
comercio internacional

Comercio intrafirma: concepto
alcance y magnitud

José E. Durán Lima
Vivianne Ventura-Dias



División de Comercio Internacional e Integración

Santiago de Chile, diciembre de 2003

Este documento fue preparado por Vivianne Ventura-Días y José Elías Durán Lima, Directora y Consultor respectivamente de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas
ISSN impreso 1680-869X
ISSN electrónico 1680-872X

ISBN: 92-1-322331-5
LC/L.2052-P
N° de venta: S.03.II.G.215
Copyright © Naciones Unidas, diciembre de 2003. Todos los derechos reservados
Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
Introducción	9
I. El comercio intrafirma y el comercio internacional: revisión de la literatura	13
A. El comercio intrafirma y las estrategias de las empresas transnacionales	14
B. Las estrategias organizacionales de las empresas transnacionales y el comercio internacional	18
C. Las formas de comercio de las empresas transnacionales ..	22
II. Los datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos	25
A. Principales definiciones utilizadas en el Censo	27
B. Recopilación de datos y salidas de la información	28
C. Los datos de comercio del Censo	32
D. Cuantificación del comercio intrafirma	35
III. Los estudios cuantitativos sobre comercios intrafirma	41
A. Estimaciones del comercio intrafirma mundial en bienes.....	43
B. Estimaciones del comercio intrafirma en servicios	51
C. Comercio intrafirma de empresas estadounidenses: 1982-2000	56
Bibliografía	65

Anexos	71
Anexo A.1	Estados Unidos: Exportaciones de bienes y comercio intrafirma, 1977-2000	73
Anexo A.2	Estados Unidos: Importaciones de bienes y comercio intrafirma, 1977-2000	74
Anexo A.3	Estados Unidos: Exportaciones de servicios y comercio intrafirma, 1982-2000	75
Anexo A.4	Estados Unidos: Importaciones de servicios y comercio intrafirma, 1977-2000	76
Anexo A.5	Estados Unidos: Exportaciones de bienes y servicios y comercio intrafirma, 1982-2000	77
Anexo A.6	Estados Unidos: Importaciones de bienes y servicios y comercio intrafirma, 1977-2000	78

Índice de cuadros

Cuadro 1	Colombia: Niveles de sobreprecio en industrias seleccionadas (1968-1969)	19
Cuadro 2a	Coefficiente de bienes importados en bienes domésticos: 1970-1980	22
Cuadro 2b.	Patrón de comercio de las industrias globalizadas a mediados de 1990	22
Cuadro 3	Estados Unidos: Filiales extranjeras que respondieron al formulario BE-10 del <i>Benchmark Survey</i> (1977, 1982, 1989 y 1994).....	26
Cuadro 4	Requerimientos de encuesta sobre empresas transnacionales de inversiones extranjeras estadounidenses (1994, 1999).....	30
Cuadro 5	Requerimientos de encuesta sobre empresas transnacionales de inversiones extranjeras estadounidenses (2002).....	30
Cuadro 6	Requerimientos de encuesta sobre empresas transnacionales con inversión extranjera directa en el país (1997, 2002).....	31
Cuadro 7	Requerimientos de encuesta sobre empresas transnacionales con inversión extranjera directa en el país, encuesta anual (2002).....	31
Cuadro 8	Estados Unidos: secuencias en la presentación de datos sobre empresas transnacionales, meses principales de publicación en el <i>Survey of Current Business</i>	32
Cuadro 9	Encuestas estándares 1994 y 1999: Sección parcial parte IV	33
Cuadro 10	Estados Unidos: diversas medidas de comercio intrafirma: 1997, 1982, 1989, 1994, 1998, 2000	38
Cuadro 11	Algunos estudios que cuantifican el porcentaje de comercio intrafirma.....	42
Cuadro 12	Comercio intrafirma en exportaciones e importaciones de empresas transnacionales en Estados Unidos, Japón y el Reino Unido (en los años 1980)	43
Cuadro 13	Comercio intrafirma entre México y los Estados Unidos: Filiales extranjeras de propiedad estadounidense: 1982, 1989	44
Cuadro 14	Índice de integración de empresas transnacionales de los Estados Unidos por sectores y países receptores: 1977, 1982, 1989.....	45
Cuadro 15	Comercio intrafirma: Estados Unidos y Japón, 1977, 1982, 1989	45
Cuadro 16	Estimaciones de comercio intrafirma en el total del comercio mundial.....	46
Cuadro 17	Comercio intrafirma de empresas transnacionales localizadas en Estados Unidos, 1977, 1982, 1989.....	47
Cuadro 18	Comercio exterior de bienes de empresas transnacionales japonesas, 1989	48
Cuadro 19	Comparación del comercio intrafirma de Japón y los Estados Unidos	49
Cuadro 20	Estados Unidos: productos con mayor grado de comercio intrafirma, 2000.....	49
Cuadro 21	Canadá: distribución de las importaciones intrafirma según industria, 1991.....	50
Cuadro 22	Alemania, Reino Unido y Estados Unidos: ingresos por ventas de tecnología, 1986, 1992.....	51

Cuadro 23	Estados Unidos: exportaciones e importaciones de servicios privados por tipo y comercio intrafirma, 1986 y 2002.....	54
Cuadro 24	Canadá: comercio en servicios financieros, 1989	55
Cuadro 25	Estados Unidos: comercio exterior y comercio intrafirma en bienes y servicios: 1982, 2000.....	56
Cuadro 26	Estados Unidos: matriz de comercio intrafirma, 1982-1990 y 1991-2000.....	58
Cuadro 27	Estados Unidos: matriz de coeficientes de comercio intrafirma, 1982-1990 y 1991-2000.....	58
Cuadro 28	Estados Unidos: coeficientes de comercio intrafirma de productos seleccionados, 2001-2002.....	59
Cuadro 29	Irlanda y Unión Europea: comercio intrafirma, intensidad tecnológica y tasa fiscal impositiva efectiva.....	60
Cuadro 30	Estados Unidos: comercio intrafirma de empresas transnacionales, 1994 y 2000	61
Cuadro 31	América Latina: comercio total e intrafirma de filiales de empresas estadounidenses, 1977, 1982, 1989, 1994 y 2000	62

Índice de gráficos

Gráfico 1	Estrategia de autonomía de las partes.....	18
Gráfico 2	Estrategia de subcontratación.....	20
Gráfico 3	Estrategia de integración compleja.....	21
Gráfico 4	Estados Unidos: distribución porcentual del comercio de las empresas transnacionales localizadas en su territorio (1989-2000).....	24
Gráfico 5	Estados Unidos: comercio exterior de bienes (1982-2000).....	39
Gráfico 6	Estados Unidos: intercambio comercial de bienes y servicios y comercio intrafirma, 1982-2000	57
Gráfico 7	México y América Latina: comercio intrafirma de filiales de empresas estadounidenses	63

Resumen

La relación entre las empresas transnacionales, la inversión extranjera directa y el comercio internacional constituye un importante campo para la investigación en economía internacional. En particular, la literatura económica ha intentado describir y analizar el comercio que se realiza entre las empresas subsidiarias de una misma empresa transnacional. El comercio intrafirma es la expresión de la integración internacional de la producción, como resultado de las decisiones de las empresas transnacionales acerca de la localización de sus actividades productivas en diferentes regiones del globo.

Sin embargo, la escasez de información estadística sobre las actividades de esas empresas en el mundo dificulta la realización de estudios empíricos sobre la magnitud y las características del comercio intrafirma. Estados Unidos es el único país que recolecta y publica de forma sistemática información sobre las actividades de las subsidiarias de empresas estadounidenses y de las empresas transnacionales instaladas en su territorio. Como resultado, gran parte de los estudios empíricos sobre el comercio intrafirma están basados en el banco de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

El presente documento revisa la literatura sobre las relaciones entre el comercio intrafirma y el comercio internacional, presenta un análisis detallado de las fuentes de información para las estimaciones del comercio intrafirma y propone algunas estimaciones de este comercio.

Introducción

La literatura económica ha destacado el papel de la inversión extranjera directa (IED) y de las empresas transnacionales (ETNs), como su principal conducto, como el motor del movimiento hacia la integración de los mercados. Por lo general, las relaciones entre la IED, las actividades de las ETNs y el comercio internacional suelen a ser más complementarias que sustitutivas. Por una parte, la empresa localiza sus actividades en una determinada región con vistas a exportar su producción, mientras que, las exportaciones de bienes y servicios requieren una presencia comercial en el país comprador para los servicios de pos venta y/ o de un mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores locales. Esas relaciones dependen así las características de los bienes y servicios, de factores de localización, y de las decisiones estratégicas de las empresas.

Sin embargo, las teorías del comercio internacional, de las ETNs y de la IED han evolucionado en forma aislada. Los supuestos básicos de mercados competitivos, y de inmovilidad internacional relativa de los factores productivos, de la teoría tradicional de comercio internacional no eran adecuados para el análisis de la producción internacional. La teoría de la producción internacional se desarrolló a partir de la moderna teoría de la firma, lo que permitió la creación de un marco conceptual (*un enfoque ecléctico*) para interpretar un fenómeno empírico: el crecimiento de la producción distribuida entre varios países, generando, a su vez, flujos transfronteras de bienes, servicios, tecnología entre empresas que pertenecen a la misma estructura corporativa.

Desde los años 1960, los datos de comercio indicaban que el marco tradicional de la teoría de ventajas comparativas, basadas en diferencias en dotaciones de factores entre países, era efectivo para explicar un comercio de naturaleza interindustrial, pero no podía explicar el comercio entre pares de países con estructuras similares de factores, que presentaba características de un comercio intraindustrial. En los primeros estudios, Balassa (1967) destacó la naturaleza intraindustrial de los flujos comerciales generados a partir de liberalización del comercio de los países de la Comunidad Económica Europea (CEE). Los resultados indicaron que la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los países miembros de la CEE había producido una mayor uniformidad en la estructura de las exportaciones, sin que las transacciones comerciales entre estos países se redujeran. Al contrario, en paralelo al cambio estructural de las transacciones se registraron importantes incrementos en el comercio recíproco de estos países, así como del comercio entre ellos y los demás países industrializados.

La literatura económica incorporó en sus preocupaciones, la evidencia empírica de los cambios en la naturaleza del comercio entre economías avanzadas, intentando interpretar los nuevos patrones comerciales sin cambiar los supuestos de los modelos formales de comercio (véase Krugman, 1995). Empero, los estudios de la gran empresa multinacional, a partir del trabajo pionero de Stephen Hymer (1960) demostraron la importancia de las decisiones estratégicas de las empresas en las transformaciones estructurales de la economía internacional.

En efecto, los estudios empíricos resaltaron la importancia de las transacciones internas a las empresas transnacionales. Esos flujos de comercio pueden ser separados en tres grupos: 1. las transacciones entre la empresa matriz y sus filiales; y 2. las transacciones entre las filiales.. A este tipo de comercio se lo denomina "*comercio intrafirma*". Este comercio interno a la corporación fue estimado en aproximadamente un tercio del comercio mundial de bienes, aunque algunos estudios estimaban que correspondía a un tercio del comercio de manufacturados, es decir 24% del comercio de bienes (UNCTAD, 1995; Bonturi y Fukasaku, 1993).¹ En general, se consolidó un consenso de que el comercio intrafirma corresponde a 30% del comercio, pero esta cifra es una proyección de los datos conocidos para las ETNs japonesas y estadounidenses, que varían según las regiones y los sectores de operación de las empresas. La principal dificultad para llenar este vacío es la ausencia de datos homogéneos que permitan la cuantificación del fenómeno tanto al nivel de países como de sectores.

El presente trabajo revisa en detalle las estimaciones de la UNCTAD y las de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), a partir del análisis de las fuentes originales, para aportar elementos que permitan definir, con rigor, la magnitud del comercio intrafirma en el comercio internacional. Esa preocupación se justifica por las implicaciones que el comercio tiene para el crecimiento y el desarrollo de los países latinoamericanos. Sin embargo, la presencia de un segmento importante del comercio, cuya configuración depende de decisiones estratégicas de empresas que actúan en la compra y la venta bajo la misma estructura de propiedad, introduce interrogantes acerca de la vigencia las proposiciones normativas derivadas de la teoría de ventajas comparativas.

En particular, el comercio generado por las ETNs, entre la empresa matriz y sus subsidiarias, responde a consideraciones estratégicas internas a empresas que organizan su producción globalmente. Por una parte, el flujo de bienes y servicios responde a los precios relativos de los factores productivos de las diferentes regiones, porque estos fueron los determinantes de la localización de determinadas actividades productivas en las mismas regiones. La fragmentación de la producción, según las características de los bienes y servicios, la dispersión de las actividades productivas en países y regiones dependiendo de sus activos productivos e institucionales, y la re-

¹ Algunas estimaciones consideran que la proporción del comercio en el que participan empresas extranjeras puede alcanzar entre 2/3 y 3/4 del volumen global del comercio mundial (UNCTAD, 1999).

integración de los segmentos dispersos por el comercio, requieren que los factores "atrapados" dentro de las fronteras pasen a competir internacionalmente, diferentemente de lo que proponía la teoría tradicional de comercio.

Las consecuencias de la interdependencia entre las decisiones de exportar e importar, es decir que la decisión de exportar (importar) bienes y servicios sea efectuada por ejecutivos de la misma empresa que realiza la importación (exportación), no han sido debidamente analizadas. Un efecto intuitivo es la introducción de distorsiones en la operación de los mercados externos a las empresas, con eventual poder monopsonico de la empresa compradora (UNCTAD, 1978; Helleiner, 1981). Un otro elemento empírico es la manipulación de los precios internos, como forma de evadir los impuestos definidos por los gobiernos, por medio de los *precios de transferencia*. Las ETNs minimizan el pago de sus impuestos, erosionando las bases tributarias de los países (Horst, 1971; Lall, 1973; Tanzi, 2000).

Este documento está dividido en tres secciones y la introducción. La siguiente sección revisa distintos segmentos de la literatura económica y busca sumar los aportes de las investigaciones acerca de las relaciones entre empresas transnacionales, producción internacional y el comercio internacional. Asimismo, se presentan algunas discusiones acerca de los precios de transferencia, que son relevantes para explicar el comercio intrafirma. Algunos "hechos estilizados" para interpretar el comercio intrafirma a partir de la tipificación de las principales estrategias seguidas por las ETNs también son examinados. En la segunda sección, se describe la principal fuente de datos sobre ETNs, los censos de la Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos, destacando la metodología utilizada en su recopilación, así como las fortalezas y debilidades de las estimaciones y supuestos utilizados para su cálculo. La sección tercera examina algunos de los principales estudios que cuantifican el comercio intrafirma para bienes y servicios en algunas economías, especialmente en los Estados Unidos, Japón, Reino Unido y Canadá.

I. El comercio intrafirma y el comercio internacional: revisión de la literatura

En las últimas décadas el volumen del comercio internacional ha crecido a tasas más elevadas que las de la producción mundial. Además, los países han dejado de ser los principales actores de la economía internacional y la unidad de observación. Ellos han sido reemplazados por actores transnacionales, en particular, las grandes empresas transnacionales (ETNs). Las ETNs controlan una parte sustancial de la producción internacional de bienes. Algunos estudios sugirieron que cerca de dos tercios del comercio mundial corresponderían a transacciones asociadas con estas empresas, incluyendo el comercio intrafirma y el comercio con empresas independientes (Julius, 1990; UNCTAD, 1999). Por otra parte, los flujos de inversión extranjera directa (IED)² están altamente correlacionados con las actividades de las ETNs en el mundo.

La teoría clásica del comercio internacional tiene su origen en la teoría de ventajas absolutas de Adam y la de ventajas comparativas de David Ricardo, posteriormente sistematizada por los suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, y formalizada por Paul Samuelson (HOS). Como fue señalado en la sección precedente, aunque el modelo de ventajas comparativas pueda explicar el comercio entre países con diferentes dotaciones de factores (*comercio interindustrial*), no es adecuado para interpretar el comercio de manufacturados, que tiende a ser predominantemente intraindustrial.

² Entendemos por IED aquella inversión realizada con el propósito de adquirir una cuota de dirección, —generalmente el 10% con derecho a voto— en una empresa que opera en un país diferente al país de origen del inversor. Las ETNs son empresas internacionalizadas que son los principales canales de la IED.

Las investigaciones económicas asociadas a la insatisfacción con los modelos formales del tipo HOS llevaron a la ampliación de los supuestos del modelo para incluir elementos de mercados imperfectos, tales como economías de escala, y diferenciación de productos. En los años 1970, lo que constituyó la "*nueva teoría del comercio internacional*" sistematizó enfoques parciales que procuraban explicar no solamente la especialización comercial, pero la localización de las actividades de las actividades productivas en distintos países y regiones (Helpman y Krugman, 1985).³ Empero, los autores más activos en la búsqueda de una interpretación adecuada a los cambios en la naturaleza del comercio, reconocen que aún quedan pendientes muchas interrogantes, que demandan la fusión de distintos segmentos de la nueva microeconomía (teoría de contratos, teoría de juegos, nueva teoría institucional, geografía económica, economía política, etc.) para analizar relaciones económicas que son fundamentalmente caracterizadas por interdependencia, comportamiento estratégico y complejidad.

Por otra parte, la literatura que cubre las ETNs parte de la realidad empírica para establecer regularidades, y extraer relaciones más genéricas. No obstante, las características de la base de datos existente, que es resultado de las encuestas realizadas en los Estados Unidos introducen un sesgo en ese esfuerzo. En lo que sigue, se revisan algunos estudios conceptuales y empíricos sobre el comercio intrafirma, así como los relacionados con las estrategias de las ETNs, principales protagonistas de este comercio.

A. El comercio intrafirma y las estrategias de las empresas transnacionales (ETNs)

1. Definición y características generales

El comercio intrafirma es el comercio que se realiza *al interior* de empresas que están bajo la misma estructura organizacional y de propiedad del capital -entre matrices y filiales o subsidiarias, o entre las filiales/ subsidiarias. Este comercio puede estar estructurado en forma vertical u horizontal. El primer caso abarca el comercio de partes y componentes a lo largo de la cadena de producción y comercialización de un bien o servicio. El comercio horizontal se refiere al comercio entre empresas que desarrollan sus actividades en distintas ramas industriales, con productos diferentes como el caso de los modernos conglomerados industriales. Un tema asociado al del comercio corresponde a los precios de transferencia, los cuales son fundamentales desde el punto de vista de la fiscalidad asociada al comercio y la generación de valor al interior de las empresas en las que se dan los flujos de comercio intrafirma (véase el capítulo III).

Es importante tener claro que es la relación de propiedad la que determina que la transacción sea considerada como efectuada al "interior de la misma empresa". El problema de identificar el comercio intrafirma es similar, por lo tanto, a la determinación de la propiedad extranjera en una empresa subsidiaria de la ETN. Cuando una ETN tiene 50% o más de la propiedad accionaria de una empresa, las transacciones internas a ellas serán claramente intrafirma. Sin embargo, cuando la propiedad extranjera es minoritaria, se crea un área gris para la definición de comercio entre unidades relacionadas o independiente.

En muchos estudios se asocia el comercio intrafirma a una parte del comercio intraindustrial. Empero, como se ha mencionado, el comercio intrafirma no necesariamente se produce entre empresas vinculadas que operan en el mismo segmento de una rama industrial. Helleiner señalaba que mientras alguna parte del comercio intrafirma es también comercio intraindustrial no existe una

³ Véase Krugman 1979, 1980; Brainard, 1993, 1997; Markusen, 1995 entre otros. Para referencias bibliográficas véanse Helpman, 1998; y Krugman, 1995.

correlación total entre ambas formas de comercio.⁴ Así mismo, "...el hecho de que el comercio intrafirma sea frecuentemente asociado a industrias y sectores con los cuales hay un alto grado de concentración (oligopolio, oligopsonio), no necesariamente es indicativo de una asociación directa con mercados de competencia imperfecta, ya que es perfectamente posible encontrar comercio intrafirma en sectores caracterizados por un alto grado de competencia..." (Helleiner, 1979, p. 393).

El *comercio intrafirma* estaría determinado tanto en volúmenes, estructura regional y sobre todo precios, por criterios enmarcados en la estrategia global de las ETNs, al buscar la empresa no únicamente la venta de sus productos al precio más alto posible, sino también la maximización del beneficio asociado a la operación global de producción, comercio, financiamiento y distribución (Fajnzylber y Martínez, 1976, p. 75) Entendido este objetivo, se puede inferir que las operaciones en las que la ETN actúan simultáneamente como vendedor (a través de su matriz), y como comprador (a través de sus filiales), o viceversa, obedecen esencialmente a la optimización de beneficios y la minimización de costos operacionales.

Los servicios, los cuales también son susceptibles de comercialización transfronteriza entre una matriz y su filial⁵. A pesar de la escasez de datos, se puede afirmar que una proporción importante del comercio de servicios se estaría realizando bajo la forma de la incorporación servicios tales como de diseño, desarrollo tecnológico, marketing, servicios informáticos, gestión financiera, a lo largo de la cadena productiva interna a la ETN, en la producción final de las manufacturas.

2. Evolución histórica

Inicialmente, el interés de los economistas por el comercio intrafirma estuvo asociado a otras dimensiones de la producción internacional, principalmente al impacto de las ETNs sobre la distribución internacional del ingreso, y los problemas fiscales originados en las transacciones entre empresas relacionadas. Vernon (1966); Hymer (1960, 1976); Kindleberger (1990), Caves (1971, 1982); Dunning (1977, 1980); Kojima y Ozawa (1984), entre otros, buscaron explicar la internacionalización de la producción y sus vínculos con la inversión extranjera directa (IED). En sus estudios que giraron en torno al ciclo de vida del producto (Vernon, 1966), al problema de la internacionalización de la producción (Hymer, Kindleberger, Caves, entre otros); y a la búsqueda de un paradigma envolvente de todas las acercamientos conceptuales (Dunning), la preocupación por el comercio, y específicamente sobre el comercio intrafirma, aparece como un tema colateral. La excepción, es Kojima y Ozawa (1984), quienes basados en la experiencia japonesa, proponen que la inversión directa sería un conducto eficiente del comercio de productos intermedios entre las empresas que invierten y las que reciben la inversión (filiales), las cuales aprovechando sus ventajas comparativas complementan las actividades de sus matrices.

Otros economistas que se aproximaron mucho más al tema del comercio intrafirma fueron: Vaitsos (1974, 1977), Lall (1973), Fajnzylber y Martínez (1976), Helleiner (1979, 1981) entre otros, estaban más preocupados por analizar el impacto de las operaciones de las ETNs sobre la distribución del ingreso, que sobre el comercio en sí. La excepción son los trabajos de Helleiner, quien revisó las principales fuentes de información disponibles hasta fines de los años setenta, y sugirió un marco conceptual de análisis.⁶

⁴ Esta correlación fue estimada por el en + 0.095, proporción que no es significativamente diferente de cero para el caso del índice Grubel/Lloyd y datos de comercio intrafirma de Estados Unidos a 3 dígitos de la CUCI para 1967 (Helleiner, 1981, p. 7).

⁵ Entre las transacciones de servicios más importantes podemos mencionar: a) consultorías y servicios profesionales; b) transporte; c) dirección y administración; d) Investigación y desarrollo (I+D); e) *royalties*, patentes y marcas comerciales; f) seguros; g) servicios financieros; h) servicios informáticos —computación e información—; i) servicios de comunicación, entre otros.

⁶ Para el lector interesado en estos estudios, se recomienda la lectura de Helleiner (1979 y 1981).

Un tercer grupo de trabajos, se refiere al tratamiento de los precios de transferencia. La transferencia de bienes, tecnología y servicios entre entidades pertenecientes a un mismo grupo transnacional y situadas en países distintos, sugiere que en dichas transacciones, el precio utilizado en las transacciones internas a la ETN es administrado por distintos factores propuestos por la gerencia de la corporación. Los primeros estudios⁷ en esta línea fueron los de Cook (1955) y Hirschleifer (1956), seguidos posteriormente por Horst (1971); y Itagaki (1982). Más recientemente, varios otros trabajos empíricos se sumaron a un segmento en expansión de la literatura económica (Kant 1990). Estos trabajos comparten la preocupación común que los precios de transferencia erosionan las bases fiscales de los países huéspedes.

Uno de los primeros modelos de equilibrio general en el cual se incorporaron elementos que intentan explicar la internacionalización de la producción es el modelo de Ethier (1986), según el cual existe una ETN que opta por la internacionalización de su producción mediante la producción de manufacturas diferenciadas en una nueva localización⁸. La internacionalización se da como respuesta a las imperfecciones en contrataciones bajo condiciones de incertidumbre, puesto que la empresa se enfrenta al dilema de vender, alquilar licencias o invertir en el extranjero.

A continuación se resumen los principales trabajos que intentan reconciliar la teoría clásica con la evidencia empírica de la presencia del comercio intrafirma en las transacciones internacionales.

3. Reconciliación de la teoría con la evidencia empírica

Como resultado de los diversos esfuerzos por interpretar la producción internacional, su impacto en la distribución del ingreso, o sus connotaciones en materia fiscal, etc., los economistas de comercio se buscaron también una explicación formal para la presencia del comercio intrafirma. A partir de este interés se incorporaron a la literatura de comercio dos visiones complementarias al tradicional enfoque de las ventajas comparativas, expresadas específicamente en modelos teóricos que incluyen los siguientes supuestos: i) economías de escala; ii) diferenciación de productos; iii) competencia imperfecta; iv) la fragmentación de la producción entre países. Los modelos se concentraron en los dos tipos de integración señalados anteriormente:⁹ a) la integración vertical; b) la integración horizontal.

En los *modelos de integración vertical*¹⁰ la producción que da origen al comercio se encuentra separada en diversos países debido a la existencia de diferentes dotaciones de factores en las diversas localizaciones de la cadena productiva (Krugman (1983), Helpman (1984), y Helpman y Krugman (1985)). La decisión de exportar e invertir en el exterior es explicada por la decisión de la empresa de acceder a factores de bajo costo en uno de los países. Entonces la consecuencia lógica es que las ETNs separarán su producción en diferentes segmentos o etapas, a fin de aprovecharse de la ventaja de las diferencias de precios de los factores, localizando por ejemplo su producción intensiva en mano de obra calificada en aquel país con mayor abundancia en dicho factor. Este tipo de modelos explica en gran medida el origen de los flujos intraindustriales y del comercio intrafirma, al producirse importaciones de partes y piezas o insumos intermedios de las

⁷ Se señala que en la literatura fiscal también se indica como uno de los primeros trabajos previos a los de Cook y Hirschleifer a uno del año 1925, denominado "The Proceeding of the Sixth International Cost Conference of the National Association of Cost Accountants". Dicho trabajo analizaba las implicaciones contables de los precios de transferencia en grandes empresas norteamericanas (Ohana, 1996)

⁸ La decisión de localización es capturada por un supuesto *ad-hoc*, según el cual el interés sobre el establecimiento final de la empresa esta dado por la cercanía al mercado de consumo.

⁹ Para una revisión más exhaustiva de la literatura sobre comercio e inversión, se recomienda la revisión de Markusen, (2002).

