

## Las corporaciones multinacionales en el mundo

### NOTICIA

*El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas aprobó por unanimidad, en julio de 1972, una resolución en la que se reconoció "formal y explícitamente la importancia que tienen las corporaciones multinacionales como objeto de estudio a fondo y de posibles medidas por parte de la organización mundial". En cumplimiento de esa resolución y conforme al espíritu de varias iniciativas anteriores presentadas en diversos foros internacionales, la ONU elaboró y dio a la publicidad en agosto de 1973 el estudio Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial. Aquí se recoge el capítulo I de dicha obra, suprimiéndose, por razones de espacio, los cuadros estadísticos y las gráficas correspondientes. Empero, se han conservado las notas y referencias del original, a fin de facilitar al lector la consulta del estudio o la comprobación de las fuentes.*

### TEXTO

El mayor interés que despierta el estudio de las corporaciones multinacionales ha estado acompañado por un aumento de la terminología correspondiente. Con frecuencia, se emplean términos y conceptos diferentes, sujetos a preferencias individuales, para satisfacer finalidades específicas inmediatas. Además, en la investigación empírica, la cual en la mayoría de los casos depende de datos obtenidos de registros administrativos en los que no existe uniformidad de conceptos, también suelen utilizarse definiciones divergentes. Un examen y aclaración de esos conceptos y definiciones ayudará a evitar controversias innecesarias y contribuirá a la cabal comprensión de las verdaderas dimensiones de las corporaciones multinacionales.

Sin embargo, cualquier descripción de las dimensiones de las corporaciones multinacionales se enfrenta a múltiples proble-

mas. Las dificultades no sólo provienen de la escasez de datos convencionales, sino también del hecho de que, incluso cuando se dispone de ellos, no reflejan adecuadamente el fenómeno de la corporación multinacional. Para medir correctamente la magnitud de las operaciones de las corporaciones multinacionales no basta conocer el número de las filiales y sus ventas y ganancias, así como tampoco es suficiente precisar los flujos de capital y el volumen de las inversiones, sobre todo si se estudian por separado. La elevada frecuencia de las transacciones entre filiales y la consiguiente determinación de precios de transferencia pueden distorsionar la imagen real, cosa que también sucede con otras prácticas relacionadas con la capitalización, los procedimientos contables y el control de los recursos locales. Mientras no se lleve a cabo una adecuada labor metodológica y no se recopile información uniforme, las cifras deberán estudiarse con cautela y su interpretación estará sujeta a un considerable margen de incertidumbre.

#### *Definiciones<sup>1</sup>*

Aunque las palabras "corporación", "empresa" y "compañía" se utilizan generalmente como equivalentes, a veces se prefiere el término "empresa", ya que se refiere claramente a una red de entidades corporativas y no corporativas ubicadas en diferentes países y relacionadas entre sí por vínculos de propiedad. En el presente estudio, la palabra "corporación" no se utiliza como término jurídico, sino que se emplea conforme al uso habitual, tal como se recogió en el texto de la resolución 1721 (LIII) del Consejo Económico y Social.

El término "multinacional" indica que las actividades de la corporación o empresa abarcan más de una nación. Con frecuencia se utilizan ciertos criterios mínimos respecto al tipo de

<sup>1</sup> Véase el anexo II, que contiene definiciones escogidas.

tamaño.<sup>5</sup> Los mercados en que operan suelen estar dominados por unos pocos vendedores o compradores. Frecuentemente se caracterizan también por la importancia que revisten las nuevas técnicas o los conocimientos especiales o la diferenciación de productos y la intensa publicidad, lo que sirve de base a su naturaleza oligopolística o la refuerza.

Otra característica de las corporaciones multinacionales muy grandes es su tendencia a contar con un elevado número de sucursales y filiales en el extranjero. Aunque casi la mitad de unas 7 300 corporaciones multinacionales tienen filiales en un solo país, cerca de 200 corporaciones multinacionales, que figuran entre las mayores del mundo, tienen filiales en 20 o más países. El establecimiento de subsidiarias o la realización de inversiones en el extranjero, en especial en las industrias en que se registra un alto grado de concentración industrial, tiende a concentrarse por lo general en períodos de actividad económica relativamente pronunciada. Esas medidas frecuentemente obedecen a la necesidad de reaccionar frente a las adoptadas por otras corporaciones multinacionales o de oponerse a ellas.

Otra característica fundamental de las corporaciones multinacionales es que, en general, son producto de los países desarrollados. Aunque la falta de información estadística sobre las corporaciones multinacionales en muchos países en desarrollo no permite apreciar cabalmente el cuadro global, este hecho refleja en sí mismo el alto grado en que la ubicación de las compañías matrices se concentra en los países desarrollados. Ocho de las diez corporaciones multinacionales más extensas tienen sus sedes en Estados Unidos. En conjunto, sólo a Estados Unidos corresponde alrededor de una tercera parte del total de filiales extranjeras y ese país, juntamente con el Reino Unido, la República Federal de Alemania y Francia, concentran más de tres cuartas partes del total.

El hecho de que la gran mayoría de las corporaciones multinacionales se han originado en los países desarrollados se pone de manifiesto aún más por la distribución del volumen de la inversión extranjera directa, medida según el valor contable estimado. De un volumen total estimado de inversiones extranjeras de unos 165 000 millones de dólares, la mayor parte de propiedad de corporaciones multinacionales, Estados Unidos concentra más de la mitad, y más de cuatro quintas partes del total son de propiedad de cuatro países: Estados Unidos, el Reino Unido, Francia y la República Federal de Alemania.

Además, la inversión extranjera directa tiende a concentrarse en unas pocas empresas dentro de cada país de origen. En Estados Unidos, más del 70% corresponde a unas 250 o 300 empresas. En el caso del Reino Unido, más del 80% del total está controlado por 165 empresas. En la República Federal de Alemania, 82 empresas controlan más del 70% y los nueve mayores inversionistas extranjeros controlan el 37% del total. En el caso de Japón, y a pesar de que hay algunas compañías gigantescas que realizan actividades en el exterior, al parecer muchas empresas pequeñas han hecho también inversiones en el extranjero.

<sup>5</sup> Frederick T. Knickerbocker, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston, 1973.

La dimensión de las filiales varía según el sector y la esfera de operaciones. En el sector de los recursos naturales, por ejemplo, las filiales parecen ser entre tres y cuatro veces mayores que en el sector manufacturero. En el sector petrolero y en el comercial, la dimensión media de las filiales es algo mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. En la industria manufacturera, la dimensión de las filiales situadas en los países en desarrollo equivale sólo a la mitad de la de las filiales de los países desarrollados, mientras que en el caso de los servicios públicos es el doble.

Durante los últimos veinte años parecen haberse producido algunos cambios en estas características. La dimensión de las filiales estadounidenses en economías de mercado desarrolladas se duplicó de 1950 a 1966. En la Comunidad Económica Europea, el aumento fue de casi tres veces y en Japón de más de cuatro veces. Por el contrario, no se registró ningún cambio de la dimensión media de las filiales estadounidenses en los países en desarrollo, excepto en África, donde antes el número de esas empresas había sido muy limitado. Puede apreciarse una tendencia análoga entre las filiales del Reino Unido; el aumento de su dimensión media en las economías de mercado desarrolladas no ha ido acompañada de un aumento en la de las filiales en los países en desarrollo. Ello refleja el hecho de que las filiales de los países en desarrollo a menudo atienden sólo a mercados locales, en especial en el caso de las manufacturas sustitutivas de importaciones, mientras que las filiales relativamente mayores de los países desarrollados suelen atender a mercados regionales y nacionales más amplios.

