

NOTA SOBRE LA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES Y LOS CONTENIDOS DE COMPLETACION DE ALALC. (*)

Eugenio Lahera
Universidad de Princeton

Las Empresas Transnacionales son, por definición, firmas que operan en varios países, aunque mantienen concentrada en el país de su matriz la toma de decisiones sobre la empresa en su conjunto, así como sus esfuerzos de Investigación y Desarrollo, por regla general. El carácter internacional de sus operaciones da características especiales a los problemas de optimización del aprovechamiento de recursos productivos de la firma, así como a su división internacional del trabajo, entre otros aspectos.

En su expansión las Empresas Transnacionales intentaran utilizar las ventajas comparativas ofrecidas por los distintos espacios económicos en los que actúen, entre las cuales la existencia de materias primas y mano de obra barata ocupan un lugar destacado, junto a condiciones como la dimensión del mercado interno y el nivel de la capacidad tecnológica local, en una etapa más avanzada.

Los espacios económicos en que las Empresas Transnacionales actúan no son homogéneos y su penetración en ellos encuentra distintos tipos de dificultades frente a las cuales las firmas reaccionan adoptando diversas estrategias, contribuyendo a su modificación. Por otra parte, muchas de las ventajas comparativas y condiciones de los tipos descritos mas arriba no son estáticas ni estan dadas por

(*) Esta investigación fue financiada por el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (C.L.A.C.S.O.).

un azar de la Naturaleza -como en el caso de las materias primas- sino que pueden ser redefinidas con cierta elasticidad y el accionar de las Empresas Transnacionales influir en forma variable sobre ellas. De este modo, la relación de estas firmas con los diversos estados nacionales constituye una instancia necesaria de negociación para las empresas.

En esta nota se analiza una condición económica redefinida por los estados latinoamericanos y la correspondiente reacción de las Empresas Transnacionales. Se trata del caso de los Convenios de Complementación, que forman parte del esquema de liberación del comercio regional bajo la ALALC. El análisis del funcionamiento de estos Convenios permitirá aclarar algunas modalidades del accionar de las Empresas Transnacionales en el logro de sus objetivos económicos y evaluar el papel jugado en ellos por las empresas privadas nacionales; logrando de ese modo una mejor comprensión de las posibilidades de ambos tipos de firmas en el marco económico definido por los Convenios.

La hipótesis de trabajo de esta nota es que cualquier proceso de homogeneización de diversos espacios económicos nacionales favorecerá en forma preferente a aquellas firmas que puedan encarar una división internacional del trabajo operando desde diversos países simultáneamente, a menos que una política regional explícita contrarreste esta tendencia.

En la primera parte se expone el sistema de funcionamiento de los Convenios en general y en la segunda se analiza uno en forma más detallada. Se trata del N° 19, referido a la industria electrónica y con la participación de Argentina, Brasil, México y Uruguay; es decir, se trata de una industria de avanzada y en los tres mayores países de la zona.

Los Convenios de Complementación Industrial de ALALC son acuerdos bi o multilaterales de complementación referidos a una rama industrial determinada, en los que no se aplica la cláusula de nación mas favorecida. Los productos con un determinado porcentaje de integración regional incluidos en ellos reciben un trato preferencial dentro de los países signatarios, especialmente en lo referido a reducciones arancelarias. La no extensión de los beneficios de las concesiones a los países no participantes en los respectivos acuerdos fue determinada por la Resolución 99 de la Cuarta Conferencia de ALALC, que exceptuó solamente a los países de menor desarrollo relativo. Esta característica, sumada a la limitación a un sector industrial específico, otorga a los Convenios una peculiar adaptabilidad a situaciones concretas. El caracter bi o multilateral de los acuerdos, por otra parte, se adapta particularmente bien a la división internacional del trabajo de una firma con varias subsidiarias en la región.

Hasta el momento se han firmado 21 Convenios de Complementación Industrial, cuyo detalle puede verse en el Cuadro N° 1. En él se aprecia el limitado número de sectores industriales que hasta ahora se han visto envueltos en ellos, así como la participación preponderante de Argentina, Brasil y México.

