

## EXPORTACION DE MANUFACTURAS A TRAVES DE SUBSIDIARIAS DE CORPORACIONES MULTINACIONALES

La experiencia de Canadá y Australia y su utilidad para los países andinos.

SERGIO BITAR \*

### I. INTRODUCCIÓN

El propósito de este trabajo es analizar hasta qué punto la Empresa Multinacional podría contribuir a las metas de exportación de bienes manufacturados de algunos países latinoamericanos. Los países en mente son los de tamaño mediano de Sudamérica y, en particular, los tres mayores del Grupo Andino. Estos países tienen muchos aspectos en común, entre los cuales conviene destacar: una base cultural y sociológica similar, niveles muy próximos de desarrollo económico y casi el mismo tamaño físico (superficie y población).

En todos ellos, la política industrial se ha venido orientando cada vez más hacia las exportaciones, en respuesta a persistentes dificultades en sus balanzas de pagos, a la infranqueable dependencia de unos pocos productos primarios de exportación y también a causa de la menor potencialidad de crecimiento industrial originado en la sustitución de importaciones. Aunque todavía existen diversas actividades industriales que pueden desarrollarse para el mercado interno, ellas son más complejas tecnológicamente y su producción es más cara en relación a los precios internacionales<sup>1</sup>.

Tres líneas de acción han sido sugeridas para mantener la tasa de crecimiento industrial en el futuro: a) promoción de nuevos proyectos de sustitución de importaciones, pero sólo bajo ciertos límites de ineficiencia (medida a través de la relación entre precio internacional/precio doméstico, o por la protección efectiva, etc.); b) creación del Mercado Andino; c) aumento de las exportaciones industriales a los países desarrollados. En todas estas líneas, la Corporación Multinacional (C.M.) podría jugar un papel importante y conviene analizar las consecuencias que ello acarrearía.

Durante el período más reciente de sustitución de importaciones, es bien sabido que las compañías extranjeras han estado participando de manera cre-

\* Profesor de las Escuelas de Ingeniería y Economía de la Universidad de Chile.

<sup>1</sup> A nuestro juicio, la posibilidad de continuar sustituyendo importaciones depende, en gran medida, de la estructura de la demanda interna, la cual puede alterarse significativamente mediante una intensa redistribución del ingreso. Se abrirían, en tal caso, nuevas perspectivas para elaborar masiva y estandarizadamente un número más restringido de productos industriales. Però, dadas las actuales distribuciones del ingreso, la situación ofrece menos margen de maniobra.

ciente y, por lo tanto, su influencia ha ido en aumento. Este hecho ha sido motivado, por lo menos en parte, por las expectativas de creación del Mercado Andino y también por los acuerdos de complementación logrados por los gobiernos en ALALC. Pero, al mismo tiempo, cada país ha venido estrechando sus políticas hacia las subsidiarias y en especial hacia aquéllas orientadas sólo al mercado interno<sup>2</sup>. El mejor conocimiento que se ha ido alcanzando sobre el comportamiento de estas empresas y sobre su contribución al desarrollo industrial, ha provocado un cambio de actitud hacia la subsidiaria, lo que se está traduciendo en una posición más exigente, más restrictiva y en el límite, en un cambio en la estructura de la propiedad.

Al nivel del Mercado Andino, en los meses recientes, la intención de los gobiernos de limitar las ventajas de que gozaban las subsidiarias tomó cuerpo con la aprobación de un estatuto común que regula la operación de las empresas extranjeras existentes y de las nuevas<sup>3</sup>.

En los países andinos parece existir creciente conciencia de que la posesión del mercado constituye el factor clave de negociación frente a la Empresa Multinacional. Tratándose de la sustitución de importaciones, es el país el que dispone de un gran poder de negociación y puede hacer múltiples exigencias. Pero, cuando el objetivo es exportar a los mercados de países desarrollados, la actitud de las pequeñas naciones hacia las Empresas Multinacionales es mucho más liberal y parecen estar dispuestas a otorgarles diferentes concesiones a cambio del poder que estas últimas poseen en los mercados internacionales, donde se aprecia una clara tendencia a la organización oligopólica.

Simultáneamente, la Empresa Multinacional ha comenzado a exportar desde sus subsidiarias ubicadas en los países menos desarrollados. Este fenómeno ha estado ocurriendo sólo en los últimos años y, para algunos autores<sup>4</sup>, él se origina en la mayor capacidad de que disponen las C.M. para decidir las formas óptimas de intercambio a nivel internacional, gracias a un mejor conocimiento de los mercados, a una información más expedita, a un mayor análisis de los recursos disponibles en cada país, etc.

Si las tendencias manifestadas hasta hoy se mantuvieran, sería razonable pensar que las subsidiarias pasarían a jugar un papel más decisivo en la estrategia de exportación de manufacturas desde los países menos desarrollados hacia los desarrollados.

Con el objeto de verificar la validez de esta hipótesis se ha intentado, en las páginas que siguen, un breve análisis de las experiencias canadiense y australiana. Ambos países ofrecen las mejores condiciones para el desarrollo de la Empresa Multinacional y, dentro de ciertos límites, lo que ha venido ocurriendo allí podría reproducirse en los países andinos en el futuro.

Es importante saber, también, cuáles son las condiciones bajo las cuales la Empresa Multinacional decide exportar desde una cierta subsidiaria a fin

<sup>2</sup> Los Gobiernos de Perú y Chile han emprendido diversas acciones contra empresas extranjeras y han llevado a cabo negociaciones para traspasar algunas de ellas a manos nacionales. Asimismo, ambos gobiernos junto con el de Colombia han ido aplicando medidas más restrictivas en materia de remesas, créditos, licencias, etc.

<sup>3</sup> La Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena sobre Inversiones Extranjeras y Licencias.

<sup>4</sup> VERNON, R., "Foreign Trade and Foreign Investment", *Foreign Trade Review*, Nueva Delhi, enero 1971.

de apreciar hasta qué punto dichas condiciones se cumplen en los países en discusión. Cabe suponer, además, que la empresa extranjera dispone de un conjunto de criterios que le permiten establecer un ordenamiento de los países en los cuales puede situar sus plantas para exportar. Si así fuera, resulta imprescindible identificar los factores que sirven para tal ordenamiento, con el objeto de detectar las posiciones en las que podrían quedar ubicados los países andinos y, en consecuencia, la verdadera magnitud del aporte "espontáneo" que cabría esperar de las Corporaciones en materia de exportaciones de manufacturas.

