

LAS COMPAÑÍAS TRANSNACIONALES EN BRASIL Y MÉJICO

Presentamos unos extractos del Informe al Subcomité de Compañías Multinacionales del Comité de Relaciones Exteriores del Senado de Estados Unidos presentado en agosto de 1975. Nos parece de gran interés, dado que, aunque ya el hierro y el petróleo son nuestros, todavía quedan numerosas industrias que pueden ir pasando a ser dominadas por las transnacionales, como ha ocurrido en Brasil y Méjico, estudiados en este informe.

Aunque la información obtenida en la encuesta presentada en el informe es, simplemente, voluntaria, sin embargo se ha de notar que es la primera vez que las transnacionales proporcionan datos masivos acerca de ellas mismas, muchos de ellos sorprendentes. Fundándose en estos datos y en una abundante bibliografía, los autores de este informe toman como objetivo primario exponer un conocimiento económico confiable acerca de los temas de la desnacionalización industrial, los determinantes del poder en el mercado, su utilización por las transnacionales y el papel que juega el gobierno del país hospedador para contrarrestar la fuerza de dichas compañías.

Como el informe es muy extenso (212 págs. impresas a 19 x 11 cms.), nos vemos precisados a escoger sólo algunos puntos más relevantes. La selección y traducción fue realizada por Mauro Barrenechea. (N. de la R)

LAS COMPAÑÍAS MULTINACIONALES EN BRASIL Y MEJICO

FUENTES ESTRUCTURALES DE PODER ECONOMICO Y NO ECONOMICO

Suele decirse que gerentes sentados en las oficinas de las casas centrales en los países extranjeros, tienen el poder de tomar decisiones críticas que afectan a ciudadanos, comunidades y aun al país entero en que están operando las filiales. Este estudio tiene por objeto responder a la pregunta: ¿cuán grande es ese poder, y cuáles son sus raíces estructurales económicas? Trataremos del poder económico y no económico de las empresas transnacionales en sus aspectos estructurales —las fuentes de tal poder tienen muchas dimensiones estructurales— y de la extensión de la “desnacionalización” económica, o sea cuánto le queda de participación al país hospedador en sus recursos y empresas, al facilitar la transferencia de las decisiones, a veces importantes, a manos extranjeras. La desnacionalización da poder cuando las mayores firmas del país, y aun un gran grupo de firmas de una misma industria, vienen a estar dominadas por dueños ausentes, que son quienes tienen la última palabra en las decisiones importantes. También el tamaño de las filiales en el país, y el control de los recursos nacionales e internacionales, puede llegar a ser otra fuente de poder.

Este estudio fue realizado por los profesores Newfarmer y Mueller, de la Universidad de Wisconsin, a petición del Subcomité de Empresas Transnacionales, dependiente del Comité de Relaciones Exteriores del Senado estadounidense. Se decidió tratar sólo de empresas dedicadas a la manufactura, y se tomó un número de ellas como muestra entre las 500 compañías más importantes que habían sido publicadas en una lista de la revista “Fortune” (mayo de 1973) y que tenían subsidiarias o filia-

les en Brasil o en Méjico. Se añadieron otras que contaban por lo menos con tres filiales en tres o más de los países latinoamericanos, para asegurarse que se lograba información general acerca de la región latinoamericana en su conjunto. De esta selección resultaron 296 compañías cuya casa central se halla en Estados Unidos, y a todas ellas se les envió un cuestionario para que contestaran voluntariamente. Respondieron el 73%, 197. En general, las compañías mayores en mayor proporción que las menores, excepción hecha de las dedicadas a metales primarios o fabricados, entre las que hubo mayor porcentaje que no respondieron.

A cada casa matriz se envió un ejemplar del cuestionario especial, compuesto de dos partes: la parte A, para ser completada en la misma casa central, y la parte B para cada una de sus filiales de Brasil y Méjico. Se consideraba como empresa filial aquella en que la casa central poseía el 25% o más de las acciones privilegiadas. Quedaban excluidas aquellas filiales en que tal porcentaje era menos del 25%, o en que el activo y los dividendos no llegaban a 250.000 dólares. También se les preguntaba sobre los insumos, entendiendo por tales lo que se procesa, se ensambla o se manufactura para la venta. Asimismo los pagos de “royalties”, especificándose lo enviado a la casa central por la tecnología, la asistencia técnica, la administración de los contratos y otros intangibles.

Para ayudar a entender la importancia del tema, los autores hacen notar que no es la primera vez en la historia económica que aparece una nueva estructura en los negocios, tal como

las compañías transnacionales; pero la diferencia está en que antes se tenían estructuras que los gobiernos nacionales podían utilizar para controlar la situación, de modo que la nueva estructura no perjudicara al bien común del país. En cambio, ahora la naturaleza propia de las transnacionales, al atravesar las fronteras de los países, limita la capacidad de los gobiernos nacionales, de modo que no pueden controlarlas y encaminarlas al bien común.

El problema del poder de las transnacionales es particularmente importante en este período de la historia. Los gobiernos de muchos países están empeñados en nacionalizar las posesiones de las transnacionales, a veces sin compensación, expropiándolas por abusos cometidos anteriormente. Y también ocurre, por primera vez en este siglo, lo contrario: que los países árabes, con grandes acumulaciones de petrodólares, están tratando de conseguir algunas grandes empresas en Estados Unidos, y tanto los ciudadanos como el gobierno están alerta ante tal posibilidad y tratan de contrarrestarla, para no dejarse desnacionalizar.

INTEGRACION ECONOMICA MUNDIAL Y FUENTES DEL PODER DE LAS TRANSNACIONALES

RELACION ENTRE LA ESTRUCTURA DEL MERCADO Y EL COMPORTAMIENTO DE LA TRANSNACIONAL

La compañía transnacional ha llegado a ser la forma económica dominante en el mercado internacional de capitales, productos y tecnología. Con el rápido crecimiento de los recursos controlados por la transnacional y la expansión de sus operaciones a través de las fronteras nacionales, las estructuras del mercado internacional y de los mercados nacionales van cambiando lentamente. Cada día mayor número de los bienes y servicios del mundo se produce por un pequeño grupo de enormes transnacionales multiproductoras, que venden gran parte de sus productos en mercados altamente concentrados. Va aumentando la distancia —en tecnología y capital— entre las compañías mayores y las pequeñas, y se alzan así barreras que impiden la entrada a posibles competidores en los mercados controlados por las transnacionales. Estas estructuras del mercado proporcionan gran parte del poder económico y no económico que poseen las transnacionales.