La importancia de estos Convenios dentro de los mecanismos de ALALC se desprende de la consideración del cuadro N° 2 en el que se comparan las concesiones otorgadas en las listas nacionales con las otorgadas por Convenios de Complementación entre 1969 y 1973, siendo constantemente mayor estas últimas.

CUADRO N* 1. ACUERDOS DE COMPLIMENTACION, AÑO DE VIGENCIA, PAISES MIEMBROS
Y TIPO DE INDUSTRIA.

Numero	Año	Miembros	Industria
1	1962	AR-BR-CH-UR	Maquinas de Estadística y Analogas
2	1964	AR-BR-CH-ME-UR	Valvulas Electrónicas
3	1966	BR-UR	Aparatos Eléctricos, mecaniscos y técnicos de uso domestico
4	1966	BR-UR	Industria Electrónica y de Comunicaciones Electr.
5	1967	AR-BR-COL-CH-ME PE-UR-VEN	Industria Química
6	1968	BO-COL-CH-PE	Industria Petroquímica
7	1968	AR-UR	Bienes de Hogar
8	1969	AR-ME	Industria del Vidrio
9	1969	BR-ME	Equipos de generación, transmisión y distribución de electricidad
10	1970	AR-BR-ME	Máquinas de Oficina
11	1970	AR-BR-ME	Máquinas de Oficina
12	1970	BR-ME	Industria Electrónicas y de Comunicaciones Electr.
13	1970	AR-BR-ME-UR-VEN	Industria Fonografica
14	1970	BR-ME	Industrias de refrigeracion, aire acondicionado y aparatos eléctricos
15	1970	AR-BR-ME	Industria químico-farmacéutica
16	1970	AR-BR-ME-VEN	Industria petroquímica
17	1971	AR-BR	Industrias de refrigeración, enfriamiento de aire y apartos eléctricos, mecánicos y térmicos de uso doméstico
18	1972	AR-BR-ME-UR	Industria Fotográfica
19	1972	AR-BR-ME-UR	Industria electrónica y de comunicaciones electr.
20	1973	AR-BR-ME-CH	Industria de Materias Colorantes y Pigmentos
21	1975	AR-CH-ME-UR	Industria Química

Fuente: "Comercio Exterior", Abril de 1974 y recopilacion propia.

Cuadro N* 2 CONCESIONES EN LISTAS NACIONALES Y ACUERDOS
DE COMPLIMENTACION, 1969-1973.

<u>Año</u>	<u>Lista Nacionales</u>	<u>Acuerdos de Complementación</u>
1969	345	1455
1970	155	n.a.
1971	5	714
1972	11	1313
1973	113	461

Fuente: "Comercio Exterior", Abril de 1974

Como ya se señaló, las concesiones se encuentran muy concentradas en los mayores países de la región: hasta 1975 el 84% de ellas fueron pactadas entre Argentina, Brasil y Mexico (1). Del total de exportaciones degravadas, que alcanzo a 214 millones de dolares entre 1965 y 1970, un 29% correspondió a Argentina,

28% a Brasil y 25% a Mexico; del restante 18%, dos tercios fueron exportaciones intrazonales de Chile (2).

La industria privada juega un papel mas directo en la negociación de los Convenios que en la de las listas nacionales, siendo la representación de intereses mas directa que en en este última. La intervención estatal- que es siempre requerida para la aprobación final del acuerdo- es aquí menos importante y básicamente se enfrenta a una situación de hecho ya definida por los industriales privados.

El procedimiento de negociación se inicia al interior de organismos nacionales en los que se reúnen las firmas relacionadas con una determinada rama industrial. Estos organismos son las Cámaras Industriales, que cumplen funciones muy amplias de representación gremial e incluyen "naturalmente" tanto a las empresas grandes como a las pequeñas y tanto a las firmas nacionales como a las empresas transnacionales; cualquier intento de discriminación, o siquiera de estadísticas diferenciadas seria allí una mala palabra.

Dentro de la Camara respectiva todas las firmas son libres de proponer determinados insumos o productos para su desgravación en determinados países; para ello deben demostrar una determinada posición exportadora, es decir, capacidad de exportar, y al mismo tiempo debe justificarse la medida propuesta en terminos mas o menos generales. Es interesante anotar al respecto que la complementación industrial de las Empresas Transnacionales suele ser esgrimida como argumento válido. No existe la posibilidad de oponerse seriamente a estas proposiciones por parte de las empresas de tamaño menor o no comprometidas directamente en la desgravación del articulo de que se trata: a veces tambien por la existencia de

acuerdos compensatorios a nivel de firmas.