## II. REQUISITOS PARA QUE LA SUBSIDIARIA EXPORTE

El poder y la capacidad mostrada por las C.M. en el campo de la tecnología, el conocimiento de los mercados y la capacidad empresarial podrían contribuir bastante al desarrollo de aquellas condiciones que, de acuerdo a la teoría del comercio internacional, un país debería cumplir para penetrar en los mercados externos. Muchas de estas condiciones no son satisfechas por los países subdesarrollados pequeños y bien podrían éstos verse impulsados a aceptar y aún a solicitar la penetración de subsidiarias.

Es posible emplear un marco de análisis simplificado, a fin de establecer, a modo de hipótesis, los requisitos que deberían darse para que las subsidiarias exporten <sup>5</sup>.

En aquellos países que disponen de recursos naturales y de mano de obra abundante, la C.M. podría aportar dos tipos de elementos que inducirían nuevas exportaciones.

a) Tecnología para la producción y organización empresarial.

b) Conocimiento del comportamiento de los mercados internacionales y control de algunos mecanismos de penetración en ellos.

El primer tipo de factores permitiría al país producir a un costo competitivo y el segundo tipo serviría para establecer un nexo entre la subsidiaria y el mercado internacional, proporcionando, al mismo tiempo, determinada información crítica de la cual el país no dispone.

El país anfitrión podría pensar que una condición necesaria para exportar desde la subsidiaria al país de la matriz es que la subsidiaria logre menores costos que los de dicha matriz (considerando costos marginales en la matriz y en la filial, transporte, impuestos y aranceles). Esta condición sería válida también desde el punto de vista de la Empresa Multinacional si ella tuviera una sola subsidiaria ubicada en el país en cuestión <sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Un buen esquema que resume las "siete" teorías de comercio internacional aparece en HUFBAUER, "The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods", en *The Technology Factor in International Trade*, R. VERNON, Ed. National Bureau of Economic Research, 1970. Las 7 teorías son: 1. La proporción de factores productivos (factor proportions). 2. Especialización de la mano de obra y capacidad humana. 3. Economías de escala (de producción y distribución). 4. La etapa de producción (la escuela de la sustitución de importaciones). 5. La brecha tecnológica. 6. El ciclo de vida del producto. 7. La similitud de preferencias (de los consumidores en distintos países).

<sup>6</sup> Esta condición se expone analíticamente en T. HORST, "The Theory of the Multinational Firm: Optimal Behavior under different tariff and taxes rates", *Journal of Political Economy*, septiembre 1971.

Pero si la C.M. posee subsidiarias en varios países, su estrategia consistirá en maximizar el beneficio de todo el sistema empresarial, lo cual no se logra necesariamente maximizando el beneficio en cada filial. Si todas las demás condiciones son similares en los diferentes países, la C.M. preferirá exportar desde aquél que, teniendo costos competitivos en el mercado internacional, muestre el menor costo marginal.

Estos costos deben ser "costos esperados" y los riesgos deben ser considerados. La historia política del país y su probable evolución influirán en la decisión. La facilidad para obtener información y la velocidad de adaptación a las condiciones locales serán mayores cuando el país anfitrión presente rasgos culturales semejantes y el mismo idioma; y estos aspectos también se traducirán en un costo menor.

El criterio del costo mínimo para seleccionar el país exportador es equivalente al del beneficio máximo cuando el porcentaje de propiedad de la subsidiaria en manos de la casa matriz es el mismo en los distintos casos. Pero si dicha participación en la propiedad es diferente, la Empresa Multinacional preferirá exportar de aquella filial de la que es dueña en una proporción mayor.

Las economías de escala son otro elemento importante que afectará el costo marginal de producción. El tamaño de la planta está frecuentemente relacionado con el tamaño del mercado interno, más aún si la empresa es monopólica. Particularmente en el caso de aquellas empresas que comienzan produciendo para el mercado interno (sustitución de importaciones) y que se apoyan en dicho mercado para iniciar la exportación, el tamaño del "mercado base" es decisivo. Bajo estos supuestos, los mercados internos más grandes serán los más atractivos para las compañías extranjeras<sup>7</sup>.

En un trabajo reciente, Vernon<sup>8</sup> señalaba cuatro razones por las cuales la Empresa Multinacional comenzó a exportar desde algunos países menos desarrollados en los últimos cinco años: a) las empresas se han familiarizado con el ambiente local; b) el volumen de producción ha subido y los costos han bajado, aumentando así las posibilidades de exportación; c) mayor eficiencia de la mano de obra local; d) presión del Gobierno local para generar exportaciones.

Es interesante anotar que con ellas se sugiere que esas exportaciones se originaron en plantas ya existentes y que la expansión del mercado doméstico permitió reducir los costos marginales. Ellas confirman, por lo tanto, que el tamaño del mercado es una variable relevante.

Además de las condiciones generales hasta aquí presentadas, podrían mencionarse algunos criterios más específicos en relación con el rubro industrial en que la subsidiaria se verá más probablemente envuelta.

El poder de las C.M. se origina en las barreras de entrada que existen en las industrias donde ellas actúan y la estrategia de estas corporaciones está orientada hacia la producción de aquellos bienes que les permiten mantener sus ventajas comparativas. Estos bienes se caracterizan principalmente por una tecnología avanzada, una alta diferenciación de producto y economías de escala

<sup>7</sup> Ver EASTMAN y STYKOLT, *The Tariff and Competition in Canada*, Mc Millan Co. of Canada, 1967, Caps. 3 y 5. Demuestran que el tamaño del mercado fue la variable más explicatoria del nivel de eficiencia de la industria canadiense.

<sup>8</sup> VERNON, R., op. cit.

en la producción y distribución<sup>9</sup>. Cabe destacar que el tamaño de las C.M. muchas veces supera con creces la dimensión que se habría requerido por economías de escala en la producción; este hecho puede explicarse en parte por las mayores economías de escala en la distribución e información sobre los mercados<sup>10</sup>.

Siguiendo este raciocinio y suponiendo que el capital se mueve internacionalmente en "sectores específicos"<sup>11</sup>, se podría concluir que la Empresa Multinacional tendería a producir y a exportar desde los países menos desarrollados aquellos bienes que presenten algunas de las características descritas.

