

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LOS PAISES EN DESARROLLO: ASPECTOS ECONOMICOS*

Patricio Meller
Corporación de Investigaciones Económicas
para Latinoamérica
(CIEPLAN)

*Este artículo constituye parte de un proyecto de investigación sobre "El rol de las Empresas Transnacionales en el sector manufacturero latinoamericano", apoyado por el Programa de Investigaciones sobre Orden Económico Internacional de la Fundación Ford. Este trabajo ha sido presentado en el Seminario de Relaciones Internacionales "América Latina y su Inserción en el Sistema Internacional" organizado por FLACSO (Santiago, 1978) y aparecerá en la compilación de artículos presentados a dicho Seminario.

El autor agradece a Eduardo Cera, Augusto Varas, Roberto Zahler, colegas de CIEPLAN y a un editor de la revista Estudios de Economía del Departamento de Economía de la Universidad de Chile, los valiosos comentarios a una versión preliminar de este trabajo. Como es obvio, el autor es el único responsable por los conceptos vertidos en este artículo.

EXTRACTO

El trabajo pretende presentar una visión panorámica de los principales tópicos que se discuten en torno a las empresas transnacionales, especialmente, al papel que juegan éstas en los países en vías de desarrollo. Estos tópicos incluyen: la magnitud de la inversión extranjera que se asocia a estas empresas, las causas de la existencia de estas firmas en economías, menos desarrolladas, una comparación entre las firmas transnacionales y las empresas nacionales, los costos y beneficios de las empresas multinacionales para países en desarrollo y algunas alternativas de política abierta a estos países.

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LOS PAISES EN DESARROLLO: ASPECTOS ECONOMICOS

Patricio Meller

INTRODUCCION

Las empresas transnacionales (ETN) constituyen una realidad económica imposible de ignorar en el mundo actual; inclusive, hay quienes plantean que en un tiempo no muy lejano el mundo dejará de lado la tradicional división geográfica de naciones-estados para dar paso a una nueva división técnico-económica de empresas transnacionales.¹

La expansión y dispersión de las ETN a través de la mayoría de los países, tanto desarrollados (PD) como en desarrollo (PED), en esta segunda mitad del siglo XX, ha sido comparada con la propagación del uso de la máquina de vapor, de la energía eléctrica y del automóvil, pasando a constituir uno de los eventos más importantes de la historia económica moderna.²

Las ETN poseen ya una gran importancia cuantativa en la economía mundial moderna en que representaban en el año 1973 cerca del 25 por ciento de la producción total de los PD y PED, excluyendo los países con economías centralmente planificadas (Dunning, 1974 a). Sin embargo, el aspecto crucial lo constituye su notable tasa de crecimiento, y de allí que se pronostique que en el año 2000, las 300 ETN mayores producirán cerca de la mitad de la producción mundial (Dunning, 1974 b).

Los agentes económicos (empresas, consumidores, gobiernos) han comercializado entre sí a través de las fronteras nacionales desde hace mucho tiempo; en este sentido, las ETN no constituirían un fenómeno nuevo. Pero, lo que caracteriza al comercio internacional tradicional es que la mayoría de las transacciones se realiza entre agentes económicos no asociados (compradores y vendedores son agentes distintos) y a través del mecanismo del mer-

¹ Sobre la controversia nación-estado vs. ETN, véase Kindleberger (1969) y Feenoc (1974).

² U.S. Tariff Commission (1978).

cado. En cambio, en el mundo de las ETN, la mayor parte de los recursos productivos y bienes que se trasladan de un país a otro, no están sujetos a transacciones comerciales a través del mercado, por cuanto corresponden al simple traslado de recursos dentro de una misma ETN, de una filial a otra (Dunning, 1974 b).

No es fácil la distinción entre inversión extranjera y ETN; hay problemas tanto desde el punto de vista teórico como desde el punto de vista empírico. Por una parte, la inversión extranjera en PED puede ser realizada por agentes económicos distintos a las ETN. Por otro lado, el rol económico que puede jugar una ETN en un PED va más allá de la inversión extranjera directa realizada por la ETN. Sin embargo, dado los objetivos de este trabajo y puesto que las ETN constituyen la parte más importante de la inversión extranjera directa, no se hará una mayor distinción entre ambos conceptos.

Las ETN han sido definidas como un tipo de inversión extranjera directa en que se observa un *control* continuo por parte del agente inversionista; la propiedad de la ETN puede ser cuantificada en términos porcentuales, pero lo que interesa desde el punto de vista económico es la ubicación del centro de poder de las tomas de decisiones económicas (Kindleberger, 1969). Una definición simple de ETN sería: ETN es una empresa *grande* con operaciones en varios países. A pesar de esta característica multinacional, las ETN generalmente están controladas en forma mayoritaria por los residentes de un sólo país.

Las ETN son consideradas como un vehículo fundamental de transmisión de recursos reales (maquinaria y equipos, tecnología, *know-how*, habilidad empresarial, etc) de los PD hacia los PED, y es en este aspecto en que se centra este artículo. Sin embargo, cabe señalar que ya a comienzos de la década de 1970, los movimientos internacionales de capitales financieros privados, están adquiriendo cada vez mayor importancia. En este sentido hay dos aspectos distintos que conviene señalar: (i) la magnitud de estos recursos financieros es ya comparable a la de los recursos reales desplazados vía inversión extranjera por las ETN; (ii) el tipo de política económica que hay que utilizar a nivel nacional de los PED ante este tipo de desplazamiento de recursos financieros es muy diferente al que se utilizaría en el caso de inversiones extranjeras de tipo productivo.

En este trabajo nos hemos concentrado exclusivamente en los aspectos económicos vinculados a las ETN. Sin lugar a dudas hay otros aspectos más fundamentales en torno al rol que juegan las ETN en los PED. Dichos aspectos están vinculados a los problemas de soberanía nacional y al grado de poder y control que poseen las ETN. El economista está capacitado para evaluar estos aspectos en la medida en que ellos se traduzcan en acciones económicas definidas; además, la comprensión del significado económico de la pre-

sencia creciente de las ETN en los PED, puede ayudar a evaluar mejor los conflictos económico-sociales que puedan surgir en el futuro.

En la sección 1 se proporcionan algunas magnitudes globales de la inversión extranjera mundial así como aquellas correspondientes a América Latina. En la sección 2 se examinan las hipótesis económicas vinculadas a explicar el por qué de la presencia de las ETN, en particular en los PED, ¿qué es lo que motiva a las ETN a producir bienes en los PED?, ¿por qué prefieren la inversión directa a alternativas tales como exportaciones de bienes, contratos de licencias y patentes o coproducciones conjuntas con empresas locales? En la sección 3 se examinan las ventajas que poseen las ETN sobre las empresas locales; ¿por qué las empresas locales no aprovechan en sus propios países, las oportunidades de inversión que son emprendidas por las ETN? En la sección 4 se examinan los costos y beneficios que representan las ETN para los PED. Por último, en la sección 5, se examinan brevemente las distintas alternativas que poseen los PED para tratar de maximizar los beneficios y minimizar los costos que implica la presencia de ETN en dichos países.

1. ALGUNOS ORDENES DE MAGNITUD DE LA INVERSION EXTRANJERA

1.1. Magnitudes globales de la inversión extranjera mundial

El *stock* de inversión extranjera de los países desarrollados (Estados Unidos, Japón y los países más industrializados de Europa Occidental) alcanzó la cifra de 287,2 mil millones de dólares en el año 1976. Para apreciar mejor el orden de magnitud de esta cifra, cabría señalar que dicho *stock* de inversión extranjera es aproximadamente similar al producto Interno Bruto de toda la América Latina para ese mismo año 1976. En el período 1967-1976 este *stock* de inversión extranjera de los PD ha tenido una tasa media anual de crecimiento de 11,8 por ciento (ver cuadro 1).³

Hay cuatro países que han mantenido una participación cercana al 75 por ciento en el *stock* de inversión extranjera (IE) mundial: Estados Unidos, Reino Unido, Alemania Federal y Japón. Sin embargo, hay que señalar que ha habido cambios importantes en las participaciones relativas de estos cuatro países debido fundamentalmente a las espectaculares tasas de crecimiento de la inversión extranjera de Alemania Federal y Japón (ver cuadro 1).

Es interesante observar el destino que tiene esta IE mundial y la tendencia reciente que pareciera observarse, aun en un período tan corto como lo es el de 1967-1975. En efecto, en el año 1967, aproximadamente dos tercios del *stock* de IE de los PD estaba concentrado en los mismos PD. Dicho porcentaje sube a tres cuartas partes hacia el año 1975. O sea, la importancia relativa de los países en desarrollo en la IE mundial disminuye de 1/3 a 1/4 (ver cuadro 2). En otras palabras, en el período 1967-1975, el *stock* de IE ubicado en los PD aumentó a una tasa media anual de 12,9 por ciento, mien-

³Nótese que estas tasas de crecimiento, así como todas las incluidas en esta sección, se refieren a dólares corrientes. Para el período 1967-1976, el índice de precios al consumidor de Estados Unidos aumentó a una tasa anual promedio del 6,1 por ciento.

tras que el stock de IE radicado en los PED tuvo una tasa media de crecimiento anual del 9,4 por ciento.