Los estudios de Economía han reconocido desde hace tiempo la relación entre la estructura del mercado, el comportamiento de la empresa y su actividad industrial.

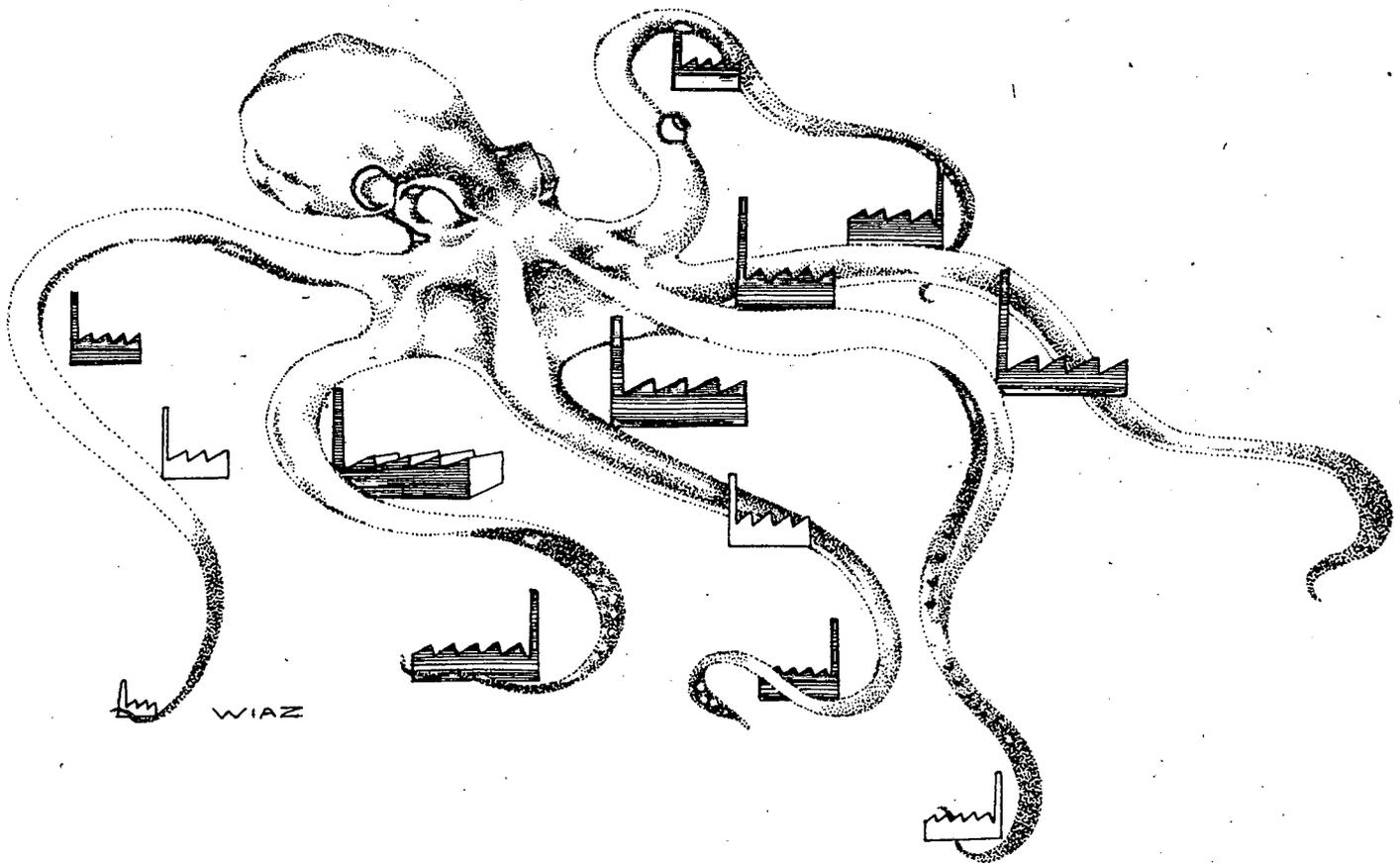
Hay tres aspectos básicos de la estructura del mercado de productos: el número de vendedores que hay en el mercado, el grado de diferenciación de los productos (diferenciación creada principalmente por medio de la propaganda) y las barreras contra posibles competidores. Por ejemplo, si sólo hay en un mercado unos pocos vendedores y son muy costosas las barreras que encontrarían los posibles competidores, en tal caso las firmas pueden decidir unos precios y una política de producción que resulten en unos beneficios por encima de lo normal. Donde existen tales estructuras, pueden afectar negativamente la redistribución de los ingresos, la colocación de los recursos, la estabilidad de los precios y el nivel de empleo.

Hoy, en la era de las transnacionales, los conceptos tradicionales sobre organización industrial y estructuras del mercado, deben ampliarse de modo que incluyan tanto el mercado internacional como los mercados nacionales. El nexo entre éstos y aquél, dada la interdependencia de la economía mundial, es la compañía transnacional. En un país menos desarrollado, el predominio de las transnacionales en importantes sectores de su mercado, puede hacer que el comportamiento de la firma sea diferente del que sería si la producción estuviera controlada

desde dentro de la misma nación. Por ejemplo, las técnicas adoptadas, o la política de inversiones, puede ser distinta por órdenes de la casa central, situada en el extranjero. La investigación y el desarrollo pueden quedar para la transnacional en su país de origen, en vez de efectuarse en el país hospedador. También el conjunto de políticas financieras —fuente de ingresos, envío de beneficios, pagos por la tecnología, etc.— afecta la balanza de pagos del país hospedador. Las estructuras del mercado internacional pueden afectar también el comportamiento de una firma. Por ejemplo, si se trata de una industria en que hay gran concentración de patentes y finanzas, esto hace que sea muy elevado el costo necesario (y por lo tanto es una barrera) para que un empresario nacional pueda entrar en el mercado controlado por las transnacionales. Por otra parte, dado que las casas centrales de las transnacionales están localizadas en unos pocos países industrializados, el flujo internacional de fondos puede estar distorsionado en favor de esos países. Por tanto, para los países menos desarrollados, el alcanzar las metas de crecimiento, eficiencia, equidad y pleno empleo depende en gran manera de la conducta de los productores en materias tales como política de precios, de la colusión o fraudes abiertos o tácitos, de los productos y estrategias financieras, y de la introducción de tecnología. Su comportamiento depende en gran parte de la estructura del mercado, incluyendo tanto los componentes del mercado internacional como los del mercado del país hospedador.