Sin embargo, tanto el grado de avance tecnológico como el nivel de diferenciación de producto son distintos según el rubro de que se trate, pero también van cambiando en las diversas etapas de la vida de un producto<sup>12</sup>. Cuando un producto recién se lanza al mercado, es el país más desarrollado, donde se ha llevado a cabo la innovación, el que absorbe la nueva producción. La C.M. que ha innovado logra mantener un poder de mercado por su mayor poder tecnológico. En un período posterior, otros países desarrollados absorberán la tecnología y estarán en condiciones de elaborar el producto, creando a su vez una imagen para introducirlo en el mercado internacional. A medida que los procesos se van haciendo más y más conocidos y el producto se va estandarizando, irán teniendo posibilidades de producción aquellos países de menor grado de desarrollo relativo. Es en estas últimas etapas de estandarización y demanda estable, cuando la C.M. estará dispuesta a transferir a sus subsidiarias en países subdesarrollados alguna producción para exportar.

En consecuencia, mientras menor sea la prioridad que la C.M. concede a un país, más estandarizados y no diferenciados serán los productos de exportación que se elaboren en sus plantas. También serán menores los beneficios que el país alcanzará debido a la mayor competencia internacional en esa etapa.

Pero, aún así, desde el punto de vista del país anfitrión, si bien la C.M. presentará atractivos menores en términos de su aporte tecnológico, ofrecerá ventajas evidentes en cuanto a la comercialización y distribución, más aún cuando la producción de la subsidiaria es intercambiada entre plantas de la misma corporación, a las cuales no tendría acceso un productor nacional independiente.

Un último punto que se debe enfatizar es el mayor grado de centralización que impone la C.M. sobre las decisiones de la subsidiaria cuando ésta exporta.

<sup>9</sup> CAVES, R., "Foreign Investment, Trade and Industrial Growth", Harvard University, 1971 (mimeo). Caves señala que la mayor proporción de las empresas norteamericanas que tienen subsidiarias en el extranjero se ubican en automóviles, química, bienes de consumo durables, instrumentos científicos y caucho, todas ellas caracterizadas por una alta diferenciación de producto.

<sup>10</sup> VERNON, R., "Resolution between foreign investors and underdeveloped countries", *Public Policy*, Vol. XII, Fall 1968. Vernon destaca la posesión de información como una ventaja de la C.M. y proporciona varios ejemplos en que los países han confiado en la relación entre matriz y subsidiaria para conseguir el flujo de información necesario (Ford, Olivetti, IBM).

<sup>11</sup> CAVES, R., op. cit. Señala que el capital no se mueve internacionalmente hacia cualquier sector, sino dentro de "sectores específicos" caracterizados por una alta diferenciación de producto. Siendo las C.M. las que efectúan gran parte de este movimiento de capitales, ellas se expanden hacia el exterior en los mismos rubros en que operan en su país de origen.

<sup>12</sup> VERNON, R., "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, mayo 1966.

La C.M. debe mantener un sistema coordinado de decisión para hacer el mejor uso de su poder internacional, programando el flujo de bienes y el precio asignado a cada uno de ellos, en cada una de sus plantas. Este hecho limita la autonomía de la subsidiaria, haciéndola aún más dependiente de la casa matriz.

### III. EXPORTACIONES DE LAS SUBSIDIARIAS ESTABLECIDAS EN CANADÁ Y AUSTRALIA. ENSEÑANZAS PARA LOS PAÍSES ANDINOS

Además de Europa Occidental y Japón, que junto con los Estados Unidos constituyen el grupo de países más desarrollados y autónomos, Canadá y Australia ofrecen las mejores condiciones para la expansión del sistema capitalista y de la Empresa Multinacional.

Estos países han recibido grandes sumas de inversión directa por parte de empresas norteamericanas y sus sectores industriales se han ido vinculando en forma creciente a la industria estadounidense. El volumen y tipo de las exportaciones hechas desde las subsidiarias ubicadas en sus territorios podría ser considerado como una meta optimista para países como los de la zona andina, salvo que se verificaran importantes cambios a nivel internacional que alteraran las estrategias actuales de las C.M.

Para efectuar un primer análisis de las exportaciones de manufacturas efectuadas por subsidiarias instaladas en Canadá y Australia, se recurrió a dos estudios sobre la inversión extranjera en dichos países de A. E. Safarian<sup>13</sup> y D. Brash<sup>14</sup>.

El primero se basa en una encuesta a 280 empresas industriales cuya propiedad se encuentra en más de 25% en manos norteamericanas. El segundo se funda en una encuesta a 215 empresas, también en el sector manufacturero, y en que la propiedad norteamericana alcanzaba un 25% por lo menos.

Al observar las cifras de exportaciones industriales totales se constata que Canadá exhibe el más alto nivel de exportaciones a los Estados Unidos de parte de subsidiarias de empresas norteamericanas. Para Latinoamérica las cifras son mucho menores. El Departamento de Comercio de los Estados Unidos ha preparado información para las filiales extranjeras de empresas norteamericanas (25% o más de propiedad norteamericana) de la cual se pueden extraer los resultados que aparecen en el Cuadro N° 1.

Estas cifras confirman la alta "preferencia" por Canadá que manifiesta la Empresa Multinacional. Tanto para Canadá como para América Latina, el porcentaje de exportaciones a Estados Unidos respecto a las ventas totales va en aumento. Pero, mientras ese incremento es relevante para Canadá, dada la dimensión de las cifras, en el caso latinoamericano las cantidades son muy pequeñas, casi irrelevantes. Sin duda, sería interesante comprobar si este aumento de las exportaciones desde América latina se origina en los países grandes (México, Argentina y Brasil), pero la información de las fuentes mencionadas no aparece desagregada<sup>15</sup>.

<sup>13</sup> SAFARIAN, A. E., *The Performance of Foreign-owned firms in Canada*, National Planning Association (Washington), Private Planning Association of Canada (Quebec), Canadá, 1970.

<sup>14</sup> BRASH, D. T., *American Investment in Australian Industry*, Harvard University Press, Cambridge, 1966.

<sup>15</sup> Este hecho nos permitiría verificar la hipótesis de que, en caso de producirse una exportación desde América latina, la prioridad la tendrían los países de mayor mercado interno.