¹⁰ El concepto de integración vertical de este entrante de la literatura empírica es también conocido como especialización vertical, según la cual la empresa multinacional distribuye su producción en diferentes plantas localizadas en diferentes países utilizando a su vez insumos importados desde otros países, destinando el producto final a la exportación (Para una bibliografía más detallada véase Ventura-Dias y Durán, 2001).

filiales desde sus casas matrices. Posteriormente, los productos finales son a su vez importados por la casa matriz desde sus filiales. Los únicos casos en que esto no se produce es cuando el costo de transporte es lo suficientemente elevado como para restar estímulo a la integración vertical.

Los *modelos de integración horizontal* explican la presencia de comercio a partir de la presencia de ETNs que poseen varias plantas de producción en diferentes países, produciendo en cada uno de ellos productos similares. Brainard, (1993a, 1993b), Horstmann y Markusen, (1992); Markusen y Venables (1996, 1998); Markusen, Konan y Zhang (1996) presentan modelos de comercio en los que las empresas valoran la proximidad a los consumidores demandantes al momento de decidir si producen en el extranjero o exportan desde la matriz u otra localización diferente. La explicación del origen de las ETNs integradas horizontalmente es consistente con la "*hipótesis de proximidad-concentración*" desarrollada y formalizada por Brainard, según la cual las actividades de las ETNs prevalecerán sobre el comercio mientras: a) más elevados sean los costos de transporte y las barreras arancelarias; b) las barreras a la inversión sean bajas; y c) el porcentaje de gasto en economías de escala al nivel de la planta sea bajo con relación a las economías de escala en el ámbito corporativo¹¹. La explicación posible para el flujo de comercio intrafirma es más bien limitada en este tipo de modelos, quedando reservada al comercio de ciertos insumos indispensables para la producción final. Probablemente el mayor flujo de comercio posible en este caso es el derivado de la movilidad de servicios comerciales bajo la forma de asesorías, servicios profesionales, etc.

Markusen y Venables, (1996, 1998) determinan que las ETNs llegan a ser más importantes con relación al comercio cuando los países tienden a ser más similares en tamaño, dotación relativa de factores y tecnologías. Esta relación empírica ha sido denominada "*hipótesis de convergencia*" debido a que, los flujos comerciales y de inversión son consecuencias de las diferencias o similitudes existentes entre países.

En los modelos de Helpman (1984) y Helpman y Krugman (1985) no es posible interpretar una situación en la que una ETNs decide integrarse horizontalmente para producir un mismo tipo de bien en más de una localización. Por otra parte, los modelos de integración horizontal no incluyen incentivos para que las empresas fragmenten su producción en diferentes plantas. La combinación de escenarios de integración vertical y horizontal es posible en el modelo denominado modelo de capital-conocimiento (*knowledge-capital model*), propuesto por Markusen (1997); Venables (1998), según el cual, la fragmentación de la producción en el modelo de integración vertical puede dar lugar a la integración horizontal cuando hay al menos una empresa o segmento productivo que puede ser reproducido en diferentes localizaciones. El supuesto fundamental es que el conocimiento sea geográficamente móvil entre las diferentes plantas de producción, produciéndose economías de escala al distribuirse el conocimiento generado por la investigación y desarrollo diseminada al interior de la ETN. En este caso, el comercio intrafirma en servicios será dominante.

Se han hecho intentos por estimar empíricamente las formulaciones teóricas de los modelos anteriormente señalados. Para la integración horizontal, Brainard (1997) utilizó datos de panel para operaciones bilaterales de ETNs estadounidenses, y encontró que la producción de las filiales se incrementaba cuanto más elevados eran los costos de transporte y las barreras comerciales; y más bajos los niveles de economías de escala al nivel de la planta.

En la práctica, la "*nueva teoría del comercio internacional*" resuelve parcialmente el enigma del comercio intrafirma, ya que éste podría darse tanto en situaciones en las que la región en que se

¹¹ Si el coste fijo es lo suficientemente asequible para que la empresa invierta en una nueva planta en un mercado importante en tamaño medido por el número de consumidores y su elevado poder de compra, la empresa invertirá en una nueva planta en dicha localización. Al contrario si el coste fijo por instalar una nueva planta es muy alto en relación con el coste fijo corporativo, la empresa no invertirá en la nueva localización.

localizan las ETNs (matrices y filiales) posean idénticas dotaciones de factores, así como en aquellos casos en los que existan diferentes dotaciones de factores. Así mismo, no es necesaria la existencia de mercados de competencia imperfecta para que tenga lugar el comercio intrafirma, ya que es posible tener comercio intrafirma en escenarios de competencia perfecta..

B. Las estrategias organizacionales de las empresas transnacionales y el comercio internacional

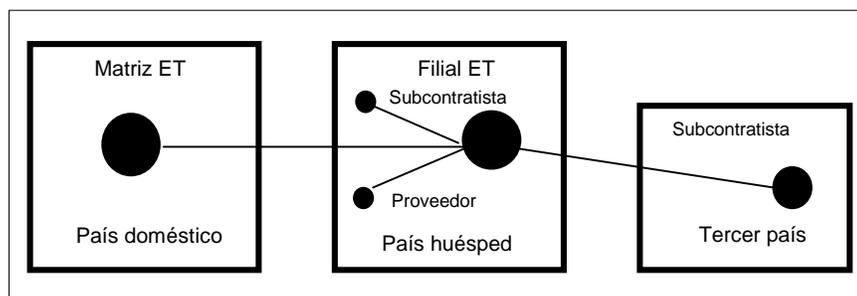
En esta sección se presentan tres tipos estrategias que corresponden a la evolución histórica de las ETNs de los Estados Unidos. En general todas las estrategias presentadas pueden dar lugar al comercio intrafirma. No obstante, hay grandes diferencias entre una y otra, ya que el comercio intrafirma que produce la estrategia de autonomía de las partes (*stand alone*) es en gran medida unidireccional en tanto que genera un mayor flujo de bienes desde la matriz hacia la filial (fundamentalmente maquinarias y tecnología, e insumos). En cambio, las estrategias de subcontratación (*outsourcing*) y la de integración compleja resultan en a un comercio más diversificado tanto en bienes como en servicios.

Un mismo tipo de empresas puede adoptar diferentes prácticas según sea las características del mercado que quiera servir, y de las políticas de los gobiernos con relación a la IDE y a las ETNs. Así las estrategias de las mismas empresas transnacionales son distintas para los países de América Latina y de Asia.

1. Estrategia de autonomía de las partes

Este tipo de estrategia, que fue predominante en los primer periodo de internacionalización de las ETNs estadounidenses, consistía en las empresas filiales tenían independencia de gestión con relación a la empresa matriz. Los únicos nexos entre la matriz y la filial ocurrían por medio: a) del control accionario por parte de la matriz; y b) de la transferencia de tecnología. En general, la filial constituía una replica en miniatura de la matriz de la ETN en su nueva localización, en donde producía utilizando insumos locales o importados; o subcontratando a empresas locales (ver gráfico 1).

Gráfico 1
ESTRATEGIA DE AUTONOMÍA DE LAS PARTES



Fuente: UNCTAD, 1993, World Investment Report 1993, Transnational Corporations and Integrated International Production, New York, No. E.93.II.A.14. Gráfico V.2, p. 119.

Esta estructura organizativa simple era adecuada a una época en que los costos de transporte, comunicaciones y coordinación eran elevados. Durante los años sesenta y setenta, muchos países en desarrollo aplicaron políticas para monitorear el flujo de transferencia tecnológica entre las matrices y filiales de las ETNs, aumentar la transferencia y disminuir los costos.

A fines de los años sesenta, Constantine Vaitsos, junto con un equipo de técnicos — economistas, abogados y especialistas relacionados con algunos sectores industriales, especialmente el farmacéutico, el químico y la electrónica— realizó un estudio empírico para determinar las rentas de las ETNs matrices que tenían filiales en cinco de los países miembros del Pacto Andino: Colombia, Bolivia, Chile, Perú y Ecuador.¹² Abogados especialistas realizaron el análisis de 451 contratos¹³ relativos a términos contractuales en la compra de tecnología.

Cuadro 1
COLOMBIA: NIVELES DE SOBREPRECIO^a EN
INDUSTRIAS SELECCIONADAS(1968-1969)
(En porcentajes)

Industrias	Tipos de empresas según la estructura de la propiedad		
	Extranjera	Mixta	Nacional
Farmacéutica	155,0%	...	19,0%
Caucho	40,0%	...	0,0%
Química	25,5%	20,2%	22,2%
Electrónica ^b	38,0%	28,0%	47,0%
Promedio 4 industrias	64,6%	...	22,5%

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Cuadro IV.3 de Vaitsos, (1977) *Distribución del Ingreso y Empresas Transnacionales*, Fondo de Cultura Económica, México.

^a El sobreprecio fue calculado relacionando la diferencia entre el precio FOB pagado por el comprador y el Precio FOB promedio cotizado en diferentes mercados, con el precio FOB cotizado en diferentes mercados.

^b El sobreprecio calculado para la industria electrónica corresponde al promedio del rango de estimaciones que presenta Vaitsos, 16%-60% para empresas extranjeras; 6%-50% para empresas mixtas; y 25%-69% para empresas nacionales.

El análisis del impacto de los contratos para la compra de tecnología entre las ETNs matrices y sus subsidiarias determinó la existencia de cinco tipos de *cláusulas atadas*¹⁴, relevantes que limitaban a las filiales, en virtud de las cuales, éstas se obligaban a la compra de insumos y maquinarias desde sus matrices, así como a la contratación de "cierto" personal especializado sugerido por la matriz, y a elevar en consulta la posible exportación, venta o reventa de sus productos finales. Para los casos de empresas en Bolivia, Ecuador y Perú, el 67% de los contratos examinados incluían cláusulas atadas. Para Colombia el 100% de los contratos de las empresas extranjeras de la industria farmacéutica incluían cláusulas atadas. En síntesis, la evaluación empírica permitió determinar que los países del Pacto Andino, con especial mención de Colombia, tenían una elevada dependencia en importación de productos intermedios y de capital.

Vaitsos, (1974 y 1977) señaló que durante el período 1960-65, América Latina en conjunto gastó cerca de 1 870 millones de dólares en importación de maquinaria y equipo, cifra que en términos relativos significó el 31% del total importado, y el 45% del gasto total en bienes de capital durante el mismo período. La investigación y análisis de los precios llevaron a la conclusión que

¹² El país en que fue posible el análisis de una muestra mayor fue Colombia, donde se recopiló información de más de 1500 productos diferentes, internacionales por productos. La validación de los datos de los mismos productos a "precios internacionales" fue bastante rigurosa, mediante consultas directas a las empresas y/o representaciones diplomáticas de los países del domicilio de las matrices; consultas directas en diferentes empresas europeas; la revisión de publicaciones industriales especializadas como *European Chemical News*, *Japan Chemical Review*, y *Oil, Paint and Drug Report*; y consulta directa a instituciones oficiales como *The Malasyan Rubber Exchange*

¹³ El total de información analizada fue de entre unas 9 000 a 12 000 páginas, con un entrenamiento previo de 4 semanas a fin de que los procedimientos analíticos fueran realizados en base a una metodología común. Los materiales investigados se referían a la tipología de los derechos explícitos e implícitos y a las obligaciones asumidas tanto por comprador como por el vendedor, en los contratos de compras de tecnología.

¹⁴ Estas cláusulas eran: 1) Cláusula coercitiva para la compra de productos intermedios; 2) Cláusula coercitiva para la compra de maquinaria; 3) Cláusula restrictiva a la exportación; 4) : Cláusula coercitiva sobre personal; y 5) Cláusula sobre venta y reventa

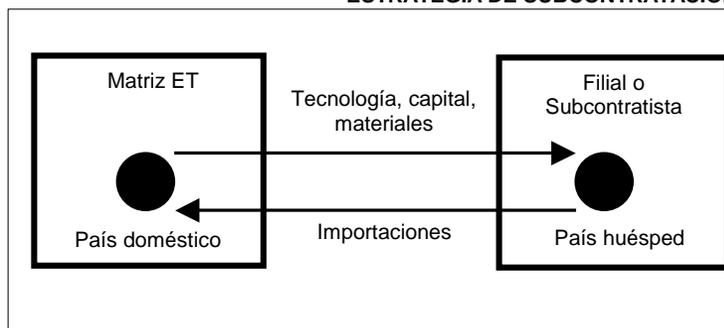
gran parte de bienes fueron pagados a precios superiores a los internacionales. El estudio de Vaitos para el caso de Colombia, mostró que el sobreprecio fue cercano al 65%, en un promedio en los cuatro sectores, siendo más elevado para el caso de la industria farmacéutica (véase el cuadro 1). Estos resultados fueron reforzados por la investigación de Lall, (1973) quien analizó el caso de 14 empresas farmacéuticas en el período 1966-1970, encontrando resultados similares.

2. Estrategia de subcontratación (*Outsourcing*)

Otra forma de estrategia organizacional, puesta en práctica con mayor fuerza desde fines de los sesenta e inicios de los setenta, es la denominada subcontratación, una estrategia de integración muy simple que permite a una ETN desarrollar actividades productivas en el exterior, encadenándolas con la producción local de la matriz. Mediante este tipo de estrategia las ETNs aprovechan las ventajas comparativas de los países receptores, ya que normalmente las operaciones de subcontratación, son controladas por la empresa matriz. Por ejemplo, la matriz proporciona tecnología, capital e insumos, en tanto que la filial subcontratista se especializa en la producción de aquella parte del proceso productivo que es más intensivo en mano de obra. Así mismo, las filiales subcontratistas a su vez pueden estar relacionadas con otras filiales (véase gráfico 2).

Esta estrategia es utilizada por una ETN cuando, dado el costo del transporte, resulta conveniente subcontratar en comparación con emprender la producción en forma directa. Históricamente la aplicación de ésta estrategia es consecuente con una mayor apertura comercial en el país huésped.

Gráfico 2
ESTRATEGIA DE SUBCONTRATACIÓN



Fuente: UNCTAD, 1993, World Investment Report 1993, Transnational Corporations and Integrated International Production, New York, No. E.93.II.A.14. Gráfico V.3, p. 120.

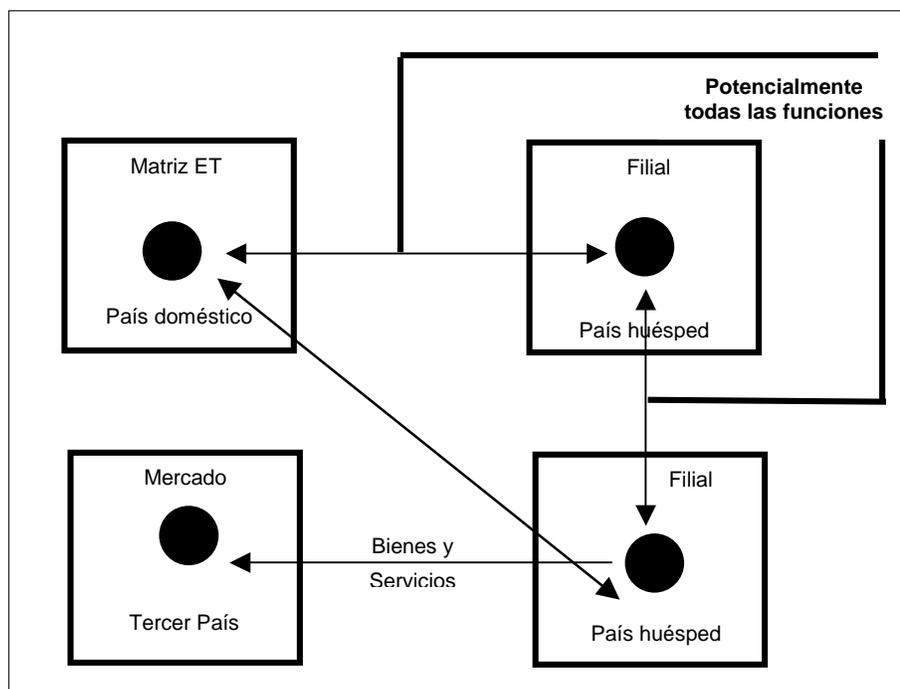
Entre 1966 y 1977, las ventas de las ETNs filiales estadounidenses hacia los Estados Unidos aumentaron de 10% a 27%. Este aumento fue particularmente importante en maquinarias eléctricas, las cuales fueron reexportadas en una proporción equivalente al 70% de lo producido. Un patrón muy parecido se reproduce en las filiales de ETNs japonesas con inversiones en Asia, cuyas ventas exportaciones a Japón fueron del 26%. (Grunwald y Flam, 1985, p. 3-6, cuadros 1-1 a 1-3). Dicha proporción ha aumentado en los años ochenta y noventa, y no solamente corresponde al comercio de empresas estadounidenses y japonesas con sus filiales. La globalización de la industria ha determinado que muchas ETNs realicen inversiones directas, con vistas a aprovechar los costos diferenciales de los factores en las diversas regiones.

3. Integración compleja (Sistemas Integrados de Producción Internacional)

En los últimos años, la reducción de los costos de transporte y de las comunicaciones, es decir los costos de la globalización han permitido una gran movilidad a las empresas que pueden reubicar sus actividades productivas, mediante una integración compleja, definiéndose relaciones flexibles entre las matrices y las subsidiarias según los mercados en los que operan las ETNs. En la empresa, cada decisión de producción en cualquiera de las filiales, inclusive en la matriz es valorada en términos de su contribución a la cadena productiva total.

La estrategia de integración compleja requiere que los grupos de empresas relacionados tengan la voluntad de localizar varias actividades funcionales no solamente en la matriz, sino en todas sus filiales. Entre estas actividades pueden señalarse: la producción, la investigación y desarrollo; la gestión de las finanzas; la políticas de publicidad y comercialización; e incluso todo lo relativo al área de recursos humanos. Todas actividades en las que se requiere de una estrategia multidoméstica (véase el gráfico 3).

Gráfico 3
ESTRATEGIA DE INTEGRACIÓN COMPLEJA



Fuente: UNCTAD, 1993, World Investment Report 1993, Transnational Corporations and Integrated International Production, New York, No. E.93.II.A.14. Gráfico V.4, p. 123.

Las nuevas realidades del negocio global, en el que el origen de las mercaderías y la nacionalidad de las empresas es cada vez más difícil de determinar, estarían facilitando el aumento del comercio intrafirma, ya que las redes internacionales de las ETNs mueven una cantidad importante de insumos y productos finales, y brindan servicios de diverso tipo —consultorías, finanzas, seguros, etc.— a través de sus filiales en todos los continentes y regiones del mundo.

Dada la mayor integración de la empresa, la producción y el comercio de tecnología, así como de componentes y su posterior ensamblaje, las industrias globalizadas han llegado a ser importantes en los años noventa, desplazando el antiguo patrón que relacionaba a las empresas

matrices con sus filiales por motivos estratégicos de acceso a materias primas necesarias para la producción. A mediados de los noventa, las principales operaciones intrafirma, según la OCDE, se concentrarían en áreas funcionales de operación intermedia, relacionadas con: la tecnología, investigación y desarrollo, y la cooperación en diferentes fases de producción. Los datos del cuadro 2 ilustran el aumento de la importación de bienes intermedios en seis países desarrollados entre los 1970 y 1980. En todos sin excepción el aumento del coeficiente de bienes importados sobre la producción doméstica es significativo.

Cuadro 2a
COEFICIENTE DE BIENES IMPORTADOS EN BIENES DOMÉSTICOS: 1970-1980'S

Países	Inicio de 1970	Mediados y fines de 1970	Mediados de 1980
Canadá	34	37	50
Francia	21	25	45
Alemania	...	21	34
Japón	5	6	8
Reino Unido	16	32	41
Estados Unidos	7	8	12

Fuente: UNCTAD, 1995, *World Investment Report*, Ginebra.

Cuadro 2b
PATRÓN DE COMERCIO DE LAS INDUSTRIAS GLOBALIZADAS A MEDIADOS DE 1990

Industrias	Productos finales % ventas	Prod. Intermedios (% ventas)	Subcontratación Internacional	Comercio intrafirma (% comercio)
Productos farmacéuticos	10	8	10-30	70
Computadores	25	14	20-60	50-80
Semiconductores	20	...	10-40	70
Automotores	25	13	25-35	50-80
Equipo electrónico	55	30	10-40	50-80
Metales no ferrosos	21	21 ^a	30-50	30
Acero	27	35-45 ^b	15-25	5-10
Confecciones	25-30	25-30 ^c	10-40	5-10

Fuente: OCDE, (1996) "Advice to Governments: Global firms compel new policy concepts", OCDE Letter, Vol 5/8, octubre, también en Internet: —<http://www.oecd.org/publications/letter/0508.html>—

- ^a aluminio
- ^b carbón, hierro y residuos
- ^c textiles

El cuadro 3 presenta, datos compilados por la División de Industria de la OCDE para ocho sectores de industrias altamente globalizadas. En todos los casos, la subcontratación es elevada, ponderada entre un mínimo de un 10% y un máximo del 60% del valor total de las ventas entre sectores. Así mismo, el porcentaje de comercio intrafirma alcanzaría al 80% como valor máximo en las industrias de computadores, automotores y equipo electrónico, y 70% en los casos de las industria farmacéutica y de semiconductores respectivamente.

Para comprender las diversas opciones de comercio en las que pueden verse involucradas las empresas transnacionales, en la siguiente sección se revisa la distribución del comercio exterior de los Estados Unidos según el tipo de empresa exportadora.

C. Las formas de comercio de las empresas transnacionales

Actualmente son pocas las formas de producción internacional fraccionadas que puedan llevarse a cabo sin el concurso de las ETNs. Algunas se realizan al interior de las empresas; otras subcontratadas; y otras de ambos modos, esto es, una parte a través de filiales, y otra mediante

subcontratos entre empresas no relacionadas (*arm's length*). Cuando se quiere determinar el volumen de comercio asociado a cada tipo de relación entre la matriz de una ET y su filial, o con empresas no relacionadas surge el problema de la falta de información que haga posible esa cuantificación, ya que es prácticamente inexistente en muchos países.

Algunos estudios han tratado de aproximar el volumen de este comercio tomando en consideración las fuentes de datos de los Estados Unidos, único país que presenta información confiable y muy bien organizada sobre la estructura de comercio de las ETNs estadounidenses y sus matrices en el exterior. Utilizando dichas estadísticas es posible determinar que el comercio en el que participan las empresas transnacionales puede adoptar cuatro formas diferentes, dos de tipo intrafirma, y dos de tipo *arm's length*:

- (1) Exportaciones de casas matrices de ETNs estadounidenses a sus filiales en el exterior (comercio intrafirma);
- (2) Exportaciones de filiales de empresas extranjeras (establecidas en Estados Unidos) a otras filiales o a sus casas matrices en el exterior (comercio intrafirma);
- (3) Exportaciones de ETNs estadounidenses a otras empresas (no relacionadas) en el exterior (comercio vía mercados); y
- (4) Exportaciones de filiales de empresas extranjeras (establecidas en Estados Unidos) a otras empresas (no relacionadas) en el exterior (comercio vía mercados);

Adicionalmente es posible determinar la existencia de al menos otros dos tipos de comercio de tipo *arm's length*, relativos a empresas nacionales:

- (5) Exportaciones de empresas nacionales (no internacionalizadas) a empresas de propiedad estadounidense en el exterior (comercio vía mercados); y
- (6) Exportaciones de empresas nacionales (no internacionalizadas) a otras empresas en el exterior (comercio vía mercados).

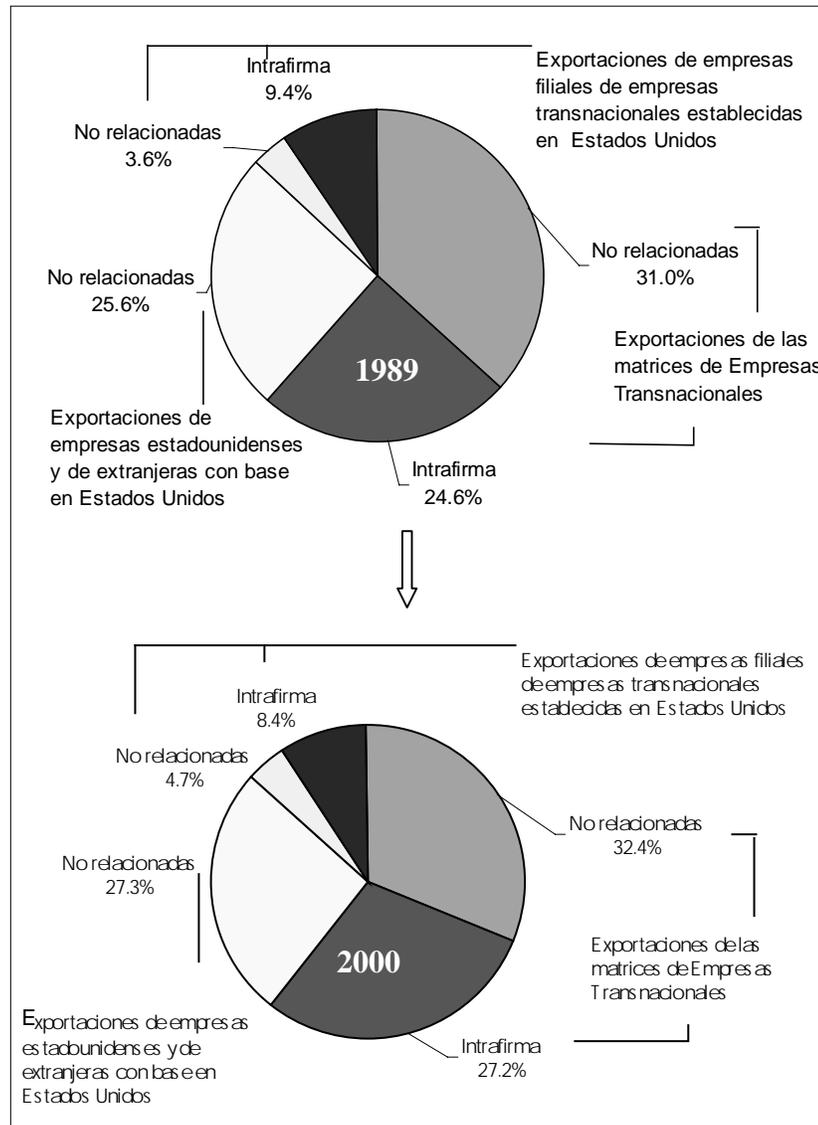
El gráfico 4, ilustra la distribución de los diferentes tipos de comercio para el caso de los Estados Unidos, estimados por UNCTAD. Por esas estimaciones, el comercio asociado a empresas transnacionales, sería de aproximadamente un 73% en 1998, siendo poco más de un tercio (36%) comercio intrafirma, un 27% correspondiente a las exportaciones desde las casas matrices, y un 8% a las exportaciones desde las filiales a sus grupos relacionados en el exterior. Según la UNCTAD, esta distribución porcentual se ha mantenido ligeramente invariable en los últimos diez años. Algunos estudios de la UNCTAD han extrapolado esta regularidad del comercio intrafirma en los Estados Unidos al resto del mundo, estimando un monto de exportaciones intrafirma que a fines de los noventa se acercaría a los 2 mil millones de dólares.¹⁵

Con relación al comercio de tipo *arm's length* en los Estados Unidos, que representaría adicionalmente poco más de un tercio del comercio total, -medido por exportaciones-, también se han efectuado consideraciones análogas a las ya mencionadas sobre el comercio intrafirma. La UNCTAD postula que en dicho comercio también se debería incluir al comercio internacional entre empresas integradas verticalmente, mediante diversos tipos de acuerdos no accionarios como los contratos a largo plazo, *joint ventures*, subcontratación ("maquilas"). Sobre este tema y su cuantificación hay una amplia literatura disponible relacionada con el tema de la producción compartida internacional.¹⁶

¹⁵ Sobre este punto se volverá en el capítulo siguiente cuando se revise las estimaciones de comercio mundial efectuadas por la UNCTAD.