CUADRO 1
STOCK DE INVERSION EXTRANJERA
DE LOS MAYORES PAISES DESARROLLADOS
1960 - 1976
(en miles de millones de dólares)

Países	1960	1967	1971	1976	Tasa media anual de crecimiento 1967-1976 (%)
Estados Unidos	32,8	56,6	62,8	137,2	10,3
Reino Unido	12,0	17,5	23,7	32,1	7,0
Alemania Federal	0,8	3,0	7,5	19,9	23,4
Japón	0,3	1,5	4,4	19,4	32,9
Total países desarrollados	—	105,3	158,4	287,2	11,8

Fuente: 1967-1976: *Transnational Corporations in World Development: A Re-examination*, United Nations, 1978; cuadro III-32, p. 236.

1960: *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*, Naciones Unidas, 1973; cuadro 10, p. 138.

CUADRO 2
DESTINO DEL STOCK DE INVERSION EXTRANJERA
DE LOS PAISES DESARROLLADOS
1967 - 1975
(en porcentajes)

	1967	1971	1975
Países desarrollados (total)	69	72	74
Canadá	18	17	15
Estados Unidos	9	9	11
Reino Unido	8	9	9
Países en desarrollo (total)	31	28	26
Países OPEP	9	7	6
Stock de inversión extranjera (Total en miles de millones US\$)	105,3	158,4	258,9

Fuente: *Transnational Corporations in World Development: A Re-examination*, United Nations, 1978; cuadro III-55, p. 237.

La IE de los cuatro países más importantes (Estados Unidos, Reino Unido, Alemania Federal y Japón) tenía la siguiente distribución relativa según sectores productivos en el año 1976 (ver cuadro 3). El sector manufacturero representa un 46,7 por ciento del total; luego viene el sector servicios productivos (*marketing*, comercialización, consultorías, contabilidad) con un 28,3 por ciento; y en tercer lugar, está la minería y petróleo con un 25 por ciento del total. Nótese que la minería y petróleo disminuye su participación relativa al 18,2 por ciento, cuando se considera la inversión extranjera (de estos cuatro PD) que está localizada en los PED. Por último, cabe mencionar que el sector financiero (bancos y seguros) representaba en el año 1976, una inversión cercana al 10 por ciento del *stock* total de la IE.

CUADRO 3
STOCK DE INVERSION EXTRANJERA
POR SECTORES PRODUCTIVOS Y FINANCIERO
AÑO 1976
(en miles de millones de dólares)

	Minería y petróleo	Manufactura	Servicios	Total sector produc- tivo	Sector financiero (bancos y seguros)
Estados Unidos	36,8	61,0	39,4	137,2	16,3
Reino Unido*	8,9	14,6	8,6	32,1	1,5
Alemania Federal	1,4	14,0	4,5	19,9	1,9
Japón*	5,0	7,8	6,6	19,4	—
Inversión total	52,1	97,4	59,1	208,6	—
Inversión total en PED	9,3	29,6	18,2	51,0	—

Fuente: *Transnational Corporations in World Development: A Re-examination*, United Nations, 1978; cuadro III-38, p. 242.

*Se ha utilizado la estructura porcentual de los sectores del año 1974.

La importancia relativa de América Latina en la IE mundial ha sufrido una doble disminución. (i) Por una parte, los países latinoamericanos, que pertenecen al bloque de PED, sufren una baja asociada a la del conjunto de PED, en relación a los PD. (ii) Por otra parte, dentro del bloque de PED, América Latina tiene una disminución en su participación relativa aun en un período tan corto como el de 1967-1972. En 1967, América Latina concentraba un 54,9 por ciento de la IE mundial localizada en los PED; este porcentaje se reduce a 51,5 por ciento en 1972. El Lejano Oriente es quien incrementa su participación relativa en el bloque de PED a expensas de América Latina (ver cuadro 4).

CUADRO 4

STOCK DE INVERSION EXTRANJERA EN PED ANFITRIONES,
POR REGIONES Y SECTORES ECONOMICOS

1967 - 1972

(en miles de millones de dólares)

	Regiones	Sectores económicos				Total	Participación relativa (%)
		Petróleo	Minería	Manufactura	Otros		
1967	América Latina	4,2	1,9	6,6	5,1	17,9	54,9
1972		5,3	2,2	8,9	5,2	22,6	51,5
1967	Africa	2,6	1,3	1,2	1,5	6,6	20,2
1972		4,1	1,5	1,6	1,9	9,1	20,7
1967	Medio Oriente	2,8	—	0,2	0,1	3,1	9,5
1972		3,6	—	0,3	0,2	4,1	9,3
1967	Lejano Oriente	1,1	0,5	1,5	2,1	5,0	13,3
1972		2,4	0,6	2,5	2,6	8,1	18,4
1967	Total	10,7	3,5	9,5	8,8	32,6	100,0
1972	(4 regiones)	15,4	4,3	13,3	10,9	43,9	100,0
1967	Participación relativa	32,8	10,7	29,1	27,0	100,0	
1972	(porcentaje)	35,0	9,8	30,3	24,8	100,0	

Fuente: Año 1967: "La presencia de las empresas transnacionales en la industria manufacturera de América Latina", CEPAL, nov. 1975; cuadro A/5, p. 109.

Año 1972: *Transnational Corporations in World Development: A Re-examination*, United Nations, 1978; cuadro III-31, p. 260.

La tasa de crecimiento de la IE (1967-1972) en América Latina es la menor de aquellas correspondientes a las regiones de PED. En efecto, el *stock* de IE en América Latina crece casi a la mitad de la tasa que se observa en el Lejano Oriente (ver cuadro 5). Sin embargo, como se verá más adelante, hay países latinoamericanos en los cuales se observan tasas espectaculares de crecimiento del *stock* de IE en la década del 70.

Comparando los resultados obtenidos en los cuadros 4 y 5 para el nivel del *stock* y composición de la IE en los PED con aquellos resultados generales proporcionados en los cuadros 2 y 3, se desprende que la IE en la década del 70, no sólo se ha incrementado en los PED en relación a lo que se observaba en la década del 60, sino que además, han habido cambios muy significativos en su

composición. Dicha comparación sugiere un significativo incremento de la IE en los sectores de manufactura y otros (servicios, agricultura, etc.) de los PED en la década del 70. Informaciones aisladas para algunos PED tienden a corroborar esta apreciación (ver cuadro 6).

CUADRO 5
TASA MEDIA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL STOCK
DE INVERSION EXTRANJERA,
POR REGIONES Y SECTORES ECONOMICOS
1967 - 1972
(en porcentajes)

Regiones	Petróleo	Sectores económicos			Total
		Minería	Manufactura	Otros	
América Latina	4,76	2,98	6,16	3,98	4,77
Africa	9,54	2,90	5,92	4,84	6,63
Medio Oriente	5,18	—	8,45	—	8,75
Lejano Oriente	16,89	14,87	10,76	4,36	10,13
Total (4 regiones)	7,55	4,20	6,96	4,37	6,15

Fuente: Cuadro 4, anterior.

CUADRO 6
STOCK DE INVERSION EXTRANJERA EN ALGUNOS PED POR SECTORES
ECONOMICOS EN LA DECADA DEL 70

País	Stock de IE		Participación relativa (porcentajes)			
	millones de dólares	Tasa de crecimiento	Minería y petróleo	Manufactura	Servicios	Otros
1971 Brasil	2.911		0,9	81,8	14,9	1,4
1976	9.005	25,3	2,5	76,5	18,6	2,0
1971 México	2.297		5,9	75,2	16,4	2,5
1975	4.756	19,8	4,1	77,5	18,1	0,2
1971 Hong Kong	760		—	100,0	—	—
1976	1.952	20,8	—	100,0	—	—
1970 Indonesia	1.581		74,9	19,2	5,5	—
1976	7.077	28,4	57,5	57,0	10,5	—
1971 Singapur	1.575		47,7	52,2	—	—
1976	3.759	18,9	40,6	59,3	—	—
1968 Nigeria	999		53,7	24,3	18,8	2,0
1973	1.999	14,9	63,3	25,2	10,3	1,2

Fuente: *Transnational Corporations . . .*, op. cit.; cuadro III - 50, p. 259.

Las cifras proporcionadas en el cuadro 6 revelan que algunos PED han tenido incrementos espectaculares en el stock de IE. Todos los países de la

muestra seleccionada de PED del cuadro 6, corresponden a aquellos PED que poseían en términos relativos, los mayores niveles del *stock* de IE de sus respectivas regiones. En síntesis, lo que se apreciaría en la década del 70, es que la IE destinada a PED, ha tendido a estar muy concentrada en sólo algunos países de las regiones de PD, y éstos corresponden, en general, a aquellos que ya poseían los mayores niveles relativos del *stock* de IE.