Se han de tomar en cuenta ciertos factores no económicos, porque pueden tener mayor importancia que lo que tenían en épocas anteriores. En un mercado nacional, el contexto institucional por lo general está bien definido y es relativamente estable. En cambio, a nivel internacional las transnacionales operan bajo muchos gobiernos y no están bajo una única ley internacional, por lo cual queda lugar para conflictos con las naciones acerca de la distribución de recursos a nivel nacional e internacional.

Se ha de reconocer que los factores no económicos son, a la vez, causas y efectos. Por una parte, el operar en un ámbito mayor ejerce influencia en la formación de las estructuras nacional e internacional. Por otra parte, la conducta de la transnacional —dada su posición estructural— puede tener importantes ramificaciones no económicas. Por ejemplo, las decisiones de la transnacional respecto al comportamiento de las filiales —acerca de expandir o no la producción, aumentar el costo de la tecnología, evitar los beneficios a la casa central, etc.— puede ejercer marcada trascendencia en la política del país en algunos casos. Si el país hospedador se encuentra en difícil situación económica, un gobierno débil puede resultar más desestabilizado por tales decisiones de las transnacionales. Otro ejemplo: las transnacionales contribuyen a dar cierta forma a las preferencias del consumidor, según la política publicitaria. Como portadoras internacionales de productos y servicios, las transnacionales pueden modelar las aspiraciones e ideología por medio de un "efecto demostrativo internacional" (2). A otro nivel, su presencia puede dar lugar a la existencia de grupos sociales —por ejemplo, obreros de una industria, multitud de empleados de oficina, o una clase empresarial—, cada uno de ellos con intereses políticos diferentes de los que tendrían esas personas si no trabajasen para las transnacionales. Finalmente, la posición estructural de las transnacionales influye en su capacidad para afectar directamente la política del país hospedador. El tener a su disposición el control de enormes fondos a nivel internacional e industrias de gran importancia al nivel nacional, puede dar una posición fuerte al tratar con los representantes del país hospedador. Esta fuerte posición negociadora se fortalece, además, por su control oligopólico de la tecnología a nivel internacional y de productos de importancia crítica. Y



en sus propios países de origen, el gran tamaño y la importancia económica de las transnacionales demandan la atención de quienes determinan la política nacional y exterior. Por lo tanto, las estructuras en las que operan las transnacionales pueden permitir una amplia variedad en el comportamiento de las mismas en asuntos que no son económicos pero que influyen significativamente en las actividades económicas y sociopolíticas.

El total de acciones que poseen directamente las transnacionales en el extranjero ascienden a más de 200.000 millones de dólares. De esa cantidad, la mitad pertenece a las transnacionales estadounidenses. De estas últimas, el producto bruto en el extranjero es mayor que el producto nacional bruto de cualquier país, excepto Estados Unidos y la Unión Soviética. Por lo tanto, constituyen la tercera economía mundial (si ese término puede utilizarse para designar el conjunto de estas compañías estadounidenses), según un autor (Leo Model). En cambio, otro escritor autorizado calcula que 150.000 millones, o sea más de una tercera parte de los 350.000 millones de dólares del producto mundial bruto, son producidos por el conjunto de las transnacionales. Estos cálculos expresan el importante papel que están jugando las transnacionales en la economía mundial. Además, dicho papel está creciendo en una proporción significativamente mayor que el de las economías nacionales. Algunos predicen que en veinte años unas 600 o 700 transnacionales controlarán la mayoría de los negocios en los países no comunistas.

CANDENTES PROBLEMAS ECONOMICOS Y CAUSAS DE CONFLICTOS ENTRE LAS TRANSNACIONALES Y EL PAIS HOSPEDADOR

Los profundos cambios en la organización de la economía mundial han sido causa de presiones y tensiones entre los objetivos de las actividades económicas y las metas de las transnacionales cuanto a beneficios. La mayoría de los países hospedadores quisiera un rápido crecimiento, aumento del em-

pleo, estabilidad en los precios y una cuenta balanceada en sus transacciones internacionales. Muchas transnacionales poseen los recursos -humanos, financieros y tecnológicos- para ayudar a conseguir estas metas. Pero, a veces, estos objetivos de la nación pueden entrar en conflicto con lo que interesa a la transnacional para el beneficio máximo en el conjunto mundial de la empresa. Por ejemplo, el gobierno del país hospedador puede mirar la repatriación de beneficios de la transnacional -o sea, el enviarlos a la casa central-, y el pago de tecnología e intereses, como deducciones del posible crecimiento del país. Al mirar así esta salida de fondos, la considera como costos que deben ser minimizados. En cambio, las casas centrales de las transnacionales, naturalmente, desean a menudo elevar al máximo estas repatriaciones. Hay, pues, un antagonismo natural entre los intereses de los países hospedadores y de las transnacionales, acerca del papel que debe jugar la industria.

Veamos a continuación varios problemas y causas de conflicto.

LA BALANZA DE PAGOS

Si se mira solamente la cuenta de capital neto invertido por firmas estadounidenses en países extranjeros, aparece solamente un tremendo flujo de dólares al resto del mundo, especialmente desde la segunda guerra mundial. Solamente el año 1972 las firmas de EE.UU. invirtieron en el exterior 3.400 millones más de lo que otras firmas extranjeras invirtieron en este país, y 1.500 millones de esos fueron a zonas menos desarrolladas (según cálculos del "Survey of Current Business", del Departamento de Comercio de EE.UU.)

Sin embargo, cuando se restan los beneficios repatriados el resultado es principalmente negativo para la economía de los países hospedadores. En 1972 Estados Unidos recibió 10.400 millones como retorno de las inversiones directas en todos los países extranjeros, y más de la mitad de esos reembolsos -5.300 millones- vinieron de los países menos desarrollados

(según la misma fuente). Se ve claramente que la inversión directa de las empresas estadounidenses producen en los países hospedadores una balanza de pagos negativa en su trato financiero con los EE.UU. Para el conjunto de todas las regiones, en el período 1960-72, la diferencia entre lo enviado y lo repatriado era 20.900 millones de dólares -a favor de EE.UU.- y para América Latina la diferencia en su contra era de 9.200 millones. Más de la mitad de esa suma -5.303 millones- fue en el petróleo (Véase cuadro 1-4 de este informe), mientras en minas fue 2.921 y en manufacturas 56 millones de dólares.

