

Documentos

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LA ECONOMÍA MUNDIAL*

(Primera Sesión del Nonagesimotercer Congreso de Estados Unidos)

Introducción

El roce entre las empresas multinacionales con su punto de vista supranacional, y el estado nacional con sus preocupaciones económicas nacionales, ha dado lugar a una multitud de problemas económicos y políticos.

Lo que está a discusión actualmente es el grado de libertad que las empresas multinacionales debieran tener o el grado de reglamentación que debiera imponerse a sus operaciones presentes y a su crecimiento futuro. Dos acontecimientos en los pasados 15 años, han hecho que la atención pública se centre en las empresas multinacionales: primero, el flujo masivo de capital de los Estados Unidos a Europa; y segundo, el continuo déficit de la balanza de pagos de los Estados Unidos.

La acusación del sector laboral

En los Estados Unidos, las organizaciones laborales han hecho la acusación de que las empresas multinacionales exportan los trabajos estadounidenses por medio de la transferencia de la preciada tecnología y de los medios de producción a las naciones extranjeras; socavan la base de nuestros impuestos y exacerban nuestros problemas de balanza de pagos.

Testimoniando ante el Subcomité de Comercio Internacional de la Comisión de Finanzas del Senado en mayo de 1971, el presidente de la AFL-CIO, George Meany declaró:

Las operaciones de compañías americanas obviamente desplazan a los productos manufacturados de los Estados Unidos tanto en los mercados norteamericanos como en los mercados mundiales. Estas compañías exportan tecnología norteamericana —una parte de la cual fue creada empleando fondos del gobierno pagados por los contribuyentes americanos. Su mayor exportación, por supuesto, son trabajos de los Estados Unidos.

* Estudio preparado por el Comité de Finanzas del Senado de Estados Unidos.

Estas firmas multinacionales pueden manipular la producción de partes y productos acabados de una subsidiaria de un país a otro. Una empresa multinacional puede producir componentes en plantas sumamente separadas en Corea, Taiwan, y en los Estados Unidos, armar el producto en México y venderlo en los Estados Unidos a precios de los Estados Unidos, y frecuentemente con una marca estadounidense. O bien, los artículos producidos en las plantas multinacionales en países extranjeros son vendidos en mercados extranjeros, robándole así los mercados a los productos hechos en los Estados Unidos.

Las firmas multinacionales pueden manipular su contabilidad, sus precios y sus impuestos. Sus transacciones de exportación e importación se hacen dentro de la corporación, determinadas por los ejecutivos de la corporación —todo para beneficio y provecho de la corporación. Esto no es comercio exterior. Sin duda tampoco es competencia extranjera.

Las complejas operaciones de las compañías multinacionales —con la ayuda de la publicidad de Madison Avenue— han confundido aún más la idea del origen nacional de los productos. Por ejemplo, el modelo Pinto de la Ford ha sido anunciado como la respuesta de los Estados Unidos a los carros pequeños importados. Pero los motores son importados de Inglaterra y Alemania y las transmisiones normales son importadas de Europa.

Este fenómeno es muy diferente al del desarrollo de las compañías aquí en los Estados Unidos durante los últimos 100 años. La compañía multinacional no es simplemente una compañía norteamericana que se cambia a una nueva localidad, en donde se aplican las mismas leyes y en donde todavía está bajo la jurisdicción del Congreso y del gobierno de los Estados Unidos. Ésta es una compañía fugitiva, que va más allá de nuestras fronteras. Es un fugitivo a un país con leyes diferentes, diferentes instituciones, y diferentes niveles sociales y laborales. En la mayoría de los casos, incluso, cambian los nombres.

Irónicamente son las propias compañías multinacionales las que buscan influir la legislación comercial de los Estados Unidos en nombre del “comercio libre”.

Mientras tanto, en los Estados Unidos, el crecimiento de las grandes compañías nacionales ha sido moderado en cierto grado por los controles, los *standard* y las reglamentaciones del gobierno. Y, en las últimas décadas, grandes compañías estadounidenses han tenido que asumir responsabilidades para con sus empleados a través de los sindicatos laborales. Además, las operaciones globales de las compañías multinacionales están más allá del alcance de la actual ley de los Estados Unidos o de las leyes de cualquier nación en particular.

La defensa de las empresas

Por otra parte, los defensores de las compañías multinacionales alegan que más que exportar trabajos, las corporaciones multinacionales ayudan a

crear trabajos en los Estados Unidos, a hacerlos más competitivos en los mercados internacionales y a mejorar la posición de nuestra balanza de pagos.

El ex-secretario de Agricultura, Orville Freeman, quien actualmente es presidente de "Business International" declaró ante el subcomité:

Por definición, una compañía multinacional es aquella que ve al mundo entero como una área de operación y actúa de esa manera. Busca nueva tecnología en todas partes del mundo, gente talentosa, nuevos procesos, materias primas, ideas y capital. Piensa que su mercado es el mundo entero y se esfuerza por servir a los clientes en todas partes. Produce artículos o presta servicios donde quiera que pueden producirse económicamente, o prestarse en servicio de uno o más mercados con ganancia.

Estas compañías internacionales han demostrado gran dinamismo y poder de adaptación para responder a lo que pudiera describirse como una economía mundial en surgimiento —el producto de la comunicación y la transportación moderna, que han reducido al mundo del tamaño de un globo al tamaño de una uva. Las cifras son poco exactas, pero los cálculos más sólidos indican que el nivel de producción de las empresas multinacionales ha alcanzado los 450,000 millones de dólares (más que el producto nacional bruto de cualquier país en el mundo fuera de los Estados Unidos), de los cuales las compañías multinacionales estadounidenses abarcan aproximadamente 213,000 millones al año. Este nivel de producción de las compañías norteamericanas fuera de los Estados Unidos representa más de 4 veces las exportaciones estadounidenses. Descansa en una inversión de 140,000 millones y tiene un valor neto de aproximadamente 70,000 millones. En 1970, entraron a los Estados Unidos 7,640 millones en forma de dividendos, intereses, regalías y comisiones. Su contribución neta a nuestra balanza de pagos para 1970 fue de 3,640 millones, 1,500 millones más que el superávit de mercancías exportadas. Hubiese sido el doble de esta cifra si se hubieran mantenido registros de las exportaciones a las subsidiarias posteriores a 1965, cuando tales exportaciones alcanzaron la cantidad de 4,420 millones.

Una internacionalización de esta magnitud en la producción se ha logrado porque es efectiva. Funciona. Requiere una mayor extensión de las economías de escala y de la administración, involucrando altos niveles de capital y técnicas de organización avanzada que hacen posible el uso eficiente de la ciencia y la tecnología. La tasa de crecimiento de la producción de las empresas internacionales ha sido alta y asombrosamente sostenida desde 1950, a un nivel del 10 por ciento. Esto puede compararse con el alza en la producción no internacionalizada en los países occidentales desarrollados, con una tasa mucho más modesta del 4 por ciento.

Otro defensor de las empresas internacionales, el doctor N. R. Danielian, presidente de la Asociación Internacional de Política Económica, comentó:

Las empresas multinacionales están atrapadas en las contradicciones de nuestra política en defensa, ayuda y comercio. Sus supuestos pecados

están ahora siendo deplorados entre los académicos, ciertos portavoces laborales y aun en las conferencias ministeriales en Europa. Estas empresas son acusadas de exportar trabajos; pero muy rara vez reciben crédito por los trabajos que crean con las exportaciones —ya que de hecho producen una cuarta parte del total de las exportaciones estadounidenses con sus embarques a sus afiliados del exterior.

La implicación de que las compañías “fugitivas” de los Estados Unidos atienden al mercado de los Estados Unidos con mano de obra extranjera barata, simplemente es inexacta en todos los casos, excepto en unos pocos. Para tomar un ejemplo: de 1.000,321 carros extranjeros importados durante 1970, sólo 123,299, o sea el 9.3 por ciento, fueron hechos por subsidiarias estadounidenses en el extranjero. El resto fueron Volkswagens, Toyotas, Fiats, y algunos otros semejantes, todos producidos por compañías de propiedad extranjera. En el caso de los 13.000,000 de toneladas cortas de hierro y acero importadas durante 1970, difícilmente alguna pudiera atribuirse a subsidiarias de propiedad norteamericana en el extranjero.

Si todas las inversiones estadounidenses en el extranjero fueran eliminadas repentinamente, los ingresos internacionales de los Estados Unidos disminuirían por cerca de 17,000 millones de dólares, dos tercios en exportaciones, y un tercio en ingresos por inversiones, no incluyendo el ingreso de 1,500 millones por regalías y comisiones. Con toda la simpatía que tengo por el punto de vista laboral en la cuestión del empleo, sinceramente creo que están acicateando al caballo equivocado al atacar a las empresas internacionales o multinacionales. La mayor parte de nuestras importaciones vienen de empresas de propiedad extranjera; y si los mercados de terceros países no pudieran ser aprovisionados por las subsidiarias estadounidenses en el extranjero, simplemente serían aprovisionadas por competidores extranjeros.

La opinión europea tiende a culpar a la inversión directa estadounidense por los déficits de la balanza de pagos. Todos hablan acerca de los 30,000 millones de inversiones americanas en Europa, dos terceras partes de las cuales son directas y una tercera parte en inversiones en cartera, hablando en términos generales, pero rara vez se menciona que las inversiones europeas en los Estados Unidos son aproximadamente iguales —29,500 millones—, aunque la mayoría de ellas están en inversiones en cartera.

Mucha gente, que debiera saber mejor, culpa a las compañías norteamericanas por la reciente crisis monetaria. Las empresas multinacionales están en el negocio de manufacturar y vender productos, no en el de jugar con enormes reservas de efectivo. No estarían mucho tiempo en el negocio si ellas especularan con recursos líquidos de una magnitud tal que podría sacudir las bases de los bancos centrales de Europa combinados.

Preocupación en el exterior

Si los efectos económicos de las empresas multinacionales son una cuestión polémica domésticamente, los efectos políticos son una cuestión explosiva en el exterior. De Ottawa a Montevideo y París, "los estadistas" han preguntado si las actividades de las empresas multinacionales no son en realidad otra forma del "imperialismo económico" norteamericano. Las cuestiones del control nacional sobre los medios de producción llegan al meollo mismo del proceso político, hecho que tal vez no apreciemos completamente en este país.

En Europa la preocupación expresada en esta frase "El reto americano" ("Le defi américain") bien pudiera resultar en una política industrial común dirigida a reducir la fuerza de las compañías multinacionales norteamericanas.

Canadá, ha adoptado recientemente controles más estrictos sobre el flujo de capital para la adquisición de acciones, al igual que restringió la exportación de petróleo de compañías de propiedad americana al medio-oeste de los Estados Unidos que desfallece por el petróleo.

Japón desde hace mucho controla la inversión extranjera en su país. Ellos han preferido tomar prestado el dinero extranjero necesario para adquirir tecnología sin permitir la participación foránea en su industria.

América Latina tiene una hostilidad creciente por la inversión extranjera particularmente del "coloso del norte".

