gran número de productos afines, son elaboradas por los representantes mismos de las industrias. Estos representantes hacen muchas concesiones para equilibrar la protección de los mercados existentes con la apertura de otros nuevos, pero lo que finalmente resulta de este proceso es un acuerdo que funcionará porque ha sido preparado por la industria misma.14/

Este ha sido el caso específico de los acuerdos de complementación en el sector de máquinas de oficina, especialmente para la empresa transnacional Olivetti.

Sesenta y seis empresas representadas por 275 delegados asistieron a las reuniones del sector de máquinas de escritorio durante el período 1965-1976. La mitad de las firmas y 70% de los delegados estaban relacionados con las empresas transnacionales. Los participantes principales fueron cinco filiales de la Olivetti (Argentina, Brasil, México, Colombia y Uruguay) cuyos delegados totalizaban 12% del total de participantes durante ese lapso. Los dos acuerdos logrados en junio de 1970 fueron muy convenientes para los propósitos de Olivetti. A través de ellos Olivetti pudo especializar su producción en los tres países participantes: Argentina, Brasil y México. De ese modo esta empresa se convirtió en una de las principales transnacionales exportadoras de bienes manufacturados en América Latina.

14/ Business International, "The Role of Multinational Companies in Latin American Integration", preparado por UNCTAD, TAD/EI/SEM.5/1GE. 77-70378, Octubre 1977, p. 40.

/La especialización

La especialización de Olivetti iba a centrar sus operaciones en el Brasil en la producción de máquinas de escribir eléctricas y manuales y la producción de máquinas de escribir portátiles en su nueva planta en México. El resultado fue un crecimiento impresionante del comercio de esos productos entre sus filiales en Brasil y México y grandes importaciones por la filial de la Argentina, donde no se producían máquinas de escribir. Entre 1969 y 1974 las exportaciones brasileñas de este producto aumentaron de 0.8 a 7.5 millones de dólares mientras las exportaciones mexicanas aumentaron de 0.5 a 5.0 millones de dólares. En 1974 la Argentina importaba 9 millones de dólares en máquinas de escribir desde Brasil y México. Se ha estimado que el comercio generado por las filiales de la Olivetti equivalió a 62% del comercio inducido por los acuerdos de complementación. De acuerdo con información suministrada por la CACEX, el valor de exportaciones de máquinas de escribir efectuadas por la Olivetti en 1974, superó los 10 millones de dólares, lo que la transformó en la exportadora industrial número 34 de Brasil ese año. La filial de la Olivetti en Brasil pasó a ocupar el lugar 122 entre las mayores empresas de América Latina en 1976, por su volumen de ventas (154.7 millones de dólares) y las otras dos filiales figuraban entre las mayores 1 000 en la región.15/ En otras palabras, la integración local contribuyó en medida no despreciable a que la Olivetti se transformara en una de las principales exportadoras de productos manufacturados en América Latina. Era la sexta empresa en importancia entre las transnacionales exportadoras de productos industriales en América Latina a principios de los años setenta.16/ Por otra parte, en 1969 los insumos importados representaron 44% del valor total de las exportaciones de máquinas de escribir desde Brasil.17/

15/ Véase, "Las primeras 500 empresas en América Latina", Progreso, enero/febrero, 1978.

16/ C. Vaitsos, "La función de las empresas transnacionales en los esfuerzos de integración en América Latina: ¿quién se integra, con quién, cómo y en beneficio de quién?", preparado para UNCTAD, TAD/EI/SEM 5/2 GE. 78-63132, marzo de 1978, p. 21.

17/ Fajnzylber, op.cit., p. 328.