Sintetizando la información anterior habría que destacar lo siguiente:

i. El *stock* de IE de los PD alcanzó una cifra cercana a los 300 mil millones de dólares en 1976.

ii. Hay 4 países (Estados Unidos, Reino Unido, Alemania Federal y Japón) que poseen una participación cercana al 75 por ciento de ese *stock* de IE.

iii. Tres cuartas partes de la IE está localizada en PD y sólo una cuarta parte está localizada en PED. La participación relativa de los PED en la IE mundial ha ido en descenso.

iv. Algo menos del 50 por ciento de la IE mundial está orientada hacia el sector manufacturero.

v. América Latina posee una participación algo superior al 50 por ciento de la IE localizada en los PED; cabe señalar que se observa una disminución relativa de América Latina en dicha IE.

vi. Hay países, tanto latinoamericanos (Brasil y México) como de otras regiones en desarrollo, en los que se observan tasas espectaculares de crecimiento de la IE, cercanas y a veces mayores al 20 por ciento anual, para el período 1970-1976.

1.2. La inversión extranjera en América Latina

En esta sección se examinará la localización y procedencia de la IE en América Latina en el período 1967-1975.

El *stock* de la IE en América Latina era de 18.449 millones de dólares en 1967 y se elevó a 37.625 millones de dólares en 1975. La magnitud de estas cifras indica que el *stock* de IE equivalía, aproximadamente, al 15 por ciento del Producto Interno Bruto de toda la América Latina en 1967; dicho porcentaje llegó al 20 por ciento en 1975.

CUADRO 7

AMERICA LATINA: STOCK DE INVERSION EXTRANJERA TOTAL
SEGUN PAISES SELECCIONADOS DE LA REGION Y PAISES INVERSORES
AÑO 1967
(en millones de dólares)

País y Región	Países Inversores					Total	Participación relativa (%)
	Estados Unidos	Canadá	Reino Unido	Europa Occidental ^a	Japón		
Argentina	1.017	16	174	598	17	1.821	9,9
Brasil	1.928	625	178	1.385	212	3.728	20,2
México	1.964	35	116	195	76	1.787	9,7
Sub-total Países Grandes	5.709	679	468	2.178	505	7.336	39,8
Chile	679	—	13	37	36	965	5,2
Colombia	627	7	25	69	—	728	3,9
Perú	660	26	25	41	30	782	4,2
Venezuela	2.355	84	352	495	6	3.495	18,9
Subtotal Región Andina ^b	4.888	128	449	655	76	6.194	33,6
Mercado Común Centroamericano ^c	501	42	25	19	14	601	3,3
Panamá	754	9	12	48	60	830	4,5
Países Caribe ^d	1.509	431	638	78	1	2.656	14,4
Total América Latina	11.777	1.343	1.693	3.233	408	18.449	100,0
Participación relativa (porcentaje)	63,8	7,3	9,2	17,5	2,2	100,0	

Fuente: *La presencia de las empresas transnacionales en la industria manufacturera de América Latina*, CEPAL, noviembre 1975; cuadro A/7, p. 111.

^aExcluye Reino Unido.

^bHay que agregar Bolivia y Ecuador a los países incluidos en el cuadro.

^cIncluye Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

^dIncluye Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad Tobago.

En cuanto a la localización de la IE en América Latina se observa lo siguiente (cuadros 7 y 8): (1) Los tres países más grandes, Argentina, Brasil y México, atraen más del 40 por ciento de la IE de PD en América Latina. Sin embargo, hay que hacer notar que la participación relativa de esos tres países ha variado significativamente en el corto período de ocho años; en efecto, mientras Brasil ha aumentado su participación a casi el 25 por ciento de la IE de América Latina, Argentina disminuyó la suya a poco más del 5 por ciento. (2) Venezuela es un país en que su participación relativa en la IE disminuye

CUADRO 8

AMÉRICA LATINA: STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA TOTAL SEGUN PAISES SELECCIONADOS DE LA AMÉRICA LATINA Y PAISES INVERSORES. AÑOS 1971-1975

(en millones de dólares)

Países y Región	Año 1971			Participación relativa (%)	Año 1975			Participación relativa (%)
	Estados Unidos	Resto países desarrollados	Total		Estados Unidos	Resto países desarrollados	Total	
Argentina	1.553	887	2.240	9,4	1.154	846	2.000	5,5
Brasil	2.066	3.034	5.100	21,3	4.579	4.521	9.100	24,2
México	1.858	612	2.450	10,3	3.200	1.600	4.800	12,8
Subtotal Países grandes	5.257	4.533	9.790	41,0	8.933	6.967	15.900	42,5
Chile	720	130	850	3,6	174	226	400	1,1
Colombia	744	156	900	3,8	648	552	1.200	3,2
Perú	674	176	850	3,6	1.221	479	1.700	4,5
Venezuela	2.690	1.010	3.700	15,5	1.873	2.127	4.000	10,6
Mercado Común Centroamericano*	668	69	737	3,1	704	256	960	2,6
Panamá	1.450	200	1.650	6,9	1.907	343	2.250	6,0
Total América Latina	15.788	8.111	23.899	100,0	22.101	15.524	37.625	100,0
Participación relativa (porcentaje)	66,1	33,9	100,0		58,7	41,3	100,0	

Fuente: División de Desarrollo Económico, Unidad Conjunta CEPAL/CET, CEPAL (1978), Cuadros 5 y 6, pp. 48-49.

*Incluye Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

en forma apreciable, puesto que alcanzaba un porcentaje cercano al 20 por ciento en 1967 el cual se reduce a poco más del 10 por ciento en 1975. (3) En el año 1967 llama la atención la alta participación conjunta en la IE de América Latina, 14,4 por ciento, de cuatro países pequeños del Caribe: Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad Tobago. (4) El resto de los países latinoamericanos posee una importancia relativa en la IE, la cual es inferior al 5 por ciento.

Considerando dos subperíodos, 1967-1971 y 1971-1975, es posible apreciar que la tasa media anual de crecimiento de la IE del período posterior casi duplica la tasa de crecimiento del período anterior; dichas tasas son 12,0 por ciento (1971-1975) y 6,7 por ciento (1967-1971) (véase cuadro 9). En el primer subperíodo, 1967-1971, hay solo un país que tiene una espectacular tasa media anual de crecimiento en la IE (Panamá) en que la tasa es de 18,7 por ciento. En el segundo subperíodo, 1971-1975, hay tres países en los cuales la IE tiene espectaculares tasas medias anuales de crecimiento: Perú con 18,9 por ciento, México con 18,3 por ciento y Brasil con 15,6 por ciento.

En cuanto a la procedencia de la IE en América Latina, se destaca en forma nítida Estados Unidos con una participación relativa cercana al 60 por ciento. Sin embargo, cabe señalar que dicha participación es declinante a través del período 1967-1975. En efecto, en el subperíodo 1971-1975, la tasa media anual de crecimiento de la IE norteamericana en América Latina es de 8,8 por ciento, valor que equivale exactamente a la mitad de aquel observado en la tasa de crecimiento de la IE procedente del resto de los PD (ver cuadro 9). Pero hay que hacer notar que la tasa anual de crecimiento de la IE norteamericana para el subperíodo 1971-1975 es un 10 por ciento mayor que en el subperíodo 1967-1971; o sea, lo que sucede es que la IE procedente del resto de los PD (excluyendo a los Estados Unidos) ha experimentado un notable incremento.

Estados Unidos pareciera haber adoptado una actitud más selectiva en la localización de su IE en América Latina. En el subperíodo 1971-1975, Brasil, México y Perú serían los países hacia los cuales se orienta de manera importante la IE norteamericana. Es así como Brasil aumenta su importancia relativa en la IE norteamericana localizada en América Latina desde un 11,3 por ciento en 1967 a un 20,7 por ciento en 1975; en el caso de México, dicha participación relativa aumenta de un 11,6 por ciento en 1967 a un 14,5 por ciento en 1975. Por otro lado, la importancia de Estados Unidos en la IE localizada en Brasil aumenta de un 35,6 por ciento en 1967 a un 50,3 por ciento en 1975; en el caso de México, se observa una disminución de un 76,3 por ciento (1967) de importancia relativa de Estados Unidos en la IE total a un 66,7 por ciento (1975) (ver cuadros 7 y 8).

CUADRO 9

AMERICA LATINA: TABA MEDIA ANUAL DE CRECIMIENTO
DEL STOCK DE LA INVERSION EXTRANJERA TOTAL
SEGUN PAISES SELECCIONADOS DE LA AMERICA LATINA Y
PAISES INVERSORES
PERIODO 1967 - 1975
(en porcentajes)

País y Región	Período 1967-1971			Período 1971-1975		
	Estados Unidos	Resto países desarrollados	Total	Estados Unidos	Resto países desarrollados	Total
Argentina	7,4	2,5	5,3	-3,4	-1,2	-2,8
Brasil	11,7	6,0	8,1	22,0	10,5	15,6
México	7,7	9,7	8,2	14,9	27,2	18,3
Subtotal Países grandes	9,1	5,7	7,5	14,2	11,3	12,9
Chile	-4,9	11,5	-3,0	-29,9	14,8	-17,2
Colombia	4,4	11,5	5,4	-3,4	37,2	7,5
Perú	0,1	9,6	2,1	16,0	28,4	18,9
Venezuela	1,5	1,8	1,4	-8,7	20,5	2,0
Mercado Común Centroamericano*	7,5	-8,9	5,2	1,3	38,8	6,8
Panamá	17,8	18,9	18,7	7,1	14,4	8,1
Total América Latina	7,6	5,0	6,7	8,8	17,6	12,0

Fuente: Cuadros 7 y 8, anteriores.

*Incluye Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

En el caso de la IE procedente del resto de los PD (excluyendo a Estados Unidos) se observa un claro incremento en la tasa anual de crecimiento, de un 5,0 por ciento en el subperíodo 1967-1971, a un 17,6 por ciento en el subperíodo 1971-1975. Podría decirse que la IE procedente del resto de los PD no es muy selectiva en cuanto a su localización en los diversos países latinoamericanos en el subperíodo 1971-1975, por cuanto la mayoría de los países, con la sola excepción de Argentina, exhibe elevadas tasas anuales de crecimiento (ver cuadro 9). Entre los países latinoamericanos con altas tasas medias anuales de crecimiento de la IE de PD (exceptuando a Estados Unidos) en el subperíodo 1971-1975 se destacan: Colombia (37,2%), Perú (28,4%), México (27,2%), Venezuela (20,5%) y el Mercado Común Centroamericano (38,8%); los casos de Colombia y Venezuela son interesantes pues estos países exhiben una tasa negativa en el crecimiento de la IE norteamericana para ese mismo período.

Sintetizando la información anterior habría que destacar lo siguiente:

i. El *stock* de IE en América Latina era de 37.625 millones de dólares en 1975; esta cifra equivale en magnitud a cerca del 20 por ciento del Producto Interno Bruto Latinoamericano para ese mismo año.

ii. Los tres mayores países latinoamericanos —Argentina, Brasil y México— han atraído más del 40 por ciento de la IE localizada en América Latina. En particular, se destaca Brasil que en 1975 posee casi el 25 por ciento de la IE latinoamericana; para el mismo año 1975, a continuación se ubica México con una participación cercana al 19 por ciento y, luego, Venezuela con algo más del 10 por ciento.

iii. Considerando dos subperíodos, 1967-1971 y 1971-1975, se observa un notable aumento en la tasa anual de crecimiento de la IE en el período posterior; esta tasa de crecimiento sube del 6,7 por ciento (1967-1971) al 12,0 por ciento (1971-1975). Dicho aumento es producto casi exclusivo de una triplicación de la tasa de crecimiento de la IE procedente de los PD, excluyendo a Estados Unidos.

iv. En el subperíodo 1967-1971 se observan valores parejos en la tasa de crecimiento de la IE en los distintos países latinoamericanos. En cambio, en el subperíodo 1971-1975 hay bastante asimetría en la tasa de crecimiento de la IE; en este período hay tres países latinoamericanos con tasas de crecimiento de la IE superiores al 15 por ciento anual: Perú (18,9%), México (18,3%) y Brasil (15,6%).

v. Procedencia de la IE en América Latina: Estados Unidos destaca nítidamente con una participación relativa cercana al 60 por ciento; pero hay

que señalar que dicha participación es declinante a través del período 1967-1975.

Por último, habría que señalar, que para tener una mejor idea sobre la importancia relativa de la inversión extranjera y de su evolución en un país en particular, es importante conocer las magnitudes y su evolución de la inversión total del país en cuestión. La información proporcionada en esta sección, habría que complementarla con información pertinente para los respectivos países para así tener un cuadro más completo.

CUADRO 10

**AMERICA LATINA: STOCK DE INVERSION EXTRANJERA TOTAL
EN PAISES SELECCIONADOS DE LA REGION
SEGUN SECTORES ECONOMICOS
AÑO 1967
(en millones de dólares)**

País y Región	Petróleo	Minería	Manufactura	Comercio	Otros	Total
Argentina	300	25	1.201	126	169	1.821
Brasil	89	76	2.526	269	768	3.728
México	43	132	1.287	198	127	1.787
Subtotal Países grandes	432	233	5.014	593	1.064	7.336
Chile	10	549	93	43	266	963
Colombia	362	17	238	59	52	728
Perú	46	410	142	68	116	782
Venezuela	2.548	82	391	264	210	3.495
Subtotal Región Andina ^a	3.066	1.079	900	445	704	6.194
Mercado Común Centroamericano ^b	93	45	114	37	312	601
Panamá	111	19	59	355	286	830
Países Caribe ^c	515	541	405	185	1.010	2.656
Total América Latina	4.485	2.015	6.653	1.667	3.631	18.449
Participación relativa (Porcentaje)	24,3	10,9	36,1	9,0	19,7	100,0

Fuente: División de Desarrollo Económico, Unidad Conjunta CEPAL/CET, CEPAL (1978), Cuadro 9, p. 52.

^aHay que agregar Bolivia y Ecuador a los países incluidos en el cuadro.

^bIncluye Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

^cIncluye Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad Tobago.

2. CAUSAS DE LA EXISTENCIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES EN PAISES EN DESARROLLO

Las ETN enfrentan una serie de problemas diferentes al decidir la localización de su producción en PED: desconocimiento del medio local, manejo de las operaciones a distancia, problemas de riesgo e incertidumbre, operaciones con distintos tipos de cambio y distintas regulaciones tributarias, etc. Sin embargo, a pesar de todas estas dificultades, cada vez se observa un mayor número de filiales de ETN en los PED. La motivación de las ETN para invertir en los PED, y el atractivo especial que ejercen ciertos PED que concentran un porcentaje relativo apreciable de dichas inversiones, proporciona valiosa información sobre cómo equilibrar en cierto grado el poder de negociación de las ETN; por otra parte, si bien los factores de motivación y atracción explicarían el porqué las ETN invierten en los PED, es necesario aun explicar qué es lo que induce a las ETN a preferir la inversión directa a otras alternativas tales como la inversión de portafolio, exportaciones, etc. (Kindleberger 1969, Lall 1976).

2.1. Hipótesis explicativas

Hay variadas hipótesis explicativas sobre las razones de las ETN para invertir en PED; estas hipótesis podrían agruparse en tres: (1) Diferenciales en la tasa de retorno del capital; (2) Hipótesis ligadas a la teoría del comercio internacional; (3) Hipótesis ligadas a la teoría de la organización industrial. Veamos cada una de ellas por separado.

2.1.1 Diferenciales en la tasa de retorno del capital

Los países de los cuales provienen las ETN, poseen una mayor abundancia relativa en capital que los PED; esto se traduce en diferenciales en la tasa de retorno del capital, y el movimiento de capitales de las ETN responde a estos diferenciales en las tasas de retorno. Sin embargo, desde el punto de vista empírico, se observan movimientos de capitales de ETN que contradicen la aserción de la proposición anterior; los flujos recíprocos de capitales de ETN entre Europa Occidental y Estados Unidos constituyen una buena ilustración al respecto.⁴

Una variante de la hipótesis anterior es la siguiente: las ETN expanden en mayor medida sus actividades en aquellos países que poseen las más elevadas tasas de retorno. La evidencia empírica tampoco avala esta hipótesis.

⁴Ver Hufbauer (1975) para la evidencia empírica pertinente.

Hay distintos elementos empíricos que explican la falta de correspondencia entre los flujos de inversión de las ETN y las tasas de retorno prevalentes en los lugares de localización (Hufbauer 1975): (i) las utilidades reportadas por las ETN, reflejan situaciones muy dispares existentes en los distintos países y vinculadas a aspectos tales como tasas tributarias, créditos y subsidios locales, etc.; (ii) los diferenciales de tasas de retorno de ETN en distintos países, en parte corresponden a diferenciales de riesgo e incertidumbre derivados de inestabilidad política, posibilidad de expropiación, variaciones en el tipo de cambio, etc.; (iii) diferenciales en nuevos proyectos de inversión pueden ser muy distintos a aquellos de los proyectos ya existentes.

Otra variante en este tipo de hipótesis sería que las ETN siguen una estrategia de inversiones en que tratan de diversificar su portafolio. La ventaja principal de una diversificación de las inversiones de las ETN a través de distintos países es que eso le asegura una mayor estabilidad global a largo plazo; o sea, a las ETN no les interesa exclusivamente obtener los mayores retornos posibles en sus inversiones, sino que la primera prioridad la constituiría el producir un flujo estable de ingresos futuros. Al aumentar el número de países en los cuales opera una ETN, le permite reducir la varianza en sus tasas de retorno.

Sin lugar a dudas, el problema con las hipótesis de diferenciales de tasas de retorno previamente descritas va más allá de problemas de medición. Una de las críticas más importantes a este tipo de enfoque es que la inversión de las ETN se financia en cierta medida con crédito adquirido en el mercado local; o sea, son varios los casos de inversiones de ETN en que no se observa un flujo de capitales de un lugar a otro. En este sentido, las ETN usarían su capital total como un catalizador para la obtención de recursos locales; por otro lado, la reinversión de las utilidades de las ETN constituye una fuente de recursos que explica gran parte de la expansión de las ETN tanto en los PED como en los PD.

Otra de las críticas, a este tipo de hipótesis, es que la presencia de ETN involucra bastante más que la simple inversión y reinversión de recursos de una empresa; involucra desplazamiento de factores productivos empresariales, tecnológicos, etc.; preferencias por realizar inversiones productivas directas antes que optar por otras alternativas; concentración de las inversiones extranjeras en ciertas ramas industriales específicas, etc. Nada de esto siquiera es planteado con el enfoque de diferenciales en las tasas de retorno.

2.1.2 Comercio internacional

El enfoque tradicional de la teoría de comercio internacional consideraba a la inversión extranjera (IE) como un simple movimiento de capitales.

Este movimiento de capitales podía tomar distintas formas: compraventa de bonos y acciones, instrumentos de crédito de corto plazo, IE directa. La IE directa se diferencia de los otros tipos de movimiento de capitales en que ésta posee elementos adicionales tales como el control continuo por parte de los inversionistas extranjeros y el desplazamiento de un paquete completo que contiene elementos muy diversos como tecnología, aparato empresarial, marcas, comercialización, etc.

Hay elementos adicionales muy importantes que distinguen a la IE directa de los otros tipos de movimientos de capitales (Kindleberger, 1969): (i) como se señaló previamente, las ETN al realizar sus IE, generalmente no llevan el monto total de los recursos financieros consigo, sino que parte importante lo adquieren en los mercados locales; (ii) la inversión es generalmente en bienes físicos, lo que involucra un flujo de recursos (maquinaria y equipos) sin que haya una transferencia normal de fondos asociados a movimientos de divisas; (iii) la IE directa prosigue en el largo plazo en los PED, fundamentalmente a través de reinversiones de parte de las utilidades generadas y con una especie de equilibrio entre los nuevos flujos de ingreso de IE con los flujos de repatriación de parte de las ganancias generadas por las inversiones pasadas. De allí que pueda decirse que la IE, desde el punto de vista de los PED, más que un proceso de movimiento de capitales sea un proceso de formación de capital.

En relación a la teoría tradicional de comercio internacional, la presencia de ETN afecta muy en especial a los supuestos básicos de dicha teoría. La teoría tradicional, Heckscher-Ohlin-Samuelson, plantea que las ventajas comparativas de un país están basadas en las dotaciones relativas de factores productivos (trabajo y capital); los supuestos básicos de los modelos simples de comercio (de 2 países, 2 factores productivos y 2 bienes) son: mercados competitivos, la existencia de una dotación *fija* de factores productivos (homogéneos y los cuales son plenamente utilizados), retornos constantes a escala, iguales tecnologías (funciones de producción idénticas para ambos países) y costo nulo de transporte.

Hay varios aspectos de las ETN que contradicen la validez de los supuestos recién descritos. Estos son (Corden, 1974 y Vernon, 1974): (1) las ETN constituyen un vehículo de transferencia de factores productivos de un país a otro; en consecuencia, los modelos relevantes de comercio para PED no debieran suponer que, al menos, uno de sus factores productivos (capital), sea inmóvil entre países. (2) las ETN operan en mercados que poseen una característica oligopólica o monopólica; aun más, en los mercados locales de los países en los cuales se instalan, en algunos casos actúan como oligopsonios o monopsonios. Vale decir, el supuesto de mercados competitivos no sería relevante cuando las ETN se hallan presentes, y esto sería válido tanto para el

mercado de bienes como de factores. (3) El comercio intrafirma, que juega un papel importante en el mundo de las ETN, afecta de manera crítica a dos supuestos cruciales que están implícitos en la teoría de comercio internacional. (i) Las unidades económicas que transan bienes a través del comercio, están constituidas por países independientes; vale decir, son agentes económicos con intereses diferentes y en que cada país puede estar maximizando una distinta función de bienestar. En el caso de las ETN, el comercio intrafirma es realizado por unidades económicas que no son independientes y en que se estaría optimizando la función objetivo global de la ETN. (ii) El mercado es el mecanismo que juega el papel central en las transacciones entre países. En el caso del comercio intrafirma, el mercado no juega aparentemente ningún rol, y la ETN puede utilizar el mecanismo de los "precios de transferencia" para las transacciones internacionales entre filiales; a través de este mecanismo, la ETN puede transferir ingresos de un país a otro.

A juicio de Corden (1974), la teoría tradicional de comercio puede modificarse para incorporar algunos de los elementos de las ETN descritos previamente; en forma específica, los modelos de comercio debieran incluir factores productivos que poseen una movilidad internacional. En realidad, incluso en el esquema de la teoría tradicional de Heckscher-Ohlin-Samuelson, los movimientos internacionales de factores productivos son un sustituto cercano al comercio de bienes; vale decir, un país (PD) cuya dotación de factores es relativamente intensiva en capital, va a tender a exportar simultáneamente bienes intensivos en capital y además, vía ETN, el factor productivo capital. Por otra parte, como muy bien señala Corden (1974), mientras sea importante saber como le afecta a cada país por separado, el tipo de operaciones que realizan las ETN (lugar de localización, monto de la inversión, buen uso o mal uso de los precios de transferencia, etc.) y como éstas estarían afectando al bienestar del país local, los conceptos básicos de la teoría tradicional de comercio continuarán siendo útiles.

La teoría del "ciclo del producto" (Vernon, 1966) proporciona una explicación de la lógica de la localización de la producción y el *timing* de ésta en las operaciones de inversión de las ETN en los PED. Según esta teoría, el desarrollo de nuevos productos y nuevos procesos de producción es realizado en los PD, fundamentalmente en los Estados Unidos; esto se debe básicamente a ventajas comparativas para la investigación tecnológica (laboratorios, capital humano, etc.). La introducción de nuevos productos en el mercado, obviamente está acompañada de elementos de incertidumbre; de allí que la producción inicial sea en escala "reducida" y sólo dirigida a abastecer el mercado local del PD. Cuando surge la demanda desde el exterior por estos nuevos productos, dicha demanda es inicialmente satisfecha por vía de las exportaciones. En esta etapa del ciclo, el producto puede comenzar a producirse en gran escala y estandarizarse; este proceso de estandarización puede ser

bastante menos intensivo en capital humano y tecnología que el proceso inicial de elaboración del nuevo producto. O sea, lo que sucede es que hay un cambio en los requerimientos de insumos productivos de un bien a medida que transcurre el tiempo; un bien puede ser capital humano y tecnológico intensivo en su etapa inicial, pero una vez estandarizado y producido en gran escala, puede pasar a ser relativamente intensivo en mano de obra no calificada. Este cambio en las proporciones relativas de los factores productivos hace que las ventajas comparativas para la producción de dicho bien puedan desplazarse desde un PD a un PED. Esto hace entonces que las ETN se instalen, en la etapa "madura" (y estandarizada) del ciclo del producto en un PED, y ya no tan solo para sustituir las exportaciones iniciales de dicho bien, sino que incluso ahora, con la posibilidad de que desde el PED se comience a abastecer el mercado local del PD.

2.1.3 Organización industrial

La explicación del nivel y patrón de inversiones de las ETN pareciera tener mejores respuestas en el contexto de la teoría de la organización industrial. En efecto, en un mundo estático en el cual prevalece la competencia perfecta y existe perfecta movilidad de capitales, no habría motivos para la IE directa de las ETN; las empresas locales tendrían claras ventajas sobre las ETN. La presencia de las ETN en PD y PED se debe fundamentalmente a la existencia de mercados imperfectos y no competitivos, y a las barreras al comercio que hay en las distintas regiones del mundo (Kindleberger, 1969; Dunning, 1974 b).

Las ETN operan en contextos oligopólicos —tanto en sus respectivos países como en los PED, PD, y en los mercados internacionales— por cuanto controlan un gran porcentaje de la producción de sus respectivas industrias; este control de las ETN se realiza a través de diferenciación del producto (marcas), innovaciones permanentes, economías de escala, técnicas de comercialización, acceso preferencial a mercados financieros, etc. En este tipo de organización industrial oligopólica, el capital no fluye libremente entre usos alternativos para igualar las tasas de retorno, sino que tiende a permanecer preferentemente en aquellos sectores que generan los excedentes; de allí que sea posible que existan grandes diferencias en las tasas de retorno de los distintos sectores industriales, por cuanto el capital tiende a moverse más fácilmente intrasectorialmente a través de las fronteras nacionales que a través de distintas industrias, intersectorialmente (Lall, 1976).

Las ETN obtienen mayores tasas de retorno en su IE que en sus países de origen; ésta es una condición necesaria para que las ETN emprendan proyectos de inversión en otras regiones, pero no es una condición suficiente por cuanto las ETN podrían canalizar sus inversiones a través de los mercados fi-

nancieros. Además, otra condición necesaria para que las ETN puedan establecerse en otros países es que sus filiales posean mayores tasas de retorno que las empresas locales para así superar la desventaja de la ETN en operaciones distantes y contextos desconocidos. ¿Cuáles son las ventajas oligopólicas que poseen las ETN que le permiten satisfacer estas condiciones de necesidad y suficiencia para que se establezcan filiales en PED, y también en PD? Según Kindleberger (1969) éstas son de tres tipos: (i) mercado de bienes, a través de diferenciación del producto y mejores habilidades propagandísticas; (ii) mercado de factores, a través de la tecnología, habilidad empresarial y acceso a fondos financieros más baratos; (iii) economías de escala, a través de la integración vertical y horizontal de la producción de la ETN.⁴

Podrían distinguirse dos aspectos centrales en el poder oligopólico de las ETN: el elemento tecnológico y el elemento tamaño (Hufbauer 1975). (i) Según algunos economistas, el poder oligopólico de las ETN radica en el uso reiterado que estas empresas hacen de su conocimiento tecnológico. Las ETN poseen secretos del proceso de producción, técnicas de organización, administración y comercialización y este tipo de conocimiento no es vendido, ni transferido y mantiene a las ETN siempre en la vanguardia tecnológica. Además, el conocimiento tecnológico que adquiere una ETN a través de sus investigaciones de desarrollo tecnológico posee las características de un bien público al interior de la ETN, por cuanto aquello que no sirve para un tipo de bien puede utilizarse provechosamente en otro tipo de producto; (ii) para otros economistas, el gran tamaño de las ETN es lo que le proporciona sus características oligopólicas; en consecuencia, tanto las economías de escala así como la indivisibilidad de algunos proyectos explican las ventajas oligopólicas de las ETN sobre otro tipo de empresas.

Lo que resulta interesante es que a pesar de las características oligopólicas de las ETN, el comportamiento de éstas en los países anfitriones dista de ser totalmente oligopólico. En efecto, según Hufbauer (1975) la conducta de las ETN no constituye una historia de expansiones agresivas de filiales de ETN que tratan de eliminar del mercado de los PED a las pequeñas empresas locales; muy por el contrario, las filiales de las ETN parecieran más interesadas en mantener el *status quo*. Por otra parte, la mayor preocupación de las ETN la constituyen las otras ETN, y es por ello que una ETN trata de establecer una filial en el mercado de otra ETN para así incrementar sus posibilidades de reacción ante acciones emprendidas por empresas rivales; esto es lo que se conoce como "inversiones defensivas" (Kindleberger, 1969).

⁴Kindleberger agrega también distorsiones introducidas por el Gobierno a través de aranceles, pero esta protección no favorece en forma exclusiva a las ETN por cuanto las empresas locales también pueden aprovecharla.

2.2. Inversión directa vs. formas alternativas

Es indudable que las ETN poseen un mayor poder de mercado que las empresas locales de los PED, como de los PD. Pero lo que es necesario explicar es por qué este poder no es utilizado a través de las exportaciones de bienes, o ya sea a través de un sistema de patentes y licencias. ¿Qué ventajas específicas posee la IE directa de las ETN sobre formas alternativas? (Kindleberger, 1969; Lall, 1976). Esta es la pregunta que se examinará brevemente en esta sección.

Si la ventaja oligopólica de las ETN sobre las empresas locales radicara en menores precios y mejor calidad del producto, las ETN podrían aprovechar dichas ventajas a través de exportaciones en vez de la producción a través de filiales. Hay tres razones que se dan para la preferencia de las ETN para invertir directamente en vez de exportar (Lall, 1976). (i) Los mercados locales situados en PD y PED pueden ser mejor abastecidos por empresas filiales productoras que por simples agencias vendedoras. Una ETN reacciona con producción vía filiales ante sus rivales temiendo por la pérdida de sus mercados de exportación si observa que allí se instala la filial de una ETN rival. (ii) La existencia de aranceles y/o restricciones cuantitativas en muchos PED induce a ETN a sustituir la alternativa exportadora por la de inversión productiva. (iii) La hipótesis de "ciclo del producto", como se vio previamente, sugiere la existencia de una evolución racional en las etapas de una ETN desde una fase exportadora a una fase de producción local en PED. Según esta hipótesis, los países no poseen una superioridad tecnológica permanente, sino que ésta se va erosionando con el transcurso del tiempo a través de la imitación, difusión del conocimiento, etc. Es así como en el período inicial de fabricación de un nuevo bien, la ETN prefiere exportarlo desde la casa matriz; en particular Estados Unidos y la mayoría de los PD de donde provienen las ETN, poseen ventajas comparativas en el proceso inicial de aprendizaje. En períodos posteriores, cuando el aprendizaje es menos importante en los procesos productivos y la producción ya se halla estandarizada las ventajas comparativas pueden pasar a los PED que poseen los menores costos de mano de obra.

¿Por qué las ETN no venden separadamente los distintos componentes del paquete que transfieren por la vía de la inversión directa? Una de las razones que explica el poder oligopólico de las ETN es justamente su habilidad y capacidad para combinar distintos elementos en un solo paquete; una vez que este paquete existe, el costo marginal de implementación en distintas áreas geográficas es muy bajo y las rentas oligopólicas que se obtienen son muy elevadas. Por otro lado, pareciera que no es tan simple separar los distintos componentes del paquete (la ETN no puede traspasar sus contactos, su experiencia, etc.) y de allí que sea más conveniente para la ETN captar la to-

talidad de las rentas generadas por el paquete vía filiales de producción que a través de un sistema de licencias y patentes (Lall, 1976). Sólo en aquellos casos en que las patentes, licencias y regalías capten el total de la renta del paquete tecnológico, la ETN preferirá esta modalidad a la inversión directa.

Por último, el hecho de que las ETN poseen ventajas específicas con respecto a las empresas locales, implica una resistencia de parte de las ETN a compartir sus rentas oligopólicas a través de empresas mixtas conjuntas (*joint ventures*). Sin embargo, dicha renta posee un precio y si la empresa local está dispuesta a pagarlo, debiera vencer la resistencia de la ETN a formar una empresa mixta. Un problema de naturaleza distinta que puede dificultar la creación de empresas mixtas (ETN y empresas locales) es la diferencia de intereses y motivaciones de corto y largo plazo que mueve a estos posibles socios.

3. COMPARACION ENTRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LAS EMPRESAS NACIONALES

Algunas de las características más importantes de las ETN son las siguientes (Lall, 1976): (i) Las ETN se concentran preferentemente en ciertas industrias y no en otras; estas industrias se caracterizan por la importancia de la comercialización y la necesidad de innovaciones continuas. Las ETN se concentran especialmente en las industrias farmacéuticas, maquinaria y artefactos eléctricos, vehículos motorizados y alimentos. (ii) Los bienes producidos por las ETN son intensivos en capital y son consumidos especialmente por los grupos de altos ingresos. Pero *a priori*, no resulta obvio qué es lo que imposibilita a las ETN de producir bienes de consumo popular y que sean intensivos en trabajo. (iii) El crecimiento de las ETN mayores se ha caracterizado por una concentración creciente del poder de decisión en la casa matriz, con una descentralización hacia las filiales de cuestiones exclusivamente rutinarias. (Este aspecto requiere de mayor evidencia empírica).

La comparación entre filiales de ETN y empresas locales ubicadas en un mismo país revela que ambos tipos de empresas poseen diferentes horizontes espaciales y temporales, y, obviamente, esto las lleva a la optimización de distintas funciones objetivas. La ETN probablemente maximiza utilidades en el largo plazo en un contexto mundial, mientras que la empresa local probablemente hace lo mismo en el corto plazo en un contexto local. Algunos de los elementos que contribuyen a este comportamiento diferenciado serían: las ETN operan en un mundo caracterizado por la incertidumbre y riesgos políticos, inestabilidad en los tipos de cambio, diferentes estructuras tributarias, mercados financieros imperfectos y diferencias en las brechas del conocimiento tecnológico de los distintos países en que operan. Todos estos ele-

mentos inciden de manera importante en la forma en que una ETN asigna sus recursos a través de los países para maximizar sus utilidades; ésta es una opción que no posee una empresa local, pues, aun cuando posea muchas plantas, los cambios no son tan grandes a través de las regiones de un mismo país. De allí que mientras una empresa local posee como alternativas la expansión de la producción dentro de su país, o no expandirse, la ETN tiene las opciones adicionales de transferir recursos de inversión de un país a otro. Es por ello que las filiales de ETN ubicadas en PED probablemente estén organizadas y operen de manera muy diferente a las empresas locales, y es muy posible que su impacto sobre la región local sea diferente (Dunning, 1974 b).

A continuación se proporcionará un breve listado de ventajas y desventajas entre filiales de ETN y empresas locales ubicadas en un PED (Kindleberger, 1969; Dunning, 1974 b). (i) Las filiales de ETN poseen varias desventajas en cuanto a costos por el manejo a distancia de dichas filiales por parte de la casa matriz: comunicaciones, viajes, tiempo gastado en la comunicación de decisiones y distinto tipo de informaciones, costos envueltos en los errores cometidos en el traspaso de información, etc. (ii) Las ETN tienen un acceso a un capital financiero más barato que las empresas locales; además las ETN aprovechan las ventajas de su poder oligopólico lo cual les proporciona rentas sobre lo que pueden obtener las empresas locales. (iii) El proceso de integración vertical de las ETN le permite internalizar las economías de escala externas a las distintas fases del proceso productivo. O sea, las ETN constituyen un mejor mecanismo de organización de la producción que el mercado competitivo ya que pueden coordinar las operaciones productivas con las de transporte y comercialización, minimizando de esta forma las interrupciones en los flujos de bienes y evitando incrementos indeseables de inventarios. (iv) Las ETN, en su objetivo de maximización global de utilidades, cuentan con la capacidad de manipulación de los precios de bienes y recursos intraplantas, produciendo de esta forma las mayores utilidades en aquellos países con menores tasas tributarias y las menores utilidades en los países con mayores tasas tributarias. (v) El gobierno local dispone de los medios para restringir el tipo de operaciones de una filial de una ETN, pero la ETN tiene poder de decisión para retirarse de dicha economía, o bien para reducir su producción y expansión futura. En este sentido, las filiales de las ETN son bastante más volátiles que las empresas locales, y de allí que su evolución futura sea un tanto incierta.

4. COSTOS Y BENEFICIOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES PARA PAISES EN DESARROLLO

El ingreso de ETN a PED se traduce eventualmente en un incremento de la productividad de los recursos locales; en la medida que dicho incremento no sea totalmente apropiado por la ETN, esto implicaría un beneficio para

el PED; hay que señalar que dicho eventual beneficio podría ser captado por distintos grupos económicos (trabajadores de las ETN a través de mayores salarios, consumidores mediante precios más bajos, mayor recaudación tributaria, productores locales por medio de economías externas). Sin embargo, el ingreso de ETN a PED no solo puede producir beneficios económicos sino que también involucra ciertos costos económicos. A continuación se proporcionará un breve listado tanto de los beneficios como de los costos envueltos en la presencia de ETN en PED; pareciera que no es posible llegar a una conclusión sobre cuál es el resultado neto, y la proposición más general que se puede extraer es que cada ETN es un caso especial y debiera evaluarse por separado.

4.1. Beneficio de las ETN

a) La inversión realizada por la ETN sería vital para el crecimiento económico de los PED. La base de este enunciado lo forma el tradicional círculo de la pobreza en que se mueven los PED. El bajo nivel de ingreso de los PED implica un bajo monto de ahorro, lo cual se traduce en un bajo nivel de inversión lo que conduce al estancamiento económico. La inversión extranjera de las ETN constituiría un mecanismo para romper este círculo y lograr así que los PED emprendan una trayectoria de crecimiento elevado y sostenido.

b) Las ETN serían el vehículo más eficaz para la transferencia de la tecnología moderna hacia los PED, y esto implicaría varias ventajas: (i) los PED adquieren una tecnología ya probada y no tienen que gastar tiempo y recursos en desarrollar su propia tecnología; (ii) el mercado de la tecnología es un mercado imperfecto y las ETN pueden constituir el mejor medio para adquirir los últimos avances tecnológicos; (iii) el uso de la tecnología más moderna implica utilizar los recursos productivos de la forma más eficiente.

c) La presencia de las ETN en los PED produciría una serie de externalidades (Meier, 1976): (i) a través del efecto de demostración, las filiales de ETN ayudan a difundir a través de la economía de los PED, los últimos avances tecnológicos, de organización empresarial, de técnicas de comercialización, etc.; (ii) entrenamiento de mano de obra calificada; (iii) creación de economías externas pecuniarias; (iv) solución de cuellos de botellas en ciertos procesos productivos de los PED; (v) y, a través de efectos indirectos, generación de demanda por insumos locales.

d) Las ETN crean una gran diversidad de bienes y además, permanentemente, innovan y mantienen una diferenciación en sus productos. Esto favorecerían a los consumidores pues aumenta el abanico de opciones de consumo que enfrenta.

e) El ingreso de ETN a los PED tendría un doble impacto positivo sobre el mercado del trabajo local (Meier, 1976): (i) la inversión directa realizada por las ETN no solo es significativa para el incremento de la productividad de una determinada cantidad de trabajadores, sino que además permitiría emplear una mayor cantidad de mano de obra; (ii) por otra parte, el ingreso de inversión extranjera a un PED se traduciría en un aumento del salario real. Esto se debería a que, con una curva de productividad dada del capital, una cantidad adicional de capital implica una menor tasa de retorno, la cual puede traducirse en una redistribución de los capitalistas locales a sus trabajadores.

f) La presencia de ETN en los mercados de los PED incrementaría la competencia en dichos mercados, forzando a las empresas locales a incrementar su eficiencia y generando de esta forma, un mayor dinamismo en la actividad productiva local.

4.2. Costos de las ETN

a) No sería tan obvia la aseveración de que la IE de las ETN en los PED produzca un mayor nivel de crecimiento económico. La hipótesis del crecimiento empobrecedor justamente plantea que en un país pequeño (PED), según el modelo de equilibrio competitivo, la IE puede reducir el bienestar local si existen tarifas que protejan a las actividades intensivas en el factor capital; algo similar sucede en la presencia de desequilibrios externos.⁶ Por otra parte, la IE se financia fundamentalmente con el crédito subsidiado local de los PED; o sea, la IE no es una entrada de capitales, sino que muy por el contrario, según algunos economistas constituye una "fuga de capitales" la cual se materializa cuando son repatriadas las utilidades que genera dicha IE. Este es un argumento utilizado para evitar que las ETN tengan acceso al crédito local de los PED, puesto que en aquellos casos en que la tasa de interés (real) sea negativa, implicaría "aceptar una transferencia de patrimonio desde la comunidad nacional hacia el exterior" (French-Davis, 1978).⁷

Una argumentación ya tradicional planteaba que la IE orientada hacia la exportación de recursos naturales de los PED producía escasos o ningún beneficio por la falta de vínculos locales, las repatriaciones de las utilidades hacia el extranjero y las imperfecciones del mercado. Esto se refería a la IE tipo enclave; cuyo ejemplo típico lo constituye las grandes inversiones mineras.

b) No solo beneficios produciría la transferencia de la tecnología moderna por parte de las ETN. Algunos de los costos que podría ocasionar dicha tec-

⁶Ver Bhagwati (1968).

⁷Sería importante explicar en el contexto de este argumento, por qué los empresarios locales no aprovechan y agotan dicho crédito subsidiado.

nología serían los siguientes (Lall, 1976): (i) La tecnología utilizada por las ETN es inapropiada para las dotaciones relativas de factores productivos existente en los PED; esto ocasiona una distorsión en la asignación de recursos, puesto que genera una baja absorción de mano de obra y además, introduce sesgos en la distribución del ingreso favorable a los capitalistas. (ii) La transferencia de tecnología moderna elimina la posibilidad de generación local de tecnología, y mantiene así una permanente dependencia tecnológica de los PED. (iii) La tecnología transferida por las ETN es solo adecuada para la producción de bienes sofisticados, los cuales puede que no sean esencialmente necesarios en los PED. (iv) Debido a las características oligopólicas del mercado tecnológico, el precio pagado por la tecnología transferida por las ETN puede ser considerablemente elevado.⁸

c) El tipo de bienes producidos por las ETN tendría los siguientes costos para los PED (Lall, 1976): (i) la diferenciación de productos, la cual es una actividad permanente de las ETN, es una actividad desperdiciadora de recursos, por cuanto le agrega elementos a un bien que no contribuyen en absoluto a incrementar su utilidad. (ii) Las ETN producen bienes que son en general irrelevantes para las necesidades del grueso de la población de bajos ingresos de los PED. (iii) A través del efecto de demostración en el consumo, las ETN generan un nuevo tipo de dependencia de los PED en relación a los PD.⁹

d) Efectos sobre la balanza de pagos. Cuando el flujo de repatriación de excedentes de IE anteriores es mayor que el flujo de ingresos de IE (bajo el supuesto de *ceteris paribus*) esto requiere una reasignación necesaria de recursos para la expansión de las exportaciones y una contracción de las importaciones. Si el PED anfitrión tiene problemas de balanza de pagos, ello conduce a una serie de efectos indirectos de ajustes y desequilibrios muy conocidos en la mayoría de los PED.¹⁰ Nótese que se ha excluido el efecto sobre la balanza de pagos, debido a las exportaciones e importaciones de las ETN; la evidencia empírica existente a este respecto en el caso de las filiales manufactureras es escasa y confusa.

⁸ Sin embargo hay que recordar que el precio implícito en generar dicha tecnología por parte de los PED puede ser considerablemente mayor.

⁹ Nótese que todas estas ideas sobre los costos asociados al tipo de bienes producidos por las ETN violan el principio de la soberanía del consumidor. ¿Es qué acaso todo lo que producen las ETN es indeseable desde el punto de vista social?, ¿es posible discriminar?, ¿quién decide cómo se discrimina? Por otro lado, no parece en absoluto correcto culpar exclusivamente a las ETN por un patrón de consumo que se considera socialmente indeseable.

¹⁰ Ver Meier (1976), Lall (1976). Consultar además estas dos referencias para una serie de costos adicionales correspondientes a la presencia de ETN en PED: concesiones especiales del gobierno, efectos sobre el patrón de desarrollo, impacto sobre los términos de intercambio, etc.

5. ALGUNAS ALTERNATIVAS DE LOS PAISES EN DESARROLLO ANTE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

El análisis anterior revela la existencia de un conflicto de intereses entre las ETN y los PED en los cuales éstas operan.¹¹ Sin embargo, esto no significa que el bienestar de un PED necesariamente se incremente ante un menor flujo de IE. Para determinar el efecto neto de la IE de una ETN, es preciso (Dunning, 1974 b): (i) especificar los objetivos sociales y económicos locales; (ii) formular un modelo que permita evaluar la contribución de la ETN a dichos objetivos; (iii) analizar cómo podría incrementarse la contribución positiva de la ETN ya sea a través de políticas macro y/o microeconómicas o a través de reformas institucionales.

La contribución de una ETN a un PED debe ser evaluada en términos del costo alternativo. ¿Es posible obtener los mismos beneficios que proporciona la ETN a costos más reducidos? En síntesis, el principal beneficio que proporciona una ETN es un paquete ya armado y probado de factores productivos complementarios; los costos son fundamentalmente dos: (i) el control de recursos locales por parte de una empresa extranjera; (ii) el precio que se paga por dicho paquete (Dunning, 1974 b).

El problema del control es un problema delicado ya que, por una parte, es imposible incorporar en los tradicionales análisis de costo-beneficio; por otro lado, este es un problema que tiene implicaciones de largo plazo. Hay una clara asociación entre las llamadas industrias dinámicas y la canalización de inversiones por parte de las ETN; no resulta obvio si es la presencia de las ETN lo que hace dinámicas a dichas industrias, o si las ETN escogen dichas industrias para orientar sus inversiones por el carácter dinámico que ellas poseen. En todo caso, el efecto resultante es el mismo y es que, debido a su mayor crecimiento industrial relativo, las ETN lograrían a través del tiempo, un control relativo creciente de los recursos productivos de los PED en los cuales operan.

En forma caricaturesca, podría decirse que hay una total ambivalencia de parte de los PED en su actitud frente a las ETN. Es así como algunos PED limitan totalmente la libertad de acción de las ETN, mientras que otros exageran en los incentivos para atraerlas (Meier, 1976): (i) La libertad de acción de las ETN se restringe a través de una serie de regulaciones, impiden la IE en ciertos sectores "estratégicos", imponen límites al grado de control de la propiedad y/o de la parte empresarial de extranjeros, especifican condiciones sobre el empleo de mano de obra local y extranjera, imponen controles sobre la repatriación de utilidades. (ii) Son muy variados los incenti-

¹¹ Sin embargo, es factible que pueda haber una mayor coincidencia de intereses entre ciertas ETN y los PED en los cuales éstas operan vis a vis los intereses de los PD de los cuales provienen las ETN.

vos utilizados para atraer a ETN, por ejemplo, se proporciona información sobre oportunidades de inversión, se construye la infraestructura necesaria, se establece una protección arancelaria preferencial a los bienes producidos, se exime de aranceles a las importaciones de equipos e insumos, se concede garantías con respecto a la adquisición de divisas, se concede especiales esquemas tributarios a nuevas inversiones y se crea una legislación para proteger futuras inversiones.

Se podrían distinguir dos tipos de alternativas diferentes que poseen los PED ante las ETN. (i) Crear empresas mixtas (ETN y empresas locales, las que pueden ser públicas o privadas), ya sea de coproducción y/o de copropiedad. Esta es una alternativa bastante atractiva puesto que permite orientar la IE hacia aquellos sectores que son de mayor interés para los PED, evitando así inversiones del tipo enclave; además, estimula la generación de habilidad empresarial local y reduce el problema de repatriación de excedentes. Por otro lado, este es un mecanismo que proporciona cierta garantía a la ETN en relación a sus inversiones (Meier, 1976). (ii) Tratar de adquirir por separado los distintos componentes del paquete que transfieren las ETN. La pregunta crítica es ¿puede adquirirse cada componente de dicho paquete por separado?, ¿es posible para los PED recibir la tecnología extranjera y la habilidad empresarial de las ETN sin necesidad de que ingrese inversión extranjera? El sistema de patentes y licencias, contratos por servicios técnicos, asesoramiento administrativo y de comercialización, consultorías, etc. son vías posibles para adquirir los componentes del paquete separadamente.

Los PED pueden optar por una variada gama que cubre todo el espectro entre las dos alternativas generales recién descritas y además de las múltiples combinaciones de ellas. Lo que diferencia cada alternativa está relacionado con los porcentajes de participación extranjera en la propiedad y en la administración, así como de la evolución futura de dichos porcentajes, y además, los tipos de contratos y convenios en que se puede incurrir, tanto en el momento inicial del ingreso de una ETN como de períodos futuros.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Bhagwati, J., "Distorsions and Inmiserizing Growth: A Generalization", en *Review of Economic Studies*, 1968.
- CEPAL, *La presencia de empresas transnacionales en la industria manufacturera latinoamericana*, IDE/129, 1975.
- , "Tendencias y cambios en la inversión de las empresas internacionales a los países en desarrollo y particularmente en América Latina", División de Desarrollo Económico, *Documento de Trabajo* N° 12, 1978.
- Corden, W.M., "The Theory of International Trade", en ed. J.H. Dunning, *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, obra citada más abajo, 1974.
- Díaz-Alejandro, C., "Direct Foreign Investment in Latin America" en ed. C.P. Kindleberger, *The International Corporation*, Cambridge, MIT Press, 1970.
- Dunning, J.H., "The Distinctive Nature of the Multinational Enterprise", en ed. J.H. Dunning, *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, Nueva York, Praeger, 1974a.
- , "The Multinational Enterprise: The Background", en ed. J.H. Dunning, *The Multinational Enterprise*, Norfolk; Allen & Unwin, 1974b.
- Fajnzylber, F., *Estrategia industrial y empresas internacionales*, CEPAL, 1970.
- French-Davis, R., "Foreign Investment in Latin America: Recent Trends and Prospects" en ed. V. Urquidí & R. Thorp. *Latin America in the International Economy*, Londres, MacMillan, 1973.
- , *Economía internacional: teorías y políticas para el desarrollo*, México, Fondo de Cultura Económica (en prensa), 1978.

- Hufbauer, G.C., "The Multinational Corporation and Direct Investment" en ed. P.B. Kenen, *International Trade and Finance*, Cambridge; Cambridge University Press, 1973.
- Kindleberger, C.P., *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven, Yale University, 1969.
- Lall, S., "Developing Countries and Multinational Corporations", *Commonwealth Economic Papers* N°5, Londres; Commonwealth Secretariat, 1976.
- MacDougall, G.A.D., "The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach", *Economic Record*, p. 36, 1958.
- Meier, G.M., *Leading Issues in Economic Development*, Nueva York; Oxford University Press, 1976.
- Naciones Unidas, *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*, Nueva York, N.U., ST/ECA/190, 1973.
- Penrose, E., "The State and Multinational Enterprises in Less Developed Countries" en ed. J. H. Dunning, obra citada.
- Sunkel, O., "The Pattern of Latin American Dependence" en ed. V.L. Urquidí y R. Thorp, obra citada, 1973.
- United Nations, *Transnational Corporations in World Development: A Re-examination*, Nueva York; U.N., E/C.10/38, 1978.
- US.Tariff Commission, *Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for United States Trade and Employment*, Committee on Finance, U.S. Senate, 1973.
- Vernon, R., "International Investment and International Trade in the Product Cycle" en *Quarterly Journal of Economics*, pp. 190-207, 1966.

Vernon, R.,

"Empresas de propiedad extranjera en los países en desarrollo" en ed., J.D. Theberge, *Economía del comercio y desarrollo*, Buenos Aires, Amorrortu, 1968.

_____ ,

"The Location of Economic Activity" en ed. J. H. Dunning, obra citada.