Mientras que nosotros podemos ver esas empresas como "multinacionales", los países extranjeros las ven a menudo como una extensión de la influencia y la dominación norteamericana que ellos pudieran no considerar en sus propios intereses nacionales. Las mismas razones por las que estas empresas son vistas por sus defensores domésticos como importantes para los intereses de los Estados Unidos, son usadas por sus críticos en el extranjero como que se contraponen con los intereses nacionales en el extranjero.

Hay quienes sostienen que las empresas multinacionales son un motor para la paz mundial que derriba barreras nacionales y crean una economía mundial, basada sobre interrelaciones mixtas que harán a todos los países actuar no sólo en consideración de sus propios intereses nacionales sino en función de sus preocupaciones por sus intereses internacionales. De esta manera, las empresas multinacionales, que son los paladines del libre comercio, pueden estar por lo menos tan preocupadas acerca de las acciones que pudieran debilitar sus activos en el extranjero como lo están acerca de su producción en los Estados Unidos.

Además, debiera reconocerse que las "empresas multinacionales" no son un fenómeno claramente estadounidense. La Royal Dutch/Shell, la Volkswagen Werk, la Philips Electric, la British Petroleum Co., la Shell Oil, la Imperial Chemical, la British Steel, la Nippon Steel, la Hitachi, la Siemens, la Farbwerke Hoechst y la Daimler Benz son unas cuantas de las prominentes compañías multinacionales extranjeras que están compitiendo por una porción del mercado multinacional. Estas "compañías multinacionales extranjeras" son frecuentemente propiedad de los gobiernos o por lo menos están altamente subsidiadas por sus gobiernos.

A la luz de todo lo que se ha dicho —las acusaciones y contra-acusaciones—, ¿en dónde se halla la verdad? Probablemente no hay respuestas defi-

nitivas para muchas cuestiones planteadas por las empresas multinacionales. La Comisión de Tarifas ha completado un estudio a fondo de "las empresas multinacionales". El estudio de la Comisión reveló muchos efectos diversos de las operaciones de estas compañías.

Resumen del estudio de la Comisión de Tarifas sobre empresas multinacionales

Por qué invierten en el extranjero las firmas de los Estados Unidos. El estudio encontró que el capital salió al extranjero debido al potencial de crecimiento del mercado en los países desarrollados o a la amenaza de que se les negara el acceso a mercados extranjeros a través de las exportaciones. Los factores de costo, de acuerdo al estudio, fueron secundarios excepto en el caso de industrias tales como artículos electrónicos para el consumidor, calzado, juguetes y vestido, en donde la búsqueda de mano de obra y de salarios bajos fue un factor importante en las decisiones para invertir en el extranjero. Incentivos fiscales extranjeros y subsidios, combinados con impedimentos al comercio, fueron también persuasivos importantes para invertir en el exterior.

El efecto sobre los trabajos en los Estados Unidos. Para medir el impacto de la inversión extranjera en el desarrollo doméstico entre 1966 y 1970, el estudio, usando datos del Departamento de Comercio, hizo tres suposiciones alternativas acerca de "qué hubiera pasado" si las corporaciones multinacionales no se hubieran llevado su capital al extranjero:

1) El cálculo más "pesimista", de acuerdo a la Comisión, supone que si no hubiera plantas estadounidenses en el extranjero, los países extranjeros no reemplazarían la producción de esas plantas estadounidenses con producción local, sino que importarían toda la producción de los Estados Unidos. Bajo estas suposiciones, la presencia de las plantas estadounidenses en el exterior representa una *pérdida* neta de 1.3 millones de trabajos.

2) Un segundo cálculo supone que los países extranjeros reemplazarían la mitad de la producción de sus plantas estadounidenses por su propia producción e importarían el restante de los Estados Unidos. Bajo estas circunstancias hay una *pérdida* neta de 400,000 trabajos en los Estados Unidos.

3) Un tercer cálculo estaba basado en lo que la Comisión juzgó suposiciones más realistas que las otras dos; concretamente, que en la ausencia de corporaciones multinacionales de los Estados Unidos, los extranjeros no hubieran substituido las plantas de las empresas multinacionales con sus propias plantas sino que las exportaciones de los Estados Unidos podrían razonablemente esperar sólo haber mantenido su parte de las exportaciones mundiales de manufacturas que ya tenían en 1960-1961, en vez de haber tomado completamente todos los mercados servidos en el extranjero por las afiliadas de las empresas multinacionales. Bajo estas suposiciones el efecto neto sobre el empleo en la producción muestra una *ganancia* de aproximadamente medio millón de trabajos en los Estados Unidos.

El estudio hace notar que el efecto de la inversión extranjera sobre el empleo doméstico varía de industria a industria, aumentándose el empleo en algunas industrias y no siendo afectado o reducido en otras.

El efecto de comercio mundial sobre la formación de capital. Las compañías multinacionales ejercieron una influencia importante sobre el comercio mundial y sobre la formación de capital en los países anfitriones. En siete países en los que se hizo una encuesta —el Reino Unido, Francia, Alemania Occidental, Bélgica, Luxemburgo, Canadá, México y Brasil— las compañías multinacionales con base en los Estados Unidos aportaron en 1970 un 13 por ciento de todo el capital gastado, y 22 por ciento del capital gastado en sectores industriales “vertebrales” —metales, maquinaria, y equipo de transporte.

El efecto sobre el comercio de los Estados Unidos. La Comisión encontró una estrecha asociación entre las inversiones extranjeras de los Estados Unidos y las exportaciones estadounidenses, pero una débil asociación entre el nivel de inversión extranjera y el grado de penetración por las importaciones extranjeras. En general, la Comisión encontró que las compañías multinacionales estadounidenses generaron 3,400 millones de dólares más en nuevas exportaciones que en nuevas importaciones. Las firmas manufactureras que no son empresas multinacionales produjeron 3,600 millones más en nuevas importaciones que en nuevas exportaciones. Además, el estudio señala la diferencia substancial en estos efectos, industria por industria. De las 24 industrias entre las que se pudo hacer una comparación entre 1966 y 1970, hubo 16 que mostraron incrementos netos en sus exportaciones estadounidenses de 7,300 millones y 8 que mostraron un decremento neto de exportaciones estadounidenses de 3,400 millones.

El efecto en la balanza de pagos. Aparentemente las empresas multinacionales hicieron una gran contribución positiva a la cuenta corriente de la balanza de pagos de los Estados Unidos y no fueron un factor en el deterioro del déficit básico de la balanza de pagos durante los últimos años de la década de 1960. El estudio señala que las transacciones con Canadá y Japón han sido factores importantes en la deterioración de la posición de la balanza de pagos de los Estados Unidos. Las compañías multinacionales fueron un factor en la historia adversa de la balanza de pagos con Canadá, pero no con respecto a Japón.

El efecto sobre el sistema monetario internacional. El estudio de la Comisión acerca del papel de las compañías multinacionales en el sistema monetario internacional encontró que las empresas privadas a finales de 1971 controlaban cerca de 268,000 millones en recursos líquidos a corto plazo, con la mayor parte controlada por firmas multinacionales y bancos que tienen sus matrices en los Estados Unidos. El movimiento de sólo una pequeña porción de los 268,000 millones pudiera producir crisis monetarias masivas. El estudio hace notar el papel creativo que han jugado las empresas multinacionales en el desarrollo del mercado monetario internacional, pero también que tales firmas y bancos pudieran, sin ningunas motivaciones destructivas o predatorias, frustrar la política monetaria de un país debido a la movilidad de capital a corto plazo. Los diferenciales de los tipos de interés o los rumores de una revaluación de una moneda, por ejemplo, podrían

enviar millones de dólares u otras divisas de un país que busca mantener tipos de interés bajo por razones de empleo a otro que busca mantener tasas de interés altas para aliviar la presión inflacionaria.

La tecnología y la firma multinacional. De acuerdo al estudio, las empresas multinacionales con base en los Estados Unidos dominan el desarrollo de nueva tecnología doméstica. Las exportaciones de tecnología sobrepasan las importaciones por un factor de más de diez a uno. El estudio encontró que mientras que las industrias de alta tecnología han tendido en años recientes a realizar más inversiones directas nuevas en el exterior, comparativamente con las inversiones domésticas, estas industrias han sido destacadas generadoras de altas exportaciones de tecnología de los Estados Unidos pero no han sido destacadas generadoras de altas importaciones tecnológicas a los Estados Unidos. De acuerdo al estudio entre 1966 y 1970 las empresas multinacionales en las industrias de alta tecnología generaron alrededor de 6,100 millones de dólares netos en nuevas exportaciones mientras que las empresas no-multinacionales en las mismas industrias generaron cerca de 2,100 millones en nuevas importaciones netas.

Cuestiones legales. El estudio prevé conflictos potenciales que surgirían de la aplicación extraterritorial de las leyes antitrust y de otras políticas. Señala que las leyes antitrust de los Estados Unidos están basadas en la premisa filosófica de que un sistema económico y verdaderamente competitivo es la forma de sociedad más eficiente y más deseable, pero que esta opinión no es necesariamente compartida por los socios comerciales de los Estados Unidos y por los competidores. El estudio sugiere, que los enfoques europeo, canadiense y japonés, favorecen la combinación y la cartelización de las empresas domésticas a fin de competir efectivamente con las poderosas compañías multinacionales con base en los Estados Unidos.

Dimensiones de las firmas multinacionales

No es de sorprender que el estudio de la Comisión concluyera que las industrias tecnológicamente avanzadas mostraran una gran ganancia neta en empleo, mientras que las menos avanzadas tecnológicamente tendieron a mostrar que no tuvieron ganancias o inclusive pérdidas, ya que la actuación general del comercio de los Estados Unidos está altamente dependiente de "industrias de alta tecnología" y el impacto en trabajos de la inversión extranjera depende en alto grado de la actuación de esas industrias.

Es difícil generalizar acerca de las actividades y efectos de las empresas multinacionales debido a que ellas abarcan una gran diversidad y un grupo heterogéneo de compañías. Estas actividades pueden ir desde la producción de dedales en México hasta exploraciones de petróleo frente a las costas de Nigeria; desde subsidiarias de propiedad total de los Estados Unidos hasta plantas en las cuales la propiedad estadounidense es sólo de 10 por ciento, desde fábricas hasta locales para ventas. En una palabra, "las empresas multinacionales" no son animales diferentes sólo de acuerdo a sus distintas operaciones, sino también debido a su grado de propiedad y control, tamaño,

extensión, distribución geográfica, filosofías administrativas y muchas otras variables.

Aunque esas compañías son heterogéneas no existe duda de que son grandes (ver cuadro 1).

CUADRO 1

NACIONES Y EMPRESAS

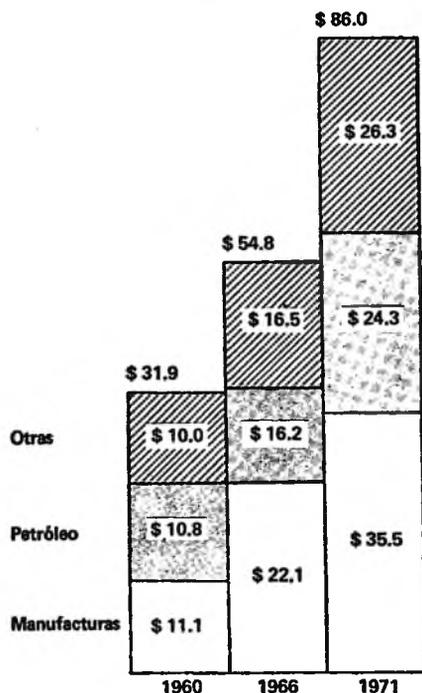
Una de las formas para mostrar el tamaño de las grandes empresas multinacionales de hoy en día es comparar sus ventas anuales brutas con los productos nacionales brutos de los países. Esta tabla usa cifras de 1970 para todo, excepto para las economías de planificación central (excluyendo a China) y la General Motors Corp., para la cual se usan cifras de 1969. Las cantidades se dan en miles de millones de dólares.