CUADRO N° 1

VENTAS DE MANUFACTURAS REALIZADAS POR SUBSIDIARIAS  
DE EMPRESAS NORTEAMERICANAS

(Millones de dólares)

	SUBSIDIARIAS EN CANADA				SUBSIDIARIAS EN AMERICA LATINA (y otros países occidentales)					
	1963	1964	1965	1967	1968	1963	1964	1965	1967	1968
Ventas locales	8.424	9.500	10.908	12.361	13.369	3.860	4.560	5.070	6.458	7.213
Export. a USA	1.035	1.219	1.458	2.956	3.787	37	80	101	161	212
Ventas totales	10.199	11.620	13.445	16.585	18.584	4.250	4.951	5.484	7.128	7.966
<u>Ventas locales</u>	82,5%	82,0%	81,0%	74,5%	72,0%	91,0%	92,0%	92,0%	90,0%	90,0%
<u>Ventas totales</u>	10,2%	10,5%	10,0%	17,8%	20,2%	0,9%	1,6%	1,7%	2,2%	2,7%

Fuente: Para 1963 y 1964: "Sales of Foreign Affiliates of U.S. Firms", Survey of Current Business, U.S. Dept. of Commerce, Nov. 1966; para 1965-67-68: "Sales of Foreign Affiliates of U.S. Firms", Survey of Current Business, U.S. Dept. of Commerce, Oct. 1970.

Para Australia, la información presentada por Brash indica una proporción de exportaciones sobre el total de ventas muy baja. Para 93 de las empresas estudiadas en el período 1961-1962, las exportaciones alcanzaron un nivel de 10,4 millones de libras, mientras las ventas totales llegaron a 456,8 millones de libras. El cociente exportaciones totales/ventas totales fue de 2,3%<sup>16</sup>.

La proporción de exportaciones a los países desarrollados fue mucho menor. Las exportaciones a EE. UU., Europa Continental y el Reino Unido representaron el 1,9% del total de exportaciones<sup>17</sup>, vale decir, 0,04% de las ventas totales. Brash señala que este pequeño porcentaje contrasta fuertemente con la alta proporción exportada por muchas filiales norteamericanas desde Inglaterra y Alemania. No obstante, él destaca que las empresas extranjeras fueron aumentando sus exportaciones muy rápidamente; 27 empresas aumentaron sus exportaciones totales de £ 2,8 millones en 1954 a £ 7,4 millones en 1962. De ellas, sólo 16 exportaban en 1954 y 25 ya lo hacían en 1962.

En todo caso, salvo para Canadá, los resultados revelan una contribución marginal de las subsidiarias a la exportación de manufacturas.

Además de estos antecedentes globales, es interesante saber en qué tipo de productos las subsidiarias están contribuyendo a las exportaciones del país. No hay datos disponibles a nivel de productos en los dos estudios mencionados, pero se dispone de una desagregación del sector manufacturero en ocho actividades que puede proporcionar nuevos elementos de juicio sobre este fenómeno.

La información para Canadá y Latinoamérica se incluye en los Cuadros N.os 2 y 3 donde se consignan dos coeficientes: exportaciones a EE.UU./ventas totales y venta locales/ventas totales para los años 1963, 64, 65, 67 y 68; todo ello para siete actividades: papel y similares, productos químicos, productos de caucho, metales primarios y elaborados, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica y equipo de transporte.

## CUADRO N° 2

### CANADA

#### DESTINO DE LAS VENTAS DE SUBSIDIARIAS NORTEAMERICANAS

	<i>Ventas locales</i>		Y	<i>Exportaciones a EE.UU.</i>							
	/ <i>Ventas totales</i> (a)			/ <i>Ventas totales</i> (b)							
	(En porcentajes)										
	1963		1964		1965		1967		1968		
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	
Papel y similares	40	39,0	39	48,0	38	47,2	38	45,5	37	44,0	
Productos químicos	88	6,8	89	5,1	89	5,3	92	4,8	93	4,0	
Productos de caucho	97	2,0	98	1,0	98	1,3	96	2,7	96	2,9	
Metales primarios y elaborados	67	12,3	69	15,6	64	12,4	63	13,8	63	15,0	
Maquinaria no eléctrica	86	6,0	86	6,1	88	7,3	83	8,6	83	11,0	
Maquinaria eléctrica	95	1,7	95	2,2	92	2,5	93	2,4	93	2,0	
Equipo de transporte	95	2,1	92	4,0	88	6,2	62	33,0	56	40,0	

Fuente: Idem Cuadro N° 1.

<sup>16</sup> BRASH, op. cit., p. 220.

<sup>17</sup> BRASH, op. cit., p. 235, Cuadro IX-10.



CUADRO N° 3

AMERICA LATINA

DESTINO DE LAS VENTAS DE SUBSIDIARIAS NORTEAMERICANAS

	$\frac{\text{Ventas locales}}{\text{Ventas totales}}$ (a)		Y	$\frac{\text{Exportaciones a EE.UU.}}{\text{Ventas totales}}$ (b)						
	(En porcentajes)									
	1963		1964		1965		1967		1968	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Papel y similares	92	—	90	3,0	89	2,8	92	1,7	93	1,7
Productos químicos	93	2,0	92	1,8	90	2,4	88	2,3	90	2,4
Productos de caucho	100	—	100	—	99	—	99	—	99	—
Metales primarios y elaborados	90	—	97	—	94	—	98	—	98	—
Maquinaria no eléctrica	93	2,1	93	0,5	94	0,7	85	1,0	90	2,0
Maquinaria eléctrica	97	0,4	96	0,3	98	—	95	0,5	93	0,5
Equipo de transporte	99	—	99	0,3	99	0,3	99	0,4	99	0,5

Fuente: Idem Cuadro N° 1.

Para Canadá, la actividad exportadora más importante es papel y similares, vale decir, un producto basado en recursos naturales donde Canadá tiene una clara ventaja comparativa.

El segundo coeficiente más alto (exportaciones a EE. UU./ventas totales) pertenece a metales primarios y elaborados, nuevamente una actividad basada en recursos naturales. Enseguida, la exportación de equipos de transporte presenta un crecimiento rápido a partir de 1965, a causa de un acuerdo directo entre el Gobierno canadiense y las empresas automovilísticas norteamericanas.

De acuerdo con esta información sobre las actividades principales, se deduce que la Empresa Multinacional estuvo lejos de exportar productos altamente diferenciados y tecnológicamente complejos. Sólo en los últimos años se han desarrollado sectores como el de equipos de transporte (bajo condiciones previamente pactadas y difíciles de generalizar a otros países u otros productos) y el de maquinaria no eléctrica, que podrían abrir una nueva perspectiva.

Para América latina la información muestra una situación bastante diferente. En ningún sector y en ningún año las exportaciones a los Estados Unidos han representado más de un 3% del total de ventas de las subsidiarias.

La información para Australia fue organizada en términos diferentes. Se consignó el número de empresas cuyas exportaciones excedieron de un cierto porcentaje sobre el total de ventas por actividad. Ello aparece en el Cuadro N° 4.

De 86 empresas, 72 exportaron menos del 5% de sus ventas. Estas exportaciones incluyen todos los destinos (Nueva Zelandia, Oceanía, Sudeste Asiático, etc.). Sólo 14 empresas superaron ese nivel, y siete de ellas exportaron más del 10% de su producción.

El nivel de agregación de la información de que se dispuso no permite hacer un análisis serio acerca del tipo de producto exportado, la tecnología usada y, aún menos, respecto a las etapas en el ciclo de vida del producto exportado, excepto lo que se ha dicho para Canadá.

CUADRO N° 4

AUSTRALIA

COEFICIENTE EXPORTACIONES/VENTAS (r) PARA LAS SUBSIDIARIAS NORTEAMERICANAS 1961-62

(Número de empresas)

	$r \leq 1\%$	$1\% < r \leq 5\%$	$5\% < r \leq 10\%$	$10\% < r$
Productos Químicos	9	5	3	3
Manufacturas de metales	1	1	—	3
Maquinaria no eléctrica	14	4	—	1
Maquinaria eléctrica	7	6	2	—
Equipo de transporte	8	2	—	—
Otros	13	2	2	—
Total	52	20	7	7

Fuente: BRASH, op. cit., p. 220.

No obstante, es interesante tener en cuenta algunos resultados obtenidos por Hufbauer<sup>18</sup> cuando trató de probar la hipótesis sobre el ciclo de vida de los productos, para las exportaciones de los 23 países de su estudio. Encontró una importante correlación entre el grado de diferenciación del producto de exportación y el ingreso per cápita del país exportador, obteniendo así una confirmación de la hipótesis de que los países más ricos innovan antes y luego exportan productos que se caracterizan por una mayor tecnología y una más alta diferenciación. Pero sólo dos naciones de las estudiadas, Canadá y Australia, mostraban las principales desviaciones respecto de esta tendencia, al presentar exportaciones altamente estandarizadas. Este resultado podría sugerir que, países con un alto ingreso per cápita, pero sin un sector industrial autónomo, tienen un patrón de exportaciones diferente del resto de los países desarrollados, pues su industrialización depende más de la estrategia de las Empresas Multinacionales de origen norteamericano o europeo. En Canadá y Australia el patrón parece estar distorsionado hacia la exportación de manufacturas basadas fuertemente en los recursos nacionales. Safarian<sup>19</sup> señala que “las industrias orientadas a recursos primarios indicaron estar vendiendo en el exterior una mayor proporción de su producción que las industrias de manufacturas secundarias”.

La pregunta que surge entonces es ¿cuál es la ventaja de tener a la Empresa Multinacional exportando manufacturas primarias y es posible acaso hacerlo a través de una empresa nacional?

Para intentar una respuesta, es preciso verificar si existen diferencias significativas en el comportamiento exportador de empresas nacionales y extranjeras. En su estudio, Safarian comparó dicho comportamiento para empresas con distintos grados de propiedad extranjera y concluyó que para los 280 casos analizados no había diferencias estadísticamente significativas entre los diversos grupos<sup>20</sup>.

Una prueba más directa de cómo la propiedad afecta tal comportamiento, fue hecha comparando 160 de las empresas de propiedad de no residentes en Canadá, con 96 empresas pertenecientes a residentes, todas ellas con activos de

<sup>18</sup> HUFBAUER, op. cit., p. 193.

<sup>19</sup> SAFARIAN, op. cit., p. 32.

<sup>20</sup> SAFARIAN, op. cit., p. 37.

un millón de dólares o más. La comparación se hizo en rubros donde ambos tipos de empresas existían. Safarian encontró "una considerable semejanza en el comercio exterior de estos dos conjuntos de empresas".

Más aún, un examen de 66 empresas de propiedad local y 107 de propiedad de no residentes, con activos de 25 millones de dólares o más y que producían bienes totalmente procesados, de nuevo reveló diferencias estadísticamente insignificantes.

Este aspecto del problema es relevante para los países andinos, más aún debido a que las exportaciones de manufacturas primarias que hoy impulsan las subsidiarias fueron en muchos casos iniciadas por empresas locales. Por ejemplo, las exportaciones chilenas de bienes manufacturados alcanzaron a 100 millones de dólares en 1970<sup>21</sup> y cerca del 70% de ese valor estaba compuesto por tres tipos de productos: harina de pescado y otros derivados; madera, pulpa y papel; y cobre elaborado y semielaborado. Los tres rubros estaban principalmente en manos locales, pero en los últimos años de la década del 60, corporaciones extranjeras comenzaron a adquirir parte de estas empresas. Lo mismo ocurrió con el azúcar y la harina de pescado peruanos.

Tres conclusiones nos parece que se pueden extraer de la información analizada hasta aquí. Primero, la proporción de exportaciones sobre ventas totales de las filiales norteamericanas es significativa en Canadá pero muy baja en Australia. Para Latinoamérica dicha proporción es insignificante. Segundo, las exportaciones de Canadá han provenido de actividades basadas en recursos naturales, con la excepción de la industria automotriz, cuyo comportamiento es resultado de acuerdos específicos ante el gobierno y las empresas. En general, no hay evidencia, ni para Canadá ni para Australia, de que las exportaciones de las Empresas Multinacionales se concentren en productos más diferenciados, como podría esperarse dado su alto ingreso per cápita. Tercero, la información muestra que las empresas locales y extranjeras tienen un comportamiento similar hacia las exportaciones.

Estas conclusiones despiertan ciertas dudas acerca de las expectativas que se debieran cifrar en las exportaciones de manufacturas a los países desarrollados a través de las subsidiarias. Las exportaciones actuales son casi despreciables. Ellas se basan principalmente en los recursos naturales. Las empresas locales también han estado exportando y frecuentemente fueron las primeras en vender al exterior manufacturas basadas en recursos naturales. Además se constata que su comportamiento puede ser, y en muchos casos ha sido y es, similar al de las subsidiarias y no necesariamente menos eficiente. Por lo tanto, las ventajas de tener subsidiarias para exportar no son evidentes y deben mirarse con bastante precaución.

#### IV. COSTOS DE LOS PRODUCTOS EXPORTABLES, VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS PAÍSES ANDINOS

Los altos costos de producción son el principal obstáculo para desarrollar nuevas exportaciones, y las subsidiarias también se ven enfrentadas a esta restricción.

<sup>21</sup> División de Planificación Industrial, "Proyección de las Exportaciones de Manufacturas Industriales 1970-75", Corfo. Publ. N° 38/a/70, Santiago, Chile.

Las altas barreras arancelarias constituyen una buena medida del nivel de ineficiencia de la industria local y, por lo general, mientras más elevados son los aranceles mayor es el costo nacional en relación al precio internacional. Esta es la situación que se observa en los países andinos.

Parte de estos mayores costos son atribuibles al tamaño del mercado interno. En países con mercados reducidos, las firmas que abastecen la demanda interna suelen caracterizarse por un tamaño pequeño y, además, por una diversificación importante. Este hecho repercute en la posibilidad de exportar. Consecuentemente, mientras más amplio es el mercado interno y más especializada la empresa, los costos de producción tienden a disminuir y las posibilidades de exportación crecen.

Para Canadá, los datos de Safarian señalan un aumento sustancial de las exportaciones en relación a las ventas, a medida que el tamaño de la empresa crece. Todas las firmas que poseían un capital superior a 25 millones de dólares estaban exportando, mientras que sólo un 7% de aquéllas que disponían de un capital menor a un millón de dólares, lo hacía <sup>22</sup>.

La información disponible también mostraba que las subsidiarias que elaboraban la misma variedad de productos que la matriz, generalmente exportaban una proporción pequeña. En cambio, en aquéllas que restringían su diversificación y se limitaban a la producción de un número inferior de artículos, lograban más altos niveles de exportación.

Los "principios guías" elaborados por Canadá en 1966 para ser aplicados a las subsidiarias <sup>23</sup>, incluían un conjunto de consideraciones relativas a la expansión y diversificación. Safarian interpretaba esos principios en el sentido de que habían sido diseñados para "indicar claramente que la subsidiaria debía producir un número reducido de bienes destinados a los mercados interno e internacional, en lugar de hacer proliferar en pequeña escala la mayoría o la totalidad de los productos elaborados por la matriz".

Brash <sup>24</sup> obtuvo una conclusión similar en Australia y su información también indicaba una tendencia a un mejoramiento del potencial exportador de la empresa cuando su tamaño crecía.

Asimismo, Hufbauer <sup>25</sup> encontró una relación significativa entre las economías de escala incorporadas en los rubros de exportación y el tamaño del mercado interno de los 23 países analizados en su estudio.

Una conclusión similar fue expuesta por Gruber y Vernon <sup>26</sup>, quienes encontraron una significativa correlación entre el producto nacional del país exportador y el flujo de comercio exterior.

De los estudios indicados se concluye que aquellos países de menor tamaño serán menos favorecidos con la instalación de subsidiarias para la exportación. No se debe olvidar, además, que muchas exportaciones suelen llevarse a cabo por la subsidiaria, apoyándose en el mercado interno existente. Por otra parte, los gobiernos suelen ejercer presión sobre las subsidiarias para lograr sus propósitos. Su capacidad de negociación será superior y podrá exigir mejores

<sup>22</sup> SAFARIAN, op. cit., p. 32.

<sup>23</sup> SAFARIAN, op. cit., p. 100

<sup>24</sup> BRASH, op. cit., p. 223, Cuadro IX-6.

<sup>25</sup> HUFBAUER, op. cit., p. 181.

<sup>26</sup> GRUBER y VERNON, "Technology Factor in World Trade Matrix", en VERNON (Ed), *The Technology Factor in International Trade*, National Bureau of Economic Research, 1970.

condiciones cuando el mercado interno es mayor e interesa más a la subsidiaria. Este hecho explica también que las exportaciones se lleven a cabo desde países subdesarrollados grandes en una primera etapa, como ha ocurrido con India y Brasil. Muchas corporaciones están dispuestas a aceptar que se exporte de sus subsidiarias y consideran esta exigencia como un costo para poder aprovechar el mercado interno.

Pero también hay otros aspectos como distancia, medio ambiente, diferencias culturales, idioma, etc., que influyen en la decisión de instalar subsidiarias. Comparativamente con Canadá y Australia, los países andinos presentan claras desventajas a los ojos de las C.M. Aunque tales factores son difíciles de cuantificar, el trabajo mencionado de Gruber y Vernon<sup>27</sup> proporciona alguna evidencia cuantitativa a través del empleo de una variable distancia. Ellos encontraron que esta variable tenía un alto poder explicativo del nivel de exportación de la mayoría de los productos y que largas distancias estaban asociadas con bajos niveles de intercambio. Además, establecieron que la variable distancia parecía envolver no sólo los costos de transporte, sino también aquellas limitaciones en el conocimiento que los empresarios tenían de los mercados distantes.

Por lo tanto, desde el punto de vista de la C.M., los países andinos tendrían una baja prioridad para los fines de establecer subsidiarias que exporten. Esta situación se explicaría porque ellos presentan mercados pequeños, diferencias culturales, una orientación política nacionalista y, a veces, una inestabilidad institucional que introduce incertidumbre.

Al margen de los factores señalados, el bajo costo de la mano de obra seguiría siendo una ventaja comparativa importante en favor de los países andinos, en relación a Canadá y Australia. En varios países del sudeste asiático se ha verificado en los últimos 5 años un fuerte incremento de las exportaciones de productos intensivos en mano de obra desde las subsidiarias. Este hecho se ha atribuido sólo a los bajos salarios, pero también es atribuible al control político-militar ejercido por EE.UU. en esas áreas, lo cual da suficientes garantías a las C.M. Sin embargo, no existe ninguna evidencia empírica que demuestre una tendencia similar en ningún país latinoamericano que tenga similitud con Chile, Perú y Colombia. Puerto Rico tiene varias subsidiarias en el rubro electrónico que exportan a Estados Unidos. Pero su situación política como estado asociado y las grandes ventajas impositivas que otorgan, no son comparables con las condiciones imperantes en los países andinos. El programa de industrialización de la frontera mexicana también merece un estudio particular, pues sustentaría la tesis de un menor costo de la mano de obra como ventaja comparativa, pero, de nuevo, las franquicias tributarias y tarifarias existentes son muy similares a las de Puerto Rico<sup>28</sup> y también, desde el punto de vista político, la frontera mexicana es un área totalmente segura y controlable para las C.M.

<sup>27</sup> GRUBER y VERNON, op. cit., p. 260. La información empleada corresponde a 10 áreas de exportación, 12 áreas de importación y 24 categorías de productos exportados, todo para 1964.

<sup>28</sup> TREVIÑO, JULIO, "Border Assembly Operations", *Mexican-American Review*, abril 1969; y WALKER, HAROLD, "Border Industries with Mexican Accent", *Columbia Journal of World Business*, enero-febrero 1969.

Los principales productos fabricados en la frontera son electrónicos, juguetes, muebles y ropa. El primer grupo corresponde a algunas armaduras o a la fabricación de piezas que vuelven enseguida a plantas "gemelas" instaladas al otro lado de la frontera.

El resto de los productos no corresponde al tipo de bienes que elaboran las C.M. y se trata, más bien, de empresas tradicionales que han extendido sus operaciones a una distancia muy próxima de la frontera norteamericana.

#### V. RESTRICCIONES IMPUESTAS A LAS EXPORTACIONES DE LAS SUBSIDIARIAS

Con frecuencia, la C.M. impone una serie de restricciones a las exportaciones desde sus subsidiarias, impidiendo que cada una intente abordar independientemente el mercado internacional. Existen diversas razones para explicar este comportamiento, siendo la más importante la que deriva del hecho que la C.M. sigue una estrategia tendiente a maximizar sus beneficios globales, lo cual no se alcanza necesariamente buscando el máximo beneficio de cada subsidiaria.

En el caso de los países andinos se ha comprobado que un alto número de contratos de licencia firmados entre subsidiaria y matriz o entre empresa local y extranjera, contiene cláusulas que prohíben exportar.

Tales restricciones también fueron observadas en Canadá y Australia, lo cual indujo a pensar que las subsidiarias eran presionadas para que no exportasen. Tanto Safarian como Brash intentaron medir el efecto real de las restricciones. Cabe señalar, sin embargo, que sus conclusiones indicaron que parte de estas restricciones eran más formales que reales.

Los resultados obtenidos por Safarian en sus entrevistas a las empresas<sup>29</sup> señalaron que en cerca del 65% de los casos, el tipo y porcentaje de propiedad extranjera tenía escaso o ningún efecto sobre las exportaciones. En 39 respuestas se indicaba que el hecho de ser filial constituía una ventaja y en 20 casos se precisaba justo lo contrario, como consecuencia de las restricciones impuestas por la matriz.

Brash, por su parte, encontró que de las 79 firmas cubiertas por su encuesta, sólo 19 estaban autorizadas para exportar a EE.UU., 24 a Europa Continental y 26 a Inglaterra<sup>30</sup>. Pero, al mismo tiempo, Brash concluía que en la mayoría de los casos las empresas no exportaban debido a sus altos costos; pero, cuando los costos eran competitivos, los empresarios pensaban que las restricciones no eran relevantes y que podían ser negociadas y eliminadas.

De las respuestas entregadas por los propios empresarios, ambos autores concluyeron que las limitaciones impuestas por la matriz a la exportación de la subsidiaria no son la causa principal de la incapacidad exportadora, aun cuando en algunos casos específicos tales restricciones tenían efectos reales, como queda demostrado en varios ejemplos señalados por Brash y Safarian.

Además de las restricciones impuestas por la vía administrativa, Brash<sup>31</sup> describía otros modos de limitar exportaciones como, por ejemplo, que tales exportaciones podrían hacerse siempre que no se empleara la marca que la

<sup>29</sup> SAFARIAN, op. cit., p. 35.

<sup>30</sup> BRASH, op. cit., p. 227, Cuadro IX-7.

<sup>31</sup> BRASH, op. cit., p. 229.

matriz proporcionaba para el mercado local, o que se podría vender al exterior sólo a un precio no inferior al 80% del precio interno en Australia.

Hay que tener presente que la corporación multinacional tiene que manejar un sistema global en el cual existen una serie de otras variables que ella debe tomar en cuenta. Así, por ejemplo, hay casos en que la C.M. ha firmado contratos de licencia con empresas de otros países, entregándoles la exclusividad sobre cierto territorio por un período de tiempo y, por lo tanto, no puede permitir que otra subsidiaria invada ese territorio. En otros casos, la matriz o alguna de las subsidiarias importantes están exportando materias primas o piezas y partes a subsidiarias menores, siguiendo una política de precios internos (de transferencia entre subsidiarias) que no conviene alterar. Con una determinada política de precios, la C.M. logra generar las utilidades en aquellos países que, por ejemplo, tienen normas impositivas más favorables. Si una subsidiaria inicia operaciones aisladas, puede modificar este flujo disminuyendo el beneficio global, aun cuando las utilidades de esa subsidiaria crecieran.

Asimismo, como ya se mencionó, las distintas subsidiarias pueden tener diferentes porcentajes de propiedad en manos de la matriz y, por lo tanto, esta última no será indiferente y preferirá favorecer a las que le pertenecen totalmente.

Otra limitación de importancia nace de los acuerdos implícitos o explícitos que pueden existir entre dos o más C.M. competitivas, con el propósito de fijar precios y de mantener una cierta distribución del mercado. En tales circunstancias, las C.M. deben imponer estas reglas a sus subsidiarias para evitar una represalia de sus rivales en otras partes del mundo o dentro de los EE. UU. El mismo Brash señala casos en que "la compañía australiana está prevenida para no competir en precio con otras subsidiarias debido a la existencia de un acuerdo mundial entre la matriz y otras compañías internacionales para mantener los precios"<sup>32</sup>.

Por todas las razones anotadas, se deduce que la casa matriz debe mantener un control mucho más estricto sobre las subsidiarias que exportan, que sobre aquéllas destinadas sólo al mercado interno.

Este hecho debe ser tomado muy en cuenta cuando un país adopte la decisión de permitir la instalación de una subsidiaria que exporta, ya que una consecuencia importante será una mayor vulnerabilidad de dicho país debido al menor control que puede ejercer sobre tales subsidiarias.

Un ejemplo ilustrativo fue relatado por un ejecutivo de Sperry Rand Corporation<sup>33</sup>. En Australia su compañía "estableció una planta de equipos hidráulicos con socios locales que destinaba parte de su producción a la exportación. Pero, cuando las condiciones internacionales cambiaron, resultó ser más barato abastecer esos mercados desde otras subsidiarias y el plan australiano de exportaciones fue abandonado".

De esta afirmación se deduce que la posibilidad de exportar estaba totalmente en manos de la C.M. y que el país tenía escasa o ninguna capacidad para controlar el mercado externo.

Otro aspecto relevante que se deriva de la afirmación anterior es la importancia del porcentaje de propiedad de la subsidiaria controlada por la matriz.

<sup>32</sup> Ibid.

<sup>33</sup> *Business Week*, "A rough road for multinationals", Special Report, diciembre 1970.

En efecto, parece ocurrir que, mientras más alto es dicho porcentaje, más estables son las condiciones para el desarrollo de la filial. Brash y Safarian analizaron este punto llegando a una conclusión similar. Safarian señala que "sin embargo, parece que las subsidiarias tienen mayores franquicias para exportar que las empresas nacionales con acuerdos de licencias"<sup>34</sup>, y en el mismo sentido, Brash destaca que "a priori esperaríamos que a las filiales mixtas se les otorgue menos libertad para exportar que a aquéllas pertenecientes en su totalidad a una corporación norteamericana, y, aunque escasa, toda la información disponible confirma esta hipótesis"<sup>35</sup>.

En base a las distintas consideraciones anotadas hasta aquí cabe esperar que la política de la Corporación será la de lograr un mayor control, un mayor grado de centralización y una mayor proporción en la propiedad de aquellas subsidiarias que exporten. Cabe preguntarse, entonces, sobre el grado de contradicción que puede generarse entre tales tendencias y los objetivos de los gobiernos de países como los andinos, relativos a alcanzar una mayor autonomía en sus decisiones.

Safarian señala este aspecto en los términos siguientes: "A veces Canadá enfrenta un conflicto de intereses; por un lado busca una mayor especialización de sus subsidiarias en el seno de la corporación, pero en cuanto ello signifique una mayor integración vertical (dentro y fuera de Canadá) conducirá en algunos casos a una supervisión más centralizada de la subsidiaria"<sup>36</sup>.

Pero Canadá ha seguido y probablemente continúe aplicando una política liberal frente a las empresas extranjeras. Los países andinos, en cambio, han acordado fijar posiciones más firmes tendientes a traspasar progresivamente la propiedad a manos nacionales. Aun cuando en los propios acuerdos andinos y en la misma dirección propuesta por Hirschman<sup>37</sup> se puede ir postergando este traspaso en la medida que la subsidiaria supere un cierto nivel de exportaciones, queda en evidencia el hecho de que tales políticas son antagónicas con los objetivos de la C.M. El resultado más probable sería una aún más baja priorización de los países considerados, en términos del interés de cada C.M. para instalar subsidiarias en ellos con el fin de exportar.

Tanto el análisis de las experiencias de Canadá y Australia como la posición relativamente desventajosa en la que se encontrarían los países andinos a los ojos de las C.M. sugieren que las exportaciones de productos manufacturados vía subsidiarias, bajo las actuales condiciones, serían más bien marginales comparadas con los requerimientos presentes y con las metas que se han impuesto los países para los años futuros.

Sin embargo, debe tenerse presente la enorme flexibilidad de las C.M. para adaptarse a las nuevas condiciones que se vayan creando. Si su desarrollo futuro dependiera de las exportaciones realizadas desde sus diferentes subsidiarias, debido a las imposiciones de los gobiernos de países subdesarrollados, ella encontrará la forma de superar esta situación.

También es previsible un creciente poder de las C.M. en los mercados internacionales, como consecuencia de la fuerte tendencia a la conformación

<sup>34</sup> SAFARIAN, op. cit., p. 37.

<sup>35</sup> BRASH, op. cit., 233.

<sup>36</sup> SAFARIAN, op. cit., p. 101.

<sup>37</sup> HIRSCHMAN, A. O., "How to divest in Latin American and Why", en *A Bias for Hope*, Yale University Press, 1971.



de oligopolios internacionales. En tal caso, su presencia en cada país podría llegar a ser un requisito ineludible para lograr más exportaciones.

Aún teniendo en cuenta estos hechos, nos parece más realista, en las circunstancias presentes, no cifrar esperanzas en el papel que puedan jugar las C.M. como resultado "espontáneo" de su acción y, por el contrario, pensar que su aporte será marginal. En consecuencia, cada país andino debe buscar nuevas fórmulas que les permitan incrementar sus exportaciones, pero preservando el control necesario para implementar sus propias decisiones.

## PUBLICACIONES DEL INSTITUTO DE ECONOMIA

### *Serie Documentos de Trabajo*

- Nº 1. Inflation in Developing Countries. An Econometric Study of Chilean Inflation (Chapter I). Vittorio Corbo, 1971.
- Nº 2. La Economía Chilena en el Año 1971. Vittorio Corbo, 1971.
- Nº 3. Commercial Policy and its Effect on the External Agricultural Trade in Chile: 1945-1965. Alberto Valdés, 1971.
- Nº 4. Inflation in Developing Countries. An Econometric Study of Chilean Inflation (Chapter II). Vittorio Corbo, 1971.
- Nº 5. Inflation in Developing Countries. An Econometric Study of Chilean Inflation. (Chapter III). Vittorio Corbo, 1971.
- Nº 6. El Programa Monetario en el Sexenio 1964-1970. Sergio Baeza, Jorge Cauas, 1971.
- Nº 7. Nota Sobre las Presiones Inflacionarias en 1972. (Algunas Reflexiones sobre Costos, Dinero e Inflación). Jorge Cauas, 1972.
- Nº 8. Proposiciones para un Plan de Desarrollo Económico y Social. Sergio de Castro, 1972.
- Nº 9. Cuadro Económico General 1971. Sergio Baeza, 1972.
- Nº 10. La Distribución del Excedente en las Empresas Estatales: Una Metodología General y su aplicación al Caso de ENDESA. Eduardo García, Sergio Baeza, Santiago Pérez, 1972.
- Nº 11. Un análisis Cuantitativo Marxista del Sector Industrial Chileno. Sebastián Piñera, Patricio Meller, 1972.

### *Serie Informes de Coyuntura*

- Nº 1. La Economía Chilena en 1971 y Perspectivas para 1972. Grupo de Política Económica, 1971.
- Nº 2. Análisis de la Economía Chilena: 1971-1972. Grupo de Política Económica, 1972.
- Nº 3. Análisis de la Economía Chilena: 1971-1972. Grupo de Política Económica, 1972.

### *Serie Trabajos Docentes*

- Nº 1. El Significado Económico de los Precios Sociales. Vittorio Corbo, 1971.
- Nº 2. La Teoría de la Firma Competitiva en Distintos Contextos Institucionales. Patricio Meller, 1971.
- Nº 3. Un Estudio Econométrico de Consumo Agregado. Vittorio Corbo, 1971.
- Nº 4. Creación de Dinero y Política Monetaria y Crediticia. Jorge Cauas, 1971.
- Nº 5. Evaluación Privada y Social de Proyectos. Ernesto Fontaine, Edición 1971.
- Nº 6. Aspectos Teóricos de la Función de Producción. Patricio Meller, Sebastián Piñera, 1972.
- Nº 7. Liberación de Recursos Reales para un Programa de Inversión. Pedro Radó, 1972.
- Nº 8. Enfoque Teórico de la Programación Lineal. Patricio Meller, 1972.