/b) Oposición de

b) Oposición de las empresas transnacionales a la especialización a través de una integración en condiciones muy rigurosas: el caso de la Chrysler

Los programas sectoriales de desarrollo industrial del Pacto Andino fueron concebidos con el propósito de promover la especialización industrial entre los países miembros a cuyo fin la producción de bienes específicos se asignaría a países determinados, sobre la base de negociaciones entre ellos. Por esta razón el sector público de cada país y la secretaría a cargo de la integración eran los principales actores de dichas negociaciones. Las empresas privadas podrían influir en dichas negociaciones sólo a través de la delegación nacional correspondiente. Por otro lado, la participación de las empresas transnacionales en las corrientes comerciales generadas por este mecanismo estaba condicionada a su conversión en empresas mixtas, es decir, empresas locales con menos de 50% de participación extranjera. Por estas razones este mecanismo puede ser considerado como un ejemplo de integración en que se sometía a condiciones bastante rigurosas la participación de las empresas transnacionales. A diferencia de los acuerdos de complementación, los programas sectoriales estaban dirigidos a cubrir amplios segmentos de ciertas divisiones o grupos industriales. Hasta ahora se han acordado tres programas que corresponden a la industria mecánica, la industria automotriz y la industria petroquímica. Cabría suponer que este instrumento de comercio subregional debería haber tenido repercusiones sustanciales dado que se reservó a los programas sectoriales alrededor de un tercio del total de los artículos incluidos en los aranceles. Hasta ahora las repercusiones han sido relativamente pequeñas debido a complicaciones surgidas en el sector petroquímico y a la demora en llevar a la práctica el programa automotriz. En estos dos sectores predominan precisamente las empresas transnacionales

La participación de las empresas transnacionales en los programas sectoriales ha sido objeto de varios análisis por la Unidad CEPAL/CET 18/

18/ C.A. Garay, "The Andean Petrochemical Programme: Antecedents, Perspectives and Relation with the TNCs", CEPAL/CTC, diciembre de 1976. E.Gana, "La programación metalmecánica del Acuerdo de Cartagena y las ET", CEPAL/CET, abril de 1977. E.Gana y M. Mortimore, "La programación andina y sus resultados en el Ecuador: el papel de las ET", CEPAL/CET, diciembre de 1979. M.Mortimore, "Andean Group Sectoral Programmes of Industrial Development and their Application in Colombia: The role of TNCs", CEPAL/CTC, abril de 1978.

/en numerosas

en numerosas publicaciones. En términos generales se ha encontrado que dichas empresas mantienen una actitud cautelosa ante la programación sectorial y que las inversiones de alguna cuantía realizadas por ellas han sido escasas y discontinuas. Esta actitud fue señalada en el estudio ya mencionado de Business International. Sin embargo, algunas firmas han pasado de una posición cautelosa a una clara oposición a la programación sectorial. Este ha sido el caso particular de la Chrysler en el contexto del programa automotriz.

Antes de precisar el tipo de oposición de la Chrysler al programa automotriz parece aconsejable analizar la naturaleza de sus actividades en América Latina durante el período en el que el programa fue negociado. Como puede verse en el cuadro 11, más de la cuarta parte de la producción de la Chrysler en América Latina se realiza en los tres países andinos en los cuales tiene filiales. Considerados conjuntamente, estos países representan el segundo mercado en importancia para la firma en América Latina. Por otra parte, estos son los mercados en los que la participación de la Chrysler es mayor. Evidentemente, dada la organización local de la empresa, el programa automotriz representaba un desafío directo al predominio local de la Chrysler. Desde la perspectiva de esta empresa transnacional los objetivos declarados del programa automotriz tenían los siguientes efectos: i) ponían en peligro la posición oligopólica de la firma en la subregión, ii) presagiaban la reducción de las posibilidades de continuar realizando transacciones comerciales dentro de la empresa (especialmente las importaciones desde los Estados Unidos) y iii) exigían que la Chrysler se transformara en accionista minoritario en sus filiales en la subregión. Aparentemente esta perspectiva superó las posibilidades de la firma en cuanto a la protección de sus inversiones locales, estimadas en 400 millones y se opuso abiertamente al programa automotriz.19/

19/ Véase "Chrysler 'pulls out of Andes' in Latin American shake-up", Latin America Economic Report, (VI, 44) 10 Noviembre 1978; y "Andean Pact: The Transnationals Jostle for Andean Jam", The Andean Report, Diciembre 1978.