¹⁶ Para ver detalles sobre este tema, se recomienda revisar Ventura -Dias y Durán (2001).

Gráfico 4
ESTADOS UNIDOS
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL COMERCIO DE LAS
DE EMPRESAS TRANSNACIONALES ESTABLECIDAS EN SU TERRITORIO
1989 Y 2000
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de: Mataloni, (2003), U.S. Multinational Companies: Operations in 2000, Survey Of Current Business. U.S. Department of Commerce, Julio; Zeile, (2000) U.S. Affiliates of Foreign Companies. Operations in 1998, Survey Of Current Business. U.S. Department of Commerce, Agosto.

II. Los datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos

Las estadísticas sobre las empresas transnacionales (ETNs) producidas por la Oficina de Análisis Económico (*Bureau of Economic Analysis*- BEA) del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, son la principal fuente estudios y análisis empíricos sobre los efectos de la presencia de las ETNs en las economías nacionales. Los datos sobre empresas transnacionales comenzaron a ser recopilados en 1929. Entonces la cobertura de la información era muy limitada y solamente contemplaba el inventario del valor de los activos comerciales controlados por ETNs estadounidenses. Entre 1929 y 1950, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos realizó cinco censos sobre Empresas Transnacionales, con el objeto de determinar el valor contable (activos) de las inversiones estadounidenses en el extranjero.

En 1957 se efectuó un nuevo estilo de censo que significó un gran avance en la recopilación de información estadística tanto en la cobertura como en la calidad de la información recopilada, ya que el objetivo no solamente fue la determinación del valor de los activos en el exterior, sino además la medición del impacto de las actividades de inversión de las ETNs, tanto en Estados Unidos como en los países receptores (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1962). Con el propósito de cubrir este objetivo, los datos recopilados fueron ampliados para incluir balances, declaraciones de renta, información laboral y datos de comercio.

Toda la información de la Encuesta Estándar (*Benchmark*) de 1957, lo convierte en el prototipo de los actuales estudios del BEA. Sin embargo, los datos de este son solamente referenciales y no plenamente comparables con los estudios de las últimas tres décadas. Con posterioridad a la Encuesta del año 1957, se tiene conocimiento de otra realizada en 1966 (Lall, 1973; Helleiner, 1978), y otra en 1977.

Desde 1982, la cobertura de las estadísticas sobre ETNs se ha ampliado conforme avanzaba el crecimiento y la integración de las ETNs en la economía mundial. Los datos compilados por el BEA son de los más diversos en el mundo, con un conjunto de variables que van desde las más tradicionales sobre balanza de pagos, hasta aquellas que contemplan datos de tipo financiero — flujos de IED— y operacionales —ventas, exportaciones e importaciones. Estos datos permiten un amplio análisis del comportamiento de las ETNs estadounidenses.

El cuadro 3 indica a manera de referencia, algunos de los resultados generales de las últimas cuatro encuestas (*Benchmark Surveys*) sobre inversión extranjera directa estadounidense, llevados a cabo por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos:

Cuadro 3
ESTADOS UNIDOS, FILIALES EXTRANJERAS QUE
RESPONDIERON AL FORMULARIO BE-10B DEL BENCHMARK SURVEY,
1977, 1982, 1989 Y 1994.
(millones de dólares y porcentajes)

	1977	1982	1989	1994
Número de empresas				
Todas las ETNs (Universo)	34 607	32 671	26 285	28 669
Filiales extranjeras	23 782	17 457	18 170	21 436
% cobertura	68,7	53,4	69,1	74,8
Activos				
Todas las ETNs (Universo)	841 606	783 759	1 380 371	2 381 523
Filiales extranjeras	494 611	774 773	1 374 838	2 376 902
% cobertura	58,8	98,9	99,6	99,8
Ventas				
Todas las ETNs (Universo)	649 749	949 213	1 297 030	1 762 216
Filiales extranjeras	648 708	939 671	1 291 631	1 757 388
% cobertura	99,8	99,0	99,6	99,7
Renta Neta				
Todas las ETNs (Universo)	23 947	31 457	85 759	93 831
Filiales extranjeras	23 992	31 570	84 655	93 986
% cobertura	100,2	100,4	98,7	100,2
Acervo de IED en el exterior				
Todas las ETNs (Universo)	...	200 088	362 946	581 257
Filiales extranjeras	...	196 978	360 776	580 508
% cobertura	...	98,4	99,4	99,9

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, (1998), *U.S. Direct Investment Abroad, 1994 Benchmark Survey, Final Results*, Bureau of Economic Analysis, Mayo; BEA, (1998); Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1992), *U.S. Direct Investment Abroad, 1989. Benchmark Survey, Final Results*, Bureau of Economic Analysis, Octubre; Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1985), *U.S. Direct Investment Abroad, 1982. Benchmark Survey Data*, Bureau of Economic Analysis, Diciembre; Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1981), *U.S. Direct Investment Abroad, 1977*. Bureau of Economic Analysis, Abril.

La sección siguiente revisa algunas de las principales definiciones utilizadas en el censo. Dichas definiciones son importantes ya que configuran los criterios fundamentales de recopilación y posterior selección y tratamiento de la información.

A. Principales definiciones utilizadas en el Censo

1) Inversión Extranjera Directa

Es la inversión a través de la cual un residente de un país obtiene un interés final, y algún grado de influencia sobre la dirección de una empresa en otro país. En los Estados Unidos, el criterio para distinguir la inversión extranjera directa de otro tipo de inversión en el exterior, se considera la operación solamente cuando la propiedad o el control en la empresa extranjera es de un 10% o más de las acciones con derecho a voto.

2) Persona estadounidense

En el *censo*, se define como *persona estadounidense* a cualquier persona o residente en los Estados Unidos que esté sujeto a su jurisdicción territorial. A su vez se entiende como *persona* a cualquier individuo, sucursal, grupo empresarial asociado, estado, *trust*, corporación o cualquier otra organización (este o no bajo la ley de un estado), y cualquier gobierno

3) Casa matriz y filial

Una *matriz* de una ETNs estadounidense en la terminología del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, es definida como "*U.S. parent*", y una *filial* como "*foreign affiliate*", o "*affiliate*". Las filiales a su vez pueden ser de propiedad mayoritaria o minoritaria, según sea el porcentaje accionario controlado por la casa matriz.

4) Filiales extranjeras con propiedad mayoritaria (MOFA's)

El censo recopila información específica para el grupo de filiales extranjeras con propiedad mayoritaria por parte de ETNs estadounidenses —Majority owned foreign affiliate (MOFA's)—, definidas como aquellas empresas filiales en las que la propiedad combinada, ya sea en forma directa o indirecta, de la(s) ETN(s) estadounidenses matrices y/o filial(es) excede del 50%.

En la literatura sobre ETNs es aceptada la convención de que una empresa de propiedad mayoritaria sea también definida como subsidiaria o empresa incorporada, ya que el accionista principal tiene el derecho de remover la mayoría de los directivos del cuerpo administrativo de la empresa

5) Filiales extranjeras con propiedad minoritaria

También recopila información específica para aquel segmento de filiales extranjeras con propiedad minoritaria por parte de ETNs estadounidenses (Minority owned foreign affiliate), definidas como aquellas empresas filiales en las que la propiedad combinada, ya sea en forma directa o indirecta, de la(s) ETN(s) estadounidenses matrices y/o filial(es) es mayor al 20%, pero menor del 50%. Este tipo de filiales es también conocida como empresa asociada¹⁷

¹⁷ Basta con que el inversionista extranjero tenga una propiedad entre el 10% y el 50%, para que la empresa sea considerada asociada (Falzoni, 2000).

6) Determinación de la existencia de una filial

Para la determinación de la existencia de una filial, el BEA evalúa si la posible filial extranjera es legal o funcionalmente separable de las operaciones nacionales o actividades de la persona estadounidense. En muchos casos se puede determinar con claridad si una operación o actividad en el extranjero puede constituirse como una filial. Si una operación o filial es incorporada en el extranjero —como en muchos de los casos— será siempre considerada una filial extranjera. En casos especiales el BEA determinará, caso por caso, si las operaciones o actividades de una empresa se amoldan a las de una filial extranjera.

A continuación se señalan algunas características que indican si una actividad u operación corresponden a las de una filial extranjera: 1. Si paga impuestos a la renta en el exterior; 2. Si tiene una sustancial presencia física en el exterior, ya sea en plantas o equipos, así como en empleados locales permanentes en el exterior; 3. Si posee registros financieros que le permitan la preparación de sus declaraciones financieras, incluyendo balances y declaraciones fiscales. (El mero registro de desembolsos o flujos recibidos desde el exterior, no constituyen una “declaración financiera” para este propósito); y 4. Los bienes materia de sus operaciones tienen una denominación claramente identificada, y recibe ingresos por su venta, o a su vez pagos por parte de sus clientes en el caso de servicios prestados.

El BEA también determina algunos casos en los que las operaciones o actividades no corresponderían a las de una filial. Estos son: 1. Si se ocupa únicamente de actividades de promoción o de relaciones públicas en representación de la ETNs estadounidenses; 2. Si conduce negocios en el exterior únicamente por cuenta de la ETNs estadounidense, sin desarrollarlos por cuenta propia; 3. Si no tiene separados informes financieros que permitan la preparación de sus estados financieros; 4. Si sus gastos son pagados por la ETN matriz; 5. Si no paga impuestos a la renta en el exterior; y 6. Si tiene limitado capital físico o pocos empleados permanentes en el exterior.

7) Grupo Asociado

Un *grupo* asociado es aquel constituido por dos o más personas, las cuales por la apariencia de sus acciones, por algún acuerdo, o por algún entendimiento pueden ejercer un derecho a voto privilegiado e influir en la dirección de una empresa filial. Algunos de los grupos asociados son: 1. Los miembros de una misma familia; 2. Una empresa y uno o más de sus representantes y directores; 3. Los miembros de un sindicato o *joint venture*; y 4. Una corporación y sus subsidiarias.

8) Informante en los Estados Unidos

El BEA define como *informante en los Estados Unidos (U.S. Reporter)* a la persona estadounidense que tiene una inversión directa o empresa en el exterior, incluyendo una sucursal. Si la persona estadounidense es una empresa incorporada, el informante en Estados Unidos es la totalidad de la empresa consolidada en Estados Unidos.

B. Recopilación de datos y salidas de la información

1) Tipo de datos recopilados

El BEA produce dos tipos de datos relacionados con las ETNs: 1) Datos de Balance de Pagos e Inversión Extranjera Directa; y 2) Datos operacionales y financieros. Los datos de balance de pagos y de IED entre matrices y filiales estadounidenses se centran únicamente en el valor de las

transacciones entre las matrices estadounidenses y sus filiales extranjeras, y el valor acumulado de la inversión de las matrices en sus filiales.

Los datos operacionales y financieros, a diferencia de los de balance de pagos, suministran una gran variedad de indicadores de la totalidad de las operaciones de las ETNs en el mercado local de los Estados Unidos y en el extranjero. Estos datos son los que permiten determinar algunas conclusiones sobre el comercio intrafirma entre las matrices y sus filiales.

Entre los datos estadísticos recopilados se incluyen:

- 1) balances y declaraciones de renta;
- 2) ventas por tipo (bienes y servicios) y destinación (locales o en el exterior);
- 3) datos de empleo;
- 4) comercio de mercancías (exportaciones e importaciones);
- 5) tecnología y
- 6) financiamiento externo.

Los dos conjuntos de datos son obtenidos mediante encuestas obligatorias¹⁸ conducidas regularmente por el BEA. Las encuestas estándares son efectuadas de manera corriente cada 5 años, correspondiendo a un censo bastante completo al: 1) recopilar los dos conjuntos de datos previamente indicados; 2) cubrir virtualmente el total de la población —o universo— de las ETNs estadounidenses en términos monetarios —dólares—; y 3) obtienen más datos que los recopilados en las encuestas de otros países.

Las encuestas son efectuadas a las ETNs matrices como a sus filiales, distinguiendo entre aquellas en las que existe una participación mayoritaria de la matriz, (MOFA's). Las encuestas aplicadas para estas empresas son de tres tipos: BE-10A (encuesta general); BE-10B(LF) versión extensa de la encuesta; y BE-10B(SF) versión corta de la encuesta. Los tres tipos de formatos de encuestas deben ser completados obligatoriamente por las empresas según les sea o no exigible atender el requerimiento del BEA¹⁹ (véase el cuadro 4).

Adicionalmente, cada año se efectúa una encuesta complementaria para actualizar los datos financieros y operacionales de la encuesta estándar quinquenal, mediante la aplicación de un método de aproximación a la muestra del último año en que se realizó el censo global. De esta forma el BEA presenta datos comparables anualmente. Para dicha actualización, se realiza un censo anual, plenamente compatible con la información del censo quinquenal. Las empresas deben responder obligatoriamente los cuestionarios, salvo que caiga dentro del rango de no obligatoriedad (véase el cuadro 5). Los datos deben ser compatibles con la información del censo del año precedente. Asimismo, las empresas están obligadas a contestar una encuesta trimestral sobre transacciones internacionales (IED, fusiones y adquisiciones, ventas, renta, préstamos, pagos recibidos y efectuados por servicios, etc.). Con esta información se procesa la información a nivel de empresas para el balance de pagos trimestral.

¹⁸ Las encuestas requeridas por el Departamento de Comercio, tienen el carácter de ser obligatorias según el mandato de la Ley de Encuestas sobre Inversión y Comercio en Servicios (P/L/ 94-472, 90 Stat. 2059, U.S.C., y sus enmiendas. La empresas que no cumpla con esta obligación está obligada a responder civilmente con una multa no menor de US\$ 2.500, y no mayor de US\$ 25.000 dólares. Los individuos que no quisieran cumplir con su obligación de llenar los formularios —oficinista, director, empleado o agente— tendrán una multa no mayor a los US\$ 10.000 dólares, pudiendo ser encarcelados por no más de uno a dos años.

¹⁹ Aquellas ETs con una participación accionaria inferior al 10%, o ventas inferiores a 7 millones de dólares deberán llenar el formulario BE-10 "Claim for Not Filing".

Cuadro 4

**REQUERIMIENTOS DE ENCUESTAS SOBRE EMPRESAS TRANSNACIONALES
DE INVERSIONES EXTRANJERAS ESTADOUNIDENSES
ENCUESTA ESTÁNDAR (QUINQUENAL)
1994 Y 1999**

Formulario	Tipo de ETNs requeridas para llenar el formulario	Frecuencia	Propiedad (%)		Nivel de excepción ^b (millones de dólares)	
			1994	1999	1994	1999
BE-10A ^a	Matrices	Quinquenal	---	---	---	---
BE-10B(LF)	Filiales extranjeras	Quinquenal	> 10	> 10	50	100
BE-10B(SF)	Filiales extranjeras	Quinquenal	> 10	> 10	3-50	7-100

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1998), U.S. Direct Investment Abroad, 1994 Benchmark Survey, Final Results, Bureau of Economic Analysis, Mayo; Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1998) Report Requirement for U.S. Direct Investment Abroad; Bureau of Economic Analysis; Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1999); Benchmark Survey of U.S. Direct Investment Abroad - 1999 Booklet for forms BE-10A, BE-10A Bank, BE-10B(LF), BE-10B(SF), BE-10B Bank, <http://www.bea.doc.gov/>

^a Estas encuestas presentan las operaciones consolidadas de las ETNs en Estados Unidos, sin considerar las operaciones de sus empresas filiales en el exterior.

^b Se refiere a uno de tres criterios: a) activos totales; b) ventas brutas o ingresos operativos antes de impuestos; y c) rentas netas antes del impuesto a la renta.

Cuadro 5

**REQUERIMIENTOS DE ENCUESTAS SOBRE EMPRESAS TRANSNACIONALES
DE INVERSIONES EXTRANJERAS ESTADOUNIDENSES
ENCUESTA ANUAL
2002^a**

Formulario	Tipo de ETNs requeridas para llenar el formulario	Frecuencia	Propiedad (%)	Nivel de excepción ^c (millones de dólares)
BE-11B ^b	Matrices	Anual	> 50	>100 (+ 0 -)
BE-11B(LF)	MOFA's	Anual	> 50	>30<100 (+ 0 -)
BE-11B(SF)	MOFA's	Anual	> 50	>30<100 (+ 0 -)
BE-11C	Filiales de propiedad minoritaria	Anual	20-50	>30 (+ 0 -)
BE-577	Todas	Trimestral	10	> 30 (+ 0 -)

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos (2003), Annual Survey of U.S. Direct Investment Abroad – 2002 BE-11 Instructions.

^a La Encuesta de 2002 se encuentra en la etapa de recopilación de la información, proveyéndose la publicación de resultados finales para mediados de 2004.

^b Estas encuestas presentan las operaciones consolidadas de las ETNs en Estados Unidos, sin considerar las operaciones de sus empresas filiales en el exterior.

^c Se refiere a uno de tres criterios: a) activos totales; b) ventas brutas o ingresos operativos antes de impuestos; y c) rentas netas antes del impuesto a la renta.

2) Cobertura de la muestra y encuesta complementaria

La cobertura de la muestra de la encuesta quinquenal es bastante amplia, abarcando prácticamente el universo de las matrices y filiales del sector no financiero²⁰. La encuesta anual tiene como base de la muestra aquellas ETNs y filiales con operaciones superiores a 20 millones de dólares. Esta encuesta es posteriormente utilizada para reestimar las series de la encuesta quinquenal en forma anual.

²⁰ El último censo quinquenal de 1994, tuvo una cobertura del 21 436 empresas, las cuales significaron un 99.8% de los activos de todas las empresas de la muestra.

Otra encuesta estándar complementaria es la que se refiere a la IED de empresas extranjeras en Estados Unidos²¹ —*Benchmark Survey of Foreign Direct Investment in the United States*—, también de publicación quinquenal (véase cuadro 20). La última vez que se realizó fue en 1998 y correspondió al año fiscal 1997. Actualmente se está procesando al información recopilada en 2001, cuando se aplicó por última vez y que corresponde a la actualización del censo 1997 (véase el cuadro 6). Al igual que en el caso de las encuestas para el censo de IED estadounidense en el exterior, en el caso de la IED en Estados Unidos, también se realizan encuestas anuales para la actualización de las series en forma anual. Para este propósito las empresas extranjeras deben llenar los formularios de la encuesta anual BE-15, ya sea en su versión corta —BE-15(SF)—, si sus operaciones son superiores a 3 millones de dólares y no sobrepasan los cien millones: o larga —BE-15(LF)—, si nivel de operaciones sobrepasa los cien millones de dólares.

Cuadro 6
REQUERIMIENTOS DE ENCUESTAS SOBRE
EMPRESAS TRANSNACIONALES EXTRANJERAS
CON INVERSIONES EXTRANJERA DIRECTA EN EL PAÍS
1997 Y 2002

Formulario	Tipo de ETNs requeridas para llenar el formulario	Frecuencia	Propiedad (%)		Nivel de excepción (millones de dólares)	
			1997	2002	1997	2002
BE-12B(LF)	Filiales extranjeras	Quinquenal	> 10	> 10	>100	>100
BE-12B(SF)	Filiales extranjeras	Quinquenal	> 10	> 10	3-100	3-100

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, (1997), *Benchmark Survey of Foreign Direct Investment in The United States - 1997 y 2002 Instruction Booklet for forms BE-12(LF), BE-12(SF), BE-12 Bank, and BE-12(X)*, —<http://www.bea.doc.gov/>—.

Cuadro 7
REQUERIMIENTOS DE ENCUESTAS SOBRE
EMPRESAS TRANSNACIONALES CON IED EN ESTADOS UNIDOS
ENCUESTA ANUAL
2002^a

Formulario	Tipo de ETNs requeridas para llenar el formulario	Frecuencia	Propiedad (%)	Nivel de excepción ^c (millones de dólares)
BE-15 ^b	Matrices	Anual	> 50	>100 (+ o -)
BE-15(LF)	MOFA's	Anual	> 50	>100 (+ o -)
BE-15(SF)	MOFA's	Anual	> 50	>30<100 (+ o -)

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos (2003), *Annual Survey of U.S. Direct Investment Abroad – 2002 BE-11 Instructions*.

^a La Encuesta de 2002 se encuentra en la etapa de recopilación de la información, proveyéndose la publicación de resultados finales para mediados de 2004.

^b Estas encuestas presentan las operaciones consolidadas de las ETNs en Estados Unidos, sin considerar las operaciones de sus empresas filiales en el exterior.

^c Se refiere a uno de tres criterios: a) activos totales; b) ventas brutas o ingresos operativos antes de impuestos; y c) rentas netas antes del impuesto a la renta.

El Departamento de Comercio revisa periódicamente las cifras estadísticas de sus publicaciones y encuestas periódicas, informando mediante notas de prensa la actualización de sus estimaciones, tal como se detalla en el cuadro 8.

²¹ Esta encuesta es importante para la cuantificación del comercio intrafirma, ya que presenta aquella parte del comercio referido a las empresas filiales de propiedad extranjera con sus casas matrices y grupos relacionados en el exterior (filiales).

**ESTADOS UNIDOS: SECUENCIAS EN LA PRESENTACIÓN DE DATOS SOBRE ETNS
MESES PRINCIPALES DE PUBLICACIÓN EN EL *SURVEY OF CURRENT BUSINESS***

Estimaciones	Fecha frecuente de presentación	<i>Survey of Current Business</i>
Datos de Balance de Pagos		
Estimaciones trimestrales		
Estimaciones preliminares	10 semanas después del trimestre	Marzo, Junio, Septiembre y Diciembre
Primera revisión	20 semanas después del trimestre	
Entregas de datos anualizados		
Estimaciones preliminares	10 semanas después del final del año	Junio y Agosto (datos históricos IED)
Primera revisión	6 meses después del final del año	
Segunda revisión	1 año y medio después del final del año	
Tercera revisión	2 años y medio después del final del año	
Benchmark revisión	Aproximadamente 3 1/2 años después del final del año del <i>benchmark survey</i>	
Datos Financieros y Operacionales		
Estimaciones preliminares	1 año y medio después del final del año ^a	Julio (artículo sobre ETNs EE.UU.)
Estimaciones finales	2 años y medio después del final del año ^a	
Datos complementarios (Survey de IED en Estados Unidos)		
	2 años y medio después del final del año (finales)	Agosto (artículo sobre Filiales de ETNs extranjeras)

Fuente: Elaborado sobre la base de Cuadros 10 y 11 de Mataloni, (1995) A Guide to BEA Statistics on U.S. Multinational Companies, marzo, —<http://www.bea.doc.gov/>

C. Los datos de comercio del Censo

1) Evolución histórica del Censo

Como se ha señalado previamente, el BEA no recopiló datos de comercio sino a partir del año 1957. Sin embargo no fue posible tener acceso a esta información, de la que se han encontrado pocas referencias en la literatura. En 1970, el Comité de Finanzas del Senado de los Estados Unidos, con base en un estudio del Departamento de Comercio de los Estados Unidos del año 1966, concluyó que un 70% de las exportaciones de los Estados Unidos correspondió a ETNs, de los cuales, un 27% como mínimo correspondería a transacciones intrafirma. Estimación fue fuertemente cuestionada por Barnet y Müller (1974), quienes basados en otros estudios (*Business International Survey*; y *Rand Corporation Survey*), concluyeron que la cifra de comercio intrafirma más cercana a la realidad sería 50%, (excluyendo importaciones de bienes agrícolas en los cuales en su mayoría el comercio correspondería a comercio entre empresas independientes).²²

Después de estas y otras críticas, las estadísticas fueron mejoradas de tal forma que el BEA, con base en los últimos 3 *benchmark surveys* y - 1982, 1989 y 1994 - presenta series temporales de estadísticas de comercio, entre las matrices y sus filiales, y otras empresas extranjeras, a partir de las cuales es posible estimar coeficientes de comercio intrafirma, por lo menos hasta el año 2000, siguiendo las pautas que se darán más adelante.

²² Barnet y Müller, (1974) a inicios de los años setenta indicaron que las estadísticas de comercio intrafirma del Departamento de Comercio de los Estados Unidos no eran plenamente confiables. Por su parte Lall, 1973, también eleva la estimación del *Benchmark Survey* de 1966, estimando un comercio intrafirma de 35.1%. (Lall, 1973, cuadro 1, p. 183).

2) Datos relevantes para estimaciones del comercio intrafirma

Con respecto a los datos de comercio que son los relevantes para el propósito perseguido en el estudio, se indica que, en las últimas encuestas estándares de inversión estadounidense en el exterior, específicamente las correspondientes a 1994, y el de 1999, —cuya encuesta se encuentra en etapa de revisión— estos son desagregados en 11 categorías sobre la base de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) (véase el cuadro 9).

Cuadro 9
ENCUESTAS ESTÁNDARES 1994 Y 1999^A

SECCIÓN PARCIAL—PARTE IV—:BE-10A; BE-10B(LF); Y BE-10B(SF)

Sección A - Exportaciones^a de mercancías desde Estados Unidos a la filial extranjera (al precio de embarque en los Estados Unidos)	TOTAL	Embarcado por el informante en EE.UU.	Embarcado por otra persona estadounidense
TOTAL bienes embarcados en 1999 desde Estados Unidos a sus filiales en el exterior —líneas incluidas también en el cuestionario BE-10A^b: y BE-10B(SF)^b; y BE-10B(LF)—			
Alimentos, animales vivos, bebidas y tabaco (CUCI 0 y 1)			
Materias brutas, no comestibles, excepto combustibles (CUCI 2)			
Combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados (CUCI 3)			
Productos químicos y relacionados (CUCI 5)			
Maquinarias industriales y equipos (CUCI 71-74)			
Máquinas de oficina y máquinas procesadoras de datos (CUCI 75)			
Telecomunicaciones, Equipos de Sonido y otras partes y maquinarias eléctricas (CUCI 76-77)			
Vehículos y autopartes (incluye vehículos de amortiguación de aire) (CUCI 78)			
Otros equipos de transporte (CUCI 79)			
Otros productos (CUCI 4,6,8 y 9)			
Por intención de uso^c (líneas incluidas únicamente en cuestionario BE-10B(LF))			
Bienes de capital y otros bienes considerados como activos fijos			
Bienes utilizados en procesamiento, ensamblaje o manufacturación por parte de la filial para ser posteriormente revendidos.			
Bienes para ser revendidos sin mayor procesamiento, ensamblaje o manufactura por parte de una filial.			
Otros			

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, (1998), U.S. Direct Investment Abroad, 1994 Benchmark Survey, Final Results, Bureau of Economic Analysis, Mayo; BEA, (1998) Report Requirement for U.S. Direct Investment Abroad; Bureau of Economic Analysis (BEA), (1999); Benchmark Survey of U.S. Direct Investment Abroad - 1999 Booklet for forms BE-10A, BE-10A Bank, BE-10B(LF), BE-10B(SF), BE-10B Bank, —<http://www.bea.doc.gov/>—

^a La Sección B del cuestionario, correspondiente a importaciones es igual a la sección presentada para las exportaciones

^b En los formularios BE-10A; y BE-10B(SF) las exportaciones e importaciones se presentan en la misma sección

^c Estas categorías adicionales son incluidas únicamente en la versión larga de las encuestas a ser llenadas por las MOFA's

En el diseño de los últimos formularios, el BEA agregó nuevas categorías de productos, incluyendo la intención de dichas exportaciones, las cuales fueron desagregadas a su vez en 3 categorías claramente definidas y una general: bienes de capital y otros activos fijos; bienes a ser procesados para su posterior reventa; bienes para ser revendidos sin mayor procesamiento; y otros.