Por lo general tampoco existe una planificación sectorial nacional que otorgue criterios claros de prioridad y/o conveniencia. En caso de existir muchas veces no es llevada a efecto y si es llevada adelante, siempre pueden acordarse excepciones.

El resultado final de estas negociaciones a nivel nacional es la aprobación de un conjunto de productos y condiciones de desgravación propuestas para países específicos. En los casos de las Empresas Transnacionales con mas de una subsidiaria en la región ésta es la primera instancia de negociación en la que sus proposiciones -que consideran la división internacional del trabajo de la firma en toda la zona de ALALC- son normalmente aceptadas e impulsadas por las camaras industriales nacionales.

La segunda etapa de las negociaciones es la que se realiza nivel internacional, en las reuniones sectoriales latinoamericanas coordinadas por el Secretariado de ALALC, conforme a la Resolucion 34 del Comité Ejecutivo Permanente. Es allí donde los industriales privados nacionales y transnacionales discuten las proposiciones nacionales de acuerdo y se toman resoluciones que son formalmente propuestas a los estados miembros de la ALALC que corresponda. Esta representación directa favorece ampliamente a las firmas mas activas o con mas de una subsidiaria en America Latina, en cuyo caso puede observarse a los diversos representantes nacionales de una misma firma transnacional negociando acuerdos para ser propuestos a sus respectivos estados en nombre de la integracion latinoamericana.

7

Los dos primeros acuerdos de complementación fueron un claro ejemplo de lo señalado, con Empresas Transnacionales perfectamente individualizadas como los beneficiarios principales: el primero es un acuerdo entre las subsidiarias de IBM en Argentina, Brasil, Chile y Uruguay para especializarse en diferentes líneas de la producción de equipo de procesamiento de datos (3). El segundo, sobre tubos de radio fue un programa conjunto de RCA y Phillips (4). El acuerdo N° 19, que consideraremos mas en detalle, beneficia principalmente a Phillips, Siemens y Standard Electric.

La importancia que instrumentos como los Convenios de complementación pueden tener para la división internacional del trabajo de las Empresas Transnacionales ha ido siendo reconocida por ellas, pasado un primer momento de sospecha, para terminar siendo aceptado que "la integración industrial acelerará el crecimiento de las empresas transnacionales porque ellas encontrarán la atmósfera económica mas apropiada para sus políticas de integrar subsidiarias. Por lo tanto, el crecimiento de las empresas transnacionales acelerará la integración industrial, pero bajo la dirección de las empresas transnacionales". La cita corresponde a Jack Behrman, Subsecretario Suplente de Comercio de Estados Unidos entre 1961 y 1964, en su participación en un Seminario realizado en Nueva York en 1971 con el patrocinio de varias transnacionales. (5)

Esta importancia se ve enfatizada por el volumen que las exportaciones realizadas por transnacionales han alcanzado: un estudio de INTAL basado en las 534 firmas que exportaron por mas de 100.000 dolares en cualquier año del periodo 1966-1969 encontro que mas del 49% de las exportaciones de productos

manufacturados de 1969 fueron hechas por estas firmas. Del mismo estudio se desprende que del total de empresas transnacionales de origen norteamericano o europeo exportando hacia la zona desde algun pais de América Latina, un 82% operaba en mas de un pais y un 66% lo hacía desde mas de tres paises. En cuanto a las exportaciones, puede advertirse en el cuadro N* 3 que el 24% de las empresas transnacionales exportaba desde más de una subsidiaria hacia la zona.(6)

Cuadro N* 3. EMPRESAS TRANSNACIONALES EXPORTADORAS DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS EN 1969, NUMERO DE SUBSIDIARIAS DESDE LAS CUALES EXPORTARON HACIA A. LATINA.