1. Estados Unidos	\$ 974.10	36. ROYAL DUTCH/ SHELL	10.80
2. Unión Soviética	504.70	37. Filipinas	10.23
3. Japón	197.18	38. Finlandia	10.20
4. Alemania Occidental ...	186.35	39. Irán	10.18
5. Francia	147.53	40. Venezuela	9.58
6. Inglaterra	121.02	41. Grecia	9.54
7. Italia	93.19	42. Turquía	9.04
8. China	82.50	43. GENERAL ELECTRIC	8.73
9. Canadá	80.38	44. Corea del Sur	8.21
10. India	52.92	45. IBM	7.50
11. Polonia	42.32	46. Chile	7.39
12. Alemania Oriental	37.61	47. MOBIL OIL	7.26
13. Australia	36.10	48. CHRYSLER	7.00
14. Brasil	34.60	49. UNILEVER	6.88
15. México	33.18	50. Columbia	6.61
16. Suecia	32.58	51. Egipto	6.58
17. España	32.26	52. Tailandia	6.51
18. Países Bajos	31.25	53. ITT	6.36
19. Checoslovaquia	28.84	54. TEXACO	6.35
20. Rumania	28.01	55. Portugal	6.22
21. Bélgica	25.70	56. Nueva Zelandia	6.08
22. Argentina	25.42	57. Perú	5.92
23. GENERAL MOTORS .	24.30	58. WESTERN ELECTRIC	5.86
24. Suiza	20.48	59. Nigeria	5.80
25. Paquistán	17.50	60. Taiwan	5.46
26. República Sudafricana .	16.69	61. GULF OIL	5.40
27. STANDARD OIL (N.J.)	16.55	62. U.S. STEEL	4.81
28. Dinamarca	15.57	63. Cuba	4.80
29. FORD MOTOR	14.98	64. Israel	4.39
30. Austria	14.31	65. VOLKSWAGENWERK .	4.31
31. Yugoslavia	14.02	66. WESTINGHOUSE	
32. Indonesia	12.60	ELECTRIC	4.31
33. Bulgaria	11.82	67. STANDARD OIL (Ca-	
34. Noruega	11.39	lifornia)	4.19
35. Hungría	11.33		

68. Argelia	4.18	84. Marruecos	3.34
69. PHILIPS ELECTRIC .	4.16	85. HITACHI	3.33
70. Irlanda	4.10	86. R C A	3.30
71. BRITISH PETROLEUM	4.06	87. GOODYEAR TIRE ...	3.20
72. Malasia	3.84	88. SIEMENS	3.20
73. LING-TEMCO- VOUGHT	3.77	89. Vietnam del Sur	3.20
74. STANDARD OIL (Ind)	3.73	90. Libia	3.20
75. BOEING	3.68	91. Arabia Saudita	3.14
76. DUPONT	3.62	92. SWIFT	3.08
77. Hong Konk	3.62	93. FARBWERKE HOECHST	3.03
78. SHELL OIL	3.59	94. UNION CARBIDE ...	3.03
79. IMPERIAL CHEMICAL	3.51	95. DAIMLER-BENZ	3.02
80. BRITISH STEEL	3.50	96. PROCTER & GAMBLE	2.98
81. Corea del Norte	3.50	97. AUGUST THYS- SENHUTTE	2.96
82. GENERAL TELEPHONE	3.44	98. BETHLEHEM STEEL .	2.94
82. NIPPON STEEL	3.40	99. BASF	2.87

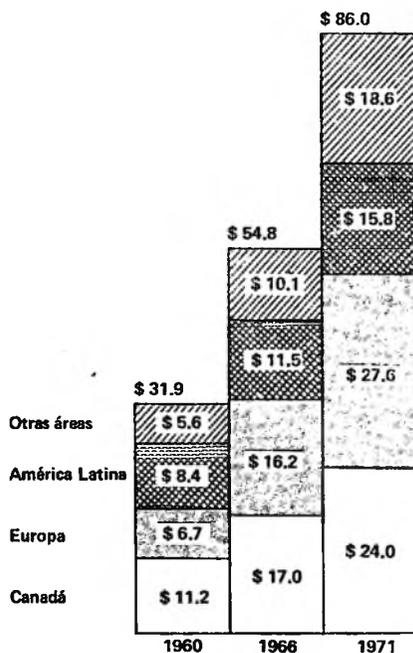
FUENTE: Lester Brown, *La interdependencia de las naciones*.

**INVERSIONES ESTADOUNIDENSES DIRECTAS EN
EL EXTRANJERO POR PRINCIPALES INDUSTRIAS**
(Valor en libros)
(miles de millones de dólares)



**INVERSIONES ESTADOUNIDENSES DIRECTAS EN
EL EXTRANJERO POR AREA**

(Valor en libros)
(miles de millones de dólares)



Si la General Motors fuese una nación, su "economía" sería la número 23 en tamaño en el mundo, con la Standard Oil (New Jersey) y la Ford no muy rezagadas.

El "valor en libros" de las inversiones de los Estados Unidos en el exterior, ha aumentado de 31,900 millones en 1960 a 86,000 millones en 1971. El cuadro A en el Apéndice y las gráficas que vienen a continuación dividen la inversión de los Estados Unidos en el extranjero por industria y área durante el periodo de 1960-1971. Se sabe que la medida de "valor en libros" expresa conservadoramente el valor real de los activos de las compañías estadounidenses en el extranjero. El valor del activo total de la inversión extranjera de los Estados Unidos, incluyendo los activos a corto plazo, se calcula en 203,000 millones, correspondiéndole 78,000 millones a manufacturas y 44,000 millones a petróleo.

Europa ha rebasado a Canadá como la principal área de las inversiones estadounidenses en el extranjero con más de 80,000 millones de activos privados propiedad de los Estados Unidos comparados con 43,000 millones en Canadá y 24,000 millones en América Latina.

Las ventas mundiales de manufacturas de las afiliadas extranjeras de firmas estadounidenses excedieron los 90,000 millones, casi tres veces el valor de las exportaciones estadounidenses de productos manufacturados. Estas ventas son más de la mitad del total de los productos manufacturados exportados por las naciones de la OCDE (ver cuadro 2).

CUADRO 2

COMPARACIONES DE LAS VENTAS DE LOS FABRICANTES EXTRANJEROS AFILIADOS A FIRMAS ESTADOUNIDENSES CON LAS EXPORTACIONES DE LA OCDE Y CON LAS EXPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1961-70

(En millones de dólares)

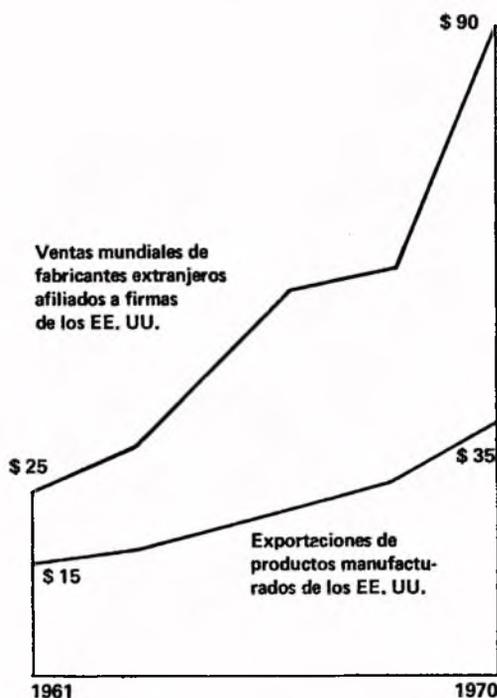
	<i>Valores</i>					<i>Crecimiento anual promedio (porcentaje)</i>	
	1961	1963	1966	1968	1970 ¹	1961-70	1966-70
Ventas de los fabricantes extranjeros afiliados a firmas de los EE.UU.	25,061	31,809	53,681	59,676	90,431	15.3	13.9
Exportaciones de productos manufacturados de la OCDE.	²	²	107,751	120,692	176,209	²	13.1
Exportaciones de productos manufacturados de los EE.UU. (Libre al Costado del Barco/FAS/)	15,083	16,990	22,406	27,547	34,971	9.8	11.8

¹ Cálculo aproximado.

² Datos no disponibles.

FUENTES: Departamento de Comercio de los EE.UU., Oficina de Análisis Económico, División de Inversión Internacional; Estadísticas Comerciales de la OCDE; y del Consejo de Relaciones Comerciales de los EE.UU.

COMPARACION DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS DE LOS ESTADOS UNIDOS Y LAS VENTAS DE AFILIADOS EXTRANJEROS DE FIRMAS DE LOS ESTADOS UNIDOS
(miles de millones de dólares)



Ganancias

Las ganancias de las empresas multinacionales están verdaderamente diversificadas. El cuadro 3 muestra las ganancias para 1970 de las 50 compañías más grandes de Estados Unidos, que obtuvieron más de 400 millones o más del 40% de sus ingresos totales del exterior. La devaluación efectiva del dólar (la segunda devaluación en poco más de un año) aumentará el valor en dólares de las ganancias en el exterior.

Sólo dos empresas, Standard Oil de New Jersey y la IBM, ganaron 500 millones en el exterior en 1970. Otras siete ganaron más de 100 millones. Sorprendentemente, la Ford Motor y General Motors no tuvieron más ganancias en el exterior que la RTR, aun cuando los gigantes automotrices son 900 a 1,200 millones más grandes.

CUADRO 3
UTILIDADES DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN 1970

<i>Compañía</i>	<i>Ventas netas (m. de d.)</i>	<i>Ventas al extranjero estimadas (m. de d.)</i>	<i>Por ciento del total</i>	<i>Ingreso neto (m. de d.)</i>	<i>Por ciento extranjero</i>	<i>Origen de las utilidades</i>
Standard Oil N. J.	\$ 16,554	\$ 8,227	50	\$ 1.310	52	Todo el mundo
Ford Motor	14,980	3,900 ¹	26	516	24 ¹	Alemania, Inglaterra, Australia
General Motors	18,752	3,563 ¹	19	609	19 ¹	Todo el mundo
Mobil Oil	7,261	3,267	45	483	51	Canadá, Medio Oriente
IBM	7,504	2,933	39	1,018	50	Todo el mundo
ITT	6,365	2,673 ¹	42	353	35 ¹	Canadá, Europa, Lati- noamérica
Texaco	6,350	2,540	40	822	²	Todo el mundo
Gulf Oil	5,396	2,428	45	550	21 ³	Medio Oriente, Sud- américa, Canadá
Standard Oil of Calif.	4,188	1,885	45	455	46 ³	Medio Oriente, Indo- nesia, Sudamérica
Chrysler	7,000	1,700 ¹	24	7.6 ⁴	²	Todo el mundo
General Electric	8,727	1,393	16	329	20	Sudamérica, Canadá, Italia
Caterpillar Tractor	2,128	1,118	53	144	²	Exportaciones, todo el mundo
Occidental Petroleum	2,402	1,105 ¹	46	175	²	Medio Oriente, Sud- américa, África
F. W. Woolworth	2,528	1,001 ⁵	35	77	61	Canadá, Alemania, In- glaterra
Eastman Kodak	2,785	874	31	404	19	Todo el mundo

Union Carbide	3,026	870
Procter & Gamble	3,178	795
Singer	2,125	775
Dow Chemical	1,911	771
CPC International	1,376	692
International Harvester	2,712	680
Firestone Tire & Rubber	2,335	677
Colgate-Palmolive	1,210	670
Honeywell	1,921	622
National Cash Register	1,421	643
E. I. DuPont	3,618	634
W. R. Grace	1,938	633
Minnesota Mining & Manufac.	1,687	605
First National City Corp.	1,704	600
Englehard Minerals & Chem.	1,474	589
Sperry Rand	1,739	589
Xerox	1,719	518
American Standard	1,418	511
Coca-Cola	1,606	498
Swift	3,076	492
General Foods	2,282	479

29	157	2	Todo el mundo
25	283	25	Inglaterra, Europa, América Latina
37	75	2	Europa, América La- tina
40	103	45 ⁶	Todo el mundo
50	61	51	Todo el mundo
25	52	2	Canadá, Europa, África
29	93	39	Todo el mundo
55	40	2	Todo el mundo
35	58	2	Europa, Comunidad Británica
45	30	51 ⁶	Todo el mundo
18	329	2	Exportaciones, Europa
33	30	39 ^{1,6}	América Latina
36	188	2	Europa, Canadá, Aus- tralia
35	139	40	Todo el mundo
40	36	2	Inglaterra, Europa, Japón
34	72	2	Europa, Japón
30	188	38	Inglaterra, Canadá, América Latina
36	13	33	Europa
31	147	2	Todo el mundo
16	29	2	Canadá, Inglaterra, Alemania
21	119	2	Canadá

<i>Compañía</i>	<i>Ventas netas (m. de d.)</i>	<i>Ventas al extranjero estimadas (m. de d.)</i>	<i>Por ciento del total</i>	<i>Ingreso neto (m. de d.)</i>	<i>Por ciento extranjero</i>	<i>Origen de las utilidades</i>
American Smelting & Resining	718	467	65	89	55 ⁷	Australia, Perú, México
Monsanto	1,972	467	24	67	31	Canadá, América Latina, Europa
Warner Lambert	1,257	453	36	98	2	Todo el mundo
General Telephone & Electr.	3,439	441	13	236	7	Canadá, Europa, Latinoamérica
H. J. Heinz	990	433	44	38	44	Todo el mundo
Uniroyal	1,556	420	27	24	75	Canadá, México
Pfizer	870	412	47	81	55	Inglaterra, Europa, América Latina
Litton Industries	2,404	409	17	69	2	Europa, América Latina
Schlumberger	579	341	59	49	2	Canadá, Francia
Otis Elevator	601 ³	301	50	24	35	Todo el mundo
Gillete	673	289	43	66	50	Todo el mundo
USM	440	203	46	10	98	Comunidad Británica, Europa, Canadá, América Lat., Europa
Chesebrough-Pond's	261	111	43	21	40	América Latina
Black & Decker	255	107	42	20	50	Exportaciones

¹ Excluye Canadá

² Dato no disponible

³ Contratos concluidos

⁴ Déficit

⁵ Porcentaje en relación a las ventas totales y capital accionario en subsidiarias cuyos resultados de operación no se incluyen en balance general consolidado.

⁶ Por ciento basado en ingresos de operación

⁷ Por ciento basado en ganancias antes de los impuestos y *items* extraordinarios

NOTA: Todas las compañías petroleras excluyen impuestos interiores.

Las grandes empresas multinacionales diversificadas con ingresos extendidos por todo el globo en varias industrias están en una mejor posición de evitar grandes fluctuaciones cíclicas en sus ingresos debido a una depresión en cualquier país en particular. Esto sin lugar a dudas ha sido el caso de las empresas multinacionales estadounidenses. Con un descenso en la economía de los Estados Unidos en 1970, las ganancias en el extranjero realmente sostuvieron los ingresos de muchas compañías en los Estados Unidos.

Uno de los asuntos relacionados a las ganancias en el extranjero es la cuestión de si las disposiciones estadounidenses relativas a la fuente extranjera de ingresos dan un incentivo para invertir en el extranjero más que en lo doméstico.

El asunto de los impuestos

En el código fiscal interno de los Estados Unidos existen, con toda seguridad, incentivos para estimular las inversiones en el exterior. Durante la década de los 50, las inversiones privadas en el exterior fueron estimuladas por el gobierno de los Estados Unidos como un elemento auxiliar de nuestro programa de ayuda externa. Exaltamos las virtudes del "sistema de libre empresa" y quisimos exportar esa filosofía a otras naciones. Estimulamos la transferencia de tecnología a través de nuestra asistencia técnica y nuestros programas de ayuda externa a un nivel tal que aumentamos la capacidad instalada en el extranjero en áreas que después nos iban a resultar altamente competitivas.

La deducción del impuesto en el exterior

Nuestra legislación fiscal establece que la casa matriz puede deducir de su responsabilidad fiscal por ingresos provenientes del exterior los impuestos pagados por sus sucursales en el extranjero. Esto anterior fue considerado necesario para evitar la "doble tributación" esto es, tributación por parte del país donde se encuentra la sucursal y tributación por parte del gobierno de los Estados Unidos sobre el mismo ingreso. Las empresas multinacionales alegarán que los gobiernos extranjeros prevén para sus empresas multinacionales no sólo neutralidad fiscal sino que les darán amplios subsidios y condonación de impuestos. También señalarán que si les es negada la posibilidad de competir en el extranjero a través del establecimiento de plantas, las empresas extranjeras tomarán su lugar y exportarán sus productos a los Estados Unidos, de tal manera que nuestra situación laboral no mejorará y nuestra balanza de pagos empeorará.

Por otro lado, sin embargo, algunos críticos señalarán que la deducción del impuesto en el exterior no sólo servirá para animar a las empresas norteamericanas a establecer sus fábricas en el extranjero, sino que también servirá para minar las bases fiscales de los Estados Unidos. Esto se debe a que los gobiernos extranjeros se apropian de la porción substancial del ingreso de

estas compañías con lo cual se reduce la responsabilidad fiscal de las matrices con la Tesorería de los Estados Unidos. Ellas mismas pueden sugerir que fue la deducción del impuesto en el exterior y no las llamadas preferencias fiscales la responsable, por el hecho de que varias grandes compañías no han pagado nada o casi nada de impuestos sobre ingresos en años recientes. Más aún, existe la cuestión de que la casa matriz puede alterar los libros, por así decirlo, a fin de arreglar la distribución de su ingreso a nivel mundial para minimizar su responsabilidad fiscal con los Estados Unidos.

La deducción por impuestos pagados en el exterior data de 1918, y fue creada para eliminar la doble imposición sobre ingresos. Antes de esa fecha se había permitido una deducción del ingreso bruto para impuestos sobre ingresos pagados en el exterior.

Antes de 1921, las corporaciones norteamericanas con sucursales en el extranjero estaban avocadas al uso de la deducción del impuesto en el exterior. En 1921, el Congreso extendió el uso de la deducción del impuesto pagado en el exterior a empresas domésticas que poseyeran la mayoría de las acciones con derecho a voto en una sucursal extranjera. En general la deducción continuó sin cambio hasta 1942, en que el Congreso la amplió para permitir a las empresas domésticas una deducción por impuestos pagados por una sucursal de la compañía mayoritariamente dominada que estuviese en el exterior y que fuese totalmente controlada. En 1951, el Congreso liberalizó más aún esta situación, al permitir la deducción de impuestos en el exterior a una corporación doméstica que poseyera por lo menos el 10 por ciento de las acciones con derecho a voto de una sucursal en el exterior, de la cual recibiera dividendos.

También se señaló que, una empresa como la señalada anteriormente que poseyera el 50 por ciento o más de acciones con derecho a voto en otra empresa extranjera, de la cual recibiera dividendos, se consideraría como si hubiese pagado parte de los impuestos pagados por la otra empresa extranjera en algún país del exterior.

En 1921, la restricción estaba basada en el pago de impuestos externos que pudiesen ser considerados como deducción de los impuestos de los Estados Unidos. Ésta era la limitación "absoluta" que restringía las deducciones, de suerte que no excediera la misma proporción del impuesto total de los Estados Unidos, así como el ingreso total del contribuyente. Esta limitación fue impuesta para evitar que los impuestos de los Estados Unidos sobre ingresos externos se viera reducida por tarifas extranjeras superiores a las de los propios Estados Unidos.

En 1932 el Congreso aumentó una restricción "por país" la cual especificaba que, con respecto a impuestos pagados a cada país, la deducción no excedería la proporción de los impuestos de los Estados Unidos.

El cuadro número 4 muestra que el impuesto factible de carga fiscal sobre utilidades del exterior de empresas norteamericanas fue de 11,000 millones en 1970. Los impuestos pagados a gobiernos extranjeros sobre ese ingreso se ha estimado en 5,500 millones, lo que representa un 51.8 por ciento. Después de deducir esos impuestos extranjeros mediante 4,600 millones de deducción de impuestos en el exterior, el gobierno de los Estados Unidos recibió sólo 640 millones de los 11,000 millones de impuestos por ingreso.

CUADRO 4

DATOS SOBRE EMPRESAS DE LOS ESTADOS UNIDOS CON INGRESO FISCALIZABLE POR FUENTES EXTERNAS: TODAS LAS INDUSTRIAS, MANUFACTURERA Y MINERA

(En millones de dólares)

	<i>Todas las industrias</i>		<i>Manufacturera¹</i>		<i>Minera²</i>	
	<i>1968</i>	<i>1970</i>	<i>1968</i>	<i>1970</i>	<i>1968</i>	<i>1970</i>
Ingreso por recursos externos fiscalizables	8,760	11,000 ³	6,096	7,700 ³	1,262	1,085 ³
Impuestos externos pagados	4,525	5,680 ³	3.198	4,040 ³	845	725 ³
Deducción de impuestos solicitada	3,656	4,640	2,603	3,398	642	701
Impuestos pagados al gobierno de EE.UU. por recursos externos	550 ³	640 ³	325 ³	300 ³		

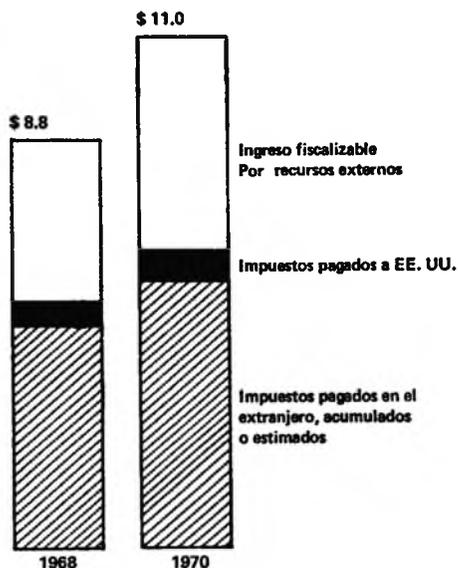
¹ Incluye refinación de petróleo.

² Incluye petróleo crudo.

³ Estimado.

FUENTE: Datos actuales de una tabulación IRS para el año fiscal de 1968. Estimaciones proporcionadas por el Comité Conjunto sobre fiscalización de ingresos internos.

**INGRESO GRAVABLE DE FUENTES EXTRANJERAS
E IMPUESTOS PAGADOS**
(En miles de millones de dólares)



Si la deducción es eliminada, sostienen las empresas, los Estados Unidos recibirán considerablemente más, pero el nivel efectivo de los impuestos sobre estas empresas aumentaría en un 70 o 75 por ciento, lo cual las haría no competitivas en el extranjero.

Por otra parte, si las inversiones en el extranjero erosionan la base industrial de los Estados Unidos, también erosionan nuestra base fiscal y en última instancia nuestro alto nivel de vida. En tal caso se podría preguntar, "¿quién va a pagar los gastos provenientes del gobierno —necesidades de nuestras ciudades, programas de seguridad social, de defensa, etcétera?" Los asalariados tienen una fuerte carga fiscal. Sin un sector manufacturero poderoso ellos no tendrán un ingreso para pagar por los servicios gubernamentales existentes y menos aún nuevos programas. Ése es un asunto fundamental que subraya algunos de los principales enunciados de la Ley Hartke Burcke.

También se debía preguntar si la recolección de aproximadamente el 6 por ciento del ingreso externo fiscalizable justificaría la complejidad de la "sub parte F" del Código.

El asunto del aplazamiento

Otro asunto relacionado con el problema de los impuestos es lo del aplazamiento del ingreso con origen en fuentes extranjeras. Bajo nuestras leyes fiscales, una sucursal en el extranjero puede aplazar el pago de sus impuestos a los Estados Unidos hasta que el ingreso sea repatriado a los propios Estados Unidos. Las sucursales en el exterior no pagan impuestos como lo hace un ciudadano de los Estados Unidos que percibe un salario. Este aspecto del aplazamiento, es en efecto, un préstamo sin intereses a las subsidiarias de las empresas de los Estados Unidos en el extranjero las que, como ya se ha dicho, pueden ser manejadas al antojo de la casa matriz.

¿Son estos incentivos del Código Fiscal en favor de los intereses de los Estados Unidos?, si no es así, ¿pueden ser modificados sin que se plantee el problema de la doble imposición que surgiría al término de la deducción del impuesto pagado en el exterior? Éstos son problemas que el Congreso tendrá que afrontar.

Las empresas multinacionales en el funcionamiento del comercio exterior de EE. UU.

Los Estados Unidos afrontan el déficit más grande en la historia de su comercio exterior durante el año de 1972. Medida la balanza de pagos con base en cifras f.o.b. el déficit comercial fue de 6,900 millones; medidas en cifras c.i.f. (excluyendo las exportaciones para la ayuda externa) el déficit fue de 14,500 millones, cantidad mayor que el déficit total de nuestra balanza de pagos.

El déficit de 1972 se ha atribuido principalmente a:

1) El rápido crecimiento de la economía de los Estados Unidos en 1972, que ha dado lugar a un gran crecimiento en la demanda de importaciones.

2) El "negativo" efecto de la devaluación del dólar en diciembre de 1971, el cual aumentó el valor pero no siempre el volumen de las importaciones de los Estados Unidos.

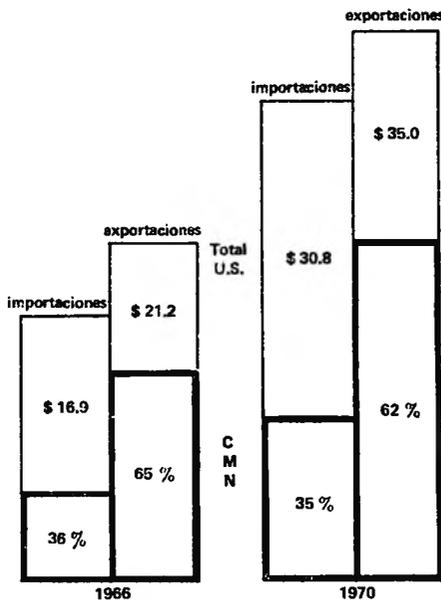
3) El costo creciente de las materias primas de importación, particularmente el petróleo.

4) La falla de nuestros socios comerciales para dar importante acceso en mercados a los productos de los Estados Unidos.

Siempre existen explicaciones para los desastres y evidentemente 1972 fue un desastre para los Estados Unidos.

El estudio de la Comisión de Impuestos, basado en datos del Departamento de Comercio, concluyó que, las empresas multinacionales con base en los Estados Unidos fueron un factor positivo en nuestra cuenta comercial y no fueron responsables por el deterioro de la balanza comercial entre 1966 y 1970, años en los que se dispone de datos acerca de las empresas multinacionales.

**COMPUTOS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES
CON UNA PROPORCION MAYOR DE EXPORTACION
QUE DE IMPORTACION DE MANUFACTURAS**
(En miles de millones de dólares)



Las exportaciones de artículos manufacturados producidos por empresas multinacionales aumentaron de 13,700 millones en 1966 a 21,700 millones en 1970, significaron aproximadamente 62 por ciento del total de las exportaciones de los Estados Unidos (ver cuadro 5). Las importaciones de manufacturas por parte de las empresas multinacionales norteamericanas crecieron de 6,100 millones en 1966 a 10,700 millones en 1970, significando el 35 por ciento de las importaciones de manufacturas por los Estados Unidos.

CUADRO 5

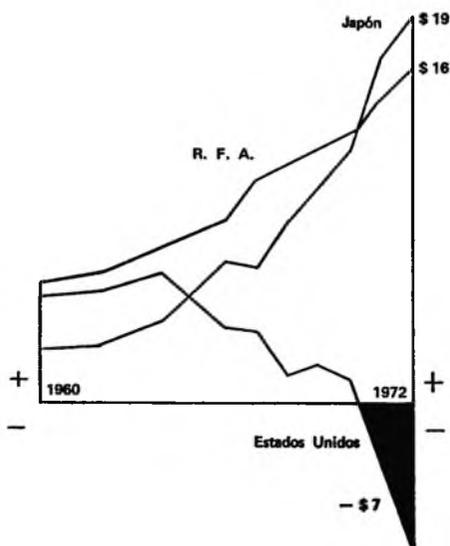
COMERCIO DE MANUFACTURAS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES
COMPARADO CON EL COMERCIO TOTAL DE LOS EE.UU.

<i>EMN: Empresas multinacionales</i>	<i>Exportaciones de Estados Unidos</i>		<i>Importaciones de Estados Unidos</i>	
	<i>Total</i>	<i>De las EMN</i>	<i>Total</i>	<i>De las EMN</i>
Sólo manufacturas				
1966	21,227	13,692	16,893	6,073
1970	34,969	21,718	30,795	10,702
Productos químicos y similares				
1966	2,677	1,956	957	640
1970	4,012	2,342	1,256	807
Metales procesados y no procesados				
1966	1,781	1,142	3,267	372
1970	3,749	2,237	4,715	513
Maquinaria y equipo de transporte				
1966	11,162	7,839	4,828	2,256
1970	17,463	12,605	12,089	5,414
Otras industrias				
1966	5,607	2,755	7,841	2,805
1970	9,745	4,534	12,735	3,968

Tras examinar estos datos se puede concluir que todo marcha bien en lo relativo al comercio de manufacturas —tenemos un aparente superávit y las compañías multinacionales son responsables por ello.

La posición competitiva de los Estados Unidos en manufacturas se ha deteriorado rápidamente en años recientes según lo indica la gráfica siguiente. Los datos relativos a los Estados Unidos se han ajustado a cifras c.i.f. (casi un 10 por ciento más altos que los datos f.o.b.) para hacerlos comparables con los datos de nuestros socios comerciales. El cuadro 6 muestra el comercio de los Estados Unidos en manufacturas comparado con el de nuestros socios comerciales más importantes y revela lo siguiente: muestra que el comercio de los Estados Unidos en manufacturas se deterioró de un superávit de 5,000 millones en 1960 a un déficit de 7,000 millones en 1972. Más dramático aún es el tremendo aumento en el superávit de dos de nuestros mayores competidores —Alemania Occidental y Japón. El superávit de Alemania Occidental en bienes manufacturados alcanzó 16,400 millones en 1972, mientras que el de Japón subió a la significativa cifra de 19,000 millones. Por lo tanto, mientras las empresas multinacionales de los Estados Unidos muestran un balance positivo en el comercio, la nación en su conjunto está perdiendo mercados en Alemania y Japón.

BALANCE DEL COMERCIO DE MANUFACTURAS
(En miles de millones de dólares)



En los Estados Unidos, las exportaciones de bienes manufacturados significan entre el 11 y el 14 por ciento de la producción de bienes mientras que en la República Federal Alemana la relación es del 38 por ciento aproxima-

CUADRO 6
COMERCIO DE MANUFACTURAS 1966-1972
 (En miles de millones de dólares)
 CEE

	<i>E.U.</i>	<i>Total</i>	<i>Excluyendo infra CEE</i>	<i>Alemania</i>	<i>Reino Unido</i>	<i>Japón</i>
Exportaciones f.o.b.						
1960	12.7	23.1	16.1	10.1	8.4	3.6
1966	19.5	42.0	24.6	18.0	12.3	9.1
1967	21.2	44.9	26.6	19.5	12.1	9.8
1968	24.1	51.6	29.9	22.3	13.0	12.2
1969	27.1	61.2	33.6	26.2	15.0	15.0
1970	29.7	71.6	38.6	30.7	16.3	18.1
1971	30.8	79.5	43.4	35.0	19.0	22.6
1972 ¹	33.4	87.5	46.8	39.6	20.0	25.7
Importaciones c.i.f.						
1960	7.5	13.6	6.6	4.2	4.0	1.0
1966	15.8	28.8	11.6	9.0	6.9	2.1
1967	17.4	29.6	11.7	8.5	7.8	3.1
1968	22.7	34.9	13.6	10.6	9.1	3.5
1969	25.3	44.6	17.2	13.9	9.9	4.4
1970	28.5	53.4	20.7	17.4	11.0	5.6
1971	33.8	57.4	21.8	20.0	12.7	5.5
1972 ¹	40.5	63.1	23.3	23.2	14.8	6.7
Balanza comercial						
1960	5.2	9.5	9.5	5.9	4.4	2.6
1966	3.7	13.2	13.0	9.0	5.4	7.0
1967	3.7	15.3	14.9	11.0	4.3	6.7
1968	1.4	16.7	16.3	11.7	3.9	8.7
1969	1.8	16.6	16.4	12.3	5.1	10.6
1970	1.2	18.2	17.9	13.3	5.3	12.5
1971	-3.0	22.1	21.6	15.0	6.3	17.1
1972 ¹	-7.1	24.4	23.5	16.4	5.2	19.0

¹ Enero a septiembre.

FUENTE: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, "Indicadores económicos internacionales", diciembre 1972, p. 14.

damente, en Francia es de 24 a 30 por ciento, el Reino Unido del 45 al 48 por ciento, Japón cerca del 30 por ciento y Canadá 67 por ciento según se puede apreciar en el cuadro 7:

CUADRO 7

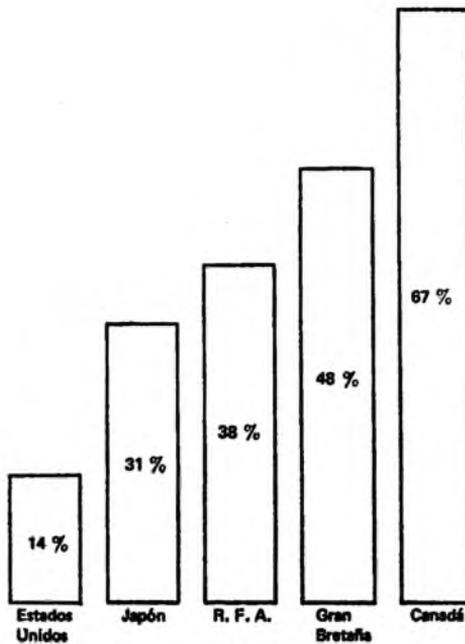
**PROPORCIONES COMPARATIVAS DE EXPORTACIONES
PARA LA EXPORTACIÓN DE BIENES**

	<i>Estados Unidos</i>	<i>R.F.A.</i>	<i>Francia</i>	<i>Reino Unido</i>	<i>Japón</i>	<i>Canadá</i>
1960	11.1	31.3	23.4	38.5	24.9	45.1
1966	11.4	34.7	23.7	40.6	30.1	54.5
1967	11.7	38.0	23.2	39.1	26.3	60.0
1968	11.9	39.7	24.4	44.9	27.7	66.0
1969	12.4	38.6	26.0	48.5	30.1	66.8
1970	14.2	37.9	29.7	49.5	31.1	¹

¹ No disponible.

FUENTE: Departamento de Comercio de Estados Unidos.

**PORCENTAJE DE EXPORTACIONES EN LA PRODUCCION
TOTAL DE BIENES**



El empleo en la industria manufacturera

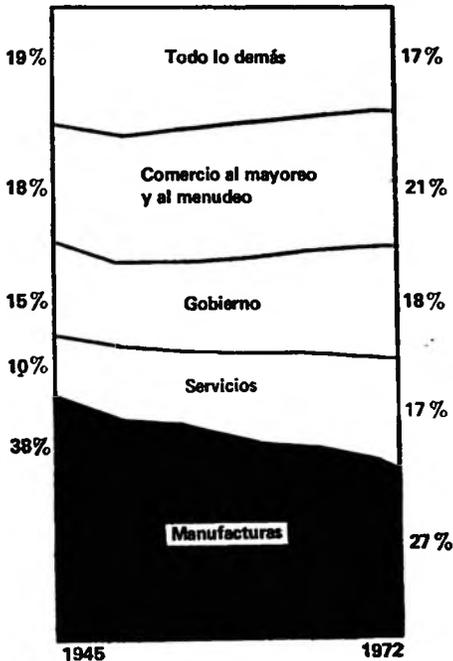
Se ha dicho que Estados Unidos se está convirtiendo en una economía de "servicios". El cuadro siguiente sustenta lo dicho. El empleo en la industria manufacturera de los Estados Unidos no ha aumentado significativamente durante el periodo de la postguerra, mientras que el empleo en el comercio "al mayoreo y al menudeo" y los servicios sí ha aumentado, lo mismo que el empleo en el gobierno estatal y local. Nuestra fuerza laboral (trabajadores asalariados) aumentó de 40.4 millones de personas en 1945 a 72.8 millones en 1972, el empleo en la industria manufacturera creció de 15.5 millones a sólo 18.9 millones en el mismo periodo.

¿Significa esto que Estados Unidos está entrando a una era postindustrial en la que las industrias manufactureras no podrán absorber los 20 millones de solicitantes que se esperan para 1980?

¿Puede una nación permanecer en el liderato del mundo sin una base industrial fuerte?

Con el ya anticipado aumento de las importaciones de petróleo, con un costo estimado de 20 a 25 mil millones para 1980, ¿cómo pueden los Estados Unidos esperar balancear sus cuentas internacionales si están perdiendo capacidad competitiva en la exportación de manufacturas?

EMPLEO NO AGRICOLA EN ESTADOS UNIDOS



CUADRO 8

EMPLEO EN LOS ESTADOS UNIDOS EN ACTIVIDADES NO AGRÍCOLAS
DURANTE LA ÉPOCA DE POSTGUERRA 1945-1972

(En millones de personas)

	<i>Industrias manufactureras</i>			<i>Minería</i>	<i>Cons- trucción</i>	<i>Utilidades de Comercio</i>			<i>Gobierno</i>		
	<i>Total de trabajadores asalariados</i>	<i>Total</i>	<i>Por ciento del empleo total</i>			<i>transporte público</i>	<i>al mayoreo y al menudeo</i>	<i>Finanzas y seguros</i>	<i>Servicios</i>	<i>Federal</i>	<i>Estatal y local</i>
1945	40.4	15.5	38	0.8	1.1	3.9	7.3	1.5	4.2	2.8	3.1
1950	45.2	15.2	34	.9	2.3	4.0	9.4	1.9	5.3	1.9	4.1
1955	50.7	16.9	33	.8	2.8	4.1	10.5	2.3	6.3	2.2	4.7
1960	54.2	16.8	31	.7	2.9	4.0	11.4	2.7	7.4	2.3	6.1
1965	60.8	18.1	30	.6	3.2	4.0	12.7	3.0	9.1	2.4	7.7
1970	70.6	19.4	27	.6	3.4	4.5	14.9	3.7	11.6	2.7	9.8
1972	72.8	18.9	27	.6	3.5	4.5	15.7	3.9	12.3	2.6	10.6

FUENTE: "Reporte Económico del Presidente", enero de 1973, p. 227.

Empresas multinacionales y la crisis del dólar

Los Estados Unidos acaban de experimentar el segundo asedio masivo sobre el dólar en los últimos 18 meses.

La causa fundamental de estos frecuentes episodios, es el déficit persistente de la balanza de pagos de los Estados Unidos, que, acumulativamente, durante el periodo de 1950 a 1972, totaliza más de 88,600 millones de dólares. Las causas básicas de los déficits de pagos de Estados Unidos, no son las inversiones norteamericanas en el extranjero, como se explicará más tarde, sino fuerzas más importantes en la economía mundial y la arrogación, por el gobierno de Estados Unidos, de enormes responsabilidades políticas, militares y de ayuda económica, alrededor del globo.

No obstante, cualesquiera que sean las causas fundamentales, claramente hay una saturación de dólares estadounidenses en Europa y Japón. Los especuladores son capaces no sólo de frustrar la política monetaria de una nación, sino también, de forzar literalmente a los países a una devaluación o revaluación. Tal vez un aspecto positivo de esto, sea cuando los especuladores terminan forzando a los gobiernos a hacer lo que deberían haber hecho, pero que por cuestiones de consideración nacional o de riesgo político, se resisten a hacer.

Sin embargo, los inmensos haberes en dólares, de las empresas norteamericanas y las filiales de ultramar de bancos de Estados Unidos, pueden desencadenar una imponente crisis monetaria. Los capitales a corto plazo de las filiales extranjeras de empresas norteamericanas, totalizaron 110,000 millones de dólares en 1971, mientras que los bancos extranjeros y las sucursales extranjeras de Bancos de Estados Unidos, poseían otros 114,000 millones en capitales a corto plazo. El estudio de la Comisión de Tarifas, estima que la cantidad de fondos a corto plazo que pueden haber sido capaces de pasar a través de las fronteras nacionales generando crisis monetarias internacionales, en 162,000 millones de dólares en 1969, 212,000 millones en 1970, y 268,000 millones en 1971 (ver cuadro 9).

El estudio de la Comisión de Tarifas señala:

Estos 268,000 millones de dólares, todos administrados por personas privadas en un mercado privado que virtualmente no es controlado por algún tipo de institución oficial, asciende a más del doble del total de todas las reservas internacionales depositadas en bancos centrales e instituciones monetarias internacionales, en el mundo, a la fecha. Ésas son reservas con las que los bancos centrales luchan por defender sus tasas de cambio. *Los recursos del sector privado las superan* (énfasis agregado).

Este informe fue escrito antes de la última crisis del dólar. Sin embargo, habla con admirable claridad de los acontecimientos actuales.

CUADRO 9

CAPITAL ESTIMADO A CORTO PLAZO Y POSICIONES PASIVAS DE LAS PRINCIPALES INSTITUCIONES EN LOS MERCADOS MONETARIOS INTERNACIONALES EN 1971

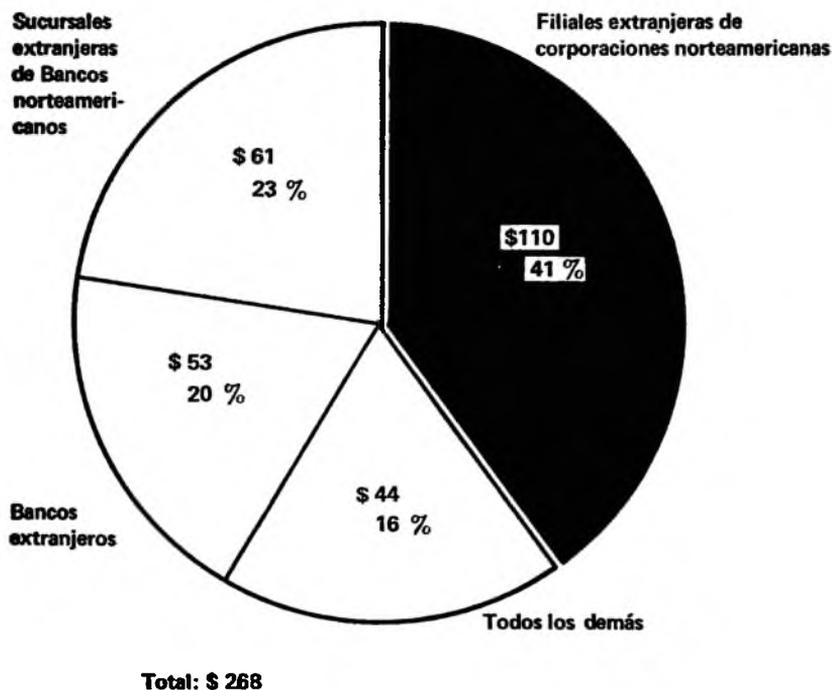
(Miles de millones de dólares norteamericanos)

	<i>Activo</i>	<i>Pasivo</i>
Bancos de Estados Unidos	13.0	16.0
No bancos de Estados Unidos	5.2	2.6
Bancos extranjeros	52.7	46.5
Gobiernos extranjeros, bancos centrales y organizaciones internacionales	18.7	1
No bancos extranjeros	6.8	11.4
Filiales extranjeras de corporaciones de Estados Unidos	110.0	63.0
Sucursales extranjeras de bancos de Estados Unidos	61.4	61.5
Tota ¹ :	267.8	201.0

¹ No disponible.

FUENTE: Comisión de Tarifas: "Implications of multinational corporations for world trade and investment and for U.S. trade and labor", p. 537.

CAPITALES A CORTO PLAZO EN LOS MERCADOS MONETARIOS INTERNACIONALES, 1971
(En miles de millones de dólares)



CUADRO 10

COMERCIO Y DÉFICIT DE LA BALANZA DE PAGOS DE ESTADOS UNIDOS
1960-72

(En miles de millones de dólares)

	<i>Posición Comercial de EE.UU.</i>				<i>Balanza comercial</i>		<i>Balanza de pagos</i>		
	<i>Exportaciones (X)</i>	<i>Importaciones (M)</i>		<i>C.i.f. (M)</i>		<i>Liquidez⁴</i>	<i>Liquidación oficial</i>	<i>Balance básico</i>	
<i>Total</i>	<i>Menos la ayuda exterior</i>	<i>F.o.b.</i>	<i>C.i.f.¹</i>	<i>F.o.b.</i>	<i>Excluyendo la ayuda exterior</i>				
1960	19.6	18.0	14.7	16.2	4.9	1.8	-3.7	-3.4	
1961	20.2	18.5	14.5	16.0	5.7	2.5	-2.3	-1.3	
1962	21.0	18.9	16.2	18.0	4.8	.9	-2.9	-2.7	
1963	22.4	19.8	17.0	18.6	5.4	1.2	-2.7	-1.9	-0.8 ²
1964	25.7	22.9	18.6	20.6	7.1	2.3	-2.7	-1.5	
1965	26.7	24.1	21.5	23.5	5.2	.6	-2.5	-1.3	
1966	29.3	26.7	25.5	28.1	3.8	-1.4	-2.2	.2	-1.7
1967	30.6	28.1	26.8	29.5	3.8	-1.4	-4.7	3.4	-3.3
1968	33.6	30.1	33.0	36.0	.6	-5.9	-1.6	-1.6	-1.4
1969	36.4	35.2	35.8	39.4	.6	-4.2	-6.1	2.7	-3.0
1970	42.0	40.8	39.8	43.8	2.1	-3.0	-3.9	-10.7	-3.1
1971	42.8	40.8	45.5	50.1	-2.7	-9.3	-22.0	-30.5	-9.3
1972	48.7	46.7	55.6	61.2	-6.9	-14.5	-13.1 ³	-10.1	-10.2 ³

¹ De acuerdo con el estudio de la Comisión de tarifas se supone que las importaciones C.i.f., equivalen aproximadamente al 110 por ciento de las importaciones F.o.b. Los valores actuales de las importaciones C.i.f. serán publicados mensualmente a partir de julio de 1972.

² Promedio

³ Enero-septiembre de 1972.

⁴ El déficit de liquidez para 1966-1972 excluye las atribuciones de derechos especiales de giro.

FUNTE: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, "Survey of Current Business". Diciembre de 1972 y números anteriores.

No hay duda de que el sistema monetario internacional descansa sobre bases muy débiles. Sería injusto atribuir la causa fundamental de crisis monetarias tan frecuentes, ya sea a los "gnomos de Zurich" o a la codicia de los administradores internacionales de dinero colectivo.

Como indica el estudio de la Comisión de Tarifas:

Si bien no es apropiado concluir que una conducta especulativa caracteriza las actividades financieras internacionales de la gran mayoría de los MNC, sí es apropiado hacer hincapié en que ellas han sido una fuerza creativa fundamental en el crecimiento de los mercados internacionales de capital y moneda.

El mercado de euromonedas, con su cuantiosa tenencia privada de dólares y otras divisas, ha contribuido al crecimiento del comercio y de la inversión, particularmente en Europa. Pero la existencia de enormes fondos comunes de dólares (*pools*) en todo el mundo, eclipsa la capacidad de los bancos centrales para mantener tasas fijas de cambio. Una de las cuestiones que las autoridades monetarias deberán encarar es ésta:

dada la movilidad de las enormes tenencias privadas de divisas convertibles, ¿se debe forzar la modificación de las tasas de cambio bajo circunstancias de crisis? o ¿ellas (las autoridades monetarias) deben adoptar objetivos, aceptados internacionalmente sobre el criterio de facilitar cambios periódicos en los valores de las monedas que reflejen los cambios en las circunstancias económicas?

Las causas fundamentales de la crisis monetaria internacional recurrente, son los déficits crónicos en la balanza de pagos de los Estados Unidos que han inundado el mundo con dólares indeseables y las inadecuadas reglas internacionales comerciales y monetarias que no facilitan el ajuste de los déficits o superávit de una nación.

Las causas del déficit persistente de la balanza de pagos de Estados Unidos no son simples: penetran hasta el corazón de las relaciones económicas cambiadas en el periodo de la postguerra, debidas, en gran medida, al papel político y militar asumido por los Estados Unidos para proteger la libertad de los otros, mientras que los países que nosotros protegíamos se concentraban en desarrollar tecnología altamente avanzada y estructuras económicas competitivas, con los cuales, ellos se protegían de la competencia del exterior en varias formas. La inversión extranjera hecha por corporaciones norteamericanas no puede ser culpada completamente como la causa básica de nuestro déficit persistente en la balanza de pagos. Realmente, el ingreso sobre la inversión extranjera está creciendo a un vigoroso paso, y junto con el ingreso por derechos y regalías, excede en 4,500 millones de dólares a los flujos externos de capital en inversiones directas, como indican el cuadro y la gráfica siguientes.

CUADRO 11
SUMARIO DE FLUJOS FINANCIEROS RELATIVOS A INVERSIONISTAS
DIRECTOS, 1964, 1970, 1971

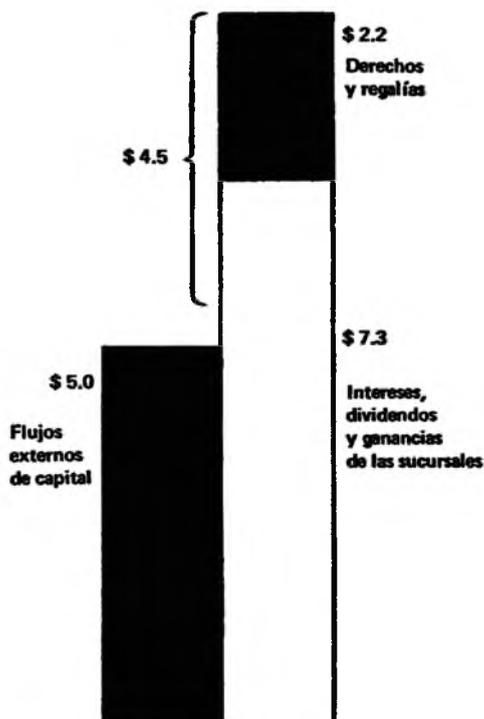
(En millones de dólares)

	1964	1970	1971 ¹
Flujos de capital externo en inversiones			
directas (total)	2,328	4,400	4,965
Manufacturas	1,034	1,295	1,468
Otros	1,294	3,105	3,297
Intereses, dividendos y ganancias de las sucursales (neto) (total)	3,674	6,001	7,286
Manufacturas	893	1,859	1,941
Otros	2,781	4,142	5,345
Regalías y derechos (neto) (total)	1,013	1,919	2,169
Manufacturas	479	1,002	1,116
Otras	534	917	1,053

¹ Preliminar.

FUENTE: Departamento de Comercio de los Estados Unidos: *Survey of Current Business*, noviembre de 1972.

FLUJOS FINANCIEROS RELATIVOS A INVERSION
DIRECTA EN 1971
(miles de millones de dólares)



De 1948 a 1970 el Congreso ha asignado más de 150,000 millones de dólares a lo que tradicionalmente se ha definido como asistencia al exterior. El informe de la Comisión de Asignaciones del Senado, sobre la "Ley de asistencia extranjera y del programa conexo de asignaciones, de 1973" manifiesta que:

Nosotros sabemos que esas cifras (los 150,000 millones de dólares) representan sólo una fracción del total de recursos transferidos y podemos estimar que el verdadero costo de este esfuerzo sin precedentes ha sido mayor, al menos en 100,000 millones de dólares, a lo que reflejan las asignaciones por nuevas facultades compromisorias.

El cuadro 12, tomado del informe del Comité de Asignaciones del Senado, señala que la transferencia total de recursos norteamericanos a naciones extranjeras, es de 8,700 millones de dólares, 9,700 millones y 10,100 millones, respectivamente, para los años fiscales 1971, 1972 y 1973. (Si el programa de préstamos del Export-Import Bank estuviera incluido, esos totales sumaría 11,600 millones de dólares 17,000 millones y 17,500 millones.

CUADRO 12

TRANSFERENCIA DE RECURSOS DE ESTADOS UNIDOS A NACIONES EXTRANJERAS

	1971	Año fiscal 1972	1973
Asistencia social	+5,705,380,000	+6,236,805,000	+5,932,976,000
Desarrollo y asistencia humanitaria	3,017,073,000	3,479,462,000	4,191,265,000
Gran total de asistencia al exterior	8,722,453,000	9,716,267,000	10,124,241,000
Export-Import Bank	2,880,800,000	7,331,800,000	7,331,800,000
Total (incluyendo Export-Import Bank)	11,603,253,000	17,048,067,000	17,456,041,000

Además de nuestros programas de asistencia externa, los Estados Unidos pagan comúnmente cerca del 70 por ciento del costo de la defensa del "Mundo Libre". Para estar seguros, nosotros beneficiamos de nuestro escudo de seguridad, pero esto releva a otras naciones de hacer costosos gastos que de otra manera tendrían que efectuar.

CUADRO 13

COSTOS DE DEFENSA Y ASISTENCIA PARA EL DESARROLLO

<i>País</i>	<i>Costos de defensa (1970)</i>		<i>Asistencia para el desarrollo (1970)</i>	
	<i>(Millones de dólares)</i>	<i>Por ciento de PNB¹</i>	<i>(Millones de dólares)</i>	<i>Por ciento de PNB²</i>
Estados Unidos	77,827	8.0	3,050	0.31
Portugal	400 ³	6.3	28	.45
Reino Unido	5,767	4.9	447	.37
Francia	5,900 ³	4.0	951	.65
Suecia	1,129	3.6	117	.37
Holanda	1,096	3.5	196	.63
Australia	1,127	3.4	203	.59
Noruega	375 ³	3.4	37	.33
R.F.A.	6,103	3.3	599	.32
Bélgica	695	2.8	120	.48
Italia	2,499	2.7	147	.16
Canadá	1,906	2.4	346	.43
Dinamarca	368	2.3	59	.38
Suiza	413	2.0	39	.14
Austria	165 ³	1.2	19	.13
Japón	1,582	.8	458	.23

¹ FUENTE: Economic Data Book for Countries of Europa, Statistics and Report Division, for International Development. September 1971.

² FUENTE: Organization for Economic Cooperation and Development as of June 28, 1971.

³ Indicación estimativa.

FUENTE: Comité de Asignaciones del Senado, "Foreign Assistance and Related Program Appropriations, Bill, 1973."

NOTA DE LA REDACCIÓN: No hay información disponible de cuánta asistencia externa proporcionan con prioridad a sus colonias: Francia, Portugal, Reino Unido, Holanda y Bélgica.

Aun cuando las inversiones extranjeras de firmas norteamericanas no son la causa fundamental de los déficits persistentes de Estados Unidos, es verdad que empresas estadounidenses han tendido a producir para el inmenso mercado norteamericano y no se han dedicado a exportar como sus contrapartes en Europa y Japón. Reforma monetaria internacional.

"Los Estados Unidos, como hacen otras naciones, reconocen la necesidad de reformar y fortalecer el sistema para el comercio internacional y la inver-

sión." La declaración fue hecha por el secretario Shultz, el 12 de febrero, al devaluar los Estados Unidos el dólar por segunda vez en 18 meses. Su declaración se reproduce en el Apéndice. El 26 de septiembre de 1972, el secretario trazó las líneas generales de la posición estadounidense sobre la reforma a largo plazo del sistema monetario internacional.

El "sistema" monetario internacional está realmente en un estado de transición. Los apuntalamientos del sistema de Bretton Woods, establecidos en 1944, en la Conferencia de Bretton Woods, New Hampshire, se derribaron el 15 de agosto de 1971, cuando el presidente Nixon anunció su nuevo programa económico a la nación. El programa del presidente tenía dos objetivos interrelacionados en mente: 1) corregir la sobrevaluación del dólar para restablecer la competitividad de los productos norteamericanos en los mercados mundiales, y 2) reformar el sistema monetario internacional para aliviar las prolongadas cargas sobre los Estados Unidos y para servir mejor las necesidades económicas del mundo entero.

Con miras a lograr esos objetivos, el presidente:

1) Suspendió la convertibilidad del dólar en oro, derechos especiales de giro u otros medios de reserva, y dejó "flotar" al dólar en los mercados de cambio.

2) Impuso una sobrecarga del 10 por ciento a todas las importaciones sujetas al pago de derechos.

3) Excluyó al equipamiento con capital extranjero del impuesto al crédito para la inversión.

4) Propuso la Corporación doméstica de ventas internacionales (DISC) para estimular las exportaciones norteamericanas.

5) Pidió al Congreso reducir en un 10 por ciento las asignaciones para la ayuda al exterior.

El sistema de Bretton Woods

Esas acciones alteraron súbitamente las "reglas del juego" para los negocios financieros internacionales entre naciones, establecido en Bretton Woods. Bajo el sistema de Bretton Woods, todas las divisas se denominaron oficialmente en términos de oro, aunque ellas estaban actualmente clavadas al dólar. El dólar fue fijado en oro y convertible en oro por instituciones monetarias oficiales.

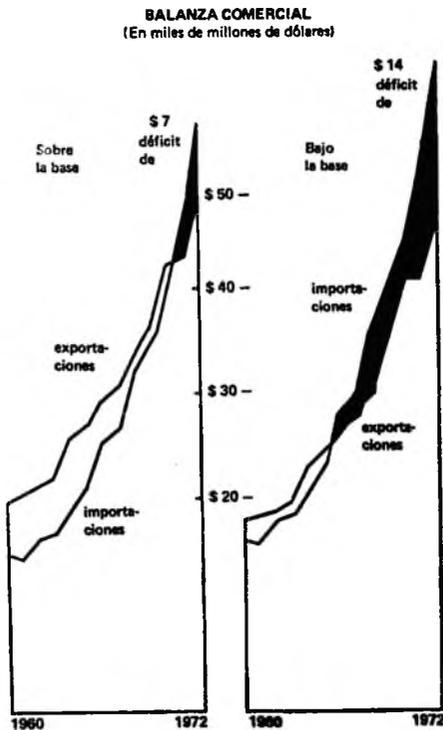
El dólar llegó a ser la moneda mundial, sirviendo como un medio para mantener, en igual valor, la reserva monetaria en los fondos del banco central, y como el estándar del valor de todas las monedas.

A causa de su papel central en la economía mundial y por razones de prestigio, los Estados Unidos sintieron que no podrían devaluar abiertamente el dólar y buscaron soluciones a sus problemas de balanza de pagos en otras formas. Durante los últimos años cincuenta y a través de todos los sesenta,

los Estados Unidos obraron para “corregir” su balanza de pagos por medio de acciones por pedacitos: ayuda atada, ventas militares compensatorias, el impuesto de igualamiento del interés, controles sobre préstamos bancarios e inversiones directas en el extranjero, ajustando las compras estadounidenses de requerimientos para la defensa, y otras acciones “cosméticas”, tales como hacer que se vieran mejor los números en las deudas de pago adelantado. Nada alteró realmente los cambios fundamentales en las relaciones económicas y los déficits continuaron.

Por el segundo cuarto de 1971, meros paliativos no mejorarían los déficits de nuestra balanza de pagos, que estaban alcanzando un promedio anual superior a los 20,000 millones de dólares. Cuando aquellos extraordinarios déficits se hincharon aún más en el tercer cuarto, alcanzando más de 40,000 millones al año, acompañados por un asedio masivo sobre el dólar, el presidente fue forzado a actuar el 15 de agosto de 1971.

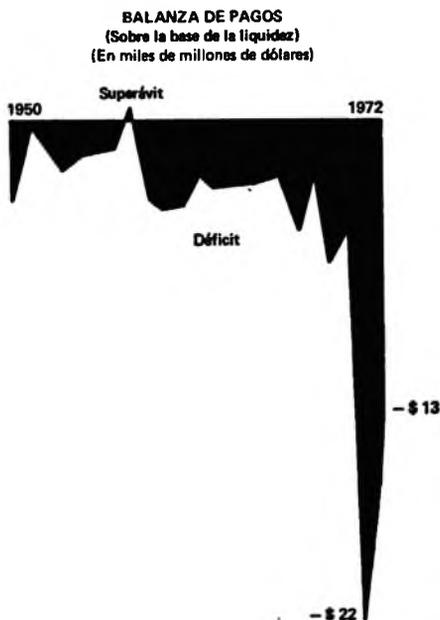
Después de un periodo de confusión, se establecieron nuevas tasas a las monedas en el anunciado “Acuerdo Smithsonian” en diciembre de 1971. Todos los observadores oficiales facturaron este realineamiento como una



ocasión "histórica" y predijeron un impulso en la balanza comercial y de pagos, de los Estados Unidos.

1972 no atestiguó alguna mejoría, sino más bien un mayor deterioro en la posición norteamericana comercial y de pagos, y por febrero de 1973 tuvimos otro asedio masivo sobre el dólar. El déficit comercial f.o.b. crece hasta 6,900 millones de dólares (sobre la base de la balanza de pagos), mientras el déficit comercial c.i.f. es estimulado al pasmoso nivel de 14,500 millones.

La devaluación unilateral del dólar en 10 por ciento y la flotación de algunas otras monedas, tales como el yen japonés, la libra británica, y la lira italiana, debía dar por resultado, en tiempo suplementario, una insignificante mejoría de la posición competitiva estadounidense. Las importaciones de productos extranjeros se hará más cara y las exportaciones norteamericanas serán más atractivas en los mercados extranjeros. Sin embargo, como mostró la última devaluación, los efectos a corto plazo bien pueden ser negativos. Más aún, sin un cambio fundamental en las reglas que gobiernan el comercio y las finanzas internacionales, el sistema monetario internacional es como cojear de una crisis a otra, y el déficit en la balanza de pagos de Estados Unidos puede persistir. Las naciones del mundo frente a las alternativas de remontar juntos el averiado sistema de Bretton Woods en forma cooperativa, o dejar la ley de la jungla posesionarse de las cuestiones comerciales y monetarias internacionales.



APÉNDICE

CUADRO A

INVERSIONES DIRECTAS DE ESTADOS UNIDOS EN EL EXTERIOR, POR ÁREAS E INDUSTRIA PRINCIPAL, DE 1970 A 1971

(En millones de dólares de Estados Unidos)

	<i>Valores en libros</i>							<i>Valor de bienes totales</i>		<i>Valor de los bienes fijos producidos</i>	
	1960	1962	1964	1966	1968	1970	1971 ¹	1966	1970 ²	1966	1970 ²
Todas las áreas	31,865	37,276	44,480	54,799	64,983	78,178	86,001	124,792	203,076	43,937	69,012
Manufacturas	11,051	13,250	16,935	22,078	26,414	32,261	35,475	49,156	78,000	19,502	30,915
Petróleo	10,810	12,725	14,328	16,222	18,837	21,714	24,258	27,280	43,871	15,130	22,696
Otros	10,004	11,301	13,757	16,499	19,682	24,203	26,268	48,356	81,205	9,305	15,401
Canadá (total)	11,179	12,133	13,855	17,017	19,535	22,790	24,030	30,345	42,634	11,689	18,723
Manufacturas	4,827	5,312	6,198	7,692	8,568	10,059	10,537	12,587	16,514	4,957	6,945
Petróleo	2,664	2,875	3,196	3,608	4,094	4,807	5,134	5,369	8,355	3,707	6,531
Otros	3,688	3,946	4,461	5,717	6,873	7,924	8,359	12,389	17,765	3,025	5,247
Europa (total)	6,691	8,930	12,129	16,233	19,407	24,516	27,621	49,959	80,367	15,070	22,517
Manufacturas	3,804	4,883	6,587	8,879	10,797	13,707	15,538	22,894	37,263	8,874	13,913
Petróleo	1,763	2,385	3,122	4,003	4,635	5,466	6,202	8,701	13,360	4,530	5,976
Otros	1,124	1,662	2,420	3,351	3,975	5,343	5,881	18,364	29,744	1,666	2,628

América Latina (total)	8,365	9,524	10,254	11,498	13,101	14,760	15,763	20,081	23,996	7,621	8,643
Manufacturas	1,521	1,944	2,507	3,318	4,055	4,621	4,998	7,342	10,719	2,806	4,075
Petróleo	3,122	3,642	3,589	3,475	3,680	3,938	4,194	4,002	4,323	2,521	2,408
Otros	3,722	3,938	4,158	4,705	5,416	6,201	6,571	8,737	8,954	2,294	2,160
Otras áreas (total)	5,630	6,689	8,242	10,051	12,940	16,112	18,587	24,407	56,079	9,557	19,129
Manufacturas	899	1,111	1,329	2,189	3,044	3,874	4,402	6,333	13,504	2,865	5,982
Petróleo	3,261	3,823	4,421	5,136	6,478	7,503	8,728	9,208	17,833	4,372	7,781
Otros	1,470	1,755	2,492	2,726	3,418	4,735	5,457	8,866	24,742	2,320	5,366

¹ Preliminar.

² Estimado de datos simples.

FUENTE: Book values from U.S. Department of Commerce, "Survey of Current Business," asset figures from data supplied to the U.S. Tariff Commission by U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, International Investment Division.

NOTA: Consultar la declaración del Secretario del Tesoro norteamericano George P. Schultz, del 12 de febrero de 1973, sobre la política económica internacional de Estados Unidos, de la sección de documentos del *Boletín del Centro de Relaciones Internacionales*, No. 28.