3) Fortalezas de los datos estadísticos

Los datos estadísticos de flujos de IED e información relacionada (producto, empleo, renta, ventas, exportaciones e importaciones) por una parte tienen la virtud de encontrarse desagregados por sectores y países, lo cual permite un análisis más completo sobre el fenómeno de la IED. Por otra, son complementarios a los proporcionados por el balance de pagos, y se presentan también desagregados ampliamente tanto por países como por sectores. Una de las virtudes que permite afinar el análisis de las estadísticas presentadas es su separación en dos niveles de agregación en

cuanto a las filiales extranjeras: a) todas las filiales extranjeras; y b) las filiales extranjeras en las que hay una participación mayoritaria (> 50%) por parte de la matriz estadounidense —*majority-owned foreign affiliates* (MOFA's)—.

Uno de las medidas más útiles de las operaciones de ETNs estadounidenses es el producto bruto, dato que mide el valor de bienes y servicios producidos por las ETNs ya sea en Estados Unidos (Producto Bruto de las matrices) como en el exterior (producto interno bruto de las MOFAS's) (Mataloni, 1995).

La desagregación de los datos de comercio tanto por sectores como por países de destino u origen según corresponda a las exportaciones o importaciones, ha dado lugar a un sinnúmero de estudios que han analizado el patrón de comportamiento de las ETNs localizadas en Estados Unidos.

Otra fortaleza de los datos generados por el BEA en los últimos años es la facilidad con la que se puede disponer de la información, ahora en Internet en la página Web del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (<http://www.bea.doc.gov/bea/ai/iidguide.htm#link12>). Los investigadores pueden bajar los archivos en línea.

4) Debilidades de los datos estadísticos

Los datos estadísticos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, a pesar de su alta calidad, tienen la debilidad de que existe una intensiva supresión de información por razones de confidencialidad, especialmente para determinados países²³, industrias e industrias dentro de determinados países. Estas supresiones hacen que los estudios empíricos sean parciales, o sobre la base de determinados supuestos de inferencia estadística.

Si algún particular desea realizar algún estudio empírico y realizar estimaciones econométricas por ejemplo, deberá contactarse con los funcionarios del Departamento de Comercio y solicitar que sus regresiones —modelos econométricos— sean corridos con las especificaciones y variables requeridas. Dichos cálculos son realizados a petición de investigadores.

La ausencia de presentación agregada de información de comercio de bienes y servicios también dificulta la obtención de resultados más exactos, sobre todo porque el comercio de servicios —servicios gerenciales, contables y jurídicos; pago de *royalties*, licencias, patentes y marcas comerciales; investigación y desarrollo, entre otros— es un vehículo importante de flujos monetarios entre las ETNs matrices y sus filiales. Últimamente este problema parece ser una preocupación de los funcionarios del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, que comenzó a procesar resultados de estimaciones de comercio intrafirma en servicios para el período 1994-2001, en los meses de octubre de 1999, 2000, 2001 y 2000, (Ver Mann et. al, 1999, 2000, 2001 y 2002).

Otro de los problemas atribuibles a la información radica en que los censos de información no recogen los efectos de los precios de transferencia sobre el valor total del comercio, ya que los precios de las transacciones de comercio intrafirma no necesariamente son comparables con aquellos precios de mercado entre dos empresas no relacionadas. Con todo, mediante el uso de las estadísticas de comercio, especialmente las referentes a bienes, es posible obtener algunos coeficientes de comercio intrafirma entre las ETNs de los Estados Unidos, y sus filiales, tanto en el ámbito de los países como de sectores. La sección siguiente analiza en detalle los posibles resultados que se pueden obtener a partir del Censo y la salida de información que entrega el BEA.

²³ Si por ejemplo en St. Kitts hubiera una sola empresa transnacional estadounidense, el Departamento de Comercio está obligado a no divulgar la información referente a ésta empresa. De igual forma si se tratara de 2 o 3 empresas, o si se tratase de un sector en el que evidentemente hay propiedad mayoritaria de un número determinado de empresas estadounidenses ampliamente conocido. En estos casos la ley norteamericana favorece a las empresas de sus nacionales.

D. Cuantificación del comercio intrafirma

Con los datos agregados por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, es posible obtener cinco diferentes coeficientes de comercio intrafirma.

1. comercio intrafirma de todas las ETNs;
2. comercio intrafirma entre ETNs matrices y sus filiales extranjeras;
3. comercio intrafirma entre ETNs filiales de propiedad USA y sus matrices en el extranjero; y
4. comercio Intrafirma entre ETNs matrices y sus filiales de propiedad mayoritaria estadounidense MOFA's
- 5.- coeficiente global de comercio intrafirma

Para cada uno de los cuatro primeros es posible obtener medidas para exportaciones e importaciones, mientras que en el caso del quinto, el coeficiente es único y considera el intercambio global.

1) Comercio Intrafirma entre ETNs

Esta media no discrimina entre empresas estadounidenses y de otra nacionalidad. Para obtener la magnitud del comercio intrafirma total, se calcula un coeficiente entre las exportaciones (importaciones) de bienes del total de las ETNs y las exportaciones (importaciones) totales de los Estados Unidos, como sigue:

$$CXIF_{it} = \left(\frac{XIF_{ETNs-it}}{XTot_{it}} \right) * 100 \quad (1)$$

$$CMIF_{it} = \left(\frac{MIF_{ETNs-it}}{MTot_{it}} \right) * 100 \quad (2)$$

donde:

$CXIF_{it}$	=	Coficiente de exportaciones intrafirma de ETNs localizadas en Estados Unidos
$CMIF_{it}$	=	Coficiente de importaciones intrafirma de ETNs localizadas en Estados Unidos
XIF_{ETNs}	=	Exportaciones totales de las ETNs localizadas en Estados Unidos ²⁴ con grupos relacionados
MIF_{ETNs}	=	Importaciones totales de las ETNs localizadas en Estados Unidos con grupos relacionados
$Xtot$	=	Exportaciones totales de bienes de los Estados Unidos.
$Mtot$	=	Importaciones totales de bienes de los Estados Unidos.
i	=	Indica el país o sector, según se calcule índices por destino geográfico o sectorial
T	=	Indica el año al que corresponde el índice calculado

²⁴ Esta agregación incorpora el comercio de las casas matrices con sus filiales, así como el efectuado por las filiales de grupos extranjeros localizadas en Estados Unidos.

2) Comercio Intrafirma entre las casas matrices de ETNs estadounidenses y sus filiales extranjeras.

Esta medida del comercio intrafirma considera únicamente aquellas operaciones comerciales entre las matrices de ETNs estadounidenses y sus filiales extranjeras en el comercio total — exportaciones/importaciones— de los Estados Unidos. La fórmula para su cálculo es la siguiente:

$$CXIF_{Matriz-it} = \left(\frac{XIF_{Matriz-it}}{XTot_{it}} \right) * 100 \quad (3)$$

$$CMIF_{Matriz-it} = \left(\frac{MIF_{Matriz-it}}{MTot_{it}} \right) * 100 \quad (4)$$

donde:

$CXIF_{Matriz-it}$ = Coeficiente de exportaciones intrafirma de casas matrices de ETNs estadounidenses y sus filiales (%)

$CMIF_{Matriz-it}$ = Coeficiente de importaciones intrafirma de casas matrices de ETNs estadounidenses y sus filiales (%)

$XIF_{Matriz-it}$ = Exportaciones totales de las casas matrices de ETNs estadounidenses hacia sus filiales (US\$)

$MIF_{Matriz-it}$ = Importaciones totales de las casas matrices de ETNs estadounidenses desde sus filiales (US\$)

3) Comercio intrafirma entre ETNs filiales de empresas en los Estados Unidos y sus matrices en el extranjero

Esta medida del comercio intrafirma considera únicamente las operaciones de las ETNs filiales extranjeras localizadas en Estados Unidos, y sus empresas matrices en el exterior. Este coeficiente se calcula de manera análoga a las dos medidas anteriores, colocando en el denominador el valor total de las exportaciones/importaciones relativas a este tipo de comercio, como sigue:

$$CXIF_{Fil.ext.-it} = \left(\frac{XIF_{Fil.ext.-it}}{XTot_{it}} \right) * 100 \quad (5)$$

$$CMIF_{Fil.ext.-it} = \left(\frac{MIF_{Fil.ext.-it}}{MTot_{it}} \right) * 100 \quad (6)$$

donde:

$CXIF_{Fil.ext.-it}$ = Coeficiente de exportaciones intrafirma de filiales de propiedad extranjera con sus matrices (%)

$CMIF_{Fil.ext.-it}$ = Coeficiente de importaciones intrafirma de filiales de propiedad extranjera con sus matrices (%)

$XIF_{Fil.ext.-it}$ = Exportaciones totales de las filiales extranjeras de ETNs a sus matrices en el exterior (US\$)

$MIF_{Fil.ext.-it}$ = Importaciones totales de las filiales extranjeras de ETNs desde sus matrices en el exterior (US\$)

4) Comercio intrafirma entre ETNs matrices y sus filiales de propiedad mayoritaria estadounidense (MOFA's)

Esta medida del comercio intrafirma considera las operaciones de las ETNs matrices estadounidenses con las MOFA's. Capta aquella parte del comercio intrafirma, respecto del cual las ETNs estadounidenses tienen un control mayoritario, esto es más del 50% del paquete accionario con derecho a voto. La obtención del coeficiente sigue la pauta del cálculo de los coeficientes previos (ver ecuaciones 7 y 8)

$$CXIF_{MOFA's-it} = \left(\frac{XIF_{MOFA's-it}}{XTot_{it}} \right) * 100 \quad (7)$$

$$CMIF_{MOFA's-it} = \left(\frac{MIF_{MOFA's-it}}{MTot_{it}} \right) * 100 \quad (8)$$

donde:

$CXIF_{MOFA's-it}$ = Coeficiente de exportaciones intrafirma de las matrices de ETNs estadounidenses y sus (MOFA's) en el exterior (%)

$CMIF_{MOFA's-it}$ = Coeficiente de importaciones intrafirma de las matrices de ETNs estadounidenses y sus (MOFA's) en el exterior (%)

$XIF_{MOFA's-it}$ = Exportaciones totales de las matrices de ETNs estadounidenses a sus MOFA's en el exterior (US\$)

$MIF_{MOFA's-it}$ = Importaciones totales de las matrices de ETNs estadounidenses desde sus MOFA's en el exterior (US\$)

5) Coeficiente global de comercio intrafirma

Esta medida agrega los intercambios intrafirma totales —exportaciones más importaciones en valores absolutos—, relacionándolos con los intercambios totales, también en valores absolutos. Dicha media se define como comercio intrafirma global, y puede incorporar el comercio tanto de bienes como de servicios. En la sección C del capítulo III se presentan y analizan los resultados de este indicador en el comercio de los Estados Unidos.

$$CIFG_{it} = \left(\frac{|XIF_{it} + MIF_{it}|}{|XTot_{it} + MTot_{it}|} \right) * 100 \quad (9)$$

Cuadro 10
ESTADOS UNIDOS: DIVERSAS MEDIDAS DE COMERCIO INTRAFIRMA
EN BIENES: 1977, 1982, 1989, 1994, 1998 Y 2000
(en porcentajes del total de las exportaciones)

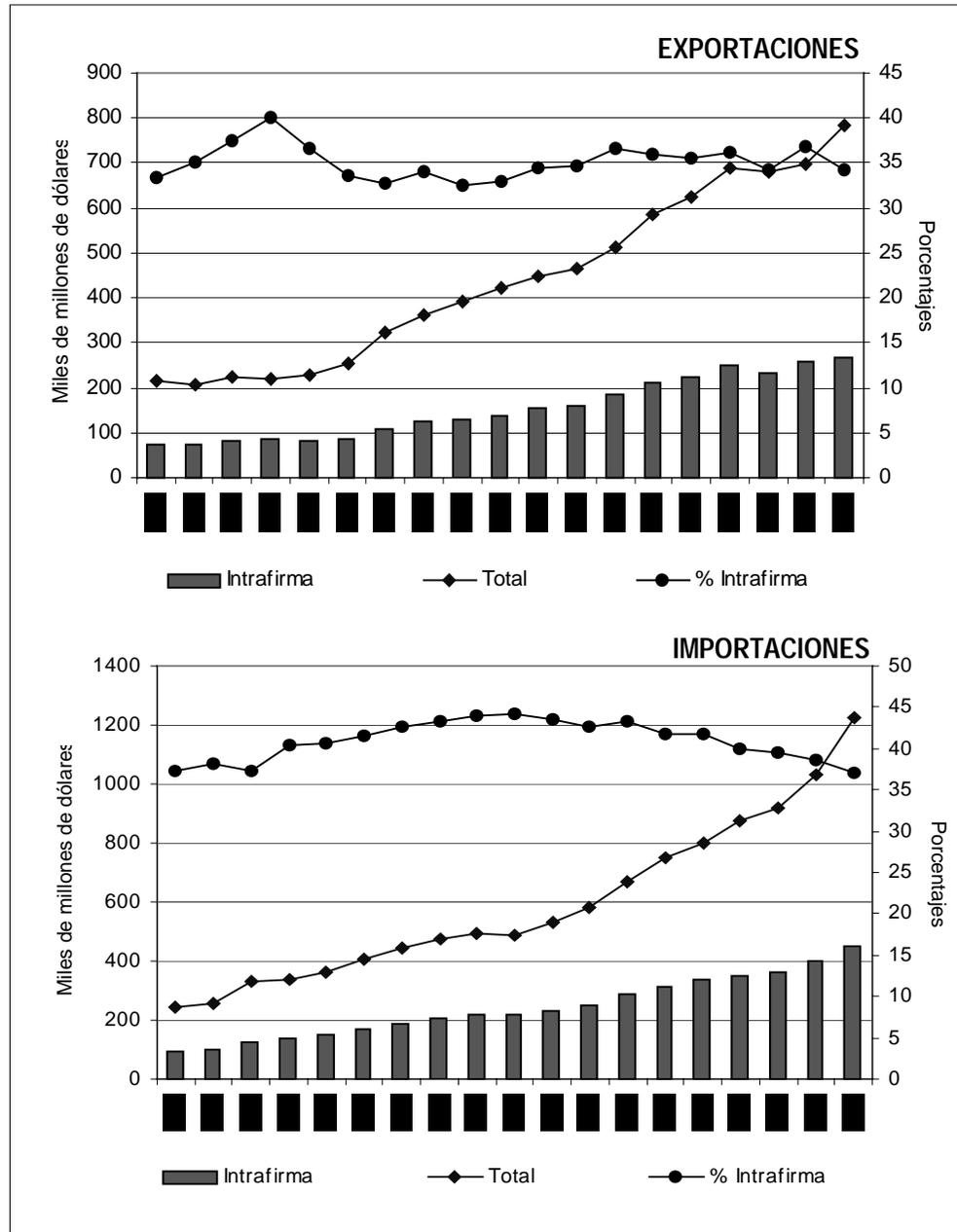
Exportaciones	CIFX _{USA}	CIFX _{USA-Matriz}	CIFX _{Fil.ext.-USA}	CIFX _{MOFA's}
1977	35.8	26.3	9.5	23.8
1982	33.1	21.5	11.6	20.5
1989	33.5	24.5	9.0	23.7
1994	36.5	26.6	10.0	29.9
1998	34.3	25.8	8.4	27.0
2000	34.3	26.6	8.4	...

Importaciones	CIFM _{USA}	CIFM _{USA-Matriz}	CIFM _{Fil.ext.-USA}	CIFM _{MOFA's}
1977	44.3	23.9	20.4	20.4
1982	38.3	17.1	21.3	15.8
1989	43.8	16.3	27.5	15.1
1994	44.3	18.0	26.3	15.6
1998	39.4	17.1	22.4	17.0
2000	36.9	14.7	22.2	...

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de: Mataloni (2002), U.S. Multinational Companies: Operations in 2000, Survey Of Current Business. U.S. Department of Commerce, diciembre; Zeile, (2002) U.S. Affiliates of Foreign Companies. Operations in 2000, Survey Of Current Business. U.S. Department of Commerce, Agosto; Mataloni (2000) U.S. Multinational Companies: Operations in 1998, Survey Of Current Business. U.S. Department of Commerce, Julio. Mataloni, (1999), U.S. Multinational Companies: Operations in 1998, Survey Of Current Business. U.S. Department of Commerce, Julio; Zeile, (2000) U.S. Affiliates of Foreign Companies. Operations in 1998, Survey Of Current Business. U.S. Department of Commerce, Agosto; *U.S. Direct Investment Abroad, 1982. Benchmark Survey Data*, Bureau of Economic Analysis, Diciembre; Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1981), *U.S. Direct Investment Abroad, 1977*. Bureau of Economic Analysis, Abril.

Los resultados de los primeros cuatro tipos de comercio intrafirma son presentados en Zeile, (1997) para el período 1977 - 1994. Estos datos pudieron ser actualizados con la información presentada en los estudios de Mataloni (1997, 1998, 1999 y 2000); y Zeile (1999, 2000). El cuadro 10 y gráfico 5 presentan las últimas estimaciones para el comercio de bienes hasta 2000. Puede observarse que en el transcurso de todo dicho período, el coeficiente se mantiene invariable. Más adelante se volverá sobre esta particularidad.

Gráfico 5
ESTADOS UNIDOS
COMERCIO EXTERIOR DE BIENES (1982-2000)
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: Autores, sobre la base del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

III. Los estudios cuantitativos sobre el comercio intrafirma

Después de examinar la principal fuente utilizada para la cuantificación y estudio sobre comercio intrafirma, y antes de analizar estudios específicos sobre el tema, se señala que hay un sector de la literatura que se ha ocupado de cuantificar aquella parte relativa a la integración vertical de las ETNs, entre las que estarían aquellas relativas a la producción compartida (*production sharing*), que no será analizada en esta nota técnica

Esta sección se centrará en primer lugar, en examinar la vertiente de la literatura que cuantifica el comercio intrafirma de las ETNs relacionado con el flujo de bienes. El cuadro 11 resume algunos de los principales estudios o documentos en los que se analiza los resultados presentados en este capítulo. Entre ellos se destacan los realizados por la UNCTAD y la OCDE con respecto al comercio intrafirma en bienes. Ambos organismos utilizan como principal referente²⁵ las estadísticas de la Oficina de Análisis Económico (BEA) del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

²⁵ Se aclara que estos organismos también analizan los datos del Ministerio de Comercio de Japón, y de otros países. Sin embargo, al momento de obtener conclusiones, estas se obtienen fundamentalmente a partir de las cifras del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, por ser los datos más consistentes y confiables.

Cuadro 11
ALGUNOS ESTUDIOS QUE CUANTIFICAN EL PORCENTAJE DE COMERCIO INTRAFIRMA

Artículo / Estudio	Objetivo	País de Estudio	Sector estudiado	Fuente de los datos	Año	Resultados
UNCTC, 1988	Medición del comercio intrafirma	Estados Unidos; Japón y Reino Unido	Todos los sectores (bienes); Los países	Base de datos UCTC; Fuentes Nacionales	1981 (R.U); 1982 (USA); 1983 (Japón)	USA (32.9% Export); Japón (23.7% Export); R.Unido (27% Export.)
UNCTAD, 1992	Comercio Intrafirma Estados Unidos - México. Efectos del TLCA sobre el comercio	Estados Unidos; México	Industria automotriz	UNCTAD	1990	La integración regional estaría creciendo.
UNCTAD, 1993	Índice de Integración por ventas y datos de comercio intraindustrial proporcionados por el BEA	Mundo (con y sin petróleo). Países Desarrollados	Comercio de bienes	Departamento de Comercio de los Estados Unidos	1977, 1982, 1989	25, 28 y 32% sin petróleo 32, 24 y 29% con petróleo
OCDE, 1993 Bonturi y Fukasaku	Estimación comercio intrafirma	Estados Unidos y Japón	Comercio de bienes	BEA y MITI	1977-1989	1/3 de las exportaciones (Japón y EE.UU.) 40% de las importaciones (EE.UU.); y aprox. 30% importaciones (Japón)
UNCTAD, 1995	% de Comercio Intraempresa que representan las ET	Estados Unidos, Italia, Japón, Alemania, Mundo	Todos los sectores (bienes)	Departamento de Comercio de los Estados Unidos; MITI y Bundesbank	1980, 1992	1/3 de las exportaciones
UNCTAD, 1999	% de Comercio Intraempresa que representan las ET	Estados Unidos y Mundo	Todos los sectores (bienes)	Departamento de Comercio de los Estados Unidos	1996	1/3 de las exportaciones
Eden., 1994	Estudio de ETNs e IED en Canadá	Canadá	Servicios	Statistics Canada	1989	49% servicios recibidos; 67% servicios pagados
Zelle, 1997	Estimaciones de Comercio Intrafirma	Estados Unidos	Todos los sectores: Datos por países;	Departamento de Comercio de los Estados Unidos	1975-94	36% Exportaciones (1994) 43% Importaciones (1994)
Mataloni, 1996 - 2003	Operaciones de ETNs Estadounidenses	Estados Unidos	Todos los sectores (bienes); Datos por países	Departamento de Comercio de los Estados Unidos	1982, 1989; 1994 -1998	Poco más de 1/3 (exportaciones); Poco más del 40% (Importaciones)
Zelle , 2000-2003	Operaciones de ETNs extranjeras en Estados Unidos	Estados Unidos	Todos lo sectores (bienes); Datos por países	Departamento de Comercio de los Estados Unidos	2000-2002	Complementa los datos del estudio de Zeile, 1997.
OCDE 2002	Análisis de comercio intrafirma	Estados Unidos y Japón	Comercio de bienes	Departamento de Comercio de los Estados Unidos	1990, 92-1999	Japón (28,6% exportaciones y 14,8% Importaciones); Estados Unidos (32,1 y 46,7%)
Felipe, Fontorua y Saucier, (2002)	Determinantes del comercio intrafirma	Estados Unidos	Comercio de bienes	Departamento de Comercio de los Estados Unidos	1990	Tecnología, integración vertical, proximidad y economías de escala (dets).

Fuente: Elaboración propia autores, sobre la base de estudios consultados.

También se hace mención de otros trabajos realizados directamente por funcionarios del BEA. (Zeile, 1994; 2000, 2002; y Mataloni, 1996-2002). Estos trabajos caracterizan los flujos de comercio intrafirma de las ETNs de origen (y con base) estadounidense. Los estudios de Eden (1994); y Camerun (1998) que utilizan cifras de la Oficina de Estadísticas de Canadá (*Statistic Canada*) complementan los estudios antes citados. Se revisan además algunos datos referentes al comercio intrafirma en servicios para el caso de los Estados Unidos, con cifras de Mann y otros (1999, 2000, 2002).

A. Estimaciones de Comercio intrafirma Mundial en bienes

1) Estimaciones Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Entre 1970 y 1980, primero el Centro sobre Corporaciones Transnacionales de las Naciones Unidas (UNCTC) (1975-1992); luego la División de Corporaciones Transnacionales del Departamento de Economía y Desarrollo Social de las Naciones Unidas (1992-1993); y desde 1993 hasta ahora, la UNCTAD se han dedicado al estudio de las empresas transnacionales, la producción internacional y la inversión extranjera directa.

Cuadro 12
COMERCIO INTRAFIRMA EN EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE ETNs
EN ESTADOS UNIDOS, JAPÓN Y EL REINO UNIDO (EN LOS AÑOS 1980)
(Porcentajes)

Actividades	Estados Unidos (1982)		Japón (1983)		Reino Unido (1981)
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
Todas las actividades	32,9	40,8	23,7	27,7	27,0
Petróleo	23,4	24,1	42,4	28,8	...
Minería	4,5	11,5	...
Manufacturas	38,6	63,0	29,9	20,9	...
Alimentos y bebidas	19,3	22,0	18,3	2,3	27,4
Textiles	2,7	5,2	...
Madera, papel y pulpa	0,4	22	...
Productos químicos	36,4	...	19,5	8	48,1
Metales	16,7	...	2,2	1,8	21,5
Maquinaria no eléctrica	51,4	74,2	12,8	20	...
Maquinaria eléctrica	32,5	55,7	24,8	41,9	...
Equipo de transporte	43,6	...	45,3	34,3	49,8
Instrumentos de precisión	38,7	32,1	...
Otras manufacturas	36,2	42,8	18,3
Comercio al por mayor	12,2	12,8	17,2	30,6	...
Otras actividades	24,6	49,4	12,3	22,1	21,2

Fuente: UNCTC, (1988) *Transnational Corporations in World Development, Trends and Prospects*, New York, Cuadro VI.2, p. 93

En algunos de sus informes anuales, la UNCTAD, ha presentado datos sobre comercio intrafirma obtenidos de fuentes nacionales de varios países (Estados Unidos, Japón, y Reino Unido). Así, el Centro sobre Corporaciones Transnacionales, (UNCTC, 1988), en su informe sobre corporaciones transnacionales del año 1988, destacaba la importancia de las ETNs en el comercio internacional, haciendo una comparación entre las estadísticas disponibles para estos países (véase el cuadro 12).

Los resultados daban cuenta de que en los años 1980 una proporción importante del comercio total en los países desarrollados era comercio intrafirma. En el caso de los Estados

Unidos, un 32% de las exportaciones, 24% en el caso de Japón, y 27% en el caso del Reino Unido, con una tendencia común a un mayor comercio intrafirma en sectores de alta tecnología como: productos químicos, maquinaria y equipo de transporte.

UNCTAD (1992) efectúa un análisis del comercio intra-asociativo entre Estados Unidos y México, tomando como referente los datos correspondientes a las ETNs filiales estadounidenses en México en el período 1982-1989. Durante todo este período, las exportaciones intrafirma de las filiales estadounidenses en México con sus casas matrices en Estados Unidos, prácticamente se cuadruplicaron, pasando de un 6% a cerca de 27%. Así mismo, las importaciones intrafirma entre las filiales de ETNs estadounidenses en México y sus filiales, pasaron del 23% al 38% en el mismo período (véase cuadro 13).

La conclusión de dicho análisis fue que la integración regional entre Estados Unidos, México se estaría profundizando, dado que al nivel de las empresas, la integración comercial era un fenómeno de hecho aún antes de que se iniciaran formalmente las negociaciones del tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México. Adicionalmente se hacía notar que gran parte del vínculo señalado se concentró en el sector automotriz.