Total Empresas exportando mas de 100.000 dolares per. 1966-1969..=	534
Total Empresas sin información de nacionalidad	= 145
Total Empresas sin subsidiarias (+ 1 no especificada).....	= 185
Total Empresas Transnacionales exportadoras de PMS.....	= 204
Transnacionales exportando desde una subsidiaria	= 156
" " " 2 paises	= 33
" " " 3 "	= 10
" " " 4 "	= 3
" " " 5 "	= 2

Fuente: Elaboracion propia, basada en el cuadro N* 34 de "La Empresa Industrial en la Integracion de America Latina", INTAL, 1971.

Lamentablemente no existe una estimación exacta del valor de estas exportaciones, pero debe recordarse que las empresas incluidas en ese 24% incluyen a las transnacionales mas importantes existentes en la region, o al menos, a un sector importante de ellas.

Esta nueva tendencia marca un nuevo punto en el desarrollo de la división internacional del trabajo de las empresas transnacionales en America Latina y de la penetración del capital extranjero.

El Convenio de Complementación N* 19 fue acordado el 7 de Julio de 1972 e incluye a Argentina, Brasil, Mexico y Uruguay, perteneciendo al sector de la industria electrónica. Se trata de una rama industrial muy dinámica, en que la penetración de las empresas transnacionales es alta, como puede desprenderse de la consideración del cuadro N* 4; en 1969 el 72% de las empresas que exportaban artículos correspondientes al Capítulo 85 de NABALALC -maquinas y aparatos electricos y objetos destinados a usos eléctricos- eran firmas con mas del 50% de su capital controlado por extranjeros

Cuadro N* 4. NACIONALIDAD DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE ARTICULOS INCLUIDOS EN EL CAPITULO 85 DE NABALALC, 1969.

<u>% de Capital Nacional</u>	<u>Numero de Empresas</u>	<u>% de Empresas</u>
90%-100%	4	19%
69.9%-50%	2	10%
49.9%-30%	1	5%
29.9%-10%	3	14%
menos de 10%	11	53%

Fuente: Elaboración propia, basada en el cuadro N* 32 de "La Empresa Industrial en la Integración de América Latina, INTAL, 1971.

El organismo sectorial correspondiente de ALALC para la industria electrónica es la Asociación Latinoamericana de la Industria Eléctrica y Electrónica, o ALAINEE, que ha celebrado reuniones anuales desde 1965 en diversas ciudades de América Latina, a las que además de los representantes de las cámaras gremiales, asisten representantes directos de las empresas. En el cuadro N* 5 se entrega el detalle de la participación de empresas de Argentina en las distintas reuniones sectoriales desde 1968 a 1976.

Cuadro N* 5. PARTICIPACION DE EMPRESAS DE ARGENTINA EN LAS REUNIONES
 SECTORIALES DE LA INDUSTRIA ELECTRONICA Y DE COMUNICACIONES
 EN EL MARCO DE ALATNEE, 1968-1976.

IV-1968	V-1969	VI-1970	VII-1971	VIII-1972	IX-1973	X-1974	XI-1975	XII-1976
Mexico	Mexico	Montev.	Caracas	S.Paulo	B.Aires	Mexico	Lima	S.Paulo
<u>TRANSNACIONALES</u>								
Philli	Philli	Phill.	Phillip	Phillip	Phillip	---	---	Phillips
S.Elec	S.Flec	S.Elec	S.Elec.	S.Flec.	S.Flect	S.Ele	S.Fl.	S.Electric
Siemen	Siemen	Siemen	Siemen	Siemens	Siemens	---	---	---
---	---	---	---	Galileo	Galileo	Gali	Galil	G---
U. Car	U.Car.	U.Car.	---	---	U.Carbi	---	U.Car	U.Carbide
---	---	Texas	Texas	---	Texas.I	---	---	Texas ⁺
Sylnva	---	---	---	---	Sylvani	---	---	---
---	---	---	---	Xerox	Xerox	---	---	---
---	---	---	---	Ericsson	Ericsson	---	---	---
---	---	---	---	---	Fapasa	---	---	---
---	---	---	---	---	G.Elect	---	---	---
---	---	---	---	---	Sicom	---	---	---
---	---	---	---	---	Thomson	---	---	---
---	---	---	---	---	BASF	---	---	---
---	---	---	---	---	GTE	---	---	---
---	---	---	---	---	3M	---	---	---
---	---	---	---	---	Olivett	---	---	---
---	---	---	---	---	Sika	---	---	---
---	---	---	---	---	Televa	---	---	---
<u>EMPRESAS NACIONALES</u>								
---	Lab.El.	Lab.El	Lab.El.	---	Winco	---	---	---
Winco	---	Winco	Winco	Winco	Winco	Winco	---	---
---	---	Fab.M	Fab.M	---	Fab.M	---	---	---
---	---	---	---	---	---	FATE	FATE	***-
---	---	---	---	---	Bonard	Bonard	Bonar	---
---	---	---	---	---	Pirell	---	---	---
---	---	---	---	---	Kyklos	---	---	---
---	---	---	---	---	Selena	---	---	---
---	---	---	---	---	B.Gar.	---	---	---
---	---	---	---	---	Bertag	---	---	---
---	---	---	---	---	Naza	---	---	---
---	---	---	---	---	ICESA	---	---	---
---	---	---	---	SICOM	---	---	---	---
---	---	---	---	Wamco	---	---	---	---
---	---	---	---	Kenia	---	---	---	---
---	---	---	---	---	---	---	---	Norman
---	---	---	---	---	---	---	---	R.Llam.

Fuente: Elaboracion Propia, basada en entrevistas personales.

Puede apreciarse que las tres firmas mayores exportadoras otorgan gran importancia a estas reuniones sectoriales, asistiendo permanentemente a

ellas hasta 1973, año en el que la situación política se modificó en medida importante por la llegada al poder del peronismo; las empresas nacionales. por otra parte, tuvieron una asistencia mucho menor y solo una asistió a más de la mitad de las reuniones celebradas.

La reunión de 1973 se celebró en Buenos Aires y eso explica la asistencia de un número tan elevado de empresas a la IX reunión. Aun así, la mayoría de las firmas asistentes son transnacionales.

Es interesante notar al pasar que los datos existentes demuestran que en 1972, de los 1312 contratos de transferencia de tecnología por transnacionales a Argentina en los que se especificaba la información, el 60% circunscribía la utilización de la tecnología al territorio argentino, sin que pudieran exportarse productos elaborados en base a los conocimientos contratados. (7)

El patrón de asistencia de las tres mayores exportadoras de Argentina en este rubro -Siemens-Phillips y Standard Electric- es comparada con el de asistencia de las subsidiarias de las mismas transnacionales en Brasil y México en el cuadro N° 6, en el que se incluyen los años 1968 a 1973, exceptuando 1972 del que no hay datos. Puede verse como a lo largo de estos años esas empresas han tenido a sus representantes discutiendo en nombre de las respectivas industrias "nacionales", las que por su parte muy probablemente han obtenido franquicias de los diversos regímenes de fomento industrial y de fomento de las exportaciones en cada país.

Cuadro N° 6 ASISTENCIA DE SUBSIDIARIAS DE ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO A REUNIONES SECTORIALES DE LA ALAINEE.

<u>Empresa</u>	<u>IV Reunion</u>	<u>V Reunion</u>	<u>VI Reunion</u>	<u>VII Reunion</u>	<u>IX Reunion</u>
Phillips	AR*BR*ME	AR*ME*BR	AR*BR*ME	AR*BR*ME	AR*BR*ME
Standard E.	AR*BR*ME	AR*BR*ME	AR*BR*ME	AR*BR*--	AR*--*--
Siemens	AR*BR*ME	AR*BR*--	AR*BR*--	AR*BR*--	AR*--*--

Fuente: Elaboración propia

En el caso específico del Convenio N* 19 los resultados son coherentes con la situación ya descrita, como se percibe en el cuadro N* 7 en el que se detallan las exportaciones realizadas por Argentina en el marco de este convenio, distinguiendo entre las realizadas por empresas nacionales y las por transnacionales. En 1973 las transnacionales exportaron desde Argentina más del 84% del volumen total incluido en dicho convenio, mientras las firmas nacionales exportaron solo algo más del 15%. Las cifras respectivas para 1974 son 87% y 13% respectivamente, con lo que la tendencia pareciera acentuarse.

Pero no solo las cifras globales son interesantes y también es interesante constatar que el número de ítems en los que se registró exportación por las firmas nacionales fue de 5 en 1973 y 4 en 1974, mientras que las transnacionales lo hacían en 12 ítems el primer año y en 13 el segundo, produciendo una gama más vasta de artículos de exportación.

Como se ha visto a lo largo de esta nota, los sectores de la industria nacional participan en un pie de igualdad formal con las empresas transnacionales en estas negociaciones y acuerdos. Sin embargo no cuentan con ningún plan coherente como sector ni se ven tampoco tan favorecidos como las Empresas Transnacionales en lo que respecta a su división internacional del trabajo, con la excepción de las transnacionales latinoamericanas.

A nivel latinoamericano tampoco existe unidad de intención ni planificación sectorial: de hecho entonces el predominio de las transnacionales se ve asegurado por el libre juego de la economía, sin que ninguna táctica conspirativa

Cuadro N* 7. PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS NACIONALES Y TRANSNACIONALES
 EN LAS EXPORTACIONES EN EL MARCO DEL CONVENIO DE COMPLEMENTACION
 N*19 DE ALALC, 1973-1974. (En miles de dolares)

Posicion NABALALC	(1)	(2)	(3)	(4)
	1973		1974	
	Nacionales	Transnac.	Nacionales	Transnacionales
85.01.3.99		310		
85.01.4.01	7.088		3.856	
85.01.5.01		78		80
85.13.1.99		5.031		7.563
85.13.2.01		1.265		4.400
85.13.8.01		34.459		13.741
85.13.8.09		17.169		253.171
85.13.8.11				588
85.14.1.02	20.440		104.175	
85.19.2.01		1.469		117
85.19.2.02		20.606		168.833
85.19.2.99		84.710		202.248
85.19.8.01		3.768		5.803
85.21.1.04				158.726
85.21.3.99	7.561		5.982	
85.26.0.01	1.595			
85.22.1.99		1.570		1.865
92.13.0.01	583		43	
92.13.0.99		31.484		314
T O T A L	37.267	201.919	114.056	817.449
Sin Informacion	Exportaciones 1973 = 54.075 Exportaciones 1974 = 116.421			
N* de Items	5	12	4	13
% del total	15,5%	84,4%	,2.24%	87,7%
Total exportaciones por empresas nacionales = 151.323 (1+3)				
Total exportaciones por em. transnacionales = 1.019.368 (2+4)				
Total exportaciones 1973 = 239.186 (1+2)				
Total exportaciones 1974 = 931.505 (3+4)				

Fuente: Elaboracion propia.

sea indispensable para ello.

La realidad descrita se ve reforzada por la aproximación ideológica de determinados sectores de la industria nacional de los distintos países, para los que siguen siendo determinantes el mismo librecambismo y librecomercio que fueron fundamentales para favorecer la penetración del capital británico en el siglo pasado.

En definitiva entonces, y como conclusión, es comprensible que la homogeneización de condiciones y de trato sea una bandera de las Empresas Transnacionales, que se benefician preferentemente, en base a su división internacional del trabajo. Los Convenios de Complementación son un instrumento útil en este sentido y de allí su utilización por estas empresas.

Princeton, 29 de Diciembre de 1976

NOTAS

- 1.-Asociación Nacional de Industriales de Colombia: Ponencia en el XI Congreso de la Asociación de Industriales Latinoamericanos, Rio de Janeiro, 1975.
- 2.-Ibidem: Confederación de Cámaras Industriales de Mexico.
- 3.-Ernst B. Haas y Phillippe C. Schmitter: "The Politicis of Economics in Latin American Regionalism", University of Denver, 1965.
- 4.-Harry H. Bell: "Tariff Profiles in Latin America", Praeger, 1971.
- 5.-Jack N. Behrman: "Can the Multinational Enterprise Gain Acceptability Through Industrial Integration?", en International Business-Government Affairs, editado por John Fayerweather, Ballinger, Cambridge, 1973.
- 6.-INTAL: "La Empresa Industrial en la Integracion de America Latina", 1971.
- 7.-Instituto Nacional de Tecnología Industrial de Argentina (INTI), "Aspectos Económicos de la Importación de Tecnología en Argentina en 1972", 1974.