Las transnacionales comienzan sus filiales en un país con una semilla de capital inicial, las expanden con algo de capital añadido, pero principalmente con la reinversión de ganancias y con préstamos del país hospedador. Cuando ya va creciendo, entonces comienza la repatriación de beneficios, que en parte se contrarresta con nuevas llegadas de capitales de otras transnacionales. Cuando no se da cierto equilibrio entre el flujo saliente y el entrante, como ocurre en la mayoría de los países en desarrollo, entonces sólo queda la desfavorable balanza de pagos.

Por otra parte, ocurre el problema de las importaciones. En 1970, las importaciones hechas por las filiales en los países hospedadores sobrepasaban a sus exportaciones para EE.UU. en 2.300 millones de dólares para todas las industrias, y 2.600 millones para las manufactureras. (3)

Otro importante impacto en la balanza de pagos es lo que se llevan las casas centrales por el uso de la tecnología y por sus habilidades manageriales, incluyendo la patente, la marca de fábrica, los secretos en el procesamiento de los productos y el administrar los contratos. Por estos conceptos se llevan aproximadamente una tercera parte del conjunto de fondos repatriados por las transnacionales. Además, ocurre un efecto reforzador de las subidas y bajadas de los ciclos económicos: Cuando el país tiene un mercado en crecimiento rápido y favorables condiciones para los negocios, la llegada de capitales suele ser abundante, con menor salida por la reinversión de los beneficios. En cambio, cuando el ciclo económico va hacia abajo, las transnacionales reinvierten menos, no traen nuevos capitales, y se llevan la mayor parte de los beneficios. Por lo tanto, las transnacionales contribuyen a una inestabilidad mayor.

DISTRIBUCION DEL INGRESO NACIONAL

Algunas de las opciones de los gobiernos resultan contrarias a los intereses de las transnacionales. El escoger ciertos productos afecta al uso de la tecnología, del capital y de la cantidad de mano de obra. Por lo tanto, un gobierno puede tratar de restringir el consumo de ciertos productos que cree inapropiados para un país menos desarrollado. Las empresas manufactureras de tales productos -tanto nacionales como transnacionales- se opondrán a tales medidas. Asimismo puede haber resistencia en las transnacionales hacia métodos de producción que requieran más mano de obra, con miras al pleno empleo. Aunque las transnacionales podrían alterar sus métodos de producción en algunas líneas con tales miras -y poca investigación se ha realizado para determinar si es posible-, una forma de producción con más mano de obra resultaría bastante más costosa que el uso de los métodos utilizados en EE.UU., por lo cual tal posibilidad queda descartada. Igualmente, una política que ataque vigorosamente el poder monopolístico de las transnacionales, a fin de reducir su efecto concentrador del ingreso nacional (es decir el que cada vez un grupo menor del 5% de la población reciba el 35% del producto nacional), chocaría con los intereses de las transnacionales. Una política que modifique substancialmente la redistribución del impuesto podría

reducir el mercado de los pocos más adinerados y disminuir las ganancias de las transnacionales, y por lo tanto también en tal caso éstas se opondrían.

Por lo tanto, aunque la distribución del ingreso nacional no depende de la conducta de las transnacionales solamente, éstas claramente se interesan, muchas veces negativamente, en cualquier medida que los gobiernos quieran tomar para mejorar este aspecto de las actividades económicas.

ORIGEN DE LOS FONDOS

En las teorías económicas se ha venido señalando siempre la necesidad de acumulación de capital para promover el crecimiento en los países menos desarrollados. Aunque las transnacionales tienen grandes capitales en sí mismas y pueden conseguir préstamos en los mercados internacionales, sin embargo la mayoría de los fondos utilizados para expandir sus operaciones en el extranjero los obtienen en el país hospedador (4). Las transnacionales proporcionan la inicial semilla de capital, junto con otros componentes de la producción, y después generalmente utilizan los recursos locales, -reinversión de beneficios o préstamos- para seguir adelante. Sólo el 20% de las fuentes netas de fondos utilizados por las subsidiarias estadounidenses provenían de nuevos aportes de capitales de la casa central, en el período 1958-68 (según el "Survey of Current Business", del Departamento de Comercio de EE.UU., recogido de varios años en el cuadro 1-5 de este informe). En este 20% se incluyen préstamos conseguidos internamente por la casa central e invertidos en la filial extranjera. El 80% restante lo producía internamente la misma filial o lo conseguía en préstamos locales: 40% entre beneficios y depreciación, y el otro 40% en préstamos, generalmente los ahorros, que hace la gente del país. Por tanto, las transnacionales utilizan estos ahorros (que son el doble de lo que aportan las transnacionales) para expandir el control extranjero sobre la industria del país hospedador.

EL COSTO DE LA TECNOLOGIA TRANSFERIDA

Aunque es obvia la importancia de la transferencia tecnológica, muchos gobiernos están preocupados acerca del creciente aumento del costo de la misma.

Los pagos por las economías de los países hospedadores a los Estados Unidos por el uso de "royalties", licencias, administración y servicios conectados con las inversiones de las transnacionales, han aumentado desde 403 millones de dólares en 1960 hasta 2.000 millones de dólares en 1972 (según publicaciones del Departamento de Comercio de EE.UU., recogidas en el cuadro 1-6 de este informe).

En 1972, lo que remitieron las filiales a sus casas centrales en EE.UU. en razón de "royalties", etc., equivalían al 30% del dividendo total recibido. Pero en las empresas manufactureras, lo remitido por esos conceptos fue mucho mayor: casi el 60% del total. Más aún: en el mismo año 1972, el total de todo lo que les llegó a los países hospedadores por medio de las multinacionales, fue contrarrestado por la salida de un 71% de ese mismo total, en razón de costos por la tecnología (según se echa de ver en el "Survey of Current Business", Septiembre 1973).