Cuadro 13
COMERCIO INTRAFIRMA ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS:
FILIALES EXTRANJERAS DE PROPIEDAD ESTADOUNIDENSE, 1982 Y 1989
(millones de dólares y porcentajes)

Comercio entre México y los Estados Unidos	1982	1989
Exportaciones Mexicanas a Estados Unidos	11 315	15 776
Exportaciones filiales ETNs estadounidenses	774	4 268
Porcentaje de exportaciones Mexicanas a Estados Unidos	7	27
Exportaciones intrafirma (desde las filiales a sus casas matrices)	727	4 198
Porcentaje de exportaciones de filiales a sus matrices en USA.	94	98
Comercio intrafirma (medido por exportaciones)	6	27
Importaciones mexicanas desde Estados Unidos	8 959	15 755
Importaciones filiales ETNs estadounidenses	2 328	6 640
Porcentaje de importaciones Mexicanas desde Estados Unidos	26	42
Importaciones intrafirma (desde las casas matrices a sus filiales)	2 095	5 996
Porcentaje de las importaciones de las ETNs filiales USA en México	90	90
Comercio intrafirma (medido por importaciones)	23	38

Fuente: UNCTAD, 1992, World Investment Report, Transnational Corporations as engines of growth. Ginebra. Cuadro 1.9, p. 41

UNCTAD (1993) con base en los datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, efectuó el cálculo de un índice de integración²⁶, que por la forma en que fue concebido, se puede inferir el peso que tiene el comercio intrafirma entre sectores y entre regiones. Los resultados permiten algunas conclusiones interesantes, como la confirmación de lo referido en el estudio de la UNCTAD (1992) en cuanto al aumento del comercio entre las ETNs filiales estadounidenses en México y sus matrices en Estados Unidos, así como la importancia relativa destacada del comercio intrafirma en el sector manufacturero, especialmente en el sector equipos y transporte²⁷. Por regiones, la relaciones entre las ETNs estadounidenses y sus filiales habían aumentado en todos los casos, especialmente en el caso de los países de Asia y América Latina y el Caribe, donde dicho índice experimenta los mayores aumentos en 1989, recuperándose de una

²⁶ El índice calculado define la proporción de comercio intrafirma en el total de las ventas locales y en el extranjero. Lamentablemente el estudio no hace diferenciación entre exportaciones e importaciones y no resulta claro si sólo se refiere a exportaciones (importaciones), o al valor absoluto de ambas

²⁷ Con el paso de los años estos resultados fueron más que confirmados con el enorme influjo de IED Estadounidense hacia México, sobre todo en el sector automotriz.

caída generalizada entre 1977 y 1982, siendo la única excepción México, con un aumento sostenido y progresivo entre 1977, 1982 y 1989, inclusive (véase el cuadro 14).

Cuadro 14
ÍNDICE DE INTEGRACIÓN DE ETNs DE LOS ESTADOS UNIDOS
POR SECTORES Y PAÍSES RECEPTORES, 1977, 1982 Y 1989
(Porcentajes)

Sectores / Países	1977	1982	1989
Total	32	24	29
Total, excluyendo Petróleo	25	28	32
Sectores			
Primario	42	18	15
Manufacturas	30	32	36
Equipos de transporte	45	52	55
Servicios	8	14	14
Regiones / Países			
América Latina y El Caribe	29	26	35
México	20	27	67
Asia y El Pacífico	51	35	43
Países Desarrollados	23	22	27
Canadá	42	31	38
Comunidad Europea	24	22	26

Fuente: UNCTAD, 1993, *World Investment Report, Transnational Corporations and Integrated International Production*, Ginebra. Cuadro VII.2. p. 164.

En su informe sobre inversiones extranjeras directas del año 1994, el organismo vuelve a retomar el estudio cuantitativo del comercio intrafirma, indicando que el comercio intrafirma en bienes de los Estados Unidos para 1989, era poco más de un tercio para las exportaciones y de aproximadamente 40% para las importaciones. Así mismo, se indica que el comercio intrafirma de empresas japonesas en el mismo año también sería de un tercio para el caso de las exportaciones, y de un 29% para las importaciones (véase el cuadro 15)

Cuadro 15
COMERCIO INTRAFIRMA: ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN: 1977, 1982 Y 1989
(Porcentajes)

Años	Estados Unidos		Japón ^a	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
1977	36	40	24	32
1982	33	37	31	18
1989	34	41	33	29

Fuente: UNCTAD, 1994 *World Investment Report, Transnational Corporations, Employment and The Workplace*, Ginebra. Cuadro III.14. p. 143.

^a Se refiere únicamente a ETNs Japonesas

Los estudios de UNCTAD sobre inversión extranjera directa y empresas transnacionales en los últimos años, sobre todo los de 1995 y 1999 presentan cuantificaciones de los diversos tipos de transacciones internacionales en el mundo —ventas y comercio—, utilizando en forma recurrente el supuesto de que el comercio intrafirma entre las casas matrices de ETNs estadounidenses y sus filiales en el exterior más el efectuado entre las filiales estadounidenses con sus matrices en el resto del mundo, sería cercano a un tercio del comercio de los Estados Unidos.

Para el cálculo del monto de comercio intrafirma en bienes y servicios a nivel mundial, se realiza una extrapolación del coeficiente intrafirma de las ETNs de los Estados Unidos. Conocido este porcentaje, (obtenido a partir de las encuestas efectuadas por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos a las ETNs estadounidenses), es aplicado a una segunda estimación de exportaciones totales de las ETNs en el mundo²⁸ para obtener el monto del comercio intrafirma mundial. Para dicho cálculo, se procede como se detalla en la ecuación (10).

$$XIF_{MUNDO-t} = X_{MUNDO-t} * XIF_{USA-t} \quad (10)$$

donde:

$XIF_{MUNDO-t}$	=	Exportaciones Intrafirma mundiales (En miles de millones de dólares)
$X_{MUNDO-t}$	=	Exportaciones mundiales de bienes y servicios (en miles de millones de dólares)
XIF_{USA-t}	=	Coficiente Exportaciones intrafirma de ETNs en Estados Unidos ²⁹
t	=	Tiempo (año al que corresponde el dato)

De esta forma se determinó que el volumen mundial de las exportaciones intrafirma en 1993 fue de aproximadamente 1.600 millones de dólares (UNCTAD, 1995, Cuadro I.3, pp. 37-39 y Gráfico IV.1, p. 193). Aplicando el mismo supuesto, el comercio intrafirma para el 2001 se habría incrementado a cerca de 2.700 mil millones de dólares, esto es 1 100 millones más que el monto estimado para 1993. (véase el cuadro 16).

Cuadro 16
ESTIMACIONES DE COMERCIO INTRAFIRMA EN EL TOTAL DEL COMERCIO MUNDIAL
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Años	Número de Matrices ETNs ^d	Número de Filiales ^d	Exportaciones Mundiales de bienes y servicios	Comercio Intrafirma ^a	% C. Intrafirma Estados Unidos
1976	9 421 ^b	...	1 209	422	34.9 ^e
1980	...	104 000 ^c	2 272	757	33.3 ^e
1990	4 225	1 373	32.5
1993	36 600	174 900	4 719	1 572	33.3
1995	38 541	251 450	6 313	2 266	35.9
1996	39 000	270 000	6 666	2 373	35.6
1997	44 508	276 659	6 901	2 498	36.2
1998	59 902	508 239	6 831	2 432	35.6
1999	63 459	689 520	7 079	2 605	36.8
2000	63 312	821 818	7 895	2 708	34.3
2001	64 892	851 167	7 613	2 672	35.1

Fuente: Autores, sobre la base de: UNCTAD, 1995, 1999, 2001, 2002; UNCTC, 1976, 1985; Zeile, 1997, 1998, 1999 – 2002; y Mataloni, 2000, 2001 y 2002; GATT, 1994; y OMC, 2001 y 2002.

^a El monto de comercio intrafirma fue calculado sobre la base de extrapolar el valor correspondiente al comercio intrafirma entre las ETNs matrices estadounidenses y extranjeras en Estados Unidos, con sus filiales. Para esta operación se utilizó los valores de Zeile (1997) hasta 1994; y en adelante, Mataloni (1996-2001) y Zeile (1998-2002); ^b UNCTC, (1976), *Survey of Multinational Enterprises*, Bruselas, vol 1, p. 25, table III (dato corresponde a 1973); ^c UNCTC (1985), *Transnational Corporation in World Development*, Bruselas; ^d Los datos correspondientes al número de matrices y/o filiales extranjeras, en general son tomados del *World Investment Report* de la UNCTAD. El número que aparece contabilizado para cada año corresponde al último dato disponible para el año inmediato más próximo. ^e Se extrapola cifra para el año 1977 en el caso de 1976; y la de 1982 para el dato de 1980.

²⁸ Este agregado corresponde a exportaciones de ETNs de Alemania, Francia, Italia, Japón y los Estados Unidos.

²⁹ La forma de cálculo de este coeficiente se explicó en detalle en el capítulo III.

No obstante, la popularidad de la estimación utilizada por la UNCTAD, sus estimaciones son a su vez obtenidas a partir de otras estimaciones, efectuadas a partir de la encuesta que realiza el Departamento de Comercio de los Estados Unidos a las ETNs estadounidenses y extranjeras en su territorio. Esto hizo necesario profundizar en la naturaleza de la información proporcionada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, ya que la amplitud de las estadísticas proporcionadas no sólo permiten llegar a estimaciones globales de comercio intrafirma, sino que también abre la posibilidad de encontrar resultados aproximados al nivel de los países y de las industrias.

2) Estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)

Bonturi y Fukasaku (1993), en un estudio de la OCDE, presentan datos de comercio intrafirma efectuado por la ETNs localizadas en Estados Unidos y Japón. Sus resultados son compatibles con los presentados por la UNCTAD, anteriormente referidos. Los datos de Estados Unidos Estos corroboraron que el comercio intrafirma referido las exportaciones correspondió a un tercio del comercio total del país, siendo de mayor magnitud las importaciones intrafirma (véase el cuadro 17). En cuanto a la concentración sectorial, el comercio intrafirma estaría concentrado en industrias con mayor intensidad en tecnología y capital humano tales como maquinaria, equipo electrónico, equipo de transporte, según lo indicara el análisis econométrico. Así, el comercio intrafirma estaría positivamente correlacionado con los gastos en investigación y desarrollo; y con el nivel de salarios entre sectores industriales.

El estudio de la OCDE llama la atención sobre el poco crecimiento de la proporción del comercio intrafirma en el tiempo y por su caída entre 1977 y 1982, para luego recuperarse en 1989, con la única excepción de la importaciones de las filiales de ETNs extranjeras localizadas en Estados Unidos, que aumentaron sus importaciones desde 19.2% en 1977 a 20.4 y 26.0 en 1982 y 1989 respectivamente (véase cuadro 17). Esta situación podría explicarse por las fluctuaciones del tipo de cambio.

Cuadro 17
COMERCIO INTRAFIRMA DE ETNS LOCALIZADAS EN ESTADOS UNIDOS: 1977, 1982, 1989
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Años	Exportaciones Totales	Exportaciones intrafirma (IFX) (Millones de dólares)			Exportaciones intrafirma (IFX) (Porcentajes)		
		Matrices a sus filiales	Filiales a matrices	Total IFX	Matrices a sus filiales	Filiales a matrices	Total IFX
1977	123 128	32 397	11 691	44 088	26.3	9.5	35.8
1982	216 442	46 559	25 024	71 583	21.5	11.6	33.1
1989	363 812	89 151	32 796	121 947	24.5	9.0	33.5

Años	Importaciones Totales	Importaciones intrafirma (IFM) (Millones de dólares)			Importaciones intrafirma (IFM) (Porcentajes)		
		Matrices desde sus filiales	Filiales desde sus matrices	Total IFM	Matrices desde sus filiales	Filiales desde sus matrices	Total IFM
1977	160 411	32 639	30 878	63 517	20.3	19.2	39.6
1982	254 884	41 598	51 915	93 513	16.3	20.4	36.7
1989	492 922	75 984	127 970	203 954	15.4	26.0	41.4

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de Bonturi y Fukasaku (1993), *Intra-Firm Trade, Trade Policy Issues 1*, OCDE, Paris. Cuadros 2, 3 del texto (p. 18-19); y 7 y 8 del Anexo (p. 46-47).

El mismo estudio también recopila y analiza datos del cuarto censo de ETNs efectuado por el Ministerio de Comercio Internacional e Industrias (MITI)³⁰ del Japón. La magnitud del comercio intrafirma en el caso de las ETNs japonesas es mayor para las exportaciones (32.3%) y mucho menor para las importaciones (28.7%), con un patrón un tanto parecido al de los Estados Unidos en las exportaciones en las que los mayores coeficientes se concentran particularmente en un par de industrias: maquinarias eléctricas y equipos de transporte.

El comercio intrafirma de las ETNs japonesas por el lado de las importaciones sigue un patrón muy diferente al de los Estados Unidos, que muestra la fuerza de las empresas comercializadoras japonesas (*sogo shosha*) como organizadoras e intermediarias de la producción de las ETNs japonesas.

Recientemente, la OCDE realizó un nuevo levantamiento de cifras sobre el comercio intrafirma, sobre la base de las mismas fuentes utilizadas en el estudio de 1993, esto es el Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Los resultados revelaron un aumento del comercio intrafirma tanto en el comercio exterior de los Estados Unidos como en el de Japón, siendo más robusto el alcanzado por las empresas japonesas, que tuvieron crecimientos mayores (véase el cuadro 19), especialmente en el comercio intrafirma de exportaciones desde matrices japonesas hacia sus filiales en Europa y Norte América que aumentaron un 17% y 16%, respectivamente (OCDE, 2002).

Cuadro 18
COMERCIO EXTERIOR DE BIENES DE ETNS JAPONESAS, 1989
(En miles de millones de yenes y porcentajes)

Sector es económicos	Exportaciones			Importaciones		
	Totales	a sus filiales	% intrafirma	Totales	Desde sus filiales	% intrafirma
Todas las actividades	47 560	15 533	32.7	38 752	11 128	28.7
Petróleo y carbón	124	45	36.3	2 363	1 223	51.8
Manufacturas	23 998	9 867	41.1	7 461	1 813	24.3
Alimentos y bebidas	63	12	19.0	525	77	14.7
Textiles	122	4	3.3	159	24	15.1
Madera, papel y pulpa	104	5	4.8	328	75	22.9
Productos químicos	1 004	220	21.9	468	46	9.8
Hierro y acero	1 548	22	1.4	932	5	0.5
Metales no ferrosos	295	57	19.3	616	35	5.7
Maquinaria no eléctrica	1 364	597	43.8	92	31	33.7
Maquinaria eléctrica	7 876	4 008	50.9	2 173	779	35.8
Equipo de transporte	8 857	3 639	41.1	1 696	610	36.0
Instrumentos de precisión	1 031	544	52.8	97	37	38.1
Otras manufacturas	1 734	759	43.8	375	94	25.1
Comercio al por mayor y menor	22 894	5 596	24.4	28 496	8 061	28.3
Otros	544	25	4.6	432	31	7.2

Fuente: CEPAL, División de Integración y Comercio Internacional, sobre la base de Bonturi y Fukasaku (1993), *Intra-Firm Trade, Trade Policy Issues 1*, OCDE, París.

³⁰ Los datos del MITI adolecen de algunos problemas: a) La escasa cobertura (únicamente empresas japonesas); b) Los datos se presentan sin distinción entre empresas con propiedad mayoritaria (50% de las acciones) y no mayoritaria; c) No se entrega el total del universo, lo que presenta dificultades de comparabilidad entre diferentes años (Bonturi y Fukasaku, 1993).

El mismo estudio destaca la elevada proporción del comercio intrafirma de algunos sectores de manufacturas, especialmente de aquellos sectores de mayor sofisticación como los relacionados con las tecnologías de la información y la comunicación, (equipo computacional y electrónico, equipo eléctrico, aplicaciones y componentes), los equipos de transporte y la industria química (véase el cuadro 20).

Cuadro 19

COMPARACIÓN DEL COMERCIO INTRAFIRMA DE JAPÓN Y LOS ESTADOS UNIDOS
(porcentajes del comercio total de bienes: exportaciones e importaciones)

Comercio	Japón			Estados Unidos		
	1990	1999	variación	1992	1999	variación
Exportaciones	14.5	28.6	14.1	30.9	32.1	1.2
Importaciones	4.2	14.8	10.6	45.0	46.7	1.7

Fuente: Autores sobre la base de OCDE (2002), *Economic Outlook 71*. Capítulo IV. Cuadros 6.3 y 6.4

Cuadro 20

ESTADOS UNIDOS: PRODUCTOS CON MAYOR GRADO DE COMERCIO INTRAFIRMA, 2000

Sectores	Exportaciones	Importaciones
Equipos de transporte	41.2	75.6
Equipo computacional y electrónico	36.9	66.3
Químicos	39.3	59.3
Equipo eléctrico, aplicaciones y componentes	35.1	50.0
Caucho y plástico	36.9	...
Maquinaria, excepto eléctrica	...	50.3

Fuente: Autores sobre la base de OCDE (2002), *Economic Outlook 71*. Capítulo IV. Cuadro 6.5.

3) Estimaciones del comercio intrafirma de ETNs localizadas en Canadá

En un estudio publicado por Industry Canada, Eden (1994), se exhibe información sobre comercio intrafirma de empresas transnacionales con filiales en Canadá. Los datos son presentados para datos de importaciones para 14 sectores y 5 países (Alemania, Japón, Estados Unidos, Reino Unido, México, y otros países de Europa, etc.). El cuadro 21 extracta alguna información relevante de los cálculos de Cameron para los cuatro principales países de origen de las ETNs localizadas en Canadá. Estos cuatro países cuentan con 2/3 del stock de IED extranjera en Canadá. La evidencia que puede obtenerse de estos datos es robusta en cuanto a que el mayor intercambio comercial intrafirma se realiza en cada caso entre la filiales localizadas en Canadá con sus casas matrices según nacionalidad. Así, las empresas filiales de propiedad alemana importan el 57.5% desde sus casas matrices de Alemania y únicamente el 0.4% de otras ETNs japonesas³¹ (Cameron, 1998, cuadro 9, p. 27).

³¹ Son excepcionales los casos de importaciones desde filiales extranjeras estadounidenses, en donde normalmente la propiedad principal estaría positivamente relacionada. Así por ejemplo las importaciones de la alemana BASF AG. pueden efectuarse desde una filial en Estados Unidos y no necesariamente desde la matriz en Alemania. Esto explicaría el hecho de que las exportaciones

Cuadro 21
CANADÁ: DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES INTRAFIRMA SEGÚN INDUSTRIAS, 1991
 (En porcentajes)

Sectores	Alemania	Japón	Reino Unido	Estados Unidos
Todos los sectores				
Alemania	57.5	0.4	0.9	30.6
Japón	0.1	77.9	0.0	17.1
Reino Unido	0.	1.8	40.9	49.2
Estados Unidos	0.8	2.5	0.5	87.7
Químicos y textiles	35.6	79.4	34.4	90.9
Construcción	27.9	0.0	0.0	93.9
Bienes de consumo	30.2	82.6	68.6	78.4
Equipo eléctrico y electrónico	81.5	67.2	38.8	71.0
Energía	0.0	...	9.3	94.7
Alimentos, bebidas y tabacos	5.2	12.8	5.0	81.1
Maquinarias y equipos	58.7	85.6	25.2	89.1
Minerales metálicos y metales	62.4	86.0	76.2	92.7
Equipos de transporte	77.1	79.1	86.4	93.4
Papel y madera	17.0	0.0	64.3	96.3
Servicios				
Servicios de transporte	...	0.3	...	93.8
Seguros y Finanzas	95.6	...	29.2	92.4
Servicios generales a empresas	5.0	94.3

Fuente: Autores, sobre la base de Eden (1994) y Cameron (1998) Intrafirm trade of Canadian-based foreign transnational companies, *Industry Canada Working Paper Number 26*, December. Cuadro 9, p. 27-29.

Estados Unidos y Japón son los principales orígenes de las importaciones intrafirma con 87.7 y 77.9%, en tanto que Alemania y Reino Unido tienen una relación intrafirma más moderada (57.5 y 40.9% respectivamente). Las compañías extranjeras de los cuatro países indicados concentran entre el 25% y el 30% de las ventas en Canadá y son responsables del 50% de las importaciones, las mismas que se concentran a su vez en cuatro sectores: a) equipos de transporte; b) minerales metálicos y metales; c) bienes de consumo; d) maquinarias y equipos; y e) equipo eléctrico y electrónico.

Cameron, también analiza datos de exportaciones intrafirma sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, encontrando que las subsidiarias estadounidenses dominan éste tipo de comercio, el cual aumentó entre 1990 y 1992 desde 63.1% hasta un 70.6%, destacándose como sectores clave el químico y textil, los productos eléctricos y electrónicos y equipo de transporte.

De los tres conjuntos de datos analizados por la UNCTAD, OCDE y el estudio de Cameron de *Industry Canada*, se pudo determinar un predominio de los datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos como principal fuente de información. Algo parecido sucede con los datos relativos al comercio intrafirma en servicios, los cuales son todavía incipientes como veremos en la siguiente sección.

desde los Estados Unidos sean también importantes para el caso de las empresas alemanas (30.6%). Algo parecido sucede con las importaciones de las filiales de propiedad inglesa..

B. Estimaciones del comercio intrafirma en servicios

Como ha sido señalado, los flujos de comercio intrafirma también pueden adoptar la forma de activos intangibles, esto es transacciones de servicios al interior de las ETNs. Entre las transacciones más importantes podemos mencionar: a) consultorías y servicios profesionales; b) transporte; c) dirección y administración; d) Investigación y desarrollo (I+D); e) royalties, patentes y marcas comerciales; f) seguros; g) servicios financieros; h) servicios informáticos —computación e información—; i) servicios de comunicación, entre otros. A modo de indicación general se citan los cuatro³² tipos de servicios posibles que identifica el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), y que a su vez dan una cobertura total a todo tipo de servicios: Estos son: a) suministro transfronterizo; b) consumo en el extranjero; c) Presencia comercial; y d) presencia de personas naturales.

Estudios de la UNCTAD, *Statistic Canada* y del Departamento de Comercio de los Estados Unidos han presentado estimaciones de comercio intrafirma en servicios.

1) Estimaciones del comercio intrafirma en servicios efectuadas por la UNCTAD.

Al igual que los datos sobre bienes, aquellos referidos al comercio intrafirma de servicios son muy escasos. La UNCTAD también ha realizado alguna recopilación de datos sobre pagos de honorarios y *royalties*. A partir de estas estadísticas utilizadas como *proxy*, la primera conclusión es que los flujos intrafirma en servicios (medidos como la proporción de royalties), serían de alrededor del 80% del total en los casos de las ETNs estadounidenses e inglesas, y del 90% para Alemania (véase el cuadro 22). El comercio de este tipo puede realizarse en todos los tipos de estrategias corporativas señalados (autonomía de las partes, subcontratación e integración compleja).

Los datos empíricos indican también que gran parte del comercio intrafirma en servicios se estarían produciendo entre empresas matrices de países desarrollados con sus filiales en países en desarrollo, más que entre países desarrollados.

Cuadro 22
ALEMANIA, REINO UNIDO Y ESTADOS UNIDOS: INGRESOS POR
VENTAS DE TECNOLOGÍA, 1986-1992
(Millones en moneda nacional y porcentajes)

Años	Alemania ^a		Reino Unido ^b		Estados Unidos ^c	
	Total (DM)	Porcentaje	Total (Libras)	porcentaje	Total (US\$)	Porcentaje
1986	1 698	92.1	845	54.7	7 927	75.5
1987	1 792	90.8	997	65.6	9 914	77.0
1988	1 898	93.2	1 132	64.8	11 802	77.6
1989	2 104	91.0	1 303	66.9	13 818	79.3
1990	2 434	92.3	1 420	70.5	17 069	80.2
1991	2 419	94.3	1 563	76.3	18 479	79.9
1992	1 990	76.3	20 238	79.6
1993	2 077	79.7

Fuente: UNCTAD (1995), World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness, Ginebra, Naciones Unidas, cuadro III.13, p. 142.

^a Incluye ingresos por venta de patentes, procesos e inventos

^b Incluye ingresos por royalties.;

^c Incluye ingresos por royalties y licencias.

³² Para profundizar sobre las características de cada tipo de servicio se recomienda revisar Ventura-Dias, Acosta y otros (2003).

2) Datos Oficina de Comercio de los Estados Unidos de América (*Bureau of Economic Analysis*)

En los meses de octubre de cada año, la Oficina de Comercio Internacional, publica estadísticas sobre comercio intrafirma en servicios entre ETNs estadounidenses matrices y sus filiales, utilizando datos del último censo realizado a ETNs en Estados Unidos en 1994 (*U.S. Direct Investment Abroad, 1994 Benchmark Survey*), y las encuestas anuales a ETNs localizadas en territorio de los Estados Unidos³³, así como las cifras complementarias del censo de Inversiones Extranjeras Directas en Estados Unidos. Las estadísticas revelaron que gran parte de los ingresos comerciales por exportaciones de servicios —aproximadamente 60%— se realizaron en la categoría de Otros Servicios privados. Una parte importante de estos ingresos correspondió a gastos por *overhead*, tales como servicios de dirección, investigación y desarrollo (véase cuadro 23).

El trabajo de Mann et al. (1999) presenta estimaciones de exportaciones e importaciones de servicios privados, y de ventas de servicios desde ETNs estadounidenses a sus filiales; y de compras de servicios desde ellas. Las estimaciones se refieren a aquellas ETNs filiales de propiedad mayoritaria (MOFA's), sobre la base de dos tipos de transacciones: a) las transacciones de servicios a través del comercio fronterizo; y b) las ventas de servicios a través de filiales.

Las transacciones de comercio fronterizo referidas a empresas estadounidenses y residentes extranjeros representan comercio internacional en sentido convencional, motivo por el que son registradas en forma resumida en las cuentas internacionales del comercio de los Estados Unidos. Por su parte, las ventas de servicios a través de ETNs filiales de propiedad mayoritaria estadounidenses, representan servicios vendidos en mercados internacionales a través de la inversión directa (presencia comercial).

Los datos son obtenidos de grandes bases de datos de operaciones sobre ETNs estadounidenses y sus filiales en el extranjero, presentados en publicaciones anuales en el *Survey of Current Business* (Mataloni, 1999, 2000, 2002; Zeile, 1999, 2000 y 2002)

Tanto los datos de comercio transfronterizo de ETNs estadounidenses con sus filiales en el extranjero, como los datos relativos a ventas de las ETNs estadounidenses de propiedad mayoritaria, utilizados para la estimación del comercio intrafirma en servicios, son recolectados a través de encuestas que la Oficina de Análisis Económico (OAE) del Departamento de Comercio de los Estados Unidos realiza sobre: a) Inversión Extranjera Directa en el extranjero; b) Inversión Extranjera Directa en los Estados Unidos.

Los datos generales sobre servicios, incluyen, además de los datos de los censos referidos, información de: a) otros organismos federales; b) empresas privadas; y c) datos de otros países vecinos (Borga y Mann, 2000, 2002, 2003). Los servicios son vendidos en los mercados internacionales a través de dos canales distintos: el comercio fronterizo, y las ventas a través de las filiales.

En un primer canal, los residentes de un país venden sus servicios a residentes de otro país. Estas transacciones —"comercio a través de las fronteras"— consisten a su vez en dos tipos de comercio: comercio dentro de ETNs (comercio intrafirma), y comercio entre empresas no afiliadas. La operación se registra en las cuentas de servicios de ambos países —como exportación de servicios en el país vendedor; y como importación en el país comprador—.