/Cuadro 11

Cuadro 11

CHRYSLER CO.: PRODUCCION Y MERCADOS EN AMERICA LATINA, 1973

País	Producción (Unidades)	Producción (%)	Proporción del mercado (%)
Argentina	27 671	17.8	9.4
Brasil	36 826	23.7	5.1
México	47 864	30.8	16.9
Grupo Andino a/	43 120	27.8	27.8
(Colombia)	(11 406)	(7.3)	(43.3)
(Perú)	(9 897)	(6.4)	(31.2)
(Venezuela)	(21 817)	(14.0)	(22.5)
Total	155 505	100	10.5

Fuente: R. Jenkins, Dependent Industrialization in Latin America: the Automotive Industry in Argentina, Chile and Mexico, Praeger Publishers, New York, 1977.

a/ Excluido Chile que abandonó el Grupo en 1976. En Bolivia y Ecuador no había producción.

/La Chrysler

La Chrysler desarrolló actividades explícitas con el fin de prolongar las negociaciones relativas al programa automotriz más allá de la fecha límite para acordar dichos programas sectoriales (1975). La firma esperaba de este modo que no se concretaría un programa para el sector. Como táctica secundaria Chrysler sugirió que ella misma podría preparar un programa para la industria automovilística andina, el que empezó a elaborar. Colombia fue el escenario de varias iniciativas desarrolladas a través de las asociaciones industriales ANDI y FEDEMETAL. Dos factores contribuyeron sin embargo al fracaso de estas iniciativas: la firmeza de propósitos de los países miembros y de la secretaría de la JUNAC y las dificultades financieras generales que encaraba la Chrysler. El resultado fue la salida de la empresa de varios mercados locales y la participación de otras empresas transnacionales en el programa automotriz.

De este modo, podemos ver la desaparición relativa de una de las principales empresas participantes en el comercio latinoamericano. La Chrysler figuraba en cuarto lugar entre las transnacionales exportadoras de productos manufacturados en América Latina, con valores totales de alrededor de 60 millones de dólares. La misma firma era también la tercera en las importaciones, cuya magnitud ascendía aproximadamente a 200 millones de dólares a principios del decenio de 1970.20/ (Véase el cuadro 12.)

Sin embargo, su oposición a los mecanismos de desarrollo, unida a las complicaciones sufridas por la empresa en su conjunto, le crearon graves problemas. Desde la perspectiva de las ventas locales de la empresa, su oposición al programa automotriz fue, en el mejor de los casos, inoportuna.

c) Los intereses de las empresas transnacionales en contraposición con los los intereses de la integración: el caso de la Goodyear

En relación con la participación extranjera a través del mecanismo de integración industrial previsto en el Mercado Común Centroamericano, las industrias de integración se ubican entre los acuerdos de complementación de la ALALC y los programas sectoriales del Grupo Andino. Se esperaba, como en la ALALC, una gran iniciativa privada; sin embargo, al igual que en el

20/ Vaitsos, op.cit., pp. 164-9.

/Cuadro 12

Cuadro 12

IMPORTANCIA DE LA EMPRESA CHRYSLER EN AMERICA LATINA, 1976

Lugar ocupado entre las mayores empresas de América Latina	Filial	Ventas totales (millones de dólares)
63	México	243.7
130	Brasil	148.1
201	Colombia	110.2
238	Argentina	94.3
893	Perú	11.4
n/d	Venezuela	n/d
		607.7

Fuente: Progreso, "Las primeras 500 empresas en América Latina", enero/febrero, 1978.

/Grupo Andino

Grupo Andino, se haría una asignación de la producción y la participación extranjera sería minoritaria. Las solicitudes para ser calificada como empresa de integración debían ser presentadas al Consejo Económico de la Secretaría Permanente del Tratado de Integración Centroaméricana (SIECA) por la empresa o el país miembro en el cual se realizaría la inversión De este modo, se acordó un número pequeño de proyectos en 1961 de los cuales el principal correspondió al de la producción de neumáticos y cámaras en Guatemala. Diez años después el comercio de ambos rubros representaba alrededor del 4% del comercio intrarregional de productos industriales.

La participación de las empresas transnacionales en el comercio generado mediante este mecanismo ha sido abrumadora, a juzgar por el caso de los neumáticos y las cámaras. Dos de esas empresas realizan el total de dicho comercio desde 1968. Este caso es aparentemente un buen ejemplo de incompatibilidad entre los intereses de la integración y los de las firmas extranjeras. Esta incompatibilidad surgió de la desnacionalización de la industria local y del aumento de la importación de insumos materiales para la producción asignada, ambos fenómenos conspiraron tanto contra los propósitos como las reglas del esquema de integración.

La GINSA, que es la empresa de integración original fue establecida en Guatemala en 1957 como empresa de propiedad local (90%).21/ En 1961 solicitó que se la considerara industria de integración, petición que fue acogida favorablemente, aunque su producción exenta de aranceles sólo empezó a ingresar a los otros países miembros cuatro años más tarde. Sobre la base de su clasificación como industria de integración la empresa aumentó su capacidad productiva a 300 000 unidades anuales, con la intención de establecer una segunda planta en Costa Rica en 1966. La Firestone proyectaba iniciar en 1963 su producción en Costa Rica y el gobierno de ese país solicitó que se clasificara como empresa de integración a esa empresa transnacional. El Consejo de la SIECA sugirió que se aplazara la

---

21/ Un análisis de la fundación y la evolución de esta empresa puede hallarse en D. Ramsett, Regional Industrial Development in Central America: A Case Study of the Integration Industries Scheme, Praeger Publishers, Nueva York, 1969.

/inversión por

inversión por seis años. La Firestone y el Gobierno de Costa Rica persistieron en su empeño y la empresa empezó a producir en el país en 1968 pese a que no tenía la categoría de empresa de integración. Su fábrica, cuyo tamaño aproximado era un tercio de la de la GINSA, tenía una representación comercial en Panamá. Confontada con la competencia de las importaciones (de Estados Unidos y Japón) y la perspectiva de competencia directa dentro del MCC, la GINSA nunca alcanzó a emplear siquiera los dos tercios de su capacidad productiva aunque sus exportaciones crecieron de 1.4 millones de dólares en 1964 a 3.2 millones de dólares en 1967. En 1968, la GINSA fue adquirida por otra empresa transnacional, la Goodyear, la que obviamente intentaba confrontar el desafío de la Firestone en el mercado común.

Aunque estaba en contradicción directa con la política de integración industrial original, (con arreglo a la cual las empresas que tienen la categoría de industrias de integración deben ser mayoritariamente de propiedad local), la GINSA (ahora de propiedad mayoritaria de la Goodyear) mantuvo su categoría de industria de integración. Por otra parte, el valor agregado local como porcentaje de la producción de la firma disminuyó de 57% en 1968 a 39% en 1973 aunque no hubo cambios mayores en la naturaleza de su producción (de neumáticos más o menos estándar). En el último año la Goodyear exportaba 4.6 millones de dólares desde su planta en Guatemala e importaba más de la mitad de los insumos materiales necesarios para la producción de neumáticos y cámaras en dicha planta. Claramente los intereses de la empresa habían sido beneficiados y no los de la integración. Además, el complejo latinoamericano de la Goodyear era el importador número 11 entre los mayores de la región.22/

22/ Vaitsos, op.cit., p. 88.

/6. Algunas

6. Algunas conclusiones sobre la participación de las empresas transnacionales en la integración industrial de América Latina

Los casos analizados de participación de empresas transnacionales en los diferentes mecanismos de integración industrial en América Latina, demuestran la ingerencia que les cupo en tales procesos. La participación de estas empresas depende, por un lado, del papel que asigna cada proceso de integración industrial a la iniciativa privada y, por otro, de la naturaleza de la propia empresa. Así, se tiene el caso, como se vio anteriormente, que en el contexto de la integración que en condiciones poco rigurosas la Olivetti persiguió una especialización de su producción regional, en tanto que Chrysler se negó a especializarse y a participar a través de la integración en condiciones que consideró muy rigurosas. Respecto de la categoría de integración en condiciones medianamente rigurosas, el caso de la Goodyear ilustra una participación que no es del todo compatible con los objetivos y reglas del propio proceso de integración.

Si bien son obvias las diferencias entre los distintos procesos de integración, especialmente en lo que se refiere al tamaño del mercado respectivo, los casos analizados sugieren que un mayor grado de conducción gubernamental del proceso de integración supone, en general, un menor grado de participación de las empresas transnacionales. Estas prefieren más bien las desgravaciones arancelarias que las asignaciones de la programación sectorial, a juzgar por las corrientes comerciales generadas por cada uno de estos mecanismos.

Las frecuentes evaluaciones de los procesos de integración y de la participación de empresas transnacionales en función de las corrientes comerciales, no resultan convenientes; habría que considerar otros factores para justipreciar el fenómeno en cuestión. Por ejemplo, interrogantes acerca de quiénes se benefician realmente de los mecanismos de integración y qué costos locales implica la participación del capital extranjero, conducirían a evaluaciones más cabales. ¿Hubo efectivamente disminución de los precios a partir de una mayor especialización de la empresa transnacional?

/¿En qué

¿En qué medida se generaron nuevos empleos? ¿Qué proporción del aumento de las exportaciones fue subvencionada por las políticas de promoción de exportaciones locales? En los casos en que el ingreso de las empresas transnacionales significaron desnacionalización. ¿Cuál fue el precio medido en función de las remesas de utilidades, intereses, costos de tecnología, aumentos de la importación de insumos, etc. correspondientes a esas operaciones? Aun en el caso en que crezcan las corrientes comerciales no pueden formularse conclusiones sobre el éxito de un proceso de integración y sobre el papel del capital extranjero sin examinar más a fondo interrogantes como las planteadas, las que no pueden responderse disponiendo sólo de informaciones sobre las corrientes mencionadas.

Como fuere, la profundización de la evaluación haría aconsejable que se estudie la actuación de las empresas transnacionales durante las etapas del proceso de sustitución de importaciones y la transición hacia la fase de exportación de productos industriales, como una forma de interpretar lo que hay tras las cifras de comercio exterior y en el origen de ellas. Por ello, el análisis del impacto de las empresas transnacionales en el comercio intrarregional de productos industriales resultante de los procesos de integración no es un método expedito, fácil ni suficiente para aquilatar su influencia en el comercio exterior de América Latina. Como se planteó anteriormente, las raíces del impacto de las empresas transnacionales sobre ese comercio se encontrarían en las distintas fases del proceso de industrialización latinoamericano.

/ ANEXOS

ANEXOS

Anexo I

AMERICA LATINA: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES DE BIENES Y SERVICIOS EN COMPARACION CON EL PIB, 1960-1977

(Millones de dólares de 1970 y porcentajes)

País	1960					1970					1977				
	Exportaciones (1)	Importaciones (2)	PIB a/ (3)	X + M (4)	X + M / PIB (5)	Exportaciones (6)	Importaciones (7)	PIB a/ (8)	X + M (9)	X + M / PIB (10)	Exportaciones (11)	Importaciones (12)	PIB a/ (13)	X + M (14)	X + M / PIB (15)
Argentina	1 443.5	1 710.4	18 789.2	3 153.9	16.8	2 123.0	2 056.0	28 686.0	4 179.0	14.6	3 324.9	2 063.5	35 025.4	5 388.4	15.4
Brasil	1 698.7	2 175.4	23 774.3	3 874.1	16.3	3 068.0	3 297.0	42 885.4	6 365.0	14.8	4 664.0	6 060.7	82 034.6	10 724.7	13.1
México	1 749.5	1 980.5	22 802.2	3 730.0	16.4	2 868.0	3 296.0	44 934.4	6 164.0	13.7	4 142.7	4 153.9	61 864.0	8 296.6	13.4
Bolivia	114.6	110.0	725.5	214.6	29.6	210.3	210.7	1 244.1	421.0	33.8	304.7	414.8	1 852.6	719.5	38.8
Colombia	671.6	738.9	6 767.7	1 410.5	20.8	1 000.0	1 149.0	11 216.9	2 149.0	19.2	1 117.8	1 463.4	16 637.1	2 581.2	15.5
Ecuador	159.1	169.2	1 281.2	328.3	25.6	258.6	359.3	2 142.4	617.9	28.8	500.7	810.0	3 688.7	1 310.7	35.5
Perú	841.1	531.6	4 217.4	1 372.7	32.5	1 224.0	971.0	7 115.3	2 195.0	30.8	1 166.9	1 451.0	9 463.4	2 617.9	27.7
Venezuela	2 115.7	2 072.5	6 978.1	4 188.2	60.0	2 834.0	2 239.0	12 457.3	5 073.0	40.7	2 038.9	5 160.4	18 293.6	7 199.3	39.4
Chile	923.3	798.6	5 147.4	1 721.9	33.5	1 251.0	1 152.0	7 961.4	2 403.0	30.2	2 079.9	1 283.8	8 784.5	3 363.7	38.3
Paraguay	52.2	67.7	520.8	119.9	23.0	89.3	101.1	813.0	190.4	23.4	112.7	215.3	1 314.2	328.0	25.0
Uruguay	209.3	300.6	2 294.6	509.9	22.2	290.0	319.6	2 675.8	609.6	22.8	436.8	323.8	2 953.3	760.6	25.8
Costa Rica	115.1	136.2	592.7	251.3	42.4	280.1	346.5	1 139.4	626.6	55.0	431.5	491.1	1 703.2	922.6	54.2
El Salvador	124.4	178.3	807.1	302.7	37.5	257.0	253.8	1 397.1	510.8	36.6	363.5	501.2	1 987.3	864.7	43.5
Guatemala	144.0	206.3	1 285.3	350.3	27.3	349.5	336.7	2 196.2	686.2	31.2	578.1	583.7	3 365.5	1 161.8	34.5
Honduras	92.1	106.3	468.2	198.4	42.4	146.5	244.3	737.5	440.8	59.8	228.4	297.6	981.8	526.0	53.6
Nicaragua	92.5	113.5	398.3	206.0	51.9	215.2	231.4	776.5	446.6	57.5	310.8	404.0	1 127.5	714.8	63.4
Panamá	143.9	164.3	595.2	308.2	51.8	383.2	422.5	1 266.2	805.7	63.6	488.7	420.1	1 617.9	908.8	56.2
Haití	66.8	68.3	483.6	135.1	27.9	52.9	69.5	514.0	122.4	23.8	51.1	146.4	673.9	197.5	29.3
República Dominicana	253.5	135.6	928.5	389.1	41.9	255.9	364.5	1 523.3	620.4	40.7	421.4	547.3	2 561.9	968.7	37.8
Total	11 010.9	11 764.2	98 857.3	22 765.1	23.0	17 206.5	17 419.9	171 682.2	34 626.4	20.2	22 763.5	26 792.0	235 930.4	49 555.5	19.4

Fuente: (1), (2), (6), (7), (10) y (11): CEPAL, El Balance de Pagos de América Latina, 1950-1977, Cuadernos Estadísticos de la CEPAL, Santiago, 1979.
(3) y (8): CEPAL, Séries Históricas del Crecimiento de América Latina, Cuadernos Estadísticos de la CEPAL, Santiago, 1978.
(12): CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina, 1978, Santiago, junio de 1979.

a/ Al costo de los factores.

Anexo 2

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN EL MUNDO Y EN AMERICA LATINA, 1929-1977

	Millones de dólares					Porcentaje				
	Petróleo	Minería a/	Industria	Otros	Total	Petróleo	Minería a/	Industria	Otros	Total
Mundo										
1929	1 117	1 185	1 813	3 413	7 528	15	16	24	45	100
1943	1 393	973	2 276	3 225	7 867	18	12	29	41	100
1950	3 390	1 129	3 831	3 428	11 788	29	10	32	29	100
1960	10 944	3 013	11 152	7 635	32 744	33	9	34	23	100
1970	21 714	6 168	32 261	18 035	78 178	28	8	41	23	100
1977	30 887	7 066	65 604	45 225	148 782	21	5	44	30	100
América Latina										
1929	617	732	231	1 939	3 519	17	21	7	55	100
1943	618	405	325	1 450	2 798	22	14	12	52	100
1950	1 303	666	781	1 826	4 578	28	15	17	40	100
1960	3 264	1 331	1 631	3 023	9 249	35	14	18	33	100
1970	3 938	2 071	4 621	4 131	14 760	27	14	31	28	100
1977	3 378	1 579	9 954	12 828	27 739	12	6	36	46	100
América Latina como % de Mundo										
1929	55	62	13	57	47					
1943	44	42	14	45	36					
1950	38	59	20	53	39					
1960	30	44	15	40	28					
1970	18	34	14	23	19					
1977	11	22	15	28	19					

Fuente: US Department of Commerce, Survey Current Business, varios.

a/ Incluso fundición.

Anexo 3

BRASIL: DISTRIBUCION DE LAS VENTAS DE LAS FILIALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES ESTADOUNIDENSES EN LA INDUSTRIA, 1970

Grupo industrial	Millones de dólares	Porcentaje
Alimentos	105	3.2
Papel	64	1.9
Química	611	18.4
Caucho	171	5.2
Metales	257	7.8
Maquinaria no eléctrica	298	9.0
Maquinaria eléctrica	241	7.3
Equipo de transporte	1 149	34.7
Madera	5	0.1
Textiles	121	3.6
Imprenta	4	0.1
Minerales no metálicos	74	2.2
Instrumentos	89	2.7
Otros	125	3.8
Total	3 316	100.0

Fuente: US Senate Committee on Foreign Relations, op.cit.

Anexo 4

BRASIL: VENTAS DE LAS FILIALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES ESTADOUNIDENSES POR DESTINO, 1972

(Millones de dólares y porcentaje)

Grupo industrial	Ventas locales		Exportaciones					
	Valor	Porcentaje dentro de las empresas	Valor	Porcentaje dentro de las empresas	A Estados Unidos	Porcentaje dentro de las empresas	A América Latina	Porcentaje dentro de las empresas
Industria	2 849.9	1.5	98.9	73.4	21.0	94.8	59.4	63.5
Alimentos	195.3	1.6	2.4	16.6	0.4	100.0	...	100.0
Papel	79.5	-	2.9	2.9	-	-	2.9	2.9
Química	666.9	2.2	6.2	62.8	0.9	20.4	4.1	45.8
Caucho	241.5	4.0	1.2	46.8	0.3	25.9	0.9	37.2
Minerales no metálicos	49.9	-	2.2	-	-	-	2.4	-
Metales	77.2	-	2.7	8.2	0.8	0.6	0.6	-
Maquinaria no eléctrica	350.8	0.3	31.5	77.7	6.7	98.0	13.6	52.9
Maquinaria eléctrica	328.6	2.7	17.5	79.6	5.3	100.0	9.6	63.5
Equipo de transporte	769.5	0.6	27.5	88.1	2.6	100.0	24.3	86.6
Instrumentos	29.1	0.3	1.2	100.0	0.1	100.0	1.1	100.0
Otros	61.5	-	3.7	98.2	3.6	98.2	-	-

Fuente: US Senate, op.cit.

Anexo 5

MEXICO: DISTRIBUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LA INDUSTRIA, 1957 Y 1970

Grupo industrial	Millones de dólares		Porcentaje	
	1957	1970	1957	1970
Alimentos	25	139	6.3	8.5
Bebidas	7	70	1.8	4.3
Tabaco	29	41	7.3	2.5
Textiles	5	39	1.3	2.4
Confecciones	1	13	0.2	0.8
Madera	1	11	0.2	0.7
Papel	15	62	3.8	3.8
Imprenta	3	20	0.8	1.2
Cuero	-	2	-	0.1
Caucho	28	86	7.0	5.3
Química	121	455	30.6	27.8
Minerales no metálicos	10	39	2.5	2.4
Metales	38	51	9.6	3.1
Metales fabricados	14	106	3.5	6.5
Maquinaria no eléctrica	13	92	3.3	5.6
Maquinaria eléctrica	44	167	11.1	10.2
Equipo de transporte	33	150	8.3	9.2
Otros	10	93	2.5	5.7
Total	396	1 636	100.0	100.0

Fuente: A. Sepúlveda y A. Chumacero, La Inversión Extranjera en México, Fondo de Cultura, México D.F., 1973.

Anexo 6

MEXICO: VENTAS DE LAS FILIALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES ESTADOUNIDENSES POR DESTINO, 1972

Grupo industrial	Ventas locales		Exportaciones					
	Valor	Porcentaje dentro de las empresas	Valor	Porcentaje dentro de las empresas	A Estados Unidos	Porcentaje dentro de las empresas	A América Latina	Porcentaje dentro de las empresas
Industria	2 689.3	1.1	137.1	82.2	75.6	95.6	47.1	69.6
Alimentos	326.2	1.0	7.1	76.8	4.9	94.5	1.1	54.1
Textiles	36.3	-	-	-	-	-	-	-
Papel	98.4	8.1	-	-	-	-	-	-
Química	762.9	0.3	32.9	56.1	11.4	93.0	13.6	32.1
Caucho	107.5	0.7	0.5	75.8	0.1	93.8	0.4	76.2
Minerales no metálicos	61.8	1.2	1.6	9.5	1.5	7.0	0.1	48.5
Metales	159.6	0.4	2.4	55.5	1.9	56.1	0.4	64.5
Maquinaria no eléctrica	147.7	2.0	7.3	69.6	1.5	97.2	3.7	68.1
Maquinaria eléctrica	321.6	0.2	28.5	89.4	21.2	99.9	5.1	42.9
Equipo de transporte	558.0	-	46.5	99.9	33.0	100.0	13.5	99.7
Instrumentos	19.9	47.1	9.0	96.2	0.1	100.0	8.8	99.5
Otros	89.5	-	1.2	78.6	-	68.9	0.4	100.0

Fuente: US Senate, op.cit.

Anexo 7

COLOMBIA: DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION DE LAS FILIALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA, 1974

Grupo industrial	Millones de dólares	Porcentaje
Textiles a/	535.9	20.1
Químicos industriales	324.3	12.1
Alimentos	304.5	11.4
Equipo de transporte	229.3	8.6
Otros químicos	238.1	8.9
Papel	219.4	8.2
Maquinaria eléctrica	114.1	4.3
Caucho	109.0	4.1
Metales	106.7	4.0
Otros	488.8	18.3
Total	2 670.1	100.0

Fuente: DANE, op.cit.

a/ Sobrevaluado por incluir una empresa nacional grande con un nivel bajo de participación extranjera (Ej. 1-2% del capital social).