Estos costos tan elevados han dado lugar a que algunos gobiernos latinoamericanos juzguen que las elevadas "royalties", marca de fábrica, etc., son una forma de llevarse los beneficios sin declararlos como tales, y así evitar impuestos. Y de hecho el gerente de una filial estadounidense en Méjico admitió abiertamente a los autores de este informe que "el uso de pagos por la tecnología es el camino legal más fácil de sacar los beneficios fuera del país".

Muchos países han promulgado legislación que controla la cantidad transferible como pago de la tecnología. Méjico aprobó legislación en 1973 que requiere que las firmas registren todos los contratos relativos a "royalties" o pagos tecnológicos, y el gobierno puede revisarlos y rechazarlos si le parecen excesivos. Canadá y las naciones del Pacto Andino están considerando medidas similares, y este último ha decidido no reconocer las patentes en productos farmacéuticos y otras industrias seleccionadas. Otros países están adoptando la norma de Brasil, que a los pagos por tecnología que sobrepasen el 12% del capital registrado, les considera como envío de beneficios, y por tanto les carga entre el 40 y el 60% de impuesto.

CENTRALIZACIÓN DE LA INVESTIGACION Y DESARROLLO

Suele tratar de justificarse el alto pago de "royalties", patentes, etc., diciendo que las casas centrales tienen que gastar sumas enormes en la investigación y mejoramiento de los productos.

De hecho, los productos de la investigación benefician primero al país de la casa central, y solo bastante tiempo después pasa también a los países menos desarrollados. Mientras tanto, investigación que sería beneficiosa para éstos últimos tales como maquinaria agrícola para abundante mano de obra no se realiza. Por tanto, las filiales en países extranjeros, con sus "royalties", mantienen el desarrollo de productos que benefician primariamente a los consumidores del país donde está la casa central.

EXPERIENCIA DE LAS GRANDES TRANSNACIONALES EN MEJICO Y BRASIL

En Méjico, las firmas estadounidenses crecieron tremendamente en los doce años (1960-72) estudiados por el informe. Los activos en todos los sectores crecieron de 432 millones de dólares en 1960 hasta 2.800 millones en 1972. Iban a la cabeza las industrias de metales primarios y fabricados, el procesamiento de alimentos y la maquinaria eléctrica, con un crecimiento anual (compuesto) de cerca y aun más del 20%.

El crecimiento se realizó a varios niveles. Las ventas de las firmas estadounidenses crecieron en casi todas las industrias con más rapidez que las ventas de la industria respectiva en general, lo que indica que las firmas americanas van apoderándose del mercado. Más aún, a medida que los hábitos de consu-

mo cambiaban en Méjico, las industrias en que operaban las transnacionales crecieron más rápidamente que la demanda en los mercados dirigidos por mejicanos, por lo cual los estadounidenses obtenían mayor parte del mercado nacional. Finalmente, las filiales industriales de las mayores transnacionales crecieron más rápidamente que el conjunto total de inversiones estadounidenses en Méjico, con lo cual se fue centralizando más aún las posesiones extranjeras en manos de las transnacionales. (Calculado del "Survey of Current Business", publicaciones anuales sobre inversiones estadounidenses, 1960-73).

ADQUISICION DE FIRMAS EXISTENTES

Para conocer su impacto en el crecimiento de las filiales estadounidenses y la desnacionalización, se preguntó a las casas centrales estadounidenses que indicaran la fecha y la forma en que habían entrado sus filiales en Méjico, bien sea por "formación" (es decir, estableciendo la filial como nueva firma) o por adquisición directa de una empresa ya establecida.

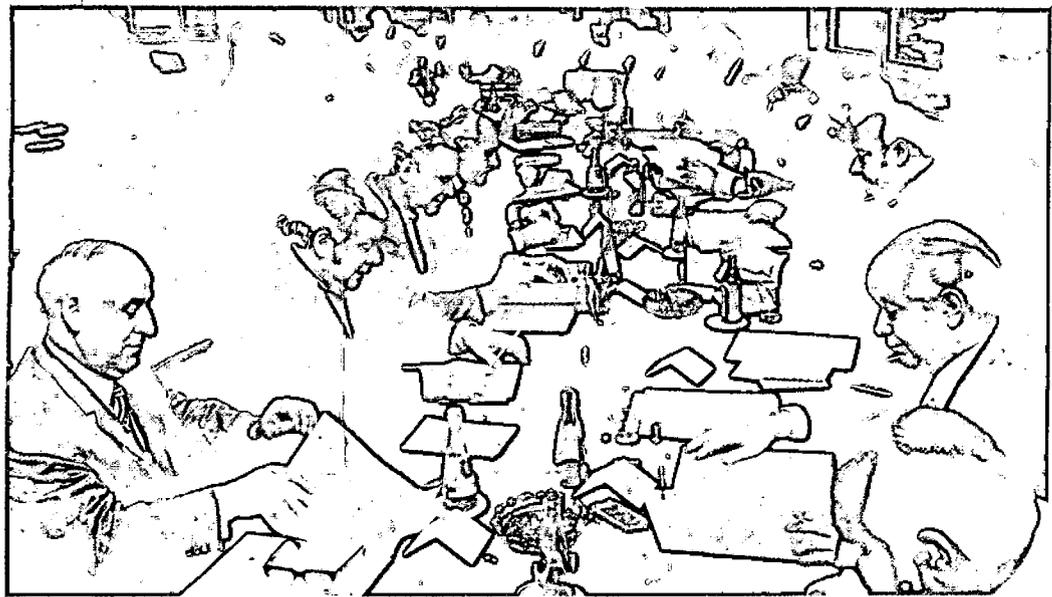
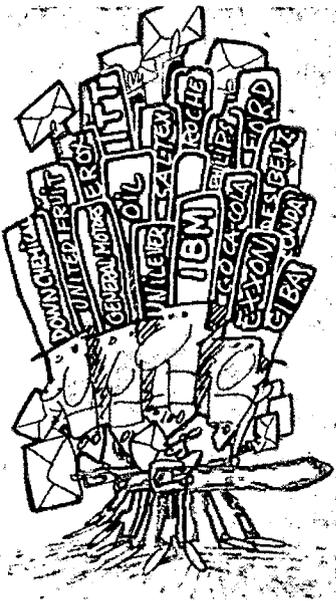
De las 294 filiales manufactureras existentes en 1972, el 43%, o sea 126, entraron por medio de adquisiciones, particularmente en productos químicos y procesamiento de alimentos (estas dos fueron las más altas), textiles, papel, piedra, vidrio y porcelana, así como "otras" industrias (a veces las que respondieron a la encuesta incluían en "otras" ciertas actividades industriales que no deseaban descubrir).