³³ La Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de los Estados Unidos realiza 11 encuestas sobre comercio de empresas estadounidenses con empresas no afiliadas, esto es con empresas que no son propietarias de las empresas locales involucradas en la transacción. Estas encuestas cubren seis categorías de servicios: 1) servicios seleccionados (negocios misceláneos y servicios técnicos y profesionales); 2) construcción, arquitectura, ingeniería y servicios mineros; 3) seguros; 4) servicios financieros; 5) pagos por licencias y *royalties*; y 6) transporte. A su vez, cada una de estas categorías es cubierta por una encuesta o grupo de encuestas separadas.

El segundo canal de salida de servicios es a través de las ventas de las filiales de las ETNs, las cuales desde el punto de vista de los Estados Unidos, son ventas a extranjeros por parte de ETNs estadounidenses, o compras de ETNs estadounidenses desde sus filiales localizadas en otros países. Estas ventas no son consideradas transacciones internacionales estadounidenses, debido a que bajo el principio de residencia de la contabilidad de balanza de pagos, las filiales de ETNs son consideradas como residentes de los países en los que estas tienen su localización más que en los países de sus propietarios o accionistas principales. Entonces, las ventas en el exterior realizadas por filiales extranjeras son transacciones entre residentes extranjeros, y las ventas en los Estados Unidos por parte de filiales de ETNs estadounidenses son transacciones entre residentes estadounidenses³⁴.

Ambos canales pueden estar relacionados en el suministro de un servicio en particular. Por ejemplo, si tanto la filial como la matriz venden servicios en el exterior, siendo que la matriz factura el costo a su filial, la cantidad recibida por la filial del consumidor en el exterior es registrada como venta entre filiales, en tanto que el monto recibido por la matriz desde la filial por la orden de trabajo es registrada como comercio *intrafirma* de servicios. Sin embargo, como el flujo recibido por la matriz es registrado bajo ambos canales (directamente como comercio fronterizo; e indirectamente incluido en forma implícita en las operaciones de ventas con su filial), el flujo puede duplicarse, por lo que los valores no pueden ser agregados, tratándose de dos medidas aproximadas pero diferentes.

Los dos canales difieren en su efecto sobre la economía. Así el comercio fronterizo tiene un gran impacto sobre la economía estadounidense, mucho mayor a las ventas equivalentes a través de las filiales, debido a que parte de la renta generada por la producción de servicios generalmente aumenta la oferta de trabajo y capital estadounidenses. Contrariamente, las ventas a través de filiales, únicamente las proporción de la renta obtenida como beneficios acrecienta la oferta de los Estados Unidos (al ser registrada como transacción internacional), ya que la renta generada por la producción —incluida la compensación pagada a los trabajadores— aumenta la oferta de las filiales en el exterior.

El cuadro 23 presenta la proporción del comercio *intrafirma* en el comercio total de bienes y servicios, los cuales serían del orden del 27% para las exportaciones y del 23% para las importaciones en 2002, siendo una gran proporción de exportaciones las correspondientes a ingresos por royalties (42%) para las exportaciones, alrededor del 57% de los ingresos de otros servicios, y un 1.0% en servicios de transporte. En cuanto a las importaciones el patrón es parecido, con la diferencia de que las importaciones *intrafirma* de servicios por concepto de royalties representan cerca del 70% del total del rubro otros servicios (véase el cuadro 23).

Al agregar las exportaciones e importaciones *intrafirma* de servicios en el total de los intercambios de servicios, se puede determinar que hacia fines de 2002, el comercio *intrafirma* en servicios correspondía a 26% del comercio total de servicios de los Estados Unidos. Esta evidencia corrobora los resultados de la UNCTAD presentados en el cuadro 22. Al respecto, algunos estudios concluyen que la mayor intensidad de comercio *intrafirma* se estaría realizando en aquellos segmentos o industrias intensivas en I+D, debido a la menor confianza de las empresas a realizar transacciones con empresas no relacionadas, sobre todo si se trata de activos intangibles como las investigaciones.

³⁴ No obstante, las utilidades sobre la IED, —obtenidas sobre las ventas de servicios— son registradas como transacciones internacionales

Cuadro 23

ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE SERVICIOS PRIVADOS POR TIPO, Y COMERCIO INTRAFIRMA (1986-2002)

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Años	Exportaciones de Servicios Comerciales						Exportaciones Intrafirma de servicios				
	Viajes (1)	Transporte pasajeros (2)	Otro Transporte (3)	Royalties (4)	Otros servicios (5)	Total (A = 1 a 5)	Royalties (6)	Otros servicios ^a (7)	Transporte (8)	Total (B= 6 a 8)	% Intrafirm a (B/A)*100
1986	20.4	5.6	15.4	8.1	28.0	77.5	6.2	8.4	...	14.6	18.8
1987	23.6	7.0	17.0	10.2	29.3	87.0	7.9	8.5	...	16.4	18.8
1988	29.4	9.0	19.3	12.1	31.1	101.0	9.5	9.6	...	19.1	18.9
1989	36.2	10.7	20.5	13.8	36.7	117.9	11.0	12.3	...	23.3	19.7
1990	43.0	15.3	22.0	16.6	40.3	137.2	13.3	13.6	...	26.9	19.6
1991	48.4	15.9	22.6	17.8	47.7	152.4	14.1	14.5	...	28.6	18.8
1992	54.7	16.6	21.5	20.8	49.9	163.6	15.7	16.8	...	32.5	19.9
1993	57.9	16.5	22.0	21.7	53.0	171.1	15.7	16.8	...	32.5	19.0
1994	58.4	17.0	23.8	26.7	60.2	186.1	20.3	19.8	0.2	40.3	21.7
1995	63.4	18.9	26.1	30.3	64.4	203.1	22.9	20.5	0.2	43.6	21.5
1996	69.8	20.4	26.1	32.5	72.6	221.4	24.6	22.9	0.4	47.9	21.6
1997	73.4	20.9	27.0	33.2	83.3	237.9	24.5	27.1	0.4	52.0	21.9
1998	71.3	20.1	25.6	35.6	91.2	243.8	26.3	28.2	0.4	54.9	22.5
1999	74.8	19.8	26.9	39.7	103.5	264.7	29.3	32.8	0.5	62.6	23.6
2000	82.4	20.7	29.8	43.2	107.4	283.5	30.5	35.9	0.5	66.9	23.6
2001	71.9	17.9	28.4	41.1	116.1	275.5	29.0	39.8	0.6	69.4	25.2
2002	66.5	17.0	29.2	44.1	122.6	279.5	32.2	43.5	0.7	76.4	27.3

Años	Importaciones de Servicios Comerciales						Importaciones Intrafirma de servicios				
	Viajes (1)	Transporte pasajeros (2)	Otro Transporte (3)	Royalties (4)	Otros servicios (5)	Total (A = 1 a 5)	Royalties (6)	Otros servicios ^a (7)	Transporte (8)	Total (B= 6 a 8)	% Intrafirm a (B/A)*100
1986	25.9	6.5	17.8	1.4	13.1	64.7	0.9	3.9	...	4.8	7.5
1987	29.3	7.3	19.0	1.9	16.5	73.9	1.3	5.4	...	6.7	9.0
1988	32.1	7.7	20.9	2.6	17.7	81.0	1.4	6.0	...	7.5	9.2
1989	33.4	8.2	22.2	2.5	18.9	85.3	1.7	7.9	...	9.6	11.3
1990	37.3	10.5	25.0	3.1	22.2	98.2	2.2	9.1	...	11.3	11.5
1991	35.3	10.0	25.0	4.0	25.6	99.9	3.0	9.7	...	12.7	12.7
1992	38.6	10.6	23.8	5.2	23.9	102.0	3.4	9.6	...	13.0	12.7
1993	40.7	11.4	24.5	5.0	26.1	107.8	3.4	10.7	...	14.1	13.1
1994	43.8	13.1	26.0	5.9	29.6	118.3	3.9	12.5	0.5	16.9	14.3
1995	44.9	14.7	27.0	6.9	33.2	126.8	5.3	13.6	0.6	19.5	15.4
1996	48.1	15.8	27.4	7.8	37.8	136.9	5.4	15.5	0.6	21.5	15.7
1997	52.1	18.1	29.0	9.2	41.7	150.0	6.7	17.6	0.4	24.7	16.5
1998	56.5	20.0	30.4	11.2	45.5	163.6	8.5	19.4	0.4	28.3	17.3
1999	59.0	21.3	34.1	13.1	53.0	180.5	10.4	25.8	0.4	36.6	20.3
2000	64.7	24.3	41.4	16.5	57.8	204.7	12.5	28.8	0.4	41.7	20.4
2001	60.2	22.6	38.7	16.7	63.4	201.6	13.3	30.1	0.5	43.9	21.8
2002	58.0	20.0	38.5	19.3	69.4	205.2	15.1	32.4	0.5	48.0	23.4

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de: Borga y Mann (2003), U.S. International Services. Cross-Border Trade in 2002 and Sales Through Affiliates in 2001, Survey Of Current Business. U.S. Department of Commerce, Octubre; Mann, et al, (2000), U.S. International Services, Cross-Border Trade in 1999 and Sales Through Affiliates in 1998, Survey Of Current Business. U.S. Department of Commerce, Octubre.

^a Incluye servicios financieros, servicios por computación e información, servicios por comunicación, así como cobros pagos por concepto del uso de propiedad tangible como rentas por el uso de grabaciones de televisión.

3) Datos Oficina de Estadísticas de Canadá (Statistics Canada)

Eden (1994) presenta datos sobre comercio intrafirma en servicios para las ETNs localizadas en Canadá a partir de información de servicios financieros emprendidos con los Estados Unidos en 1989. De los ingresos recibidos por Canadá (7 500 millones de dólares), el 58% —4.343 millones—tuvieron como origen Estados Unidos, y de los pagos efectuados (11.000 millones), el 71% tuvo como destino los Estados Unidos, siendo el 50% y 75% de las exportaciones e importaciones, respectivamente, de servicios financieros canadienses comercio intrafirma.

Los ingresos más altos desde Estados Unidos correspondieron a la categoría *tooling* (88.9%), investigación y desarrollo (85.9%), y gastos de administración y dirección. En esas tres categorías el coeficiente de comercio intrafirma fue en promedio superior al 90%. En contrapartida, los pagos efectuados por Canadá fueron más elevados en royalties, administración y dirección e investigación y desarrollo, que al igual a los datos de ingresos desde Estados Unidos, tienen un coeficiente de comercio intrafirma superior al 90%. En dicho año, Canadá registró un déficit en servicios financieros cercano a los US\$ 3 500 millones de dólares (véase el cuadro 24).

Cuadro 24
CANADÁ: COMERCIO EN SERVICIOS FINANCIEROS, 1989
(Millones de dólares y porcentajes)

Servicios de negocios (Se incluyen únicamente las principales categorías)	Ingresos desde Estados Unidos			Pagos a los Estados Unidos		
	Ingresos totales desde EE.UU.	% EE.UU. en ingresos de Canadá	% Intrafirma de ingresos desde EE.UU.	Pagos totales a EE.UU.	% EE.UU. de los pagos del Canadá	% intrafirma de los pagos a EE.UU.
Consultorías y servicios profesionales	172	21.1	38.4	290	63.6	53.4
Transporte	258	31.0	0.0	296	32.7	1.7
Administración y dirección	327	63.0	99.9	1 111	91.2	96.9
Investigación y desarrollo	633	85.8	93.8	860	92.1	97.3
Royalties, patentes y marcas comerciales	47	39.2	46.8	1 130	84.0	88.8
Seguros y <i>brokers</i>	527	70.6	22.4	762	62.0	22.7
Otros servicios financieros	192	44.0	1.6	348	41.7	2.0
<i>Tooling</i> y otros	744	88.9	100.0	859	100.0	99.7
Total servicios financieros	4 343	57.8	48.8	- 7 797	70.9	67.3
Total Ingresos / egresos por servicios	+ 7 500	- 11 000
Porcentaje Estados Unidos en el Total	57.8%	70.9%

Fuente: Autores sobre la base de Eden (1994) *Multinationals as Agents of change: setting a new Canadian policy on foreign direct investment*, Discussion Paper Number 1, *Industry Canada*, November, Cuadro 6, p. 12.

En la próxima sección, se presentan los resultados de la sistematización de la información estadística de los datos de comercio intrafirma de los censos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Se pondrá el énfasis en la evolución de largo plazo, así como en la construcción de coeficientes de comercio intrafirma al nivel de sectores y países, especialmente para los de América Latina y el Caribe.

C. Comercio Intrafirma de empresas estadounidenses: 1982-2000

Utilizando las fuentes disponibles del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, esto es los datos del censo de IED en Estados Unidos, y el referido a la IED de empresas estadounidenses en el exterior, se pudo construir una serie estadística de comercio intrafirma tanto para bienes como para servicios para el período 1982-2000, así como el coeficiente de comercio intrafirma tanto para bienes como para servicios para el mismo período. Al ser variado el menú de coeficientes intrafirma, como quedo señalado en el capítulo precedente, para el análisis global del comercio intrafirma se agregó el comercio de bienes y servicios, de manera de poder tener una medida gruesa de la magnitud de dicho comercio en los intercambios realizados por los Estados Unidos.

Cuadro 25
ESTADOS UNIDOS: COMERCIO EXTERIOR Y COMERCIO INTRAFIRMA
EN BIENES Y SERVICIOS: 1982-2000
(En millones de dólares y porcentajes)

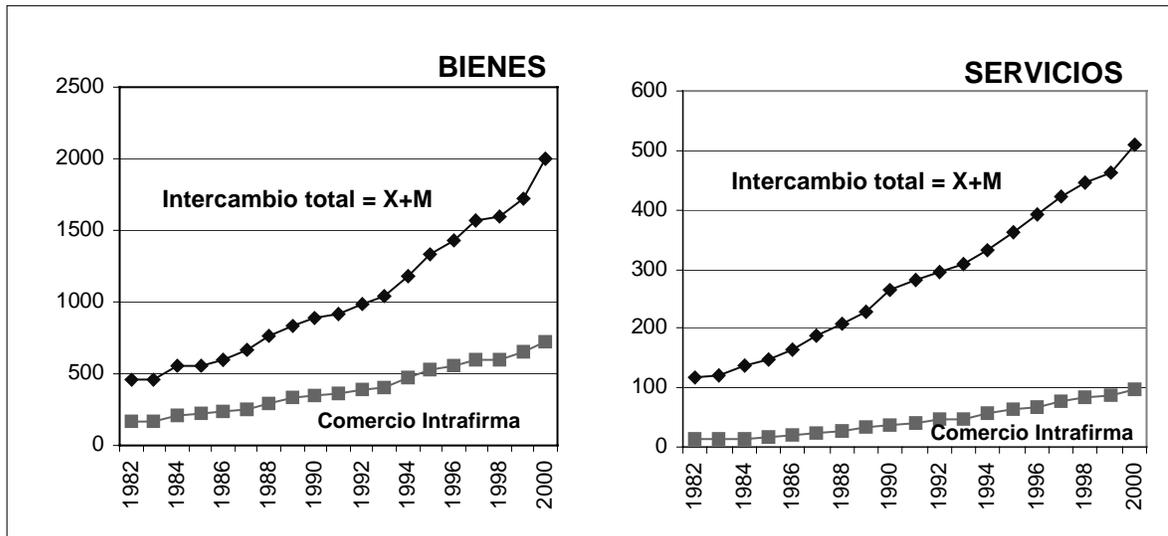
Años	Comercio Total			Comercio Intrafirma (CI)			Coeficiente de CI		
	XT	MT	CT	XIF	MIF	CIF	XIF/XT	MIF/MT	CIF/CT
1982	280.5	295.7	576.2	82.0	95.4	177.4	29.2%	32.3%	30.8%
1983	269.9	313.0	583.0	82.3	102.2	184.5	30.5%	32.7%	31.6%
1984	295.2	398.4	693.6	94.6	127.4	222.0	32.0%	32.0%	32.0%
1985	292.0	409.4	701.4	99.4	140.1	239.4	34.0%	34.2%	34.1%
1986	312.6	445.5	758.1	97.6	153.2	250.8	31.2%	34.4%	33.1%
1987	351.7	497.0	848.8	101.9	175.2	277.1	29.0%	35.2%	32.6%
1988	432.4	539.5	971.9	124.8	195.4	320.2	28.9%	36.2%	32.9%
1989	490.9	575.7	1066.6	146.9	214.4	361.3	29.9%	37.2%	33.9%
1990	541.4	613.0	1154.4	154.7	229.2	383.9	28.6%	37.4%	33.3%
1991	586.0	607.0	1193.0	167.9	228.3	396.3	28.7%	37.6%	33.2%
1992	625.1	649.2	1274.2	187.3	244.7	432.0	30.0%	37.7%	33.9%
1993	651.0	703.0	1354.0	193.6	262.0	455.6	29.7%	37.3%	33.7%
1994	713.6	800.6	1514.2	227.4	305.9	533.3	31.9%	38.2%	35.2%
1995	803.9	890.8	1694.7	253.2	332.3	585.5	31.5%	37.3%	34.5%
1996	865.1	954.0	1819.1	270.1	355.7	625.8	31.2%	37.3%	34.4%
1997	945.8	1042.8	1988.6	301.2	374.2	675.4	31.8%	35.9%	34.0%
1998	944.4	1099.6	2044.0	288.4	389.6	678.0	30.5%	35.4%	33.2%
1999	969.0	1219.4	2188.4	311.5	430.1	741.6	32.1%	35.3%	33.9%
2000	1074.1	1442.9	2517.0	327.7	490.6	818.3	30.5%	34.0%	32.5%
Desviación Estándar coeficientes de Comercio Intrafirma en servicios							1.5%	2.0%	1.1%

Fuente: Autores, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América. In extenso en el Anexo Estadístico

En términos absolutos, el comercio intrafirma consolidado de bienes y servicios habría pasado de 177 millones de dólares en 1982 a cerca de 820 millones de dólares en 2002, con un coeficiente intrafirma muy plano y estable en el tiempo en torno al 1/3 de los intercambios totales. De hecho, la variación estandar del indicador para los últimos 19 años es de apenas 1.1% en el total de los intercambios, y un tanto mayor para las exportaciones (véase el cuadro 25). La primera explicación lógica para este comportamiento es que el comercio intrafirma ha crecido a una tasa equivalente a la del comercio total, esto es entre un 8% y 9%, tanto en las exportaciones como importaciones y comercio total (véase el gráfico 4).

Gráfico 6

ESTADOS UNIDOS: INTERCAMBIO COMERCIAL^a DE BIENES Y SERVICIOS Y COMERCIO INTRAFIRMA, 1982-2000
(miles de millones de dólares)



Fuente: Autores, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos

Al considerar las diversas medidas posibles para el coeficiente intrafirma, se encontró que el comercio intrafirma en servicios ha sido más dinámico que el comercio de bienes, con una mayor incidencia del comercio intrafirma emprendido por las filiales que crecieron a tasas superiores al 13% en el período 1982-2000. Sin duda la escasa participación del comercio intrafirma de servicios en el total de los flujos comerciales intrafirma (7%) hace que su incidencia en el dinamismo del coeficiente intrafirma para bienes y servicios sea mínima.

En el caso del comercio intrafirma según sea entre las ETNs matrices estadounidenses y sus filiales en el exterior, o entre las filiales de empresas extranjeras localizadas en Estados Unidos y sus grupos matrices en el exterior, las cifras señalan una mayor proporción de comercio intrafirma por el lado de las importaciones/exportaciones para las empresas filiales extranjeras/matrices estadounidenses, respectivamente, tanto en el caso del comercio de bienes como en el de servicios, con una mayor variabilidad en el caso de las importaciones intrafirma de las empresas filiales, levemente mayor en servicios que en bienes (véanse los cuadros 26 y 27).

En cuanto a los sectores en los que se concentra el comercio intrafirma, en el caso de las empresas matrices estadounidenses tiene la característica de estar plenamente concentrado en la producción de manufacturas por parte de sus filiales en el exterior, motivo por el que el índice de comercio intrafirma para exportaciones es mayor que el correspondiente a las importaciones, lo que además es indicativo de la posición superavitaria. En lo concerniente al comercio intrafirma de las empresas extranjeras con sus filiales en los Estados Unidos, el comercio intrafirma está relacionado con actividades de marketing y distribución más que con operaciones productivas (Zeile, 1997). Esta evidencia es confirmada con el recurrente déficit de las filiales de propiedad extranjera que determina elevados coeficientes de comercio intrafirma para el caso de las importaciones de las filiales extranjeras vis a vis los menores coeficientes de comercio intrafirma reportados por las ETNs matrices estadounidenses (véase los cuadros 26 y 27).

Cuadro 26
ESTADOS UNIDOS: MATRIZ DE
COMERCIO INTRAFIRMA, 1982-1990^a Y 1991-2000^a
(En millones de dólares)

Desglose Cl	ETNs Matrices			ETNs Filiales			Comercio Intrafirma		
	1982-1990	1991-2000	Desviación Estándar	1982-1990	1991-2000	Desviación Estándar	1982-1990	1991-2000	Desviación Estándar
Tipo comercio									
Bienes (1)									
Exportaciones	24.8	25.9	1.8	9.9	9.4	1.3	34.7	35.3	1.9
Importaciones	15.8	16.5	0.8	25.3	24.1	2.3	41.1	40.6	2.4
Comercio Total	19.6	20.5	1.3	18.8	17.8	1.2	38.4	38.3	1.3
Servicios (2)									
Exportaciones	14.1	15.3	1.2	2.9	4.2	0.8	17.0	19.6	1.8
Importaciones	4.0	5.5	1.3	3.7	7.7	2.6	7.7	13.1	3.8
Comercio Total	9.4	11.4	1.4	3.3	5.5	1.5	12.6	16.9	2.9
Bienes y Servicios (3)=(1+2)									
Exportaciones	22.0	23.0	1.4	8.1	7.9	0.9	30.1	30.9	1.5
Importaciones	13.7	14.8	0.8	21.4	21.6	1.8	35.0	36.4	2.0
Comercio Total	17.4	18.7	0.8	15.5	15.3	0.8	32.9	33.9	1.1

Fuente: Autores, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos

^a Promedios anuales

Cuadro 27
ESTADOS UNIDOS: MATRIZ DE COEFICIENTES DE
COMERCIO INTRAFIRMA, 1982-1990^a Y 1991-2000^a
(En porcentajes del comercio total)

Desglose Cl	ETNs Matrices			ETNs Filiales			Comercio Intrafirma		
	1982-1990	1991-2000	Desviación Estándar	1982-1990	1991-2000	Desviación Estándar	1982-1990	1991-2000	Desviación Estándar
Tipo comercio									
Bienes (1)									
Exportaciones	24.8	25.9	1.8	9.9	9.4	1.3	34.7	35.3	1.9
Importaciones	15.8	16.5	0.8	25.3	24.1	2.3	41.1	40.6	2.4
Comercio Total	19.6	20.5	1.3	18.8	17.8	1.2	38.4	38.3	1.3
Servicios (2)									
Exportaciones	14.1	15.3	1.2	2.9	4.2	0.8	17.0	19.6	1.8
Importaciones	4.0	5.5	1.3	3.7	7.7	2.6	7.7	13.1	3.8
Comercio Total	9.4	11.4	1.4	3.3	5.5	1.5	12.6	16.9	2.9
Bienes y Servicios (3)=(1+2)									
Exportaciones	22.0	23.0	1.4	8.1	7.9	0.9	30.1	30.9	1.5
Importaciones	13.7	14.8	0.8	21.4	21.6	1.8	35.0	36.4	2.0
Comercio Total	17.4	18.7	0.8	15.5	15.3	0.8	32.9	33.9	1.1

Fuente: Autores, sobre la base de datos del cuadro 26

Volviendo al análisis de la estructura del comercio intrafirma, es interesante destacar que si bien el indicador global permanece prácticamente invariable en el tiempo, hay diferencias sustanciales en cuanto a si se trata de comercio intrafirma de empresas matrices estadounidenses, o al comercio de empresas filiales extranjeras con sus matrices en el exterior. Así mismo hay diferencias en el comercio intrafirma al nivel de sectores, y que hay sectores más propensos al comercio intrafirma que otros. Por ejemplo, sectores de comercio más tradicional y de poco o bajo

contenido tecnológico como productos agrícolas, animales vivos, industria textil, maderas, y productos forestales, presentan índices de comercio intrafirma más bajos que el promedio, a diferencia de sectores manufactureros como equipo electrónico, equipo computacional y equipos de transporte (véase el cuadro 28). Si se analiza el comercio a niveles más finos, así por ejemplo a 4 dígitos algunos índices superan el 70%, como en el caso de los motores para vehículos (95%), productos farmacéuticos y medicinas (79,8%), equipos de comunicaciones (73.8%), y equipo computacional (70%). Estos cuatro sectores representan el 41% del comercio entre empresas relacionadas (aproximadamente US\$ 244 mil millones de dólares).

Cuadro 28
ESTADOS UNIDOS: COEFICIENTES DE COMERCIO INTRAFIRMA
DE PRODUCTOS SELECCIONADOS, 2001-2002
(porcentaje)

Sectores / Años	Exportaciones		Importaciones	
	2001	2002	2001	2002
Coefficiente de Comercio Intrafirma^a	30.2	31.3	46.5	47.6
BAJO COEFICIENTE INTRAFIRMA				
Productos agrícolas	14.9	14.1	19.8	21.3
Animales vivos y productos conexos	21.7	17.0	11.6	9.8
Industria Textil	26.9	27.1	16.4	13.2
Productos Forestales	15.6	12.8	34.6	40.1
Maderas	11.7	12.7	13.4	15.6
ALTO COEFICIENTE INTRAFIRMA				
Equipos de transporte	36.5	37.9	74.3	75.9
Equipo computacional y electrónico	37.7	37.9	66.8	67.5
Químicos	38.4	40.0	61.4	64.9
Equipo eléctrico, aplicaciones y componentes	33.9	36.0	48.7	48.2
Caucho y plástico	38.5	39.1	40.3	40.2
Maquinaria, excepto eléctrica	26.7	28.2	50.1	50.8

Fuente: Autores sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 2002 y 2003.

Algunos estudios sugieren que una buena explicación de este fenómeno estaría dada por el hecho de que las empresas intensivas en I+D tendrían menos confianza en la realización de negocios con empresas no relacionadas, prefiriendo hacerlo con empresas relacionadas, sobre todo si se trata de activos intangibles como las investigaciones. Caves (1996), señala que en sectores intensivos en I+D es mayor la probabilidad a internalizar las transacciones comerciales. Este hecho estilizado ha encontrado soporte en un sinnúmero de trabajos (Lall, 1978; 1979; Helleiner y Lavergne, 1979; Sleuwagen, 1985; Kobrin, 1991). A manera ilustrativa se citan los trabajos de Filipe, Fontoura y Sausier (2002), y Barry (2002). Los primeros encontraron que aquellas industrias con mayor intensidad tecnológica³⁵, —medida como la proporción de gastos en I+D empleados por cada industria— eran más propensas a realizar transacciones intraempresa. Por su parte Barry (2002), presenta evidencia para el caso de Irlanda, respecto de la cual, además del relativamente elevado nivel de I+D en algunos sectores manufactureros, la baja fiscalidad atrajo elevados flujos de IED en sectores de tecnología de punta, los cuales a su vez favorecieron la concentración en el sector TIC, y con ello se aceleró el proceso de convergencia hacia estándares más elevados de I+D,

³⁵ El estudio de Filipe, Fontoura y Sausier (2002) encontró además que el nivel de integración vertical, la presencia de economías de escala, el grado de internacionalización, y la concentración geográfica eran factores determinantes importantes del comercio intrafirma.

con una profundización de la presencia de ETs estadounidenses. Nótese que el coeficiente global de comercio intrafirma de Irlanda en 1998 ya superaba al de Inglaterra y al del promedio de la Unión Europea (véase el cuadro 29).