El espectacular crecimiento de las corporaciones multinacionales en el período de posguerra ha ido acompañado de un aumento sin precedentes del número de filiales, los niveles de la corriente de capitales y el volumen del capital invertido. De 1950 a 1966, el número de filiales estadounidenses aumentó poco más de dos veces, de 7 000 a 23 000. El número de filiales de las 187 principales corporaciones multinacionales de Estados Unidos dedicadas a la industria manufacturera aumentó casi 3.5 veces durante el mismo período. El crecimiento de las filiales británicas durante esos años fue menos notable, posiblemente como resultado, entre otros factores, del lento desarrollo de la economía y de la historia más añeja del Reino Unido en materia de inversiones directas en el extranjero. En los veinte años posteriores a la segunda guerra mundial, el número de filiales no llegó a duplicarse. En cambio, el ingreso más reciente de Japón en este campo se ha caracterizado por un rápido ritmo de aumento del número de filiales. Aunque no se dispone de datos precisos, hay indicios de que el aumento de las filiales francesas fue algo superior al de las del Reino Unido, mientras que las de la República Federal de Alemania están aumentando con más rapidez que las estadounidenses.

El crecimiento de las filiales extranjeras ha ido acompañado de un aumento de la inversión directa y del capital acumulado por la inversión extranjera directa. Durante los últimos diez años, la corriente de inversiones directas procedentes de 13 países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos pasó de 2 900 millones a 7 900 millones de dólares por año. Entre los países que registraron un ritmo de aumento superior al medio figuraban Japón, República Federal de Alemania, Italia, Países Bajos y los países escandinavos.

El aumento de la corriente de inversiones se ha reflejado consiguientemente en el aumento del capital acumulado. De

1960 a 1971, el valor en libros del capital de la inversión directa de Estados Unidos aumentó de 33 000 a 86 000 millones de dólares y el del Reino Unido de 12 000 a 24 000 millones de dólares. El aumento más notable, de menos de 300 millones de dólares a unos 4 500 millones de dólares, fue el registrado por Japón: casi 14 veces. Datos recientes indican que este ritmo se ha mantenido o incluso acelerado. Igualmente impresionante fue el caso de la República Federal de Alemania, que registró un aumento de casi diez veces en el capital invertido, que en 1971 ascendía a 7 300 millones de dólares.

#### *Distribución geográfica*<sup>6</sup>

Aunque la red de corporaciones multinacionales abarca todo el mundo, sus actividades se concentran principalmente en las economías de mercado desarrolladas. Más de dos terceras partes del valor contable estimado de la inversión directa extranjera corresponden a esta zona, en la que el alto nivel económico y la similitud de las estructuras institucionales y sociales han facilitado la difusión del sistema de corporaciones multinacionales.

Aunque los países en desarrollo han recibido sólo alrededor de una tercera parte del capital total estimado de inversión extranjera directa, es decir, sólo la mitad de lo recibido por los países desarrollados, la presencia de corporaciones multinacionales extranjeras en los países en desarrollo suele tener una mayor importancia relativa porque la magnitud de sus economías es muy inferior a la mitad de la de las economías de mercado desarrolladas.

Entre las regiones en desarrollo, se estima que el hemisferio occidental ha atraído el 18% del capital total de inversión extranjera directa, África el 6% y Asia y el Oriente Medio el 5% y el 3% respectivamente. La distribución de las filiales (entidades vinculadas) es bastante parecida. Las variaciones que existen entre los distintos países ponen de manifiesto ciertas relaciones especiales entre las corporaciones multinacionales de algunas economías de mercado desarrolladas y los países de inversión.

Las corporaciones de algunos de los países europeos más pequeños que no tienen antecedentes coloniales, como Austria, Suiza y los países escandinavos, tienen una difusión limitada en el mundo en desarrollo. Aparentemente, al tener que hacer frente a un mercado interno limitado y, a veces, a barreras comerciales, las corporaciones de esos países han invertido en otros países desarrollados con miras a ampliar el mercado para sus productos. Por el contrario, la participación que corresponde a los países en desarrollo en el número de filiales, así como en el volumen estimado de la inversión, es relativamente alta para los casos de Portugal, Francia, el Reino Unido, Italia, Bélgica y los Países Bajos. Este tipo de distribución refleja la importancia de los antiguos vínculos coloniales. Así, por ejemplo, dos terceras partes de las filiales francesas y belgas en los países en desarrollo se encuentran en África, la mayoría de ellas en países de habla francesa. La distribución más equilibrada de la red de filiales y del capital invertido del Reino Unido corresponde en gran medida, a la extensión geográfica de la Commonwealth. Por ejemplo, una tercera parte de las filiales británicas se encuentran en países en desarrollo, 40% de ellas en

África y 32% en Asia. Del capital total de inversión directa británica, el 38% se encuentra en países en desarrollo y tiene una distribución geográfica similar. El 60% de esa cifra se distribuye por igual entre Asia y África; el 26% corresponde al hemisferio occidental y el 13% —que supera el promedio del 9.5% para todos los países del Comité de Asistencia para el Desarrollo— al Oriente Medio. También es notable la presencia japonesa en los países en desarrollo. El 60% de las filiales y del capital invertido se encuentra en esos países, con una fuerte concentración en Centro y Sudamérica y en Asia. La América del Sur y la Central también es región preferida para el establecimiento de filiales, así como para las inversiones, a juzgar por su valor contable, de la República Federal de Alemania. En especial Canadá y Suiza registran una alta concentración en los países en desarrollo del hemisferio occidental, mientras que la presencia australiana se da casi exclusivamente en Asia.

Un poco más de una cuarta parte de las filiales y del capital de inversión directa de Estados Unidos se encuentra en países en desarrollo. En América Central y del Sur se concentra más o menos el 70% del número de filiales estadounidenses y del valor contable de las inversiones hechas en países en desarrollo, mientras que el resto se distribuye más o menos por igual entre África, Asia y el Oriente Medio.

La distribución de la inversión extranjera directa entre las regiones en desarrollo y los tipos de relaciones existentes entre países de origen y huéspedes pueden interpretarse mejor si también se examina la distribución de las inversiones según sectores industriales.

#### *Distribución por sectores industriales: recursos naturales y manufacturas*<sup>7</sup>

Históricamente, la actividad de las corporaciones multinacionales se desarrolló en los sectores de la industria extractiva y de los servicios públicos antes de que adquiriese importancia en la industria manufacturera. A comienzos de siglo, los inversionistas europeos y norteamericanos, en un intento por asegurarse sus mercados de petróleo, actividad en la que pronto se habían formado condiciones oligopolísticas, habían extendido su integración vertical desde la fuente de abastecimiento hasta la comercialización. Las corporaciones estadounidenses desafiaron con éxito las posiciones ya afianzadas de que gozaban el Reino Unido y Francia en el Oriente Medio. Los acuerdos de tipo cártel concertados entre corporaciones multinacionales antes de la segunda guerra mundial quedaron relegados en años posteriores, a medida que el descubrimiento de nuevos yacimientos ricos en diversas partes del mundo, en especial en países en desarrollo, alentó la participación de nuevas corporaciones en este tipo de actividad y provocó un alto grado de interpenetración del mercado entre las mayores corporaciones multinacionales petroleras.<sup>8</sup> A medida que la técnica de producción se ha ido uniformando y que han ido expirando las patentes, las corporaciones nacionales de los países en desarrollo operando en forma independiente o

<sup>7</sup> Véanse también los cuadros 13 a 15 del anexo III para las fuentes y para una explicación de la información cuantitativa citada en esta sección. Véanse también las figuras 3 y 4 en el texto.

<sup>8</sup> Las nueve corporaciones multinacionales petroleras mayores de Estados Unidos realizaban operaciones con crudos en 40 países en 1938 y en 96 en 1967. Durante el mismo período, sus subsidiarias que realizaban operaciones de todo tipo relacionadas con el petróleo aumentaron de 351 a 1 442. Vernon, *op. cit.*, p. 32.

<sup>6</sup> Véanse también los cuadros 11 y 12 del anexo III y las figuras 1 y 2 del texto. El examen de la distribución de las filiales en esta sección se refiere a las "entidades vinculadas" filiales, según se definen en los cuadros, excepto en el caso de los Estados Unidos.

constituyendo empresas mixtas con corporaciones multinacionales extranjeras, se han acercado cada vez más a una integración vertical descendente.

La interpenetración en el mercado y la formación de sociedades mixtas han restado importancia a los cárteles internacionales de preguerra también en otras industrias extractivas, pero el crecimiento de las corporaciones internacionales experimentado en el sector petrolero no ha sido equiparable en la mayor parte de las industrias de productos metálicos. En los casos en que la tecnología, las economías de escala y el control del mercado por parte de las corporaciones multinacionales no constituyen barreras insalvables, y en los que la distribución geográfica de las fuentes de materia prima es limitada, como sucede en el caso del cobre, los países receptores han podido a veces aumentar su participación e incluso quitar el control a las corporaciones multinacionales extranjeras. En otras industrias, como la del aluminio, que no reúnen estas condiciones, las corporaciones multinacionales continúan desempeñando un papel de primer orden.

Por el contrario, las actividades manufactureras realizadas en el extranjero aparecieron después de las relativas a recursos naturales, ya sea bajo forma de elaboración de materias primas o de producción de bienes de consumo. Al parecer, en un primer momento, la industria manufacturera aumentó más rápidamente en los países desarrollados y luego en los países en desarrollo; durante los últimos diez años, su crecimiento ha sido también más dinámico en los países desarrollados, especialmente en Europa occidental. El mayor ritmo de aumento se ha registrado en los sectores industriales que requieren la aplicación de técnicas complejas.

En la actualidad, la industria manufacturera representa la principal actividad de las corporaciones multinacionales. En ella se concentra un poco más del 40% del volumen total estimado de la inversión extranjera directa de las principales economías de mercado desarrolladas. El petróleo concurre el 29%, la minería y la fundición el 7% y otras industrias el 24%. Igualmente características tiene la distribución de las filiales estadounidenses entre sectores industriales.

Se observa una asimetría en la distribución por industrias de las actividades de las corporaciones multinacionales entre países desarrollados y en desarrollo. Mientras que en los países en desarrollo la mitad del capital invertido estimado corresponde a industrias extractivas y un poco más de una cuarta parte a la industria manufacturera, en las economías de mercado desarrolladas la mitad se concentra en la industria manufacturera y alrededor del 30% en las industrias extractivas.<sup>9</sup>

Dentro de un determinado sector industrial, es evidente una pronunciada concentración en unos pocos países de origen. Cuatro quintas partes del capital estimado invertido en petróleo y en la industria manufacturera proceden de Estados Unidos y el Reino Unido.

Entre los principales países inversionistas existen variaciones significativas en la distribución del capital invertido por secto-

res. Aunque los principales países inversionistas, a saber, Estados Unidos y el Reino Unido, tienen una distribución similar entre industrias (una tercera parte en las industrias extractivas y 40% en las manufactureras), tanto Japón como la República Federal de Alemania tiene una concentración diferente; el primero de estos países se concentra en el comercio y en las industrias extractivas y el segundo en las manufacturas. Las inversiones directas extranjeras de Japón parecen tener por finalidad asegurar a las corporaciones matrices fuentes de materias primas y mercados de exportación. Incluso sus inversiones en la industria manufacturera (una cuarta parte del total) se concentran en forma relativamente pronunciada en materias primas poco elaboradas, como la madera y la pulpa, y en industrias de escasa complejidad tecnológica, como los textiles, el acero y los metales no ferrosos. A diferencia de la estructura de Japón, casi el 80% de la inversión extranjera directa de la República Federal de Alemania se concentra en la industria manufacturera y en productos de elevada complejidad técnica, como los productos químicos, los eléctricos y el equipo de transportes. Frente a la posición predominante que ocupa Estados Unidos y el Reino Unido en materia de petróleo, las inversiones de la República Federal de Alemania en esta esfera son casi insignificantes (3% en petróleo y 5% en minería).<sup>10</sup>

La concentración en industrias de alta complejidad tecnológica es también una característica de las inversiones de Estados Unidos y, en menor medida, de las del Reino Unido. Los productos químicos, la maquinaria, los productos eléctricos y el equipo de transporte suponen la mitad de todas las inversiones del Reino Unido en la industria manufacturera y casi el 60% de las de Estados Unidos. El poderío técnico de las corporaciones multinacionales estadounidenses en las principales industrias de productos químicos y de automotores ha asegurado a ese país una posición de dominio en esas esferas. Gran parte de la expansión de las filiales estadounidenses en la industria manufacturera en el exterior se ha registrado en la elaboración de productos complejos, sector en que la investigación y desarrollo representa un alto porcentaje de las ventas y en que prevalece una estructura oligopolística.<sup>11</sup>

Recientemente, las corporaciones multinacionales también han comenzado a actuar en el sector de servicios, sobre todo en la banca, el turismo y los servicios de consulta. Las operaciones bancarias, en especial, han aumentado en forma espectacular durante los últimos años. De 1965 a 1972, los bancos estadounidenses aumentaron a más del triple el número de sus oficinas en el exterior, de 303 a 1 009. En 1972 solamente, los bancos de Estados Unidos abrieron 106 oficinas en el exterior (es decir, sucursales, oficinas de representantes y agencias, filiales y subsidiarias) mientras que, en el mismo año, los bancos japone-

<sup>10</sup> Las estructuras radicalmente diferentes de las inversiones extranjeras directas de estos países son resultado, en cierta medida, de las diferencias en sus dotaciones de factores y recursos naturales, en la competitividad industrial y en las tradiciones y la orientación comerciales. En el caso de Japón, el resurgimiento de las grandes sociedades comerciales y el deseo de asegurarse materias primas han desempeñado un papel determinante; en el caso de la República Federal de Alemania, los principales factores han sido la fuerza competitiva de las empresas que sucedieron a la IG-Farben y una aparente falta de interés por establecer una industria petrolera importante de propiedad nacional (cerca del 90% de la industria petrolera de la República Federal de Alemania es de propiedad extranjera).

<sup>11</sup> Vernon, *op. cit.*, p. 63; véase también la sección sobre tecnología y capacidad técnica, *intra*.

<sup>9</sup> La inversión en petróleo en las economías de mercado desarrolladas corresponde fundamentalmente a actividades de refinación y distribución.

ses inauguraron 25 instalaciones nuevas, con lo que el total ascendió a 145. El número total de las oficinas extranjeras de los bancos del Reino Unido ascendía a 192 en 1972, las de la República Federal de Alemania a 103 y las de Francia a 91.<sup>12</sup> Los depósitos extranjeros representan una parte cada vez mayor del total de depósitos de los bancos multinacionales de Estados Unidos. Por ejemplo, para el caso de los bancos mayores con sede en Nueva York, los depósitos extranjeros pasaron de representar el 8.5% de los depósitos nacionales en 1960 al 33.6% en 1968 y el 65.5% en 1972.<sup>13</sup>

La expansión del mercado de eurodivisas, que llegaron a 100 000 millones de dólares para fines de 1972, juntamente con la extraordinaria expansión de las sucursales extranjeras, especialmente de los bancos de Estados Unidos, aseguran una fácil disponibilidad de fondos que pueden desplazarse en el plano internacional, así como un mecanismo para facilitar esos desplazamientos. Al mismo tiempo, proporcionan una importante fuente de créditos en varias zonas del mundo, además de los que puedan suministrar los bancos locales.

#### *Formas de propiedad*<sup>14</sup>

En general, las corporaciones multinacionales ejercen un control efectivo sobre sus filiales extranjeras al ser propietarias exclusivas o mayoritarias de ellas, aunque a menudo pueden ejercer ese control siendo propietarias minoritarias. Al menos el 80% de las filiales de Estados Unidos y el 75% de las filiales del Reino Unido son de propiedad exclusiva o están controladas por mayoría. En cuanto al capital invertido de esos dos países, el 90% lo ha sido en filiales que, por lo menos, son de propiedad mayoritaria. Esa tendencia a tener una propiedad y un control mayoritarios parece ser una característica general también de las corporaciones multinacionales de otros países, excepto en el caso de las japonesas, en las que una proporción más considerable de las filiales y del volumen de las inversiones corresponden a empresas mixtas de propiedad minoritaria. Esta diferencia en las formas de propiedad parece estar influida por diferencias en los métodos de control, así como en la distribución industrial y geográfica de las actividades realizadas en el extranjero. El predominio de las actividades mercantiles y de la industria ligera

en el caso de las corporaciones multinacionales japonesas indica que, en muchos casos, puede ser adecuado contar con filiales relativamente pequeñas. Además, dado que una proporción bastante elevada de las inversiones japonesas, hechas en su mayor parte durante los últimos años, se encuentra en países en desarrollo, el tipo de propiedad también puede haberse visto influido por la tendencia de algunas corporaciones multinacionales japonesas a no ocupar un papel predominante en algunos de esos países. Esta influencia geográfica en la forma de propiedad también se observa en el hecho de que las filiales de propiedad exclusiva representan, sobre el número total de las filiales de las corporaciones estadounidenses, un porcentaje algo menor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Para los últimos 30 años, los datos correspondientes a Estados Unidos indican un leve aumento de la proporción de casos de propiedad minoritaria, en especial en los países en desarrollo. También

hay indicios de que, cuanto más antigua es una filial, tanto más probable es que sea de propiedad exclusiva. Por supuesto, esta tendencia puede verse contrarrestada por las presiones ejercidas por los países receptores; ejemplo de ello son las tendencias recientes a un aumento de la propiedad local observadas en los países pertenecientes a la Organización de Países Exportadores de Petróleo y en otros.

#### MAGNITUDES EN EL PANORAMA MUNDIAL <sup>15</sup>

La enorme dimensión y la importancia constantemente creciente de las corporaciones multinacionales quedan claramente reveladas cuando se consideran en el contexto de las actividades económicas mundiales. Aunque la comparación habitual entre las ventas anuales brutas de las corporaciones multinacionales y el producto nacional bruto de los países exagera la importancia relativa de las actividades de las corporaciones multinacionales, la conclusión general de que muchas corporaciones multinacionales son mayores que un gran número de economías nacionales sigue siendo válida. Así, el valor añadido por cada una de las diez corporaciones multinacionales más importantes fue en 1971 de más de 3 000 millones de dólares, o sea mayor que el producto nacional bruto de más de 80 países. El valor añadido por todas las corporaciones multinacionales, calculado en unos 500 000 millones de dólares en 1971, equivalía más o menos al quinto del producto nacional bruto mundial, sin incluir las economías de planificación centralizada.

La producción internacional, definida como la producción sujeta a control o decisión extranjeros y medida por las ventas de filiales extranjeras de corporaciones multinacionales, ha superado al comercio como principal vehículo del intercambio económico internacional. Se calcula que la producción internacional ascendió a unos 330 000 millones de dólares en 1971,<sup>16</sup> lo que supone algo más que el total de las exportaciones de todas las economías de mercado (310 000 millones de dólares).

Dado que se estima que la tasa de crecimiento de la producción internacional ha superado a las del producto interno bruto mundial o de las exportaciones mundiales, si se mantienen las tendencias recientes, una parte creciente de la producción mundial será generada por la producción extranjera de

<sup>15</sup> Véase también el cuadro 19 en el anexo III.

<sup>16</sup> Las estimaciones de la producción internacional hechas en los trabajos publicados varían según la metodología empleada. J. Polk, tomando como base las ventas relacionadas con inversiones directas e inversiones en cartera, calcula la producción internacional en 420 000 millones de dólares para 1968; véase Judd Polk, "The Internationalization of Production", versión mimeografiada, United States Council of the International Chamber of Commerce, 1969. J. Behrman, sobre la base de las ventas relacionadas con inversiones directas y en cartera, así como con los derechos de licencias, calcula la producción internacional en 450 000 millones de dólares para 1971; véase J. N. Behrman, "New Orientation in International Trade and Investment", en Pierre Uri, *Trade and Investment Policies for the Seventies: New Challenges for the Atlantic Area and Japan*, Nueva York, 1971.

Ambos autores, sin hacer ajustes en el valor añadido, evalúan el producto interno bruto internacionalizado de las economías de mercado en 23% para 1968 (Polk) y 22% para 1971 (Behrman). Hechos los ajustes pertinentes, estos porcentajes serían considerablemente menores. S. Robock y K. Simmonds no incluyen al calcular la producción extranjera las inversiones en cartera ni los derechos de licencias; la cifra a que llegan con respecto a la producción extranjera para 1970 es de 230 000 millones de dólares, lo que representa aproximadamente el 11% del producto interno bruto de las economías de mercado. S. H. Robock y K. Simmonds, *International Business and Multinational Enterprises*, Homewood, Illinois, 1973.

<sup>12</sup> Datos suministrados por el Chase Manhattan Bank.

<sup>13</sup> Frank Mastrapasqua, *U.S. Expansion via Foreign Branching: Monetary Policy Implications*, Nueva York, 1973, pp. 23-25.

<sup>14</sup> Véanse también los cuadros 16 a 18 del anexo III y la sección sobre administración de beneficios y políticas de propiedad, *infra*.

corporaciones multinacionales.<sup>17</sup> Sin embargo, los acontecimientos futuros dependerán mucho del grado en que se adopten medidas nacionales e internacionales que permitan la continuación del crecimiento en esferas y direcciones convenientes, o medidas restrictivas que impidan un mayor crecimiento. Además, las relaciones cambiantes entre diferentes grupos de países, por ejemplo la cooperación y el intercambio cada vez mayores entre economías de mercado desarrolladas y economías de planificación centralizada, influirán en la dirección de las actividades de las corporaciones multinacionales.

#### *Magnitudes en las economías de mercado desarrolladas*<sup>18</sup>

Si bien puede discutirse el valor de integración mundial de la corporación internacional, su importancia para las relaciones entre las economías de mercado desarrolladas es indudable. La mayoría de las economías de mercado desarrolladas actúan simultáneamente como países de origen y países receptores. Sin embargo, Estados Unidos actúa principalmente como país de origen mientras que algunos otros países, tales como Chipre, Grecia, España, Turquía, Nueva Zelandia y Sudáfrica son casi exclusivamente receptores de corporaciones multinacionales extranjeras.

Durante el período comprendido de 1968 a 1970, las corrientes de entrada de inversiones directas equivalían como promedio a sólo el 20% de las corrientes de salida para Estados Unidos, al 30% para Japón, al 63% para el Reino Unido y la República Federal de Alemania y al 90% para los Países Bajos. Lo contrario ocurre con la mayoría de los demás países. En Francia las corrientes de entrada de inversiones directas equivalían a casi el doble de las corrientes de salida, en Italia y Canadá a algo más del doble, en Nueva Zelandia al triple, en Bélgica al cuádruple y en Australia, España, Portugal y Sudáfrica eran entre 7.5 y 12 veces mayores que las corrientes de salida.

En lo que respecta a Estados Unidos, la posición preponderante en la economía corresponde a las corporaciones multinacionales nacionales y no a las corporaciones multinacionales extranjeras, cuya presencia no es aún importante. Más de la tercera parte de la producción industrial de Estados Unidos corresponde a las 187 corporaciones industriales multinacionales más importantes del país. En algunos sectores industriales, tales como el automotor, el farmacéutico y el de manufacturas metálicas, las ventas consolidadas de estas corporaciones equivalen a más de las tres cuartas partes de las ventas de todas las empresas de Estados Unidos, y en los sectores de refinado de petróleo, productos químicos, caucho y maquinaria eléctrica, a más de la mitad. A un grupo mayor de 264 corporaciones multinacionales, corresponde más de la mitad de todas las exportaciones de manufacturas de Estados Unidos. En 1971 las corporaciones multinacionales de Estados Unidos generaron una corriente de salida de capital de 4 800 millones de dólares para la inversión directa en el extranjero, y una corriente de entrada de aproximadamente 9 000 millones de dólares en intereses, dividendos, regalías y derechos de administración. Además, con la práctica muy

<sup>17</sup> Mientras que en 1961 y 1971 el producto interno bruto de las economías de mercado a precios corrientes aumentó a una tasa media anual de 9%, la producción internacional, calculada sobre la base de las ventas a precios corrientes de las filiales extranjeras de Estados Unidos de 1962 a 1968, aumentó a una tasa media anual de aproximadamente 13 por ciento.

<sup>18</sup> Véanse también los cuadros 20 a 25 en el anexo III.

extendida de los préstamos locales, su control de capitales en el extranjero es considerablemente mayor que el indicado por el valor en libros del activo y pasivo a largo plazo en el extranjero.<sup>19</sup>

Por el contrario, la importancia relativa de las corporaciones multinacionales extranjeras en Estados Unidos es limitada. La inversión extranjera en Estados Unidos, aunque dista de ser despreciable, consiste principalmente en inversiones en cartera. La inversión europea en Estados Unidos, por ejemplo, es casi tan elevada como la inversión de Estados Unidos en Europa; pero mientras que el 80% de esta última consiste en inversiones directas, el 70% de la inversión europea en Estados Unidos consiste en inversiones en cartera divididas en partes casi iguales entre acciones y bonos. Por ello, el valor contable de la inversión directa de Estados Unidos en otros países desarrollados, con la excepción de Países Bajos, es varias veces superior al valor contable de la inversión directa de esos países en Estados Unidos.<sup>20</sup> Las corporaciones multinacionales del Reino Unido, Países Bajos y Suecia son los principales inversionistas en Estados Unidos, y les corresponde aproximadamente el 60% de la inversión extranjera directa total. Aunque las corporaciones europeas, y más recientemente japonesas, han penetrado en la industria del petróleo en las manufacturas y en los servicios, no hay una sola industria en que hayan asumido un papel preponderante.

Con la excepción de Japón, ocurre lo contrario en las demás economías desarrolladas, donde las filiales extranjeras desempeñan un papel importante en la producción, la inversión, el empleo o las exportaciones.

En Japón, donde las políticas regulatorias han limitado la entrada extranjera, correspondía en 1968 a las empresas con participación de capital extranjero sólo el 2.3% del activo fijo total y el 1.65% de las ventas totales en el sector de manufacturas. El porcentaje era mucho más alto en las industrias del petróleo (60%) y del caucho (19%).<sup>21</sup> Dadas las recientes medidas japonesas de liberación, es muy probable que haya aumentado la participación de las filiales extranjeras (más de la mitad de las cuales son empresas conjuntas).

En Canadá, en el otro extremo, la presencia de corporaciones multinacionales extranjeras está muy generalizada y éstas concentran un tercio de la actividad total. Las filiales extranjeras aportan el 60% de la producción manufacturera y el 65% de la producción en minería y fundición. Corresponde a Estados

<sup>19</sup> Las exportaciones netas de capital de Estados Unidos para inversión directa en el extranjero como parte de los gastos en inversión de filiales estadounidenses varía considerablemente según el año, el sector y la esfera de inversión. En 1968 equivalía en Europa occidental menos de un tercio; en una muestra de 125 corporaciones multinacionales importantes (que representaban una sexta parte de las ventas de la industria de Estados Unidos en fábrica) sólo el 6.7% de la inversión extranjera bruta estaba financiado con la corriente neta de salida de capital de compañías matrices de Estados Unidos, y la fuente principal estaba constituida por reservas de depreciación, ganancias y préstamos extranjeros. *Business International, The Effects of United States Corporate Foreign Investment, 1960-1970*, Nueva York, 1972.

<sup>20</sup> El volumen de la inversión directa de Estados Unidos en la Comunidad Europea es 3.5 veces mayor que la inversión de la Comunidad en Estados Unidos; es 7 veces mayor en el caso de Canadá y casi 70 veces mayor en el caso de América Latina. Rainer Hellmann, *The Challenge to United States Dominance of the Multinational Corporation*, Nueva York, 1970.

<sup>21</sup> Ministerio de Comercio e Industria de Japón, *Special Report on Foreign Owned Firms in Japan*, Tokio, 1968.

Estados Unidos el 80% de la inversión extranjera directa total, y al Reino Unido la mayoría de la parte restante. En el Reino Unido, corresponde a filiales estadounidenses casi el 70% del volumen total de inversiones extranjeras. Aportan el 13% de la producción industrial total, emplean al 9.2% de la fuerza de trabajo y les corresponde la quinta parte de todas las exportaciones industriales.<sup>22</sup> En Bélgica corresponde a las filiales extranjeras un cuarto del producto nacional bruto, un tercio del total de las ventas, el 18% del empleo y el 30% de las exportaciones. Más de la mitad del total de las inversiones extranjeras directas pertenece a filiales controladas por Estados Unidos.<sup>23</sup> En la República Federal de Alemania, Italia y Francia, la penetración extranjera es menos pronunciada, y corresponde a Estados Unidos por lo menos la mitad de ella, excepto en el caso de Francia, donde asciende a un tercio.<sup>24</sup>

La importancia de las corporaciones multinacionales en las economías de mercado desarrolladas varía considerablemente según el sector industrial. Hay una alta concentración en un núcleo relativamente pequeño de sectores industriales caracterizados por el rápido crecimiento, la orientación hacia la exportación y el alto nivel de tecnología, sectores que son considerados también como sectores clave por los países receptores. Parece ser que en la mayoría de las economías de mercado desarrolladas las empresas de propiedad extranjera poseen porcentajes muy altos (de 75 a 100 por ciento) o altos (de 50 a 75 por ciento) en industrias caracterizadas por el alto nivel de tecnología. Así, hay una presencia extranjera elevada o muy elevada en la industria de la refinación de petróleo en Canadá, República Federal de Alemania y Japón. Hay una alta proporción de propiedad extranjera en la industria de productos químicos en Canadá, alta en Austria y media (25 a 50 por ciento) en la República Federal de Alemania y Noruega. Las industrias de computadoras y electrónicas son en gran parte de propiedad extranjera en la República Federal de Alemania y el Reino Unido. En la industria de equipo de transporte hay un porcentaje muy alto de propiedad extranjera en Canadá y en Australia, y un porcentaje medio en el Reino Unido. La industria de maquinaria eléctrica está en gran parte en manos de corporaciones extranjeras en Austria, la República Federal de Alemania y Canadá.

La presencia de corporaciones multinacionales de Estados Unidos es también más pronunciada en algunos sectores que en otros. Por ejemplo, controlan más de la mitad de la industria del petróleo en Bélgica, unas tres quintas partes de las industrias de alimentación, tabaco, refinado de petróleo, manufacturas metálicas, instrumental, computadoras y manufacturas técnicas en el Reino Unido, más del 15% de la producción de semiconductores y el 80% del equipo de computadoras y elaboración electrónica de datos en la Comunidad Europea. En el sector de

servicios, la presencia estadounidense es considerable en la industria hotelera y en las actividades recreativas, en las empresas de consultores, en las relaciones públicas y en la banca. Se calcula que en 1970 había más de 30 bancos estadounidenses en Europa, y muchos de ellos habían establecido filiales conjuntamente con bancos europeos.

Otro indicio de la importancia de las filiales estadounidenses en los países desarrollados es su participación en la formación de capital fijo bruto de esos países. En Canadá en 1970 ascendía a un tercio y en el Reino Unido a un quinto, en Bélgica y Luxemburgo y en la República Federal de Alemania oscilaba entre el 12 y el 13% siendo de un 6% en Francia. En algunas industrias la participación era mucho más alta, por ejemplo, en Canadá ascendía a más del 50% en productos químicos, manufacturas metálicas, maquinaria y equipo de transporte.

#### *Magnitudes en los países en desarrollo<sup>25</sup>*

En 1968 correspondió a los países en desarrollo aproximadamente un tercio del valor contable de la inversión extranjera directa, en comparación con sólo una sexta parte del producto interno bruto mundial y una quinta parte de las exportaciones mundiales, sin incluir las economías de planificación centralizada. La mitad de la inversión extranjera directa de los países en desarrollo se destinó a la explotación de recursos naturales, poco menos de un tercio a actividades manufactureras y el resto al comercio, servicios públicos, transporte, banca, turismo, y otras actividades de servicios.

En términos generales, la importancia relativa de la corporación multinacional en los países en desarrollo está aumentando en los sectores manufacturero y de servicios y disminuyendo en las industrias primarias, en particular las relacionadas con la agricultura (plantaciones). En general, la importancia global de la corporación multinacional está aumentando. Como fuente de la corriente neta de recursos hacia los países en desarrollo, las corrientes de inversión privada directa de estas corporaciones equivalían más o menos a un quinto del total en el decenio de 1960. Durante el mismo período, esta corriente aumentó a una tasa anual media del 9%. En seis de doce países en desarrollo con respecto a los cuales se dispone de datos, el volumen de inversiones extranjeras directas aumentó con mayor rapidez que el del producto interno bruto. En la segunda mitad del decenio de 1960, el poco aumento de la inversión en algunos países puede atribuirse a la liquidación de inversiones extranjeras mediante nacionalización.

El volumen relativo del capital acumulado varía según el sector industrial y el país, y la participación de la actividad de las filiales extranjeras en la producción, el empleo y las exportaciones varía en consecuencia. En algunos países, el contenido extranjero de la economía local es muy alto y está a veces concentrado en un sector, mientras que en otros países es menos importante o está más diversificado.

En el Oriente Medio, región a la cual corresponde el 9.4% del total de la inversión extranjera directa privada en los países en desarrollo, cerca del 90% del capital total de inversión

<sup>22</sup> John Dunning, *United States Industry in Britain*, Londres, Economists' Advisory Group Research Study, *Financial Times*, 1972.

<sup>23</sup> D. Van den Bulcke, *The Foreign Companies in Belgian Industry* Gante, Centro de Productividad Belga, 1973.

<sup>24</sup> La participación extranjera en el capital nominal total de las empresas en la República Federal de Alemania ascendía a 19% a fines de 1968, y en Italia a 15% en 1965. En Francia, de un total de 707 millones de dólares de inversiones extranjeras directas en 1967, correspondía a Estados Unidos el 30%, a los países de la Comunidad Europea el 29% y a Suiza el 22%. G. Bertin, *Foreign investment in France*, en *Foreign Investment: The Experience of Host Countries*, I. Litvak y C. Maule, editores, Nueva York, 1970.

<sup>25</sup> Véase también los cuadros 16 a 35 en el anexo III.

extranjera<sup>26</sup> está concentrado en el petróleo. En Sudamérica (36% del total), por el contrario, el 39% de la inversión extranjera está concentrado en la manufactura, el 28% en el petróleo y el 10% en los servicios públicos. En África (20% del total), el 39% se destina al petróleo, el 20% a minería y fundición y el 19% a manufacturas. En Asia (15%), las manufacturas han atraído el 30%, el petróleo el 22% y la agricultura el 18% de la inversión extranjera total. En Centroamérica (19% del total), las manufacturas han atraído el 31%, el petróleo el 16% y el comercio el 13% del total.

Sin embargo, este cuadro general no revela el hecho de que las corporaciones multinacionales han tendido a concentrarse en unos pocos países en desarrollo. Sólo unos pocos países en desarrollo cuentan con capital de inversiones directas por más de 1 000 millones de dólares. Así, corresponde a Argentina, Brasil, la India, México, Nigeria, Venezuela y algunas islas del Caribe,<sup>27</sup> el 43% del volumen total de inversiones en países en desarrollo, proporción que es más o menos igual a la de su producto interno bruto combinado con respecto al total para todos los países en desarrollo. Según estimaciones de la OCDE correspondientes a fines de 1967, en otros 13 países<sup>28</sup> de varias regiones en desarrollo el capital invertido oscilaba entre los 500 y los 1 000 millones de dólares, lo que equivalía a casi otro 30% del capital total invertido en países en desarrollo. Esta concentración está relacionada con el sector en que predomina la inversión extranjera. En los países africanos, en Centroamérica y Sudamérica y en los países del Oriente Medio (Argelia, Libia, Nigeria, Zambia, Jamaica, Antillas holandesas, Trinidad y Tabago, Perú y Venezuela, Irán, Kuwait y Arabia Saudita) predominan las industrias extractivas. En todos estos países, el capital invertido en petróleo o minería excede de los 200 millones de dólares. En varios otros países predomina el sector manufacturero, habiéndose invertido más de 200 millones de dólares en manufacturas en Argentina, Brasil, la India, México y Filipinas. En la India y Malasia la inversión en la agricultura supera los 200 millones de dólares.

Las actividades de las corporaciones multinacionales estadounidenses representan la mitad del capital total de inversión extranjera directa en los países en desarrollo. Sin embargo, en algunas regiones, como Centroamérica y Sudamérica, corresponden a Estados Unidos casi dos tercios del capital total de inversión extranjera directa. El resto corresponde al Reino Unido (9%), Canadá (7%), Países Bajos (5%) y la República Federal de Alemania (4%). En África, por el contrario, corresponde a Estados Unidos sólo un quinto del volumen total; predomina el Reino Unido con 30%, le sigue Francia con 26%. Para Bélgica, Países Bajos e Italia esas cifras son el 7%, el 5% y el 4%, respectivamente. En el Oriente Medio corresponde a Estados Unidos 57%, al Reino Unido 27%, a Países Bajos y a Francia aproximadamente 5.5% cada uno. En Asia, el Reino Unido tiene la mayor participación (41%), le siguen Estados Unidos con 36%, Francia con 7% y Países Bajos con 5 por ciento.

26 El análisis de la distribución del capital de inversión extranjera directa en los países en desarrollo se basa en estimaciones aproximadas realizadas por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. Véase OCDE, *Stock of Private Direct Investments by DAC Countries in Developing Countries, end 1967*, París, 1972.

27 Islas Leeward, Islas Windward, Bahamas, Barbados y Bermuda.

28 Argelia, Libia, Jamaica, Panamá, Trinidad y Tabago, Chile, Colombia, Perú, Irán, Kuwait, Arabia Saudita, Malasia y Filipinas.

En algunos países en desarrollo donde el capital invertido excede de los 500 millones de dólares, las filiales extranjeras de una sola economía de mercado desarrollada poseen más del 80% del total de capital invertido.<sup>29</sup>

Los datos sobre la participación de corporaciones multinacionales extranjeras en la producción local son limitados. Se estima que en Singapur, en 1966, las filiales de los principales países inversionistas habían aportado un tercio del valor añadido total en las manufacturas.<sup>30</sup> Se ha calculado que en el decenio de 1960 las ventas de empresas estadounidenses solamente representaban el 17% del valor bruto de la producción industrial de México, el 13% del de Filipinas, el 11% del de Argentina y Brasil.<sup>31</sup> En Centroamérica se estima que las filiales extranjeras aportan un 30% de la producción del sector manufacturero. Entre las 500 empresas manufactureras más importantes de Brasil, las filiales extranjeras controlaban el 37% del activo total.<sup>32</sup> En México, entre las empresas medianas y grandes, la participación extranjera media ponderada llegaba a 45% en 1970. La participación extranjera en la producción de las industrias manufactureras mexicanas, sin embargo, ascendía a 100% en los productos del caucho y materiales de transporte, y la participación ponderada a más de 75% en los productos químicos industriales y tabaco en 1970, mientras que la participación extranjera en la producción textil era sólo del 8%.<sup>33</sup>

Los gastos de las corporaciones multinacionales en plantas y equipo representan una parte variable de la formación de capital fijo bruto total de los países en desarrollo. En 1970, la parte de esos gastos que correspondía a filiales manufactureras de Estados Unidos era de 9% en México y de 18% en Brasil. En algunos casos, tales como la maquinaria eléctrica en Brasil, los gastos de filiales estadounidenses en plantas y equipo suponían más de la mitad de la formación de capital fijo total en la industria.<sup>34</sup>

Además de su papel predominante en la exportación de productos de las industrias extractivas, las corporaciones multinacionales están en general desempeñando un papel cada vez más importante en la exportación de manufacturas de países en desarrollo.<sup>35</sup> Hay pruebas de un aumento general en las expor-

29 En 1968, en Chile, Colombia, Panamá, Perú, Filipinas y Arabia Saudita, más del 80% del volumen de inversiones extranjeras pertenecía a filiales de Estados Unidos. En Zaire, el 88% de la inversión total correspondía a filiales belgas.

30 H. Hughes y You Poh Seng, *Foreign Investment and Industrialization in Singapore*, Canberra, Australian National University Press, 1969, p. 192.

31 Comisión Económica para América Latina, *Estudio Económico de América Latina* (Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta S.72.II.G.I), p. 293.

32 F. Fajnzylber, *Sistema industrial y exportación de manufacturas; análisis de la experiencia brasileña*, Comisión Económica para América Latina, noviembre de 1970.

33 Véase C. Vaitos, "The changing policies of Latin American Governments towards economic development and direct foreign investment, que se publicará en *Journal of World Trade Law*"; Carlos Bazdresch Parada, "La política actual hacia la inversión extranjera directa", en *Comercio Exterior*, México, 1972, p. 1012.

34 Senado de Estados Unidos, Comisión de Hacienda, *Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and United States Trade and Labor*, Washington, 1973.

35 La contribución relativa de las filiales extranjeras puede verse afectada por su orientación hacia la sustitución de importaciones, que se beneficia de las políticas arancelarias restrictivas de los países receptores, y por el tipo de productos manufacturados de los países en desarrollo en relación con las necesidades globales de las corporaciones multinacionales.



taciones de las filiales, en relación con las ventas totales y en relación con las exportaciones totales del país receptor.

Así, las exportaciones de las filiales manufactureras estadounidenses en Centroamérica y Sudamérica equivalían al 4% de sus ventas totales en 1957, al 7.5% en 1965 y al 9.4% en 1968.<sup>36</sup> Su participación en las exportaciones totales de manufacturas de esas regiones, que ascendían a 12% en 1957, llegó a 41% en 1966. Esta participación varía según los países. Así, en Argentina de 1965 a 1968 correspondía a las exportaciones de filiales de Estados Unidos 14.5% del total de las exportaciones. En México en 1966 corrieron por cuenta de filiales manufactureras de Estados Unidos 87% de las exportaciones de manufacturas y en Brasil 42 por ciento.

Algunos datos aislados sugieren que, a pesar de su visibilidad y presencia en sectores clave, la contribución de las filiales extranjeras al producto interno bruto total de los países en desarrollo sigue siendo relativamente pequeña en la mayoría de los países receptores. Esto es así porque el grueso del producto interno bruto de la mayoría de los países en desarrollo se origina en la agricultura y en las industrias de servicios donde, en general, la presencia de la corporación multinacional es relativamente limitada.

#### *Magnitudes en las economías de planificación centralizada*

Aunque las economías de planificación centralizada han atraído sólo una cantidad muy pequeña de inversión directa y muy pocas filiales de corporaciones multinacionales, su participación en las actividades de estas corporaciones es mayor de lo que podría indicar un examen superficial de los datos más comunes. La forma en que las corporaciones multinacionales extienden sus operaciones en estas economías difiere de la que adoptan en otras. La participación en el capital en países donde la propiedad privada de los medios de producción no es compatible con el sistema es por supuesto poco común. Las principales excepciones son un número limitado de oficinas de ventas de corporaciones multinacionales y cierta participación minoritaria que es permitida por la ley en Rumania y, en forma muy limitada, en Hungría.<sup>37</sup>

Sin embargo, aparte el comercio directo, las relaciones entre las corporaciones multinacionales y las economías de planificación centralizadas han entrañado con frecuencia arreglos cooperativos en la producción, el desarrollo y el traspaso de tecnologías y la comercialización. La mayoría de estos arreglos son de origen relativamente reciente y reflejan la tendencia general de las economías de planificación centralizadas hacia políticas más abiertas, y un nuevo interés en la cooperación económica.

<sup>36</sup> Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *United States Business Investment in Foreign Countries, 1960*, Washington, 1960, y *Survey of Current Business*, octubre de 1970.

<sup>37</sup> Yugoslavia es un caso especial. Fue el primer país socialista que permitió una participación minoritaria de empresas extranjeras. Una enmienda constitucional de 1971 llega incluso a ofrecer garantías contra la expropiación y nacionalización futuras una vez entrado en vigor el contrato de formación de empresa mixta.

En el caso típico, un complejo conjunto de medidas dispone la prestación de asistencia técnica por la corporación multinacional en la construcción de plantas (por ejemplo, Occidental Petroleum y el propuesto complejo de producción de fertilizantes en la URSS), las exportaciones e importaciones (por ejemplo, la compra por Occidental de los productos de las plantas y las ventas a la URSS de productos de Occidental) y crédito comercial.

Se ha calculado que a comienzos de 1973 unos 600 acuerdos de cooperación industrial con las economías de mercado desarrolladas estaban vigentes en países de Europa oriental. Más o menos un tercio de esos acuerdos se han concluido en los últimos dos o tres años, y puede preverse un rápido y continuo aumento. En general, puede atribuirse a estos acuerdos una proporción relativamente pequeña del comercio total con las economías de mercado desarrolladas. No obstante, en algunos países de Europa oriental representan ya del 10 al 15% de las exportaciones a las economías de mercado desarrolladas en algunas ramas de la industria. En Hungría, por ejemplo, equivalen a un sexto de las exportaciones de productos mecánicos a economías de mercado desarrolladas.<sup>38</sup>

De modo análogo, si bien estos acuerdos no suponen una parte considerable de la producción total de los países de Europa oriental, son importantes en algunas ramas. Se trata principalmente de industrias que exigen alta tecnología o grandes inversiones. Por ejemplo, se espera que más de la mitad de la producción de automóviles de turismo en la URSS en 1975 provenga de la Fiat, en virtud de uno de los primeros acuerdos de cooperación industrial negociado con Italia. La cifra actual correspondiente a Polonia es de dos quintas partes.

Más recientemente, el papel de las corporaciones multinacionales en la explotación de recursos naturales en la URSS ha asumido particular importancia. El proyecto de explotación del cobre de Siberia oriental en vías de negociación con corporaciones multinacionales entrañará una inversión de 1 000 a 2 000 millones de dólares, con una producción anual de varios cientos de miles de toneladas. El proyecto de aprovechamiento del gas natural de Siberia, en que participarán también activamente corporaciones multinacionales, aportaría una parte importante de la producción total de gas natural de la URSS para 1980. Además, dado que las exportaciones de estos recursos naturales continuarían mucho después de pagada la inversión extranjera inicial, la capacidad de importación se ampliaría en forma correspondiente. Otra consecuencia de estos proyectos es que, a causa de los grandes desembolsos y del alcance de las actividades en juego, requerirán probablemente la participación de corporaciones multinacionales muy grandes o de consorcios de varias de ellas. Por otra parte, puesto que muchos de estos arreglos entrañan grandes pagos diferidos cuya financiación está más allá de la capacidad de las corporaciones multinacionales, requerirán la intervención de bancos o instituciones de crédito a la exportación.

Se han formalizado también acuerdos cooperativos similares entre empresas de las economías de planificación centralizadas y países en desarrollo. En este caso la situación se invierte y las economías de planificación centralizada son habitualmente las suministradoras de ayuda técnica, maquinaria y equipo y créditos, pagaderos con los productos de la planta instalada.

<sup>38</sup> Comisión Económica para Europa, *Analytical Report on Industrial Co-operation among ECE Countries* (documento mimeografiado, E/ECE/844, 14 de marzo de 1973).

En los últimos años esta cooperación se ha convertido en una fuente de rápido aumento de la asistencia para el desarrollo suministrada por países socialistas. Entre los principales asociados de países socialistas figuran la India y los países de África del Norte. Desde 1971 ha habido una tendencia a extenderse rápidamente a nuevos asociados en otras regiones y continentes.<sup>39</sup>

## RESUMEN

El término “corporación multinacional”, utilizado conforme a la redacción de la resolución del Consejo Económico y Social, se emplea en este informe en un sentido amplio que comprende todas las empresas que controlan activos —fábricas, minas, oficinas de ventas y otras— en dos o más países. Según esta definición, corresponde a las corporaciones multinacionales la mayor parte de la inversión extranjera directa, y esta inversión se utiliza como una de las medidas de la dimensión de las actividades de las corporaciones multinacionales. Dado que el grueso de las actividades de corporaciones multinacionales se concentra en un número relativamente pequeño de empresas, la descripción de estas empresas proporciona un cuadro bastante exacto de las características de las corporaciones multinacionales.

La corporación multinacional típica es una empresa grande, predominantemente oligopolística, con ventas que llegan a cientos de millones de dólares y filiales en muchos países. Otra característica importante es que la mayoría de las compañías matrices de corporaciones multinacionales están situadas en países desarrollados. Más de la mitad de las corporaciones multinacionales con ventas anuales totales de manufacturas de más de mil millones de dólares están en Estados Unidos, país al que también corresponde más de la mitad del total del valor contable estimado de las inversiones, que para 1971 habían llegado a unos 160 000 millones de dólares. Estados Unidos, juntamente con el Reino Unido, Francia y República Federal de Alemania, copan el 80% de las actividades extranjeras de las corporaciones multinacionales.

Las corporaciones multinacionales, especialmente las de Japón, República Federal de Alemania y Estados Unidos, han crecido espectacularmente en los dos últimos decenios, reflejando el rápido crecimiento económico de la posguerra, los avances tecnológicos, la búsqueda intensificada de fuentes de materias primas y de mercados y los cambios en el poderío económico relativo de los principales países industriales. Aunque durante el decenio de 1960 las actividades de las corporaciones multinacionales aumentaron más rápidamente en los países receptores desarrollados que en los países en desarrollo, y aunque, en cuanto al total estimado de capital de inversión directa, estos últimos han recibido sólo la mitad de lo que ha ido a parar a los países desarrollados, la presencia de corporaciones multinacionales extranjeras en los países en desarrollo reviste en general mayor importancia relativa, pues sus economías en total equivalen a mucho menos de la mitad del total de las economías de mercado desarrolladas.

<sup>39</sup> Véase más información en “Las economías de planificación centralizada y la Estrategia Internacional del Desarrollo”, en *Aplicación de la estrategia internacional del desarrollo. Monografías para el primer examen y evaluación generales de los progresos realizados durante el Segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo*, vol. II (Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta S.73.II.A.3.).

La distribución de las inversiones en los países en desarrollo sigue reflejando vínculos históricos, algunos de antigua naturaleza colonial. Las corporaciones multinacionales eran activas en las esferas extractivas, agrícolas y de servicios públicos —donde les corresponden todavía actualmente casi las dos terceras partes del capital de inversión directa— antes de pasar a ser prominentes en las manufacturas y, recientemente, en los servicios, sobre todo en la banca. En los países en desarrollo su participación en las manufacturas es de no más de una cuarta parte, mientras que en las economías de mercado desarrolladas equivale a la mitad de las inversiones totales en esas actividades.

Gracias a su capacidad de movilizar capital, tecnología y capacidad empresarial a través de fronteras nacionales, la corporación multinacional se ha convertido en el principal vehículo de internacionalización de la producción, proceso éste que está adquiriendo importancia creciente en las relaciones económicas internacionales. La producción internacional (definida como las ventas de filiales extranjeras de corporaciones multinacionales a no filiales), calculada en aproximadamente 330 000 millones de dólares en 1971, iguala, y en algunos países incluso supera, al comercio como principal vehículo del intercambio económico internacional. El hecho de que una parte creciente de la producción mundial vaya a ser generada o no por corporaciones multinacionales dependerá mucho de la dirección y la eficacia de las medidas de reglamentación nacional e internacional.

Si bien el papel de la corporación multinacional en la asignación racional de recursos a nivel mundial es discutible, su importancia en la interconexión de las economías de la mayoría de los países desarrollados no deja lugar a dudas. Muchos de estos países sirven simultáneamente como países de origen y países receptores, pero la simetría se rompe en el caso de Estados Unidos, que es principalmente un país de origen, y en los países de Europa meridional y del hemisferio sur, que son principalmente países receptores.

La importancia de las corporaciones multinacionales en las economías de mercado desarrolladas varía considerablemente según el país y el sector industrial, con una alta concentración en un número bastante pequeño de sectores caracterizados por el rápido crecimiento, la orientación hacia la exportación y la alta tecnología, algunos de ellos considerados como sectores clave por los países receptores.

En muchos países en desarrollo la presencia de corporaciones multinacionales reviste cada vez mayor importancia en lo que atañe a la totalidad de las corrientes de entrada de capital de países industriales y a la producción del sector interno. La posición preponderante de corporaciones multinacionales en las industrias extractivas parece estar disminuyendo, pero hay una tendencia al aumento en las manufacturas y otros sectores.

En las economías de planificación centralizada, la presencia moderada pero creciente de las corporaciones multinacionales ha adoptado una forma diversa, como reflejo del sistema político y económico local. Si bien sólo unos pocos países permiten la participación minoritaria en el capital social, las relaciones de las corporaciones multinacionales con las economías de planificación centralizada han entrañado habitualmente acuerdos de cooperación industrial, transferencia de tecnología y comercialización, principalmente en las esferas del aprovechamiento de los recursos naturales y la alta tecnología.