El entrar por medio de adquisiciones aumentó desde un 10% (antes de 1950) hasta un 75% de todas las nuevas entradas, en 1971-72. Después de 1972 ha disminuído esta forma de entrada, probablemente debido a cambios en la legislación mejicana. Estas firmas adquiridas no estaban en peligro de bancarota: el 74% de todas las firmas adquiridas tenían beneficios, y entre ellas el 53% habían ganado el año anterior más del 9%.

De todas las adquisiciones, el 81% pertenecían a mejicanos, 13% a otras empresas estadounidenses, y 6% a transnacionales no americanas.

Basándose en fuentes secundarias, los autores de este informe supieron que en 1971-72 el número de adquisiciones realizado por transnacionales que no respondieron a la encuesta, excedió al número de las adquisiciones hechas por las que respondieron a la encuesta.

Las transnacionales adquirieron un número significativo de firmas pertenecientes a mejicanos que figuraban en lugar





preeminente entre las 500 firmas no financieras más importantes. Las firmas más pequeñas de esta lista figuraban con un millón de activo en 1960, hasta 3,2 millones de dólares en 1972. Treinta y tres adquisiciones de firmas poseídas por mejicanos tenían un activo por dos millones o más, sumando 236 millones en su conjunto, lo que equivale al 80% de la suma de activos adquiridos a los mejicanos. Si no hubieran sido adquiridas y continuaran en operación en 1972, hubiera habido un 12% más, o sea 33 firmas más, propiedad de mejicanos, en la lista de las compañías más grandes de Méjico. Esto es un cálculo mínimo de la influencia desnacionalizadora de las adquisiciones que hacen las transnacionales. Y téngase en cuenta que estamos tratando sólo de firmas estadounidenses. Las adquisiciones de otros países (principalmente europeos, y el Japón) están creciendo probablemente con más rapidez, ya que empezaron más tarde. Aunque no hay suficientes datos para calcular con precisión los efectos desnacionalizantes del total de las transnacionales, es probable que, sin las adquisiciones hechas por las transnacionales, los mejicanos poseerían una tercera parte más de las más importantes firmas del país.

Aunque el gobierno promovió la formación de compañías mixtas (con capital nacional y extranjero), las transnacionales prefirieron poseer la mayoría de las acciones y el control de las filiales. Se dan varias razones para ello: de esta forma, la casa central puede ordenar ciertas políticas en la producción, distribución y ventas; se pueden regular la posible exportación competitiva al país de la casa madre o a otros países, y las ventas dentro de la transnacional -de un país a otro o a la casa central y viceversa- pueden arreglarse conforme al interés estratégico de la transnacional en su conjunto mundial. Aunque estas estructuras de propiedad pueden aumentar la eficiencia de la transnacional, pueden tener efectos anticompetitivos en el mercado internacional y crear en la afiliada un comportamiento que no lo tendría si fuera propiedad de mejicanos.

El depender de la casa central para los aprovisionamientos ascendía al 18% a lo largo de todas las industrias; y la maquinaria no eléctrica, instrumentos y transporte ascendía alrededor del 30%. Los estímulos para reducir las importaciones de la casa central y otras importaciones extranjeras, prove-

nientes del gobierno y del mercado, han causado rápidos efectos. Ahora, muchos de los insumos proporcionados por las casas centrales no se encuentran en los mercados mejicanos; por lo tanto es poco probable que desciendan mucho más del 10%. Para las formas de algunas industrias, esto es una importante palanca de control utilizada por la casa central, aunque la política del gobierno lograra reducir la propiedad de las transnacionales sobre las acciones a menos de un 50%.

Manteniendo ese considerable volumen de intercambio interno entre la transnacional y su filial mejicana -tanto en exportaciones como en importaciones- existe la posibilidad organizacional de que manipulen con los precios en forma desventajosa para Méjico. Las transnacionales planificadas centralmente, si quieren evadir los límites en la exportación de beneficios, o los impuestos sobre beneficios excesivos, tienen la posibilidad de hacerlo, bien sea poniendo muy bajos precios a lo que exportan a la casa central, o bien pagando muy elevados precios a lo que importan de la casa central.

Por tanto, puede haber una distorsión si la filial depende de la casa central para la financiación de capitales, tecnología, insumos críticos y acceso a los mercados de exportación. Si esta organización interna de una transnacional se aumenta por la presencia de bastantes transnacionales de igual modo organizadas en una misma industria, la industria en su conjunto sufre esta clase de dependencia.

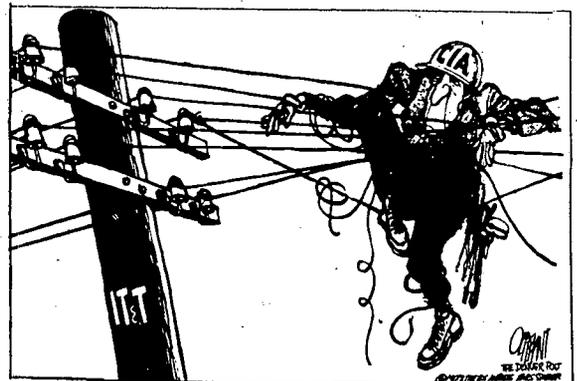
LIDERATO EN EL MERCADO

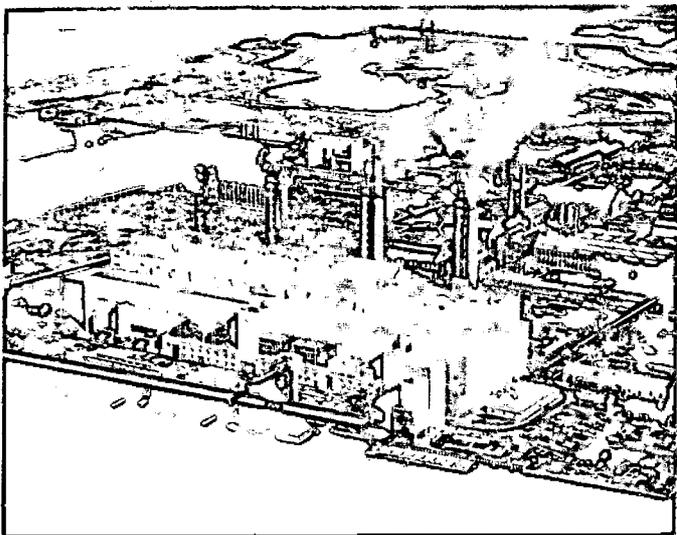
El 53% de las filiales vendían su producto principal en un mercado en que las cuatro firmas principales tenían más de la mitad de las ventas. Siempre la filial que respondió a la encuesta era una de esas cuatro firmas líderes. Esta gran concentración del mercado ocurría principalmente en el caucho, metales primarios y fabricados, maquinaria no eléctrica, instrumentos y transporte. En una tercera parte de los productos ocurría también fuerte concentración de oligopolios, en que las cuatro firmas principales controlaban entre el 75 y el 100 por ciento de las ventas.

En cuanto al segundo producto principal de las filiales, también ocurrían oligopolios. La ineludible conclusión de estos datos -que puede revelar, tal vez, sólo la punta del iceberg- es que los mercados en que operan las filiales estadounidenses en Méjico, generalmente están muy concentrados (o sea, son oligopólicos).

EL BRASIL

El país ha conseguido un impresionante crecimiento desde 1968. En el período 1969-73 la economía creció 10,3% anualmente, con un "per cápita" de 565 dólares. Sin embargo, persisten las condiciones socioeconómicas propias del subdesarrollo. El desempleo va en aumento y es todavía crónico en las zonas menos industriales y en las rurales. La pobreza prevalece.





ce, fuera de las urbanizaciones de las clases media y alta de las mayores ciudades, y la mitad inferior de la población sufre generalmente de malnutrición, está mal vestida y en viviendas destrozadas. En el Nordeste, azotado por la sequía, unos 28 millones de personas viven con un per cápita anual de menos de 100 dólares. La distribución de la renta es sumamente desigual, aun comparándola con otros países latinoamericanos. En 1970 el 3,2% más adinerado recibía el 33% de la renta nacional, mientras el 57% inferior recibía el 14,2%.

La inversión privada extranjera juega un papel sumamente importante en el modelo brasileño de crecimiento económico. Los datos más completos, publicados por la Organización Económica y el Desarrollo (OECD) muestran que a fines del año 1967 el total de las inversiones extranjeras ascendía a 3.700 millones de dólares. Esa cifra casi se duplicó -se calculan 7.000 millones- para 1972.

Las inversiones de capital extranjero, en su mayor parte (68%) está centrado en la manufactura; después vienen los servicios públicos (16%), y el resto se dispersa en el comercio, mercadeo del petróleo y otros sectores.

Las transnacionales estadounidenses son las principales inversionistas (36%), seguidas por Canadá (menos del 18%) y Alemania Occidental. Los inversionistas de los tres países juntos controlan las dos terceras partes de todas las inversiones extranjeras. En conjunto de todos los países, excepto EE.UU. y Canadá, han concentrado más del 90% de sus operaciones en la manufactura.

INVERSIONES ESTADOUNIDENSES

El incremento de las inversiones de este país aumentó desde el 4% anual de expansión en el período 1950-60, al 5% en 1960-66, acelerándose al 12% en 1966-72.

En 1929 las inversiones estadounidenses preferentemente estaban en los servicios públicos; después fue subiendo proporcionalmente la industria manufacturera, hasta que en 1972 el 70% de las inversiones directas estadounidenses operaban en la manufactura.

CONCENTRACION EN INDUSTRIAS CLAVE

Las inversiones manufactureras estadounidenses se concentran en las tres industrias clave: química, transporte y maquinaria. Estas son también las que han tenido un crecimiento más dinámico en Brasil. Una encuesta del Departamento de Comercio en 1970 encontró que en Brasil más del 75% de todos los activos fijos poseídos por manufactureros estadouni-

CURSO DE FORMACION SOCIO-POLITICA

FOLLETOS EDITADOS HASTA AHORA

- 1 - 2 : ¿Qué vas a hacer con tu vida?
(Completamente reformado)
- 3 : Análisis Socio-Político de Venezuela.
(Reeditado)
- 4 : Análisis Socio-Educativo de Venezuela.
(Reeditado)
- 5 : Análisis Socio-Económico de Venezuela.
(Reeditado)
- 6 : Problemas Sociales de Venezuela
(Completamente reformado)
- 7 : ¿Dónde está Venezuela?
(Agotado)
- 8 : Los Medios de Comunicación en Venezuela.
(Completamente Reformado)
- 9 : ¿A Dónde van los millones?
(Agotado)
- 10 : Los Cristianos ante las Injusticias Sociales.
- 11 : Los Partidos y la Participación Política.
- 12 : Venezuela y el Petróleo.
- 13 : La Nacionalización del Hierro.
- 14 : La Propiedad Privada: Iglesia, Capitalismo, Socialismo.

PROXIMA EDICION: Cristianismo y Socialismo

CURSO LATINOAMERICANO DE CRISTIANISMO

- 1 : Latinoamérica: Paz o Violencia Institucionalizada.
- 2 : Análisis Socio-Político de la Iglesia Latinoamericana.
(Reeditado)
- 3 : La Iglesia Latinoamericana busca su rostro.
- 4 : Entre el Temor y la Esperanza.
- 5 : El Exodo
- 6 : Liberación y Liberaciones.
- 7 : Salvarse en Latinoamérica.

PEDIDOS AL CENTRO GUMILLA - REVISTA SIC

denses, se incluían en estas tres industrias clave. También se encontró que el 77% de todas las ventas estadounidenses en el Brasil ocurrían en esas tres industrias.

Dentro de cada una de esas industrias, menos de 15 firmas controlan el conjunto total de los activos y de las ventas.

La desnacionalización es particularmente notable entre las firmas mayores, como es de esperar, ya que las transnacionales operan generalmente en industrias que requieren gran capital y tecnología, para obtener los beneficios del gran tamaño en las operaciones.

Entre las 50 mayores compañías no financieras (incluyendo manufacturera, refinerías de petróleo, minería, minerales, "holdings" y el sector de los servicios), 14 son transnacionales extranjeras, la mitad de ellas estadounidenses, y otras 28 pertenecen al Estado; sólo quedan 8 de propiedad privada. Los beneficios de estas 50 empresas mayores son desproporcionados a su número, ya que ellas se llevan la mitad del bene-

ficio bruto registrado para las 500 empresas importantes (según la lista del Visao brasileño, equivalente a la lista de "Fortune"). Las otras 450 empresas se distribuyen la otra mitad de los beneficios brutos registrados.

El gobierno ha ido contrarrestando la penetración de las transnacionales a base de adquirir empresas para el Estado.

La desnacionalización industrial progresiva tiende a disminuir la soberanía económica del país hospedador. Esta soberanía económica no significa aislacionismo en cuestión de inversiones, producción, desarrollo técnico y comercio internacional; los gobiernos generalmente aprecian la interdependencia del mundo económico actual. Lo que significa es la formación de una capacidad de confianza en sí, y de dirigirse por sí mismo, de acuerdo a las necesidades y prioridades del país hospedador. La soberanía económica es, pues, el control, por parte de la nación, de la toma de decisiones económicas fundamentales, que afectan las actividades de la economía nacional.

BIBLIOGRAFIA

De la larga lista bibliográfica, entresacamos los siguientes:

George A. Steiner y Warren M. Cannon, "Multinational Corporate Planning", New York, Macmillan, 1966.
 Raymond Vernon, "Economic and Political Consequences of Multinational Enterprise", Boston, Harvard University Press, 1972.
 Michael Z. Brooke and H. Lee Remmer, "The Strategy of the Multinational Enterprise", New York, American Elsevier Publishing Company, Inc., 1970.
 United Nations' Groups of Eminent Persons, "The Impact of Multinational Corporations on Development and International Relations", New York, United Nations, 1974.
 Norman Girvan, "Copper in Chile", Jamaica, Institute of Social and Economic Research, 1972.
 Jack N. Berhman, "National Interests and the Multinational Enterprise", Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1970.
 Stefan H. Robock y Kenneth Simmons, "International Business and Multinational Enterprise", Homewood, R. D. Irwin, 1973.

Martin Sanders y Carlos Secchi, "Private Foreign Investment in Developing Countries", Boston, Reidel 1974.
 W.A.P. Mauser, "The Financial Role of Multinational Enterprises" London, Anchor Press 1973.
 Samuel Morley y G. W. Smith, "The Choice of Technology: MNCs in Brazil", Rice University, Program of Development Studies Paper, Houston, Texas, April 1974.
 Fernando Fajnzylber W. y Trinidad Martínez Tarrago, "Las empresas transnacionales en la industria mexicana", Ciudad de México, Centro de Investigaciones y Docencia Económicas, 1975.
 James Green y Michael G. Duerr, "Intercompany Transactions in The Multinational Firm", New York, The conference Board, 1969.
 William A. Dimsza, "Multinational Business Strategy", New York, McGraw Hill Book Company, 1970.
 Raymond Vernon, "Sovereignty at Bay", New York, Basic Books 1071.
 Constantine Vaitsos, "Intercompany Income Distribution and Transnational Enterprises", Oxford, University Press 1974.

LAS 50 EMPRESAS MAYORES DE ESTADOS UNIDOS

y su volumen de ventas (en miles de dólares)

1	Exxon (New York)	42,061,336	26	International Harvester (Chicago)	4,965,916
2	General Motors (Detroit)	31,549,546	27	Dow Chemical (Midland, Mich.)	4,938,483
3	Ford Motor (Dearborn, Mich.)	23,620,660	28	Procter & Gamble (Cincinnati)	4,912,279
4	Texaco (New York)	23,255,498	29	LTV (Dallas)	4,768,010
5	Mobil Oil (New York)	18,929,033	30	Esmark (Chicago)	4,615,715
6	Standard Oil of California (S. Francisco)	17,191,186	31	RCA (New York)	4,594,300
7	Gulf Oil (Pittsburgh)	16,458,000	32	Eastman Kodak (Rochester, N.Y.)	4,583,629
8	General Electric (Fairfield, Conn.)	13,413,100	33	Kraftco (Glenview, Ill.)	4,471,427
9	International Business Machines (Armonk, N.Y.)	12,675,292	34	Union Oil of California (Los Angeles)	4,419,049
10	International Tel. & Tel. (New York)	11,154,401	35	Rockwell International (Pittsburgh)	4,408,500
11	Chrysler (Highland Park, Mich.)	10,971,416	36	Caterpillar Tractor (Peoria, Ill.)	4,082,127
12	U.S. Steel (New York)	9,186,403	37	Sun Oil (St. Davids, Pa.)	3,799,581
13	Standard Oil (Ind.) (Chicago)	9,085,415	38	Amerada Hess (New York)	3,744,521
14	Shell Oil (Houston)	7,633,455	39	Boeing (Seattle)	3,730,667
15	Western Electric (New York)	7,381,728	40	Firestone Tire & Rubber (Akron, Ohio)	3,674,890
16	Continental Oil (Stamford, Conn.)	7,041,423	41	Xerox (Stamford, Conn.)	3,576,442
17	E.I. du Pont de Nemours (Wilmington, Del.)	6,910,100	42	Beatrice Foods (Chicago)	3,541,216
18	Atlantic Richfield (Los Angeles)	6,739,682	43	Monsanto (St. Louis)	3,497,900
19	Westinghouse Electric (Pittsburgh)	6,466,112	44	W.R. Grace (New York)	3,472,291
20	Occidental Petroleum (Los Angeles)	5,719,369	45	Greyhound (Phoenix)	3,458,336
21	Bethlehem Steel (Bethlehem, Pa.)	5,380,963	46	United Aircraft (East Hartford, Conn.)	3,321,106
22	Union Carbide (New York)	5,320,123	47	Borden (New York)	3,264,502
23	Goodyear Tire & Rubber (Akron, Ohio)	5,256,247	48	R.J. Reynolds Industries (Winston-Salem, N.C.)	3,229,668
24	Tenneco (Houston)	5,001,474	49	Lockeed Aircraft (Burbank, Calif.)	3,222,000
25	Phillips Petroleum (Bartlesville, Okla.)	4,980,704	50	Ashland Oil (Russell, Ky.)	3,215,667

(Tomado de FORTUNE, Mayo 1975)