Cuadro 29
IRLANDA Y UNIÓN EUROPEA: COMERCIO INTRAFIRMA, INTENSIDAD TECNOLÓGICA
Y TASA FISCAL IMPOSITIVA EFECTIVA

	1990	1993	1998/1999 ^a
COEFICIENTE COMERCIO INTRAFIRMA^b			
Unión Europea	41.2	45.3	48.7
Alemania	52.6	57.7	61.0
Holanda	47.1	62.3	93.3
Suecia	61.3	68.9	72.4
Irlanda	43.4	34.9	54.4
Reino Unido	45.2	46.4	42.1
España	30.7	19.9	19.9
Portugal	8.9	9.6	10.4
I+D como proporción del PIB			
Media OCDE	1.64	1.44	1.54
Irlanda	0.53	0.79	0.88
TASA IMPOSITIVA EFECTIVA (ETs Estadounidenses) 1992			
Irlanda	5.8		
Alemania	28.9		
Francia	22.8		
Suecia	16.7		
Holanda	17.2		
Austria	32.6		
Bélgica	25.9		
Reino Unido	19.3		
Finlandia	15.8		
Italia	32.6		
Portugal	25.3		
España	25.3		
Grecia	33.4		
Dinamarca	31.0		

Fuente: Autores sobre la base de Filipe, Fontoura y Sausier (2002) cuadros 3 y 4; y Barry, (2000), cuadros 1 y 3.

^a Los datos de gastos de I+D en el PIB corresponden a 1999, en tanto que los del índice de comercio intrafirma a 1998.

^b Coeficientes medidos sobre la base de los intercambios totales, esto es X+M

Finalmente, hay otra regularidad de los datos que tiene que ver con que en el ámbito de países los mayores índices de comercio intrafirma están correlacionados con elevados niveles de renta per capita. Así lo han afirmado Zeile (1997), y otros al comprobar que el comercio intrafirma es más intensivo mientras más elevado sea el nivel de renta per cápita del país huésped de la empresa filial. De esta manera, los flujos de comercio intrafirma de las matrices estadounidenses con sus filiales en Japón, Holanda y Suecia son mucho más elevados que los correspondientes a los países en desarrollo. Por ejemplo para los países de América Latina y el Caribe el comercio intrafirma se ubicó en poco más del 24% en 2000, un tanto más elevado que el coeficiente intrafirma de los países de Asia en desarrollo en conjunto, pero más bajo que las economías dinámicas de Asia (Hong Kong, Provincia China, República de Corea, Singapur, Taiwán y Filipinas) que juntos presentan un índice cercano al 30%.

Cuadro 30
ESTADOS UNIDOS: COMERCIO INTRAFIRMA DE
EMPRESAS TRANSNACIONALES: 1994 Y 2000
(En porcentajes el total)

	Exportaciones Intrafirma (XIF/XT)		Importaciones Intrafirma (MXIF/MT)		Comercio Intrafirma (XIF+MIF)/(XT+MT)	
	1994	2000	1994	2000	1994	2000
ETNs estadounidenses	36.5	34.3	43.3	36.9	40.4	35.9
Canadá	44.8	28.5	42.3	36.8	43.7	33.2
Japón	78.9	56.8	83.8	83.6	82.3	75.3
Unión Europea	48.5	39.2	47.0	53.4	47.7	47.3
América Latina y El Caribe (con México)	23.3	22.5	31.1	26.0	27.0	24.4
América Latina y El Caribe (excluido México)	10.3	7.9	15.5	12.7	13.0	10.0
México	28.9	24.6	35.9	26.8	32.3	25.8
Venezuela	23.4	20.0	36.5	39.2	32.1	34.8
Brasil	27.9	19.0	33.2	28.8	30.7	23.6
Argentina	19.3	26.8	5.7	24.9	15.6	26.0
Chile	9.9	13.0	14.4	7.1	11.7	10.2
Otros América del Sur	25.5	34.6	9.7	7.4	30.1	18.4
Centroamérica y Caribe	7.2	11.1	22.6	20.9	14.0	16.1
Antillas Neerlandesas	48.3	...	20.6	10.2	36.0	...
Barbados	22.3	...	11.7	...	20.5	...
Costa Rica	...	2.9	32.0	19.2	15.0	12.6
Bahamas	10.9	1.5	22.8	12.0	13.5	3.7
Asia en desarrollo	26.0	22.8	20.4	17.1	22.4	18.8
Asia (5)	23.9	22.5	33.2	33.7	29.2	28.9
Hong Kong, Provincia China	30.7	33.8	40.6	57.4	46.6	44.1
República de Corea	15.7	16.9	34.4	41.8	25.6	31.5
Singapur	37.6	41.2	75.7	70.2	17.8	56.2
Taiwán	9.7	9.8	9.8	11.4	9.7	10.8
Filipinas	6.0	18.7	11.9	5.8	9.6	10.8
Resto de Asia en desarrollo	30.4	23.4	7.8	5.1	13.6	8.7
Tailandia	19.3	14.8	15.8	80.4	16.9	61.4
Malasia	30.1	14.8	18.0	11.9	21.6	12.8
China	4.8	14.2	1.1	2.3	1.8	4.0
Indonesia	12.0	6.4	0.2	2.3	3.7	3.1
India	4.2	10.9	0.5	0.9	1.6	3.5
Desviación Estándar ALC	13.4	10.5	10.2	10.0	9.4	10.9
Desviación Estándar Asia	12.0	10.9	23.7	31.0	13.8	22.7
Desviación Estándar Muestra (22 países)	18.5	13.9	22.3	26.1	18.9	21.3

Fuente: Autores, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos

Un elemento a destacar con relación al comercio intrafirma por países es la elevada desviación estándar, superior al 20% para el coeficiente de comercio intrafirma global, 26% para el caso de las importaciones, y 14% para las exportaciones, según la muestra de los 22 países seleccionadas en el cuadro 30. Un panorama parecido se da en el caso de la desviación estándar para los 9 países de América Latina y el Caribe de la muestra, y 10 de Asia en desarrollo.

Venezuela, Brasil, Argentina y Chile pertenecen al grupo de países con mayores coeficientes de comercio intrafirma en América del Sur; México, Costa Rica, Antillas Neerlandesas, Barbados y Bahamas a su vez, forman parte del grupo de países de la Cuenca del Caribe con coeficientes intrafirma más elevados (véase el cuadro 30).

El predominio de flujos de IED procedentes de los Estados Unidos durante los setenta, ochenta y la primera mitad de los noventa, se ve reflejado en los indicadores de comercio intrafirma, el peso relativo del comercio intrafirma en el total de los flujos bidireccionales entre matrices y filiales de las ETNs de la región es 13.7%, muy por debajo de correspondiente a Canda, Japón y la Unión Europea que en conjunto concentran el 70% de los flujos intrafirma. Por países, en América Latina se destaca la mayor conexión de las empresas filiales maquiladoras mexicanas con sus matrices en Estados Unidos. De hecho, descontado México, el coeficiente del comercio intrafirma se reduce considerablemente desde del 20% a 10%, esto es más de la mitad (véase cuadro 31), al mismo tiempo que la proporción del comercio intrafirma de América Latina (excluido México) se reduce a tan sólo 4,2%.

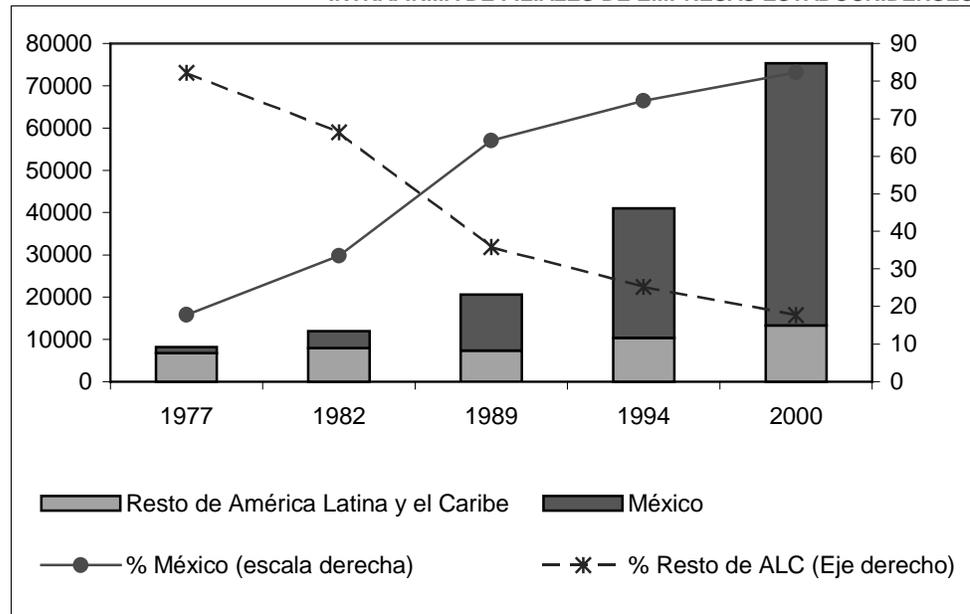
Cuadro 31
AMÉRICA LATINA
COMERCIO TOTAL E INTRAFIRMA DE FILIALES DE
EMPRESAS ESTADOUNIDENSES
1977, 1982, 1989, 1994 Y 2000
(millones de dólares y porcentajes)

Tipo de comercio	Años				
	1977	1982	1989	1994	2000
América Latina y el Caribe (incluido México)					
Comercio intrafirma (medido por exportaciones)	27.0	16.3	18.5	23.3	19.3
Comercio intrafirma (medido por importaciones)	22.8	16.4	20.8	22.5	20.5
Comercio intrafirma global (X+M)	25.1	16.4	19.6	22.9	19.8
MÉXICO					
Comercio intrafirma (medido por exportaciones)	11.5	15.0	25.4	33.5	25.4
Comercio intrafirma (medido por importaciones)	18.9	26.0	26.0	28.3	24.6
Comercio intrafirma global (X+M)	15.2	19.8	25.7	30.8	25.0
América Latina y el Caribe (excluido México)					
Comercio intrafirma (medido por exportaciones)	32.6	16.9	12.3	10.3	7.9
Comercio intrafirma (medido por importaciones)	24.7	12.9	15.4	15.5	12.7
Comercio intrafirma global (X+M)	29.2	15.0	13.7	13.0	10.0

Fuente: Autores, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos

Entre 1982 y 2000 se ha producido un aumento del flujo de comercio intrafirma tanto de empresas filiales mexicanas con sus matrices estadounidenses. El flujo de comercio hacia el resto de la región, aunque también aumentó, en términos relativos, creció menos que proporcionalmente (véase el gráfico 5). Así en 2002, el monto de comercio intrafirma de empresas matrices de los Estados Unidos con sus filiales en México fue de 62.026 millones, repartidos en 34.552 en comercio intrafirma de exportaciones de las filiales en México a sus casas matrices en Estados Unidos; y 24.474 en importaciones de las matrices desde sus filiales.

Gráfico 7
MÉXICO Y AMÉRICA LATINA, COMERCIO
INTRA FIRMA DE FILIALES DE EMPRESAS ESTADOUNIDENSES



Fuente: Autores, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos

Bibliografía

- Balassa, B. 1967. *Trade Liberalization Among Industrial Countries, Objectives and Alternatives*. McGraw-Hill Book Company, New York.
- Baldenius, Tim; Edlin, Aron; y Reichelstein, Stefan, (1999), "Market-based Transfer Prices and Intracompany Discounts", Graduate School of Business, Columbia University, October.
- Barnet, Richard J. y Müller, Ronald E. (1974) *Global Reach. The Power of the Multinational Corporations*, New York.
- Bauman Renato (org) (1996), *O Brasil e a Economia Global*. Brasília: SOBEET(Sociedade Brasileira de Estudo das Empresas Transnacionais)/Editora Campus, Sao Paulo.
- Bonturi, M. y Fukasaku. (1993), "Intra-Firm Trade" en *Trade Policy Issues*, vol. 1, OCDE, Paris.
- Borga, María y Mann, Michael (2002), U.S. International Services. Cross-Broder Trade in 2001 and Sales Through Affiliates in 2000, *Survey Of Current Business*. U.S. Department of Commerce, Octubre.
- ___ (2003), U.S. International Services. Cross-Broder Trade in 2002 and Sales Through Affiliates in 2001, *Survey Of Current Business*. U.S. Department of Commerce, Octubre.
- Brainard S. L. (1993a), "A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with Trade-off Between Proximity and Concentration", NBER Working Paper 4269, NBER, Washington, D. C.
- ___ (1993b) An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off Between Multinational Sales. NBER Working Paper 4580.
- ___ (1997), "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off Between Multinational Sales and Trade", *American Economic Review* 87/4, 520-44.
- Buckley, Peter J. y R. D. Pearce. (1979). "Overseas production and exporting by the world's largest enterprises: A study in sourcing policy". *Journal of International Business Studies*, 10 (Spring): 9-20

- Cameron (1998) Intrafirm trade of Canadian-based foreign transnational companies, Industry Canada Working Paper Number 26, December. Cuadro 9, p. 27-29
- Caves, Richard (1971), "International corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", *Economica*, vol 38, febrero, 1-27.
- ___ (1982), *Multinational Enterprises and Economic Analysis*. Cambridge University Press, Cambridge.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2001). *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 1999-2000*, LC. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Coase, Ronald H. (1937), "The Nature of the Firm". *Economica*, 4: 386-405. *Economics* 4, pp. 324-341.
- Cook, P. (1955), Decentralization and Transfer Pricing Problem, *Journal of Business*, 28, 87-94, (citado en Baldenius et. al.).
- Departamento de Comercio de los Estados Unidos. (1981). U.S. Direct Investment Abroad, 1977. Washington: Oficina de Análisis Económico.
- ___ (1985). U.S. Direct Investment Abroad: 1982 Benchmark Survey Data. Washington: Oficina de Análisis Económico.
- ___ (1992). U.S. Direct Investment Abroad: 1989 Benchmark Survey, Final Results. Washington: Oficina de Análisis Económico.
- Dunning, J. H. (1977), "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Research for an eclectic approach", en Ohlin, B. P. Hesselborn y P. Wijkman (Eds) *The International Allocation of Economic Activity*, Macmillan, Londres, 395-418
- ___ (1980), "Toward an Eclectic Theory of International Production: some empirical test", *Journal of International Business Studies*, Vol 11: 9-31.
- ___ (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Great Britain: Addison-Wesley Publishers Ltd.
- Eden, Lorraine (1994). Multinationals as Agents of Change: Setting a New Canadian Policy on Foreign Direct Investment (Discussion Paper Number 1). Industry Canada y Carleton University.
- ___ (1985), "The microeconomics of transfer pricing", in A. M. Rugman y L. Eden., (eds.), *Multinationals and transfer pricing*. St. Martin's: New York.
- Ethier W. J. (1986) "The Multinational Firm", *Quarterly Journal of Economics* 101, noviembre, págs. 806-33.
- Fajnzylber, F. y Martínez Tarrago. (1976). *Las Empresas Transnacionales: Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Falzone, A. M. (2000, 15/05/2000). Statistic on Foreign Direct Investment and Multinational Corporations: A Survey. University of Bergamo, Centro Studi Luca d'Agliano and CESPRI.
- Filipe, J. P., M. P. Fontoura y P. Sausier (2002), US intrafirm trade: sectoral, country and location determinants in the 90s, CEDIN/SEG/Technical University of Lisbon y Laboratoire d'Economie d'Orléans/Université d'Orléans, Portugal.
- Grunwald, J., y Kenneth Flamm (1985), *The Global Factory. Foreign Assembly in International Trade*. Washington: The Brookings Institution.
- Helleiner, Gerald K. (1979), "Intrafirm Trade and The Developing Countries, An Assessment of the Data", *Journal of Development Economics*, 6(3), 391-406.
- ___ (1981), *Intra-firm trade and the Developing Countries*, St. Martin's Press, New York.
- ___ y R. Lavergne (1979), "Intrafirm trade and industrial exports to the United States", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41, noviembre, págs. 297-311.
- Helpman, E. (1984), "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations", *Journal of Political Economy* 92, 451-71.
- ___ 1998. The structure of foreign trade. NBER Working Paper 6572. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), octubre (www.nber.org/papers/w6752).
- ___ y Paul Krugman (1985) *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge (Mass): MIT Press.
- Hirshleifer, J. (1956), "On the Economics of Transfer Pricing", *Journal of Business*, 29, 172-189.
- Hood N. y S. Young (1979), *The Economic of Multinational Enterprise*. New York. Longman.
- ___ (1987), "Inward Investment and the EC: UK Evidence on Corporate Integration Strategies", *Journal of Common Market Studies*, vol. XXVI/2, págs. 193-206.
- Horst, Thomas (1971), "The theory of the multinational firm: Optimal behavior under different tariff and tax rates", *Journal of Political Economy* 79, pp. 1059-1072.
- ___ (1972), "The industrial composition of US exports and subsidiary sales to the Canadian market", *American Economic Review*, 62: 37-45, marzo.

- ___ (1993) "Comparable profit method analyzed", *Tax Notes International* 16, junio 14, pp. 1443-1458.
- Horstmann, Ignatius J. y James R. Markusen (1986), "Licensing vs. Direct Investment: A Model of Internalization by the Multinational Enterprise." University of Western Ontario. Mimeo. (Citado en Dunning, 1993)
- ___ (1987, "Strategic investment and the development of multinationals", *International Economic Review* vol. 28, septiembre-octubre, págs.109-21.
- ___ (1992) "Endogenous market structures in international trade (natura facit saltum)", *Journal of International Economics* 32:109-29.
- ___ (1996), "Exploring New Markets: Direct Investment, Contractual Relations and the Multinational Enterprise". *International Economic Review*. Vol 37, febrero, n.1 febrero, n.1, págs. 1-19.
- Hymers, Stephen H. (1960), "On Multinational Corporations and Foreign Direct Investment", PhD. dissertation. Selected lectures en el capítulo 1, John Dunning (editor) (1993), *The Theory of Transnational Corporations*. Routledge, London and New York, pages 23-43.
- ___ (1976), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge: MIT Press.
- ___ (1979), *The Multinational Corporation*. Cambridge: MIT Press.
- Itagaki, Takao (1979), "Theory of the multinational firm: An analysis of effects of government policies", *International Economic Review* 20, pp. 437-448.
- ___ (1982), "Systems of Taxation of Multinational Firms under Exchange Risk," *Southern Economic Journal* vol. 48, 437-448.
- Jenkins, G., y B. Wright, B. (1975). Taxation on income of multinational corporations: The case of the United States petroleum industry. *The Review of Economics and Statistics*, 57(1), febrero, págs. 1-11.
- Julius, De Anne (1990), *Global Companies and Public Policy*. London, Royal Institute of International Affairs.
- Kobrin, Stephen (1991). "An empirical análisis of the determinants of global integration". *Strategic Management Journal*, 12:17-31.
- Kant, Chander (1988), " Endogenous Transfer Pricing and the Effects of Uncertain Regulation," *Journal of International Economics* 24, 147 -157.
- ___ (1989), "Perverse intra-firm trade", *Southern Economic Journal* 56, pp. 233-235.
- ___ (1990), "Multinational Firms and Government Revenues," *Journal of Public Economics* 42,135-147.
- ___ (1995), "Minority ownership, deferral, perverse intrafirm trade and tariffs", *International Economic Journal* 19, pp. 19-37.
- Kindleberger, Charles (ed.) (1990), *The International Corporation*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts:.
- Kirkpatrick, C. y Yamin M. (1981), "The determinants of export subsidiary formulation by US transnationals in developing countries: an inter-industry analysis", *World Development*, 9:373-382.
- Knickerbocker, F. (1973), *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston, Harvard University Press.
- Kojima, Kiyoshi (1982), "Macroeconomic Versus International Business Approach to Direct Foreign Investment", *Hitotsubashi Journal of Economics*, 23: 1-19.
- ___ y T. Ozawa, T. (1984), "Micro and Macro Economic Models of Foreign Direct Investment: Towards a Synthesis". *Hitotsubashi Journal of Economics*, 25: 2:1-20.
- Kokko, A. y Magnus Blomström (1995), "Police to Encourage Inflows of Technology throught Foreign Multinationals, *World Development*, Vol 23:3:459-468.
- Krugman, Paul R (1979) "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade." *Journal of International Economics*, noviembre, 9:469-79.
- ___ (1980), "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade". *The American Economic Review*. diciembre, Vol. 70, 5: 950-59.
- ___ (1981), "Intraindustry Specialization and the Gains from Trade." *Journal of Political Economy*. Vol. 89, N° 5: 959-73.
- ___ (1983), "The 'New Theories' of International Trade and the Multinational Enterprise". en Audsch, D. B. y Charles Kindleberger (eds.) (1986) *The Multinational Corporation in the 1980s*. Cambridge: MIT Press.
- ___ (1984), "Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale", en Kierzkowsk, H. (ed.) *Monopolistic Competition and International Trade*. Oxford Economic Press.

- ___ (1995) "Increasing returns, imperfect competition and the positive theory of international trade", en Gene M. Grossman and Kenneth Rogoff (eds.), *Handbook of International Economics, Vol. III*, Amsterdam: Elsevier, págs. 1243-1277.
- Lall, Sanjaya, (1973), "Transfer-pricing by multinational manufacturing firms", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 35(3), 173-195. Agosto.
- ___ (1978). "The pattern of intra-firm exports by multinationals" *Oxford Bulletin of Economic and Statistics*, 40: 209-222, agosto.
- Lipsev, Robert E. (1998,) "Internacionalized Production in developed and developing countries and industry sectors", National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper 6405.
- Mann, Michael, Brokenbaugh, Laura, y Bargas Silvia, (1999), U.S. International Services, Cross-Border Trade in 1998 and Sales Through Affiliates in 1997, Survey of Current Business. U.S. Department of Commerce, Octubre.
- ___(2000), U.S. International Services, Cross-Border Trade in 1999 and Sales Through Affiliates in 1998, Survey Of Current Business. U.S. Department of Commerce, Octubre.
- Mansori, K. y Weichenrieder. (1999). *Tax Competition and Transfer Princig Disputes*. Colby College, octubre.
- Markusen, James R. (1984) Multinationals, multi-plant economies and the gains from trade. *Journal of International Economics* 16, 205-26.
- ___ (1995) "The boundaries of Multinational Enterprises and the Theory on International Trade". *Journal of Economic Perspectives* 9/2, 169-89.
- ___ (1997) Trade versus Investment Liberalization. NBER Working Paper 6231.
- ___ (2002), *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, MIT Press.
- ___ y Venables A. J. (1996) The Theory of Endowment, Intraindustry, and Multinational Trade. NBER Working Paper 5529.
- ___ (1998) Multinational Firms and the New Trade Theory. *Journal of International Economics* 46/2 183-203.
- ___ ,D. Eby Konan y K. H. Zhang (1996) A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Pattern of Trade in Goods and Services, NBER Working Paper 5696.
- Mataloni, Raymond Jr. (1995) U.S. Multinational Companies: Operations in 1995, *Survey Of Current Business*. Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Octubre, pp. 44-68.
- ___ (1997) A Guide to BEA Statistics on U.S. Multinational Companies, *Survey Of Current Business*., Departamento de Comercio de los Estados Unidos, marzo, pp. 38-55.
- ___ (1998) U.S. Multinational Companies: Operations in 1996, *Survey Of Current Business*, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, septiembre, pp. 47-73.
- ___ (1999) U.S. Multinational Companies: Operations in 1997, *Survey Of Current Business*. Departamento de Comercio de los Estados Unidos, julio, pp. 8-35.
- ___ Fahim-Nader, Mahnaz, (1996) Operations of U.S. Multinational Companies: Preliminary Results From the 1994 Benchmark Survey, *Survey of Current Business*, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, diciembre, pp. 11-37
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico) (1986, Octubre). Advice to Governments: Global firms compel new policy concepts. *OCDE Letter*, Paris.
- ___ (1996). *Globalisation of Industry: Overview and Sector Reports*. Paris.
- Ohana, Eduardo Felipe (1996). "Anotações sobre Preço Transferencia ed Observações sobre o Caso Brasileiro, en Renato Bauman (ed.), *O Brasil e a Economia Global* (págs. 265-290). Brasília, SOBEET (Sociedade Brasileira de Estudo das Empresas Transnacionais)/ Editora Campus, São Paulo.
- Ozawa, T. (1979), *Multinationalism, Japanese Style: the Political Economy of Outward Dependency*, Princeton University Press, Princeton, N. J.
- Plasschaert, S. (ed.) (1994). *Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation*, The United Nations Library on Transnational Corporations, vol. 14, Routledge, Londres y Nueva York.
- Raff, Horst (1992) "Foreign Direct Investment versus Exporting when Product Quality is Unknown". mimeo, Universite Laval (citado en Brainard, 1993b)
- Sleuwege, L. (1985). Monopolistic advantages and the international operations of the firms: Disaggregated evidence from U.S.-based multinationals. *Journal of International Business Studies*, 16:125-133.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo) (1978), "Empirical Evidence of Dominant Positions or Market Power through the Use of Transfer Pricing Mechanism", en S.

- Plasschaert (ed.), *Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation*, the United Nations Library on Transnational Corporations (Vol 14, págs. 259-274)., Routledge, Londres y Nueva York.
- ___ (1992), *The Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey of the Evidence*. United Nations Centre on Transnational Corporations, New York.
- ___ (1992). *World Investment Report. Transnational Corporations as Engines of Growth*. Informe preparado por la División de Corporaciones Transnacionales e Inversiones de la UNCTAD, Naciones Unidas, New York.
- ___ (1993). *World Investment Report: Transnational Corporations and Integrated International Production*. Naciones Unidas, New York.
- ___ (1993b), *Explaining and Forecasting Regional Flows of Foreign Direct Investment*. Programme on Transnational Corporation, Naciones Unidas, New York.
- ___ (1994), *World Investment Report 1994. Transnational Corporations, Employment and the Workplace.*, Naciones Unidas, New York.
- ___ (1995). *World Investment Report. Transnational Corporations and Competitiveness*. Naciones Unidas, New York.
- ___ (1996), *World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements*, Naciones Unidas, New York.
- ___ (1997a), *World Investment Report 1997, Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, Naciones Unidas, New York.
- ___ (1997b), *FDI Determinants and TNC Strategies: The Case of Brazil.*, Naciones Unidas, Ginebra.
- ___ (1998), *World Investment Report 1998, Trends and Determinants*, Naciones Unidas, New York.
- ___ (1999) *World Investment Report, 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, Naciones Unidas, New York.
- ___ (2000). *World Investment Report, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, Naciones Unidas, New York.
- UNCTC (Centro de las Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas) (1992), *Foreign Direct Investment and Technology Transfer in India*, Naciones Unidas, New York.
- ___ (1993), *From Common Market to EC*, Naciones Unidas, New York.
- Vaitsos, Constantine. (1974). *Inter-country income distribution and transnational enterprises*. Clarendon Press, Oxford.
- ___ (1977). *Distribución del Ingreso y Empresas Transnacionales*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- Venables, Anthony J., (1995), "International Location of Economic Activity: Economic Integration and The Location of Firms." *AEA Papers and Proceedings*, mayo, Vol 85. N° 2: 296-300.
- ___ (1996), "Localization of Industry and Trade Performance", *Oxford Review of Economic Policy* 12/3, 52-60.
- ___ (1998), "The Assessment: Trade and Location", *Oxford Review of Economic Policy* 14/2, 1-6.
- Ventura-Días, Vivianne y José Elías Durán (2001), *Production-sharing in Latin American trade: a research note* (LC/L.1683-P), CEPAL, Santiago de Chile.
- Vernon, Raymond (1966), "International investment and international trade in the product cycle", en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, mayo, 190-207.
- Verdoorn, P.J. (1960), "The Intra-Bloc Trade of Benelux", en E.A.G. Robinson (ed), *Economic Consequences of the Size of Nations*, (Proceedings of a Conference held by the International Economic Association), Macmillan-Co. Ltd, London, pp. 291-329.
- Zhang K. (1996), *A Model of International Trade with Vertical Multinationals*. University of Colorado Working Paper.
- Zeile, William J. (1997), "U.S. Intrafirm Trade in Goods", *Survey of Current Business*, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, febrero: 23-38.
- ___ (2000) *U.S. Affiliates of Foreign Companies. Operations in 1998*. Survey of Current Business. U.S. Department of Commerce, Agosto.
- ___ (2001) *U.S. Affiliates of Foreign Companies. Operations in 1999*. Survey of Current Business. U.S. Department of Commerce, Agosto.
- ___ (2002) *Affiliates of Foreign Companies. Operations in 2000*. Survey of Current Business. Agosto.
- ___ (2003) *Affiliates of Foreign Companies. Operations in 2001*. Survey of Current Business. U.S. Department of Commerce, Agosto.

Anexo

Anexo A.1
ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES DE BIENES Y COMERCIO INTRAFIRMA, 1977-2000
MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES

Exportaciones	Miles de millones de dólares					Porcentajes				
	Total Exportaciones	Comercio Intrafirma	Entre ETNs matrices y sus filiales en el exterior	Entre filiales USA y sus grupos matrices en el exterior	Otro Comercio	Total Exportaciones	Comercio Intrafirma	Entre ETNs matrices y sus filiales en el exterior	Entre filiales USA y sus grupos matrices en el exterior	Otro Comercio
Años	(1)	(2)=(3)+(4)	(3)	(4)	(5)	(6)=(7)+(10)	(7)=(2/1)*100	(8)=(3/1)*100	(9)=(4/1)*100	(10)=(5/1)*100
1977	123.2	43.0	31.3	11.7	80.2	100.0	34.9	25.4	9.5	65.1
1978	145.8	16.6	...	100.0	11.4	...
1979	186.4	22.1	...	100.0	11.8	...
1980	225.6	21.0	...	100.0	9.3	...
1981	238.7	26.9	...	100.0	11.3	...
1982	216.4	72.2	47.1	25.0	144.3	100.0	33.3	21.8	11.6	66.7
1983	205.6	72.0	49.4	22.6	133.7	100.0	35.0	24.0	11.0	65.0
1984	224.0	83.8	56.7	27.1	140.2	100.0	37.4	25.3	12.1	62.6
1985	218.8	87.8	61.9	25.9	131.1	100.0	40.1	28.3	11.8	59.9
1986	227.2	83.0	61.1	21.9	144.2	100.0	36.5	26.9	9.6	63.5
1987	254.1	85.5	66.4	19.1	168.6	100.0	33.7	26.1	7.5	66.3
1988	322.4	105.8	79.4	26.4	216.6	100.0	32.8	24.6	8.2	67.2
1989	363.8	123.7	89.4	34.3	240.1	100.0	34.0	24.6	9.4	66.0
1990	393.6	127.8	90.1	37.8	265.7	100.0	32.5	22.9	9.6	67.5
1991	421.7	139.3	97.1	42.2	282.4	100.0	33.0	23.0	10.0	67.0
1992	448.2	154.8	106.0	48.8	293.4	100.0	34.5	23.7	10.9	65.5
1993	465.1	161.1	113.8	47.4	304.0	100.0	34.6	24.5	10.2	65.4
1994	512.6	187.3	136.1	51.1	325.4	100.0	36.5	26.6	10.0	63.5
1995	584.7	209.9	152.7	57.2	374.8	100.0	35.9	26.1	9.8	64.1
1996	625.1	222.6	161.8	60.8	402.5	100.0	35.6	25.9	9.7	64.4
1997	689.2	249.6	186.5	63.0	439.6	100.0	36.2	27.1	9.1	63.8
1998	682.1	233.9	176.3	57.6	448.3	100.0	34.3	25.8	8.4	65.7
1999	695.8	256.4	196.5	59.9	439.4	100.0	36.8	28.2	8.6	63.2
2000	781.9	268.3	203.0	65.3	513.6	100.0	34.3	26.0	8.4	65.7

Fuente: Autores, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos..

Anexo A.2
ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE BIENES Y COMERCIO INTRAFIRMA, 1977-2000
MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES

Años	Miles de millones de dólares					Porcentajes				
	Total Exportaciones	Comercio Intrafirma	Entre ETNs matrices y sus filiales en el exterior	Entre filiales USA y sus grupos matrices en el exterior	Otro Comercio	Total Exportaciones	Comercio Intrafirma	Entre ETNs matrices y sus filiales en el exterior	Entre filiales USA y sus grupos matrices en el exterior	Otro Comercio
	(1)	(2)=(3)+(4)	(3)	(4)	(5)	(6)=(7)+(10)	(7)=(21)*100	(8)=(31)*100	(9)=(41)*100	(10)=(51)*100
1977	151.5	67.1	36.3	30.9	84.4	100.0	44.3	23.9	20.4	55.7
1978	176.1	39.5	...	100.0	22.4	...
1979	210.3	45.3	...	100.0	21.5	...
1980	245.3	47.0	...	100.0	19.2	...
1981	261.0	52.2	...	100.0	20.0	...
1982	244.0	91.2	39.3	51.9	152.7	100.0	37.4	16.1	21.3	62.6
1983	258.0	98.4	43.6	54.8	159.6	100.0	38.1	16.9	21.2	61.9
1984	330.7	123.2	52.8	70.5	207.4	100.0	37.3	16.0	21.3	62.7
1985	336.5	135.8	54.0	81.7	200.8	100.0	40.3	16.1	24.3	59.7
1986	365.4	148.4	55.0	93.4	217.0	100.0	40.6	15.1	25.6	59.4
1987	406.2	168.6	60.4	108.2	237.7	100.0	41.5	14.9	26.6	58.5
1988	441.0	187.9	69.5	118.4	253.1	100.0	42.6	15.8	26.8	57.4
1989	473.2	204.7	74.7	129.9	268.5	100.0	43.3	15.8	27.5	56.7
1990	495.3	217.8	80.3	137.5	277.6	100.0	44.0	16.2	27.8	56.0
1991	488.5	215.6	83.5	132.2	272.8	100.0	44.1	17.1	27.1	55.9
1992	532.7	231.7	93.9	137.8	301.0	100.0	43.5	17.6	25.9	56.5
1993	580.7	247.9	97.1	150.8	332.8	100.0	42.7	16.7	26.0	57.3
1994	668.7	289.5	114.9	174.6	379.8	100.1	43.3	17.2	26.1	56.8
1995	749.4	313.5	122.3	191.2	435.9	100.0	41.8	16.3	25.5	58.2
1996	803.1	334.8	137.2	197.7	468.3	100.0	41.7	17.1	24.6	58.3
1997	876.5	349.8	147.5	202.4	526.7	100.0	39.9	16.8	23.1	60.1
1998	917.1	361.6	156.4	205.2	555.5	100.0	39.4	17.1	22.4	60.6
1999	1030.0	396.9	167.0	229.9	633.1	100.0	38.5	16.2	22.3	61.5
2000	1224.4	452.4	180.0	272.4	772.0	100.0	36.9	14.7	22.2	63.1

Fuente: Autores, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Anexo A.3
ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES DE SERVICIOS Y COMERCIO INTRAFIRMA, 1982-2000
MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES

Exportaciones	Miles de millones de dólares					Porcentajes					
	Años	Total Exportaciones	Comercio Intrafirma	Entre ETNs matrices y sus filiales en el exterior	Entre filiales USA y sus grupos matrices en el exterior	Otro Comercio	Total Exportaciones	Comercio Intrafirma	Entre ETNs matrices y sus filiales en el exterior	Entre filiales USA y sus grupos matrices en el exterior	Otro Comercio
		(1)	(2)=(3)+(4)	(3)	(4)	(5)	(6)=(7)+(10)	(7)=(2/1)*100	(8)=(3/1)*100	(9)=(4/1)*100	(10)=(5/1)*100
1982	64.1	9.8	8.3	1.5	54.3	100.0	15.3	12.9	2.3	84.7	
1983	64.3	10.3	8.6	1.7	54.0	100.0	16.0	13.4	2.6	84.0	
1984	71.2	10.8	8.9	1.9	60.4	100.0	15.2	12.5	2.7	84.8	
1985	73.2	11.6	9.5	2.1	61.6	100.0	15.8	13.0	2.9	84.2	
1986	85.4	14.6	11.6	3.0	70.8	100.0	17.1	13.6	3.5	82.9	
1987	97.6	16.4	13.3	3.1	81.2	100.0	16.8	13.6	3.2	83.2	
1988	110.0	19.0	16.0	3.0	91.0	100.0	17.3	14.5	2.7	82.7	
1989	127.1	23.2	19.7	3.5	103.9	100.0	18.3	15.5	2.8	81.7	
1990	147.8	26.9	22.4	4.5	120.9	100.0	18.2	15.2	3.0	81.8	
1991	164.3	28.6	23.5	5.1	135.7	100.0	17.4	14.3	3.1	82.6	
1992	176.9	32.5	25.4	7.1	144.4	100.0	18.4	14.4	4.0	81.6	
1993	185.9	32.5	25.8	6.7	153.4	100.0	17.5	13.9	3.6	82.5	
1994	201.0	40.1	32.6	7.5	160.9	100.0	20.0	16.2	3.7	80.0	
1995	219.2	43.3	34.4	8.9	175.9	100.0	19.8	15.7	4.1	80.2	
1996	240.0	47.5	36.8	10.7	192.5	100.0	19.8	15.3	4.5	80.2	
1997	256.6	51.6	40.4	11.2	205.0	100.0	20.1	15.7	4.4	79.9	
1998	262.3	54.5	42.5	12.0	207.8	100.0	20.8	16.2	4.6	79.2	
1999	273.2	55.1	42.8	12.3	218.1	100.0	20.2	15.7	4.5	79.8	
2000	292.2	59.4	44.4	15.0	232.8	100.0	20.3	15.2	5.1	79.7	

Fuente: Autores, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos..

Anexo A.4

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE SERVICIOS Y COMERCIO INTRAFIRMA, 1977-2000
MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES

Importaciones	Miles de millones de dólares					Porcentajes				
	Total Exportaciones (1)	Comercio Intrafirma (2)=(3)+(4)	Entre ETNs matrices y sus filiales en el exterior (3)	Entre filiales USA y sus grupos matrices en el exterior (4)	Otro Comercio (5)	Total Exportaciones (6)=(7)+(10)	Comercio Intrafirma (7)=(2/1)*100	Entre ETNs matrices y sus filiales en el exterior (8)=(3/1)*100	Entre filiales USA y sus grupos matrices en el exterior (9)=(4/1)*100	Otro Comercio (10)=(5/1)*100
1982	51.7	4.2	2.8	1.4	47.5	100.0	8.1	5.4	2.7	91.9
1983	55.0	3.8	2.2	1.6	51.2	100.0	6.9	4.0	2.9	93.1
1984	67.7	4.2	2.2	2.0	63.5	100.0	6.2	3.2	3.0	93.8
1985	72.9	4.3	2.4	1.9	68.6	100.0	5.9	3.3	2.6	94.1
1986	80.1	4.8	2.5	2.3	75.3	100.0	6.0	3.1	2.9	94.0
1987	90.8	6.6	3.2	3.4	84.2	100.0	7.3	3.5	3.7	92.7
1988	98.5	7.5	3.6	3.9	91.0	100.0	7.6	3.7	4.0	92.4
1989	102.5	9.7	4.9	4.8	92.8	100.0	9.5	4.8	4.7	90.5
1990	117.7	11.4	5.6	5.8	106.3	100.0	9.7	4.8	4.9	90.3
1991	118.5	12.7	5.4	7.3	105.8	100.0	10.7	4.6	6.2	89.3
1992	116.5	13.0	5.5	7.5	103.5	100.0	11.2	4.7	6.4	88.8
1993	122.3	14.1	6.0	8.1	108.2	100.0	11.5	4.9	6.6	88.5
1994	131.9	16.4	7.0	9.4	115.5	100.0	12.4	5.3	7.1	87.6
1995	141.4	18.8	7.4	11.4	122.6	100.0	13.3	5.2	8.1	86.7
1996	150.9	20.9	7.8	13.1	130.0	100.0	13.9	5.2	8.7	86.1
1997	166.3	24.4	10.4	14.0	141.9	100.0	14.7	6.3	8.4	85.3
1998	182.5	28.0	12.2	15.8	154.5	100.0	15.3	6.7	8.7	84.7
1999	189.4	33.2	14.8	18.4	156.2	100.0	17.5	7.8	9.7	82.5
2000	218.5	38.2	15.4	22.8	180.3	100.0	17.5	7.0	10.4	82.5

Fuente: Autores, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos..

Anexo A.5
ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS Y COMERCIO INTRAFIRMA, 1982-2000
MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES

Exportaciones	Miles de millones de dólares					Porcentajes				
	Total Exportaciones	Comercio Intrafirma	Entre ETNs matrices y sus filiales en el exterior	Entre filiales USA y sus grupos matrices en el exterior	Otro Comercio	Total Exportaciones	Comercio Intrafirma	Entre ETNs matrices y sus filiales en el exterior	Entre filiales USA y sus grupos matrices en el exterior	Otro Comercio
	(1)	(2)=(3)+(4)	(3)	(4)	(5)	(6)=(7)+(10)	(7)=(2/1)*100	(8)=(3/1)*100	(9)=(4/1)*100	(10)=(5/1)*100
1982	280.5	82.0	55.4	26.5	198.6	100.0	29.2	19.8	9.5	70.8
1983	269.9	82.3	58.0	24.3	187.7	100.0	30.5	21.5	9.0	69.5
1984	295.2	94.6	65.6	29.0	200.6	100.0	32.0	22.2	9.8	68.0
1985	292.0	99.4	71.4	28.0	192.7	100.0	34.0	24.4	9.6	66.0
1986	312.6	97.6	72.7	24.9	215.0	100.0	31.2	23.3	8.0	68.8
1987	351.7	101.9	79.7	22.2	249.8	100.0	29.0	22.7	6.3	71.0
1988	432.4	124.8	95.4	29.4	307.6	100.0	28.9	22.1	6.8	71.1
1989	490.9	146.9	109.1	37.8	344.0	100.0	29.9	22.2	7.7	70.1
1990	541.4	154.7	112.5	42.3	386.6	100.0	28.6	20.8	7.8	71.4
1991	586.0	167.9	120.6	47.3	418.1	100.0	28.7	20.6	8.1	71.3
1992	625.1	187.3	131.4	55.9	437.8	100.0	30.0	21.0	8.9	70.0
1993	651.0	193.6	139.6	54.1	457.4	100.0	29.7	21.4	8.3	70.3
1994	713.6	227.4	168.7	58.6	486.3	100.0	31.9	23.6	8.2	68.1
1995	803.9	253.2	187.1	66.1	550.7	100.0	31.5	23.3	8.2	68.5
1996	865.1	270.1	198.6	71.5	595.0	100.0	31.2	23.0	8.3	68.8
1997	945.8	301.2	226.9	74.2	644.6	100.0	31.8	24.0	7.8	68.2
1998	944.4	288.4	218.8	69.6	656.1	100.0	30.5	23.2	7.4	69.5
1999	969.0	311.5	239.3	72.2	657.5	100.0	32.1	24.7	7.4	67.9
2000	1074.1	327.7	247.4	80.3	746.4	100.0	30.5	23.0	7.5	69.5

Fuente: Autores, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE BIENES SERVICIOS Y COMERCIO INTRAFIRMA, 1977-2000
MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES

Años	Miles de millones de dólares				Porcentajes					
	Total Exportaciones (1)	Comercio Intrafirma (2)=(3)+(4)	Entre ETNs matrices y sus filiales en el exterior (3)	Entre filiales USA y sus grupos matrices en el exterior (4)	Otro Comercio (5)	Total Exportaciones (6)=(7)+(10)	Comercio Intrafirma (7)=(2/1)*100	Entre ETNs matrices y sus filiales en el exterior (8)=(3/1)*100	Entre filiales USA y sus grupos matrices en el exterior (9)=(4/1)*100	Otro Comercio (10)=(5/1)*100
1982	295.7	95.4	42.1	53.3	200.2	100.0	32.3	14.2	18.0	67.7
1983	313.0	102.2	45.8	56.4	210.8	100.0	32.7	14.6	18.0	67.3
1984	398.4	127.4	55.0	72.5	270.9	100.0	32.0	13.8	18.2	68.0
1985	409.4	140.1	56.4	83.6	269.4	100.0	34.2	13.8	20.4	65.8
1986	445.5	153.2	57.5	95.7	292.3	100.0	34.4	12.9	21.5	65.6
1987	497.0	175.2	63.6	111.6	321.9	100.0	35.2	12.8	22.5	64.8
1988	539.5	195.4	73.1	122.3	344.1	100.0	36.2	13.5	22.7	63.8
1989	575.7	214.4	79.6	134.7	361.3	100.0	37.2	13.8	23.4	62.8
1990	613.0	229.2	85.9	143.3	383.9	100.0	37.4	14.0	23.4	62.6
1991	607.0	228.3	88.9	139.5	378.6	100.0	37.6	14.6	23.0	62.4
1992	649.2	244.7	99.4	145.3	404.5	100.0	37.7	15.3	22.4	62.3
1993	703.0	262.0	103.1	158.9	441.0	100.0	37.3	14.7	22.6	62.7
1994	800.6	305.9	121.9	184.0	495.3	100.1	38.2	15.2	23.0	61.9
1995	890.8	332.3	129.7	202.6	558.5	100.0	37.3	14.6	22.7	62.7
1996	954.0	355.7	145.0	210.8	598.3	100.0	37.3	15.2	22.1	62.7
1997	1042.8	374.2	157.9	216.4	668.6	100.0	35.9	15.1	20.7	64.1
1998	1099.6	389.6	168.6	221.0	710.0	100.0	35.4	15.3	20.1	64.6
1999	1219.4	430.1	181.8	248.3	789.3	100.0	35.3	14.9	20.4	64.7
2000	1442.9	490.6	195.4	295.2	952.3	100.0	34.0	13.5	20.5	66.0

Fuente: Autores, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos...



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL

comercio internacional

Números publicados

- 1 Las barreras medioambientales a las exportaciones latinoamericanas de camarones, María Angélica Larach, (LC/L.1270-P), N° de Venta: S.99.II.G.45(US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 2 Multilateral Rules on Competition Policy: An Overview of the Debate, Berend R.. Paasman (LC/L1143-P), Sales N°: E.99.II.G.63 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 3 Las condiciones de acceso a los mercados de bienes: algunos problemas pendientes, Verónica Silva y Johannes Heirman, (LC/L.1297-P) N° de Venta: S.99.II.G.62 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 4 Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a Survey of the Literature, Mikio Kuwayama, (LC/L.1306-P), Sales N°: E.99.II.G.20 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 5 Trade Reforms and Trade Patterns in Latin America, Vivianne Ventura Dias, Mabel Cabezas y Jaime Contador, (LC/L.1306-P) Sales N°: E.00.II.G.23 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 6 Comparative analysis of regionalism in Latin America and Asia Pacific, Ramiro Pizarro, (LC/L.1307-P) Sales N°: E.99.II.G.21 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 7 Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional, Valentine Kouzmine, (LC/L.1392-P) N° de Venta: S.00.II.G.65 (US\$ 10.0), 2000. [www](#)
- 8 El sector agrícola en la integración económica regional: Experiencias comparadas de América Latina y la Unión Europea, Miguel Izam/ Valéry Onffroy de Vérez, (LC/L1419-P) N° de Venta: S.00.II.G.91 (US\$ 10.0), 2000. [www](#)
- 9 Trade and investment promotion between Asia – Pacific and Latin America: Present position and future prospects, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos and Jaime Contador (LC/L.1426-P) Sales N°: E.00.II.G.100 (US\$ 10.0), 2000. [www](#)
- 10 El comercio de los productos transgénicos: el estado del debate internacional, María Angélica Larach, (LC/L.1517-P) N° de Venta S.01.II.G.60 (US\$ 10.0), 2000. [www](#)
- 11 Estrategia y agenda comercial chilena en los años noventa, Verónica Silva (LC/L.1550-P) N° de venta: S.01.II.G.94 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 12 Antidumping in the Americas, José Tavares de Araujo Jr./Carla Macario and Karsten Steinfatt, (LC/L.1392-P) Sales N° E.01.II.G.59 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 13 E-Commerce and Export Promotion Policies for Small-and Medium-Sized Enterprises: East Asian and Latin American Experiences, Mikio Kuwayama (LC/L.1619-P) Sales N° E.01.II.G.159 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 14 América Latina: las exportaciones de productos básicos durante los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1634-P) N° de Venta S.01.II.G.171 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 15 El comercio entre América Latina y los países de Europa Central y Oriental en los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1653-P) N° de Venta S.01.II.G.191 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 16 Los desafíos de la clasificación de los Servicios y su importancia para las negociaciones comerciales, José Carlos Mattos, (LC/L.1678-P), N° de Venta S.01.II.G.217 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 17 The Gender Dimension of Globalization: a survey of the literature with a focus on Latin America and the Caribbean, Maria Thorin, (LC/L.1679-P), Sales N° E.01.II.G.223 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 18 Las tendencias principales del comercio, la política comercial y los acuerdos de integración de los países de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), Johannes Heirman, (LC/L.1661-P), N° de Venta S.01.II.G.216 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 19 Facilitación del comercio: un concepto urgente para un tema recurrente, Miguel Izam, (LC/L.1680-P), N° de Venta: S.01.II.G.218 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 20 Notas sobre acceso aos mercados e a formação de uma área de livre comercio com os Estados Unidos, Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.1681-P), N° de Venta: S.01.II.G.219. (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 21 La liberación del sector de servicios: el caso del tratado Unión Europea/México, Philippe Ferreira, (LC/L. 1682-P), N° de Venta: S.01.II.G.220. (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 22 Production sharing in Latin American trade: a research note, Vivianne Ventura-Dias and José Durán Lima, (LC/L.1683-P), Sales N° E.01.II.G.221 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)

- 23 El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post-Doha), Verónica Silva, (LC/L. 1684-P), N° de Venta: S.01.II.G.224 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 24 Legal and economic interfaces between antidumping and competition policy, José Tavares de Araujo Jr., (LC/L. 1685-P), Sales N°: E.01.II.G.222 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 25 Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes, Renato Baumann, Inés Bustillos, Johannes Heirman, Carla Macario, Jorge Mattar, Esteban Perez., (LC/L. 1780-P), N° de Venta: S.02.II.G.95 (US\$ 10.00), 2002. [www](#)
- 26 La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial, Mikio Kuwayama, José Durán (LC/L.1897-P), N° de venta: S.03.II.G.56 (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
- 27 What can we say about trade and growth becomes a complex system? Vivianne Ventura-Dias (LC/L.1898-P), Sales N° E.03.II.G.57 (US\$ 10.00), June 2003. [www](#)
- 28 Normas de origen y procedimientos para su administración en América Latina, Miguel Izam, (LC/L.1907-P), N° de venta: S.03.II.G.65 (US\$ 10.00) mayo de 2003. [www](#)
- 29 E-commerce Environment and Trade Promotion for Latin America: Policy Implications from East Asian and Advanced Economies' Experiencias, Yasushi Ueki, (LC/L1918-P), Sales N° E.03.II.G.80 (US\$ 10.00), June 2003. [www](#)
- 30 América Latina: el comercio internacional de productos lácteos, Valentine Kouzmine, (LC/L.1950-P), N° de venta: S.03.II.G.108 (US\$ 10.00), agosto 2003. [www](#)
- 31 Rules of Original and Trade Facilitation in Preferential Trade Agreements in Latin America, Miguel Izam (LC/L1945-P) Sales N° E.03.II.G.103 (US\$ 10.00), August 2003 . [www](#)
- 32 Avance y vulnerabilidad de la integración económica de América Latina y el Caribe, Raúl Maldonado (LC/L.1947-P), N° de venta: S.03.II.G.105 (US\$ 10.00), agosto 2003. [www](#)
- 33 Mercados nuevos y tradicionales para las exportaciones de productos básicos latinoamericanos al final del siglo XX, Valentine Kouzmine (LC/L.1975-P), N° de venta: S.03.II.G.132 (US\$ 10.00), octubre de 2003. [www](#)
- 34 E-business Innovation and Customs Renovation for Secure Supply Chain Management, Yasushi Ueki (LC/L2035-P) Sales N°E.03.II.G.195 (US\$ 10.00), December 2003. [www](#)
- 35 El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa. Alicia Puyana, (LC/L.2036-P), N° de venta: S.03.II.G.213 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 36 La estrategia chilena de acuerdos comerciales: un análisis político, Ignacio Porras, (LC/L.2039-P), N° de venta: S.03.II.G.199 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 37 La cooperación financiera en América Latina y el Caribe: las instituciones financieras subregionales en el fomento de las inversiones y del comercio exterior, Raúl Maldonado (LC/L.LC/L.2040.P), N° de venta: S.03.II.G.200 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 38 Fomento y diversificación de exportaciones de servicios, Francisco Prieto, (LC/L.2041-P), N° de venta: S.03.II.G.201 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 39 El acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias: contenido y alcance para América Latina y el Caribe, M. Angélica Larach, (LC/L.2045-P) N° de venta: S.03.II.G.206 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 40 La dimensión del desarrollo en la política de competencia, Verónica Silva, , (LC/L.2047-P) N° de venta: S.03.II.G.210 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 41 La nueva ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos (Farm Bill). Un análisis de sus implicancias comerciales, Carlos Basco, Iván Buccellato, Valentina Delich, Diane Tussie, (LC/L.2049-P), N° de venta: S.03.II.G.211 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 42 Oportunidades y desafíos de los vínculos económicos de China y América Latina y el Caribe, Hernán Gutiérrez, (LC/L.2050-P), N° de venta: S.03.II.G.212 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 43 Maritime Transport Liberalization and the Challenges to further its Implementation in Chile, José Carlos S. Mattos & María José Acosta, (LC/L.2051-P), N° de venta: S.03.II.G.214 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 44 Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud, José.E. Durán Lima y Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.2053) N° de venta: S.03.II.G.215 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)

-
- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@eclac.cl.

 Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre:.....

Actividad:.....

Dirección:.....

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail: