

El Mercosur y la Unión Europea

Fracaso o éxito de la Inversión
Extranjera Directa



2008

República Bolivariana de Venezuela
Ministerio del Poder Popular para Relaciones Exteriores

Ministro del Poder Popular
para Relaciones Exteriores
Nicolás Maduro Moros

Viceministro para África
Reinaldo Bolívar

Viceministro para América
del Norte y Asuntos Multilaterales
Jorge Valero

Viceministro para América Latina y el Caribe
Francisco Arias Cárdenas

Viceministro para Asia, Medio Oriente y Oceanía

Viceministro para Europa
Alejandro Fleming

Director (E) del Instituto de Altos Estudios
Diplomáticos Pedro Gual
Jhony Balza

Subdirector
Hector Constant Rosales

Jefe División Administrativa
Ramona Caraballo

Jefe División Extensión
María Eugenia Carrasquel

Jefe División Académica
Omar Galíndez

División de Investigación y Análisis Estratégico

El Mercosur y la Unión Europea

Fracaso o éxito de la Inversión
Extranjera Directa

República Bolivariana de Venezuela
Ministerio del Poder Popular para Relaciones Exteriores

EL Mercosur y LA UNIÓN EUROPEA

Fracaso o éxito de la Inversión Extranjera Directa
Ediciones del Instituto de Altos Estudios
Diplomáticos Pedro Gual, 2008

Coordinación Editorial:
Corrección: Valentina Mujica
Diseño y Diagramación: David J. Arneaud G. / Ana María Palencia
Portada: Yubirí Isasis
Impreso: PUBLIGRAFICA 66, C.A
Hecho el Depósito de Ley
Depósito Legal: If 9920083004929
ISBN: 978-980-6527-14-0

Ministerio del Poder Popular para Relaciones Exteriores:
Av. Urdaneta, Torre MRE (al lado del Correo de Carmelitas)
Instituto de Altos Estudios Diplomáticos Pedro Gual:
De esquina Principal a esquina Santa Capilla, Edificio # 16,
(diagonal al Banco Central de Venezuela)
www.institutopedrogual.edu.ve
Teléfonos: (58-212) 806.43.11 - 806.47.34 - Fax: 806.47.36

Impreso en Caracas - Venezuela

A mi hijo Reinaldo Darío Inti
por su oportuna llegada
y a sus contemporáneas primas gemelas

A mi Edin

Una contribución desde nuestra política editorial

El Instituto de Altos Estudios Diplomáticos Pedro Gual del Ministerio del Poder Popular para Relaciones Exteriores de la República Bolivariana de Venezuela ha definido una política editorial con el objetivo de divulgar cuanto sea sustancial para fomentar el debate y la reflexión en el marco del proceso político que caracteriza a nuestro país en la actualidad.

Son múltiples los propósitos y esfuerzos que hacemos para contribuir con la formación de la nueva diplomacia, ahora bolivariana. De allí que le demos serio impulso a la política de publicaciones que se articulan con las propuestas pedagógicas, académicas, de investigación y extensión que desde el Instituto se diseñan. Pero nuestra política editorial también tiene otros destinatarios: aquellos hombres y aquellas mujeres que, con fervor, son fieles constructores y constructoras de cuanto idea se haga necesaria para edificar propuestas a favor del socialismo del siglo XXI. Por ello, ponemos en sus manos este cuadernillo.

Nos interesa contribuir con el debate de ideas, más aún cuando la complejidad del sistema internacional merece ser suficientemente interpretada y analizada. Por esto, nos sumamos al esfuerzo creador y, de alguna manera, facilitamos el apoyo necesario a fin de propiciar publicaciones que hagan aportes para la comprensión del ámbito internacional y de la política exterior venezolana.

Promover el estudio de la nueva realidad política nacional es tarea urgente para aquellos que estamos en instituciones académicas; propiciar el debate sobre fenómenos latinoamericanos es un deber hoy, más que nunca, cuando nuestra política exterior lideriza la verdadera integración; estimular todo cuanto sirva para la batalla de ideas es tarea de cada militante; así, nuestra política editorial da su contribución y hace llegar a sus manos *El Mercosur y la unión europea. Fracaso o éxito de la Inversión Extranjera Directa*.

Prefacio

En febrero de 2005, tuvimos la ocasión de presentar la Tesis de Grado para optar al título de Magíster Scientiarum en Economía Internacional, en la Universidad Central de Venezuela. Habíamos elegido como tema “La Inversión Extranjera Directa y su incidencia en el Comercio Exterior del Mercado Común del Sur en el período 1992 – 2002”.

Al momento de seleccionar el tema, estábamos en una constante indagación sobre la efectividad de los mecanismos de integración antes y después del Consenso de Washington. Teníamos la convicción de que se había estado produciendo un despegue en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), y de que si su composición plural (países capitalistas, socialistas, comunistas, reinos) era ya llamativa, lo era más todavía el crecimiento económico producido en esa economía subregional, que se basaba en el modelo de promoción de exportaciones. En 1998, para explicar el fenómeno de la ASEAN, escribíamos para la Revista Venezolana de Estudios Internacionales.

“La presencia japonesa en el Pacífico Oriental ha aumentado como consecuencia de una nueva división internacional del trabajo. Los países de la región producen con tecnología de Japón que absorbe esta producción y luego reexporta. Se trata de una división más especializada –muy diferente a la dada en los países industrializados– que estaba causando serios problemas ambientales”. Para esa fecha, la ASEAN era el cuarto bloque económico del mundo, después de Estados Unidos, la Unión Europea y el propio Japón. En el seno de la ASEAN surgirán importantes

y poderosas empresas que traspasarán las fronteras del bloque, entrando a la categoría de transnacionales.

Otro nominado que atraía la atención era el Mercosur, que seguía de cerca a la ASEAN en dinamismo, mas no en metodología ni en la formación de grandes empresas como en el mecanismo asiático ni en el europeo, como se verá en el cuerpo del trabajo. Sin embargo, se inscribía en la concepción integracionista como alternativa al crecimiento económico. La principal intención del Mercosur era la de insertarse en el orden económico internacional. Sin embargo, el éxito de Mercosur no se sustentaba en un modelo tan específico como el de la ASEAN.

Mientras esto sucedía, Europa continuaba su tránsito por las fases de la integración, tal como fue concebida en los años 50. La Europa integrada fue cuidando su legislación a fin de favorecer el crecimiento interno y luego la toma de los mercados internacionales con sus empresas transnacionales.

El presente trabajo –que fue debidamente aprobado por un jurado calificado de docentes de escalafón de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la UCV, lo cual nos permitió además ascender a la tercera posición del escalafón docente universitario (Profesor Agregado)– se basa en la premisa de que si la integración produce desarrollo y la inversión extranjera directa crecimiento económico, es elemental que los indicadores macroeconómicos como las exportaciones tengan un crecimiento positivo.

La vigencia de este texto la garantiza en primer término la reseña documentada de conceptos teóricos y las

evocaciones históricas necesarias para la comprensión del problema abordado como la evolución del comercio internacional, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), la integración económica y sus procesos, la definición y características de las empresas transnacionales como generadoras de inversión extranjera directa; los procesos de integración en América y Europa Occidental, el Mercosur y la Unión Europea. De esta manera, el texto se convierte en una referencia rápida y verídica para la consulta temática del investigador o el lector que luego puede profundizar siguiendo la bibliografía recomendada que fue utilizada en esta investigación.

Cuando la directiva del Instituto de Altos Estudios Diplomáticos Pedro Gual de la Cancillería Venezolana, concedora de esta investigación, nos ofreció su publicación, sometimos a una nueva revisión todas sus páginas. Para una lectura más sencilla sacrificamos algunos gráficos que estaban destinados principalmente a la defensa de la tesis, pero cuya esencia aparece diluida en el cuerpo del trabajo.

Más recientemente, y hasta junio de 2008, consultamos las principales fuentes estadísticas que utilizamos, como el World Investment Report de la Unctad, reporte anual sobre la actividad de las empresas transnacionales y el informe sobre la Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe que publica anualmente la CEPAL. Nuestra intención era actualizar los distintos cuadros con datos estadísticos que contiene este libro. La realidad con la cual nos topamos es que las variaciones eran apenas perceptibles.

Por ejemplo, los siguientes párrafos del Informe Unctad sobre las Inversiones en el Mundo, 2007. Empresas transnacionales, industrias extractivas y desarrollo en poco difiere de los informes anuales consultados desde 1992 a 2003:

“Las ETN de los países desarrollados siguieron siendo las principales fuentes de IED y representaron el 84% de las salidas mundiales. Si bien las salidas de IED desde los Estados Unidos repuntaron, casi la mitad de las salidas mundiales se originó en los países de la Unión Europea (UE), especialmente Francia, España y el Reino Unido, en ese orden...”.

O el siguiente párrafo, que contiene una afirmación que encontramos en los anteriores informes consultados:

“La mayor actividad de fusiones y adquisiciones transfronterizas sostiene el actual aumento de la IED mundial”.

Algo similar sucede con el ranking de las principales empresas transnacionales en los países en desarrollo y en los países desarrollados. Empresas como la General Electric, General Motors, las petroleras y las automotrices siguen copando la medición de la Unctad. Otro tanto sucede en los países del Sur. Esta constante nos llevó a no incluir nuevos cuadros y recomendar para quienes deseen mayor precisión la consulta de los informes citados, que pueden ser descargados de los respectivos sitios Web de Internet, citados para los anteriores anuarios en la bibliografía.

Otro esfuerzo de indagación hicimos con las legislaciones de la Unión Europea y Mercosur, las cuales son citadas en esta obra escrita, en el estudio del marco jurídico, que es esencial para comprender la gran diferencia entre la política de Inversión Extranjera Directa de ambas organizaciones y en el cual radica la principal causa del éxito o fracaso de la IED en un mecanismo de integración. Desde 2002, ni la Unión Europea ni Mercosur han producido resoluciones, directrices, tratados, normativas o decisiones que modifiquen el entorno legal para las transnacionales extrarregionales o intrarregionales en los dos mecanismos estudiados. Estas dos últimas observaciones sobre los informes de la Unctad, la CEPAL y el marco jurídico indican que para el año 2008, el resultado del análisis sobre la premisa de este trabajo se mantiene igual.

Ello indiferentemente de los nuevos integrantes que ha recibido la Unión Europea y de las intensas novedades que ha producido en Mercosur el proceso de membresía plena de la República de Venezuela en este mecanismo, que además para esta fecha tiene al frente a dirigentes políticos que difieren diametralmente de quienes firmaron en 1992 el Tratado de Asunción que dio vida al Mercado Común. Los dirigentes de hoy muestran un discurso integracionista que coincide en la crítica al Consenso de Washington que orienta los acuerdos de integración surgida desde 1990; sin embargo, el espíritu del criticado y fracasado consenso neoliberal se mantiene en la legislación del Mercosur que aún espera por una revisión de su marco legal en beneficio del desarrollo intrarregional y una inserción en la economía mundial que genere beneficios a la población.

El estudio de la experiencia de Mercosur en la temática aquí presentada puede arrojar importantes orientaciones para afrontar exitosamente, desde su inicio, la política económica de las naciones de la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), en especial en la visión sobre la Inversión Extranjera Directa y el papel de las grandes empresasnacioneso “grannacionales” queindudablemente deben privilegiarse por sobre las empresas foráneas que vienen a residir en la subregión.

Con estas consideraciones, dejamos en las manos de los lectores estas páginas sobre El Mercosur y la Unión Europea: Fracaso o éxito de la Inversión Extranjera Directa que esperamos contribuyan a la mejora del mecanismo al cual Venezuela¹ ha decidido integrarse plenamente.

¹ Venezuela es también fundadora de Unasur.

Presentación

El objetivo de este trabajo consiste en analizar la incidencia de la inversión extranjera directa (IED), realizada principalmente por las transnacionales (ETN)², en el desempeño del comercio exterior en el marco del acuerdo de integración económica Mercado Común del Sur (Mercosur) durante el período 1992-2002, considerando la importancia del capital en el desempeño exitoso de esta forma de relación económica entre los países, expresada particularmente en las exportaciones a fin de determinar la incidencia de la IED en el Comercio exterior del Mercosur en cuanto a su creación, crecimiento, dirección y composición. Se toma en cuenta la escasez histórica de capitales de los países de América Latina, que repercute en los resultados de los mecanismos de integración.

Para ello se revisarán el Acuerdo de la Asunción de 1991³, los acuerdos suscritos en el Mercosur, así como las decisiones 11/93, 11/94, 08/01 y otras de igual importancia que regulan la IED en la región, bien sea para atraerla o bien para proteger la empresa regional.

Una fuente imprescindible para esta investigación son los Informes anuales sobre inversiones en el mundo (1997, 1998, 1999, 2000, 2001 y 2002) (World Investments Reports) de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Unctad, por sus siglas en inglés) y de la Comisión Económica para América Latina y el

² En lo sucesivo, en este trabajo se usarán las siglas IED y ETN para referirnos a la inversión extranjera directa y a las empresas transnacionales, respectivamente.

³ Tratado para la Constitución de un Mercado Común entre la República Argentina, la República Federativa del Brasil, La República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay. El texto completo puede consultarse en Mercosur: <http://www.Mercosur.org.uy/paginaesp.htm>.

Caribe (CEPAL). Así mismo, se recurre a documentos de organismos multilaterales: El Banco Interamericano de Desarrollo, los propios datos económicos de Mercosur y de los bancos centrales de los países miembros del acuerdo.

El trabajo integra un análisis sistemático sobre el desempeño de la IED en el Mercosur a partir del desarrollo de las ETN en la subregión. El interés estriba primordialmente en un estudio de esos flujos de IED a la zona y la evolución del comercio exterior de este bloque de integración a partir de la entrada en vigor de las primeras decisiones jurídicas sobre la IED.

Para una mayor aproximación a los objetivos, se efectúa la comparación entre el Mercosur y la Unión Europea (UE), cada uno en su fase de unión aduanera.

A partir del proceso europeo de integración, se deduce que el éxito en un acuerdo de integración económica, concebido a partir de las teorías en el área de la segunda posguerra, depende en gran medida de los capitales con los que cuente el mecanismo integracionista. Esta forma de relación económica se sustenta en la utilización de importantes cantidades de capital tales como maquinarias de precisión, fábricas, infraestructuras y existencias. Sin la posibilidad de la formación de capital, el destino de los tratados de integración económica, tal como se conocen desde la segunda posguerra, tiene pocas posibilidades de éxito. Ejemplo de ello es la consolidación de la integración económica europea cuyo éxito inicial se debió a la transferencia de flujos de inversión directa desde EEUU

a través del Plan de Reconstrucción de Europa (Plan Marshall).

Bajo esa óptica, a lo largo de los siguientes capítulos se intenta dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Están en capacidad las actuales uniones aduaneras, como el Mercosur, de alcanzar los logros comerciales de Europa? Y, considerando la importancia de la inversión nacional e internacional en el desempeño de los mecanismos de integración, ¿pueden las estrategias de la integración económica incidir en que los estados integrados en unión aduanera experimenten una evolución positiva en su comercio exterior?

Estas preguntas adquieren especial interés, tomando en cuenta que los países siempre están a la búsqueda de la fórmula para que se incremente su comercio internacional y que esta dinámica se refleje positivamente en su balanza de pagos. El comercio ha adquirido tanta importancia en el régimen de producción capitalista, que no faltan los autores que consideran la economía como la ciencia que se ocupa del estudio del comercio.

Esta trascendencia en la vida nacional lleva a estrategias relacionadas con el aparato productivo que incluyen programas económicos, leyes, firma de tratados internacionales de cooperación económica o de integración económica. Cada país persigue el objetivo de abastecerse o lucrarse, o ambas. Hoy en día, como afirma Torres Gaytan (1987, 13): “El comercio es un recurso para el bienestar y un instrumento para el desarrollo económico”. De allí, las teorías y las estrategias implementadas en cada

forma de relación económica para alcanzar las finalidades comerciales.

La comparación que se realiza tanto del Mercosur como de la Unión Europea nos presenta matices trascendentales en el tratamiento que cada uno de estos acuerdos ha dado en la fase de unión aduanera a la IED. Es decir, la teoría de la integración tiene una base común, pero su aplicación va a diferir, de acuerdo a nuestra observación, de las condiciones imperantes en el ámbito geográfico, así como de la existencia de determinantes económicos tales como el ahorro y la inversión. De esta forma, los esquemas de integración de Suramérica presentan distinciones importantes de estudiar con el proceso seguido en la hoy Unión Europea y de sus antecedentes. La manera como se han desenvuelto los procesos para la concreción de las ventajas arroja resultados que en el caso del Mercosur ameritan un diagnóstico que tiene que ver con el papel de la IED en cada país receptor de acuerdo a la estrategia utilizada.

En una unión aduanera, la principal característica es el arancel externo común, lo cual presupone una tendencia a la protección de la producción nacional que puede ser contraria a la atracción de la IED. En esquemas como la Comunidad Económica Europea (hoy Unión Europea) el factor inversión fue resuelto desde el inicio del proceso integracionista debido a que se fundamentó en la transferencia de capitales a través del Plan de Recuperación Europea de EEUU (más conocido como Plan Marshall). El Plan Marshall significó inversiones por el orden de 30.000 millones de dólares entre 1946 y 1961⁴; de esa suma,

⁴ Véase, Tamames, 2002: 68.

64% en calidad de donación y el resto como préstamos en condiciones sumamente flexibles para los beneficiarios. Sobre la base del comentado plan, se crearon y potenciaron los principales organismos de cooperación europea, lo que traería como consecuencia el desarrollo progresivo de la integración económica. Según nuestra observación, el Plan Marshall tiene incidencia vital en la formación de capital en la subregión europea que nos ocupa, por lo cual, las medidas proteccionistas no se convirtieron en una traba para la atracción de inversiones foráneas, puesto que el fortalecimiento de las economías de los países de la Comunidad Económica Europea aseguró, así mismo, la inversión intrarregional. Más adelante, el sostenido desarrollo económico de Europa Occidental la transforma en un polo natural de entrada y salidas de IED. Así, como lo reportan los informes anuales de la Unctad (serie indicada), en la década de 1990, la Unión Europea ha sido la principal receptora de IED.

Profundizando un poco más en el informe del año 2000 de la Unctad, la Tríada (EEUU, Japón y Unión Europea) acaparó en el año 2000, el 71% de las entradas mundiales y el 82% de las salidas de IED. La explicación a la atracción de las IED parte de una premisa muy sencilla: a mayor ingreso económico de un país, mayores serán las IED que reciban.

Parte del crecimiento de la IED en la Tríada es debido al aumento del número de fusiones y adquisiciones que se vienen produciendo en estos países. Dentro del grupo de la Tríada, la UE ganó terreno a la vez como receptora y como fuente de IED. En la medida en la cual se fortalecieron los sectores económicos de Europa

Occidental, puede advertirse que se fueron cristalizando las ventajas previstas en la integración económica y que la atracción de capitales en forma de IED no constituyó, desde los inicios del proceso, problema alguno.

Es este, en un apretado resumen, el caso de Europa Occidental, el cual difiere notablemente de los mecanismos de integración de América Latina, tanto en el contexto histórico como en su mecánica, particularmente en lo que a IED se refiere.

En los mecanismos de integración económica como los de América Latina, los de Europa Occidental van a diferir sustancialmente en sus raíces contemporáneas. No hubo para la región americana ningún plan de recuperación ni unilateral ni multilateral. No obstante esa sustancial omisión, la aplicación de la teoría de la integración siguió su curso.

Los procesos integracionistas de la región, ubicados cronológicamente entre 1958 y 1990 –el Mercado Común Centroamericano en 1958; en 1960 la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC); en 1968 el Carifta; en 1969 el Pacto Andino; en 1973 el Caricom o Mercado Común del Caribe y en 1980 la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI)– tienen cada uno sus objetivos orientados de acuerdo a la fase que se busca alcanzar. Si bien pueden identificarse fortalezas principalmente jurídicas, como lo es el perfeccionamiento de los tratados firmados y la creación de instituciones supranacionales (Comisiones, Secretarías, Tribunal de Arbitraje, Parlamento), el tema de las inversiones se trató

de manera intrarregional, como las decisiones referidas a la Empresa Multinacional Andina.

La mayor entrada de capitales en América Latina en la década de los setenta (siglo XX) provino de los endeudamientos externos facilitados por los centros europeos que a su vez lo habían recibido de los países petroleros. Estas deudas, lejos de cumplir su objetivo de desarrollo, se convirtieron en uno de los principales problemas de la región. La crisis energética de 1973, que incrementa el valor de las importaciones y el estancamiento del modelo de sustitución de importaciones, aflora en la crítica situación de la deuda externa en 1982.

Un estudio de la Corporación Andina de Fomento (CAF)⁵ da como resultado que la IED para América Latina en el período 1960 – 1989, estuvo entre 0,2 % y 0,6 % del Producto Interno Bruto de la Región (PIB). Durante ese período no hubo la aspirada diversificación de las exportaciones y, por el contrario, se hicieron más rígidas las importaciones.

Las reformas estructurales que cobraron su mayor fuerza en la década de 1990 van a presentar para América Latina condiciones distintas a las de los treinta años anteriores. Reconocido por todos los actores el problema de la deuda externa y otras razones estructurales que han anclado la economía, los postulados neoliberales recomendaban, para superarlo, entre otras recetas, la apertura comercial, la atracción de las inversiones y la privatización de las empresas y servicios del Estado.

⁵ CAF (1999). Inversiones extranjeras en los países andinos .En www.caf.com. Mayo 2004.

Entonces, los indicadores de la IED para los países en desarrollo van a tener un leve repunte más favorable para los países asiáticos, y tendrán como mayores receptores a los países de un mecanismo de integración económica, que si bien inició sus negociaciones en 1985, va a ver la luz a principios de los años 90: El Mercado Común del Sur, ampliamente conocido por sus siglas como Mercosur. El Tratado de la Asunción, que formaliza el mecanismo, sigue el esquema clásico de la Comunidad Europea y podría reconocérsele, en su momento, la fortaleza de una nueva visión sobre la inserción comercial y la inversión internacional.

Para llegar a esa afirmación es preciso responder a la pregunta de cómo se comportó la IED en la década de 1990 en América Latina. Veamos lo que apunta la CEPAL (2000). Según este organismo se registra un crecimiento sin precedentes para la región, que atrajo el 41% de la IED dirigida a los países en desarrollo (no hay que perder de vista el total dirigido a los países de la Tríada). La CAF (1999) promedia el período 1990-1998 en un 20% del PIB regional. Los países más beneficiados en conjunto son los del Mercosur, y de éstos Brasil, que de acuerdo a CEPAL, atrae el 42% de la IED para América Latina.

Otras preguntas obligadas para evaluar la citada fortaleza del Mercosur, dado el auge del neoliberalismo en ese período, son, a propósito del proceso de reformas económicas de los años 1990, las que se hacen Moguillanshy y Bielschowsky (2000,15):

“¿Qué ha pasado con el desempeño de la inversión en esa década? Su desempeño, ¿supera al histórico? y los capitales, ¿se asignaron a sectores que permiten

incrementar la competitividad y asegurar un crecimiento sostenido?”.

La respuesta a esas interrogantes obliga a profundizar sobre la competitividad que pudo originar la IED en los sectores que son afectados por ella. Un planteamiento similar ya se ha hecho en el propio Mercosur acerca del papel como captador de IED de este mecanismo de integración. Otras dos interrogantes se derivan de ese planteamiento:

¿Cuál fue el rol que desempeñaron los acuerdos de integración regional en la atracción de inversiones extranjeras directas intra y extrarregionales? ¿Han llevado los flujos de entrada y salida de inversión directa extranjera a cambios significativos en el crecimiento de las exportaciones/importaciones, a su dirección y composición?⁶

En el intento de dar una orientación que permita abordar estos problemas, en este trabajo escrito se abordará el tema del comercio internacional y comercio regional, su evolución reciente a la luz del Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT, por sus siglas en inglés) y los acuerdos de integración, a la luz de la “Cláusula de Nación Más Favorecida” (NMF). De igual modo, se explorará la evolución reciente de la IED en los países desarrollados y países en vía de desarrollo, entre los que se encuentran los de América Latina y, por consiguiente, los de Mercosur.

⁶ El Mercosur y el Banco Interamericano de Desarrollo, a través del Instituto de Integración Latinoamericana, auspiciaron una investigación coordinada por Daniel Chdnoovsky y Andrés López titulada Integración regional e inversión extranjera directa: El Caso Mercosur.

También se comparará el comportamiento reciente de la IED y el comercio en los acuerdos de integración en fase de unión aduanera como la del Mercosur y la anteriormente denominada Comunidad Económica Europea. En estas páginas se profundizará en el análisis del marco jurídico de ambos mecanismos de integración y, desde su óptica, el comportamiento de las ETN. Esto es perentorio, dado que el cuerpo normativo de esos dos mecanismos de integración determina en gran medida el comportamiento de la IED, ofreciendo claras aproximaciones a las interrogantes arriba planteadas al respecto.

Por último, se estudiará la incidencia de las ETN en el crecimiento de inversión y formación de capital fijo en el crecimiento económico. En este punto se abarcarán tópicos como el comercio intrarregional, la formación de capital y la estrategia de las ETN en el Mercosur para establecer las consecuencias o impacto en el comercio exterior.

De esa manera, se espera aproximar al lector interesado en el área a un estudio crítico sobre el funcionamiento del Mercosur y la oportunidad histórica de continuar o cambiar su dinámica en beneficio de los objetivos de desarrollo de sus integrantes vistos como un todo gobiernos – pueblos. El estudioso, el investigador o el buscador de información podrá constatar que las condiciones del Mercosur, en especial el marco jurídico para la inversión internacional, ha variado muy poco con respecto al período aquí estudiado.

Capítulo I
**EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL A LA
LUZ DEL GATT Y LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN
DE 1990 A 2002**

NOCIONES GENERALES SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL

Dentro del marco teórico de nuestra investigación, el entorno en el cual interactúan la integración económica y la IED va a ser el comercio internacional. Por este motivo repasamos brevemente la Teoría del Comercio Internacional en la cual se intenta responder a las tradicionales preguntas de por qué los países comercian, cómo comercian y qué deben comercializar. Conocidos son los esfuerzos de varios economistas y especialistas que han dedicado gran parte de su obra al estudio de tan importante teoría. Para el presente caso nos orientaremos en un primer momento por los aportes de reconocidos autores como Ricardo Torres Gaytan (1987), Krugman y Obstfeld (1994) y la propia visión del comercio internacional acuñada por los arquitectos del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés).

La conclusión a la que llegan los anteriores autores es que el comercio exterior es la actividad económica por medio de la cual los países pueden complementar su producción y satisfacer así sus necesidades de bienes y servicios. La importancia del comercio exterior implica el surgimiento de diversas estrategias, tesis, teorías que buscan a la par de su aplicación su fluidez y el alcance de sus beneficios a la mayoría. Las variadas teorías han surgido para explicar el comportamiento del comercio y su relación con los factores de la producción. Entre ellas, luego de los aportes de los mercantilistas y fisiócratas,

por su trascendencia e intento de explicar el comercio internacional, resaltan los denominados “clásicos”. En los patrones del comercio sobresalen las teorías sobre la competencia perfecta e imperfecta (monopolio, oligopolios), las economías de escala y otro buen número de doctrinas y tesis económicas.

Torres Gaytan, en la búsqueda de las causas históricas que originaron la teoría del comercio internacional, afirma:

En cambio, comercio internacional, parece limitarse al simple intercambio de mercancías, pero en propiedad es título adecuado porque incluye la compra venta de bienes y servicios y los movimientos de capital y de población. Todos estos aspectos caen bajo la denominación de comercio internacional (de artículos, servicios y capitales y el desplazamiento de fuerza trabajo) y que invariablemente se incluyen en el concepto “balanzas de pagos”⁷.

De manera sencilla, Torres Gaytan expresa en breves líneas la complejidad de todo lo que implica el comercio internacional que resume luego en el instrumento de registro sistemático de todas las transacciones de compra y venta que se conoce como “balanza de pagos”, término muy manejado en la actualidad, particularmente en su parte de “balanza comercial”. Pero el comercio es la expresión del funcionamiento del engranaje de un país. Para realizar su comercio de bienes y servicios los países deben estar en la capacidad de producir estos artículos,

⁷ Gaytan Torres Gaytan (1987:17).

además de disponer ventajosamente de los factores adecuados para hacerlo, que son en un primer momento capital y el trabajo. Esta idea, como expresa Torres Gaytan, ha sido motivo para indagar la forma como los países realizan o deben efectuar su intercambio comercial. Ese estudio incluye todos los elementos relacionados con el comercio internacional como son las barreras arancelarias y no arancelarias, los sistemas monetarios, los créditos y la política económica comercial nacional e internacional, todo lo cual ha dado origen a un conjunto de teorías, entre las que se encuentra la más aceptada de todas: La Teoría del Comercio Internacional.

En Krugman y Obstfeld (1994) entendemos que si bien el comercio internacional es intercambio de mercancía, los países han de tener motivos y estrategias para realizar este flujo de bienes y servicios.

Los países realizan comercio internacional por dos razones básicas, cada una de las cuales aporta su ganancia del comercio. En primer lugar, los países comercian porque son diferentes entre sí. Las naciones, como los individuos, pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien. En segundo lugar, los países comercian para conseguir economías de escala de producción⁸.

Los economistas citados dibujan así la base de la Teoría Internacional del Comercio que en su momento conformaron los mercantilistas y los clásicos David

⁸ Krugman y Obstfeld (1994:13).

Hume, Adam Smith, David Ricardo y Johan Stuart Mill cuyos planteamientos han sido objeto de innumerables estudios. A partir de ella, otros expertos formalizarían nuevas teorías, modelos y paradojas en la búsqueda de una mejor explicación y recomendación para un mejor comercio a partir de una armónica combinación de los factores de la producción que redunde en apropiados términos de intercambio.

Torres Gaytan ofrece ahora un acertado resumen, como para retener en la memoria, sobre la teoría del comercio internacional:

Con el mecanismo de los precios gobierna la autorregulación de los metales preciosos (Hume) y la teoría de la división del trabajo (Smith), aplicadas ambas a nivel internacional, y con la teoría de los costos comparativos (Ricardo) y el principio de la demanda recíproca (Mill) quedaron explicadas las fuerzas que determinan el intercambio entre los países y la distribución de las ganancias que podemos concretar de esta manera: la especialización (Smith) permite una producción mayor; la diferencia de costos determina la cuantía de la ganancia global (Ricardo), y la demanda recíproca gobierna la distribución de la ganancia (Mill) entre los países que intercambian⁹.

Más adelante, los “neoclásicos”, así denominados por la crítica especializada, aportarían enmiendas y ampliaciones al modelo clásico en un esfuerzo para acercarlo a lo que para ellos (los neo) era la realidad económica. El

⁹ Torres Gaytan (1987:101).

procedimiento que utilizaron fue el de eliminar los supuestos simplificadores o irreales utilizados por los clásicos. El modelo neoclásico elimina la exclusividad al factor trabajo. En él se admite que el capital era tan generador de valores como el trabajo mismo. El principal exponente de los neoclásicos fue Alfred Marshall. Su postulado más destacado fue:

El problema económico consiste en obtener el máximo provecho neto de una dotación determinada de recursos productivos, y el cometido de la política económica consiste en lograr la mejor asignación de dichos recursos.

Ahora, entre los modelos en torno a la Teoría Clásica del Comercio Internacional destaca por su influencia en la economía internacional el siempre mencionado Modelo Heckscher-Ohlin (H – O), o teoría de las proporciones factoriales.

Este modelo es una teoría desarrollada por los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, que sostienen que el comercio internacional está dirigido por la diferencia en la dotación de los recursos de los países. El modelo pone énfasis entre las proporciones: La abundancia relativa de los factores de producción y la tecnología de producción. Los economistas Krugman y Obstfeld sintetizan así el modelo de Heckscher y Ohlin:

Un país que tiene una gran oferta de un recurso en relación a la oferta de otros recursos es abundante en dicho recurso. Un país tenderá a producir relativamente más de los bienes que utilizan intensamente sus recursos abundantes. El resultado es la teoría básica de Heckscher-Ohlin: Los

países tienden a exportar bienes que son intensivos en los factores de los que tienen oferta abundante (Krugman y Obstfeld 1994:97).

Podemos observar que el modelo sigue las premisas de las ventajas comparativas, claro está, ampliando sus dimensiones al uso intensivo de sus recursos abundantes, los cuales serán los destinados al comercio internacional. El modelo H-O se reaplicará en 1977 con el fin de analizar el efecto del establecimiento de un acuerdo de integración. Su resultado es que en la medida en la que el acuerdo agrupe países en desarrollo con una mayor dotación de mano de obra por unidad de capital que la existente en el resto del mundo, el proceso de integración tenderá a expandir la producción de bienes más intensivos en capital que los bienes de exportación a terceras naciones. En otras palabras, el comercio intrarregional tendería a ser relativamente intensivo en mano de obra.

Por supuesto que empíricamente no ha sido tan exacta la comprobación de los postulados de la teoría clásica del comercio internacional; sin embargo, los hacedores de políticas de los países parecieran tenerla como brújula de sus relaciones económicas, particularmente cuando se está en presencia de naciones con un alto grado de similitud en sus economías, lo cual no sucede en la mayoría de los casos debido a la conformación de la estructura económica internacional en países desarrollados y países en vía de desarrollo, que presentan diversos grados de heterogeneidad y desigualdad. Estas características son determinantes en el comportamiento que puedan tener los factores de la producción y, por consiguiente, el comercio exterior de un país.

Por otra parte, se ha producido un cambio en el peso interno de los intercambios intraindustriales frente a los intercambios de tipo interindustrial, es decir, flujos de comercio entre empresas de un mismo sector frente a flujos comerciales entre empresas de sectores diferentes, motivado en gran medida por la diferenciación de productos, el aprovechamiento de las economías de escala por parte de las empresas, y la mayor diversidad en las preferencias de los consumidores.

Lo cierto es que la discusión sobre la vigencia de la Teoría Clásica del Comercio Internacional no se aparta de la búsqueda de una explicación del comportamiento del comercio exterior adecuada a las nuevas relaciones entre los países y entre las regiones. Así lo expresa el economista Taboada Fontao (2003):

El nuevo contexto económico y mundial gestado en el último tercio del siglo XX ha provocado un replanteamiento de las teorías tradicionales sobre comercio internacional motivando la búsqueda de nuevas explicaciones que se adecuen al comportamiento real del comercio exterior de los países y regiones.

La sucesión de una serie de procesos de carácter socio económico que se han desarrollado desde el final de la Segunda Guerra Mundial han provocado la modificación del marco global en el que se desarrolla la actividad económica mundial. La apertura de los países de Europa oriental y su nueva orientación hacia una economía de mercado, los procesos de integración económica de distintas áreas geográficas,

la internacionalización empresarial y, en general, el llamado proceso de globalización mundial son algunos de los cambios más importantes. Si a esto sumamos el rápido desarrollo que en los últimos años han sufrido las tecnologías, se configura un marco mundial caracterizado por la tendencia a la apertura y la unificación y ampliación de mercados (Taboada Fontao, 2003)¹⁰.

El mismo Taboada Fontao, al hablar sobre la relación comercio internacional con la incidencia de la IED en los flujos comerciales, sostiene que:

Intentan mostrar cómo la existencia de capacidades tecnológicas y de innovación diferentes entre los países tiene efectos sobre la evolución del comercio internacional y sobre su crecimiento, y tratan de compatibilizar el nuevo modelo con los efectos comerciales derivados de los ajustes de costes y precios. A diferencia con las teorías de carácter neoclásico, que mantienen la identidad tecnológica entre países. Y lo mismo ocurre entre los sectores productivos; presentan diferentes niveles tecnológicos, y este desfase va a ser la variable fundamental para explicar la evolución de los diferentes flujos comerciales (Taboada Fontao (2003)¹¹.

¹⁰Taboada (2003): <http://www.ucm.es/info/ec/jec8/Datos/documentos/comunicaciones/Innovaciones/Taboada/%20Carmen%201.PDF>. Consultada en mayo 2004 .

¹¹Taboada Fontao, María Carmen (2003). Un replanteamiento de la Teoría del Comercio Internacional desde la óptica tecnológica:<http://www.ucm.es/info/ec/jec8/Datos/documentos/comunicaciones/Innovaciones/Taboada/%2550Carmen%252001.PDF+Teor%C3%ADas+de+Comercio+Internacional&hl=es&ie=UTF-8> C.mayo 2004

Taboada vuelve sobre el modelo Heckscher-Ohlin, que ya había considerado la tecnología como uno de los recursos abundantes. No obstante, Taboada da un mayor grado de importancia a las capacidades tecnológicas entre los países para incidir en el comercio internacional.

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL ANTES DE LA APARICIÓN DEL GATT

Una semblanza de la evolución del comercio mundial que tenía orientación liberal o clásica antes de la aparición del GATT se evidencia en el crecimiento de las exportaciones mundiales entre 1820 y 1870, que estaban entre 4% y 5%; de 1870 a 1913, alrededor del 4%; y luego sufrieron un profundo decrecimiento entre 1913 y 1950 al bajar al 0,5 %, período en el cual predominan las relaciones económicas bilaterales. El comercio exterior de 1913-1944 estaba matizado por el sucesivo rompimiento del orden liberal y un colapso de su sistema financiero. Durante el período 1870 a 1913 la hegemonía comercial de Gran Bretaña y el patrón oro fungieron como reguladores de la economía internacional por lo que hubo crecimiento rápido. Desde 1913 hasta unos 5 años después de concluida la segunda gran guerra europea, las relaciones de comercio exterior presentaron una creciente autarquía. Se trataba del bilateralismo que consiste en acuerdos económicos entre dos estados, y se guiaba por la Cláusula de la Nación más Favorecida (NMF) en la mayoría de los tratados bilaterales. Es decir, a los acuerdos comerciales que iban a ejecutarse entre dos países. El bilateralismo se caracteriza por el control estatal de los intercambios comerciales internacionales. Con él se perseguía el aislacionismo económico y evitar las salidas de oro o divisas del país en la creencia de que ésa era la mejor

manera de enfrentar las repercusiones de la quiebra del patrón oro. En ese caso se realizó para asegurarse, en lo posible, de que la salida de divisas por concepto de importaciones se compensaría con las entradas por exportaciones. En el bilateralismo el dirigismo gubernamental predomina sobre la regulación internacional.

El bilateralismo, apunta Tamames (2002), se caracteriza por la elevación de los aranceles y el establecimiento de restricciones en el intercambio de mercancías, de personas y de capitales. Observemos el siguiente cuadro:

Cuadro No. 1

Año	Importaciones	Exportaciones
1938	25,4	24,0
1948	64,0	58,0
1953	84,2	83,0

Comercio Internacional (miles de millones de dólares) de 1938 a 1953

Fuente: Elaboración propia basada en datos de Torres Gaytan (1987).

Cada uno de los datos en el contenido sobre las exportaciones y las importaciones de los años reseñados estuvieron influidos por los principios citados del bilateralismo económico.

Luego observaremos, con el decaimiento del bilateralismo que a partir de 1953 –con seis años de vigencia del GATT–, se produce un crecimiento de alrededor del 30% de las importaciones, significativamente muy por debajo del 150% del período 1938 a 1953. Aunque, como se infiere en el Cuadro No 1, el promedio de la mitad del siglo no supera en 2% el crecimiento de las exportaciones. Ahora bien, estas cifras deben ser cotejadas a la luz del resto del

período hasta el 2002, debido a la radical diferencia que se produce luego de la entrada en vigencia del GATT, cuya incidencia en el comercio internacional es de obligatorio conocimiento.

En ese orden de ideas, la siguiente cita de la OMC nos ofrece una perspectiva histórica del comercio mundial antes de la entrada en vigencia del GATT:

El comercio ha crecido de manera sostenida a un ritmo más rápido que la economía mundial durante 250 años por lo menos, excepto en el período relativamente breve que va de 1913 a 1950. Entre 1720 y 1913 el comercio creció una y media veces más que el PIB. El crecimiento lento del PIB entre 1913 y 1950 –período cuyo índice de crecimiento medio es el más bajo desde 1820– fue acompañado de un crecimiento todavía más lento del comercio, pues la guerra y el proteccionismo socavaron el comercio internacional. En este período, que incluye la Gran Depresión, el volumen del comercio disminuyó un 60 por ciento (cifra sin precedentes) al tratar los países de exportar sus crisis económicas, incluido el desempleo, mediante obstáculos proteccionistas al comercio (OMC, 1999:47)¹².

¹² OMC (1999) Informe Anual 1998, www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/anre98_s.pdf

INCIDENCIA DEL GATT EN LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Aclaremos que no es nuestra intención la evaluación de los períodos anteriores a la aparición del GATT, pero sí lo es la concepción de este mecanismo sobre comercio internacional y su basamento doctrinario que regiría las relaciones económicas desde la aparición del acuerdo multilateral. De allí que la comparación entre los períodos tiene como fin determinar la incidencia de los principios de esta institución en el comercio mundial.

El GATT, al igual que el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, está en la línea ideológica de Bretton Woods (1944) de permitir crear y potenciar un orden económico internacional de carácter liberal. Es decir, un comercio basado en la teoría clásica del comercio internacional. Así, en 1947, veintitrés (23) países firmaron el compromiso de reducir, de manera multilateral, las barreras proteccionistas al mercado¹³.

Los principios del libre comercio para el GATT se resumen en “la no discriminación” que garantiza la NMF, que para 1953 fue adaptada al multilateralismo económico. La cláusula también será garantía del resto de los principios. La NMF queda consagrada en el propio Artículo 1 del acuerdo:

¹³Para exponer la concepción del GATT (hoy administrado por la OMC) se siguen los documentos jurídicos de la OMC los cuales se indican entre paréntesis. El acuerdo original de 1947 ha dado origen al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 surgido de la Ronda Uruguay, que a su vez originó la OMC. Todos ellos pueden ser consultados en la sección “Textos Jurídicos de la OMC” en la página web http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm#ga tt47. Consultada en julio de 2004.

1. Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase, impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado (Artículo 1 del GATT).

Con la aplicación de la NMF el GATT busca como meta suprema la creación de un club de países que se obligan a la práctica de un comercio libre y preferencial. La NMF se expresa como el compromiso de reconocer a otra parte o a sus nacionales un trato no menos favorable que el otorgado, en circunstancias similares, a cualquier otro estado (parte o no parte), o a los nacionales de cualquier otro estado, sobre la materia negociada. Krugman y Obstfeld (1994:261) catalogan la NMF como un “estatus”, “una garantía de que sus exportadores no soportarán aranceles más altos que los de la nación que soporta los mínimos aranceles. Todos los países beneficiados por el estatus de NMF soportan las mismas tasas”.

Según esto y de acuerdo a lo expresado en el GATT acerca de las materias negociadas a las que se les aplica la NMF, corresponde distinguir:

- El comercio internacional de mercaderías (Art.1)
- El comercio internacional de servicios (Art.2) y
- El área de las inversiones internacionales.

Al comercio de mercancías se le pone especial atención desde la firma del convenio. Los servicios e inversiones deberán esperar hasta la Ronda Uruguay en la década de 1980.

Es importante acotar que la NMF no es introducida originalmente por el GATT. Ya los estados naciones la venían aplicando desde el siglo XVIII en sus relaciones comerciales bilaterales. La autarquía que hubo en la mayoría de los países europeos y en EEUU de 1913 a 1947 colocó la NMF en relieve, pero de manera negativa para el comercio internacional. Aunque no por eso dejaría de ser una medida eficaz para el comportamiento del comercio internacional. Por ello, el GATT la convierte en un instrumento multilateral en el cual se mantiene su espíritu, aunque en adelante las partes contratantes serán el país firmante (una) y los integrantes del GATT (otra), mientras que los no firmantes quedan excluidos de las preferencias del acuerdo, por lo que cualquier preferencia otorgada a los no firmantes será transferida a los contratantes del GATT.

Sin embargo, el dinamismo y heterogeneidad de los miembros del GATT obliga a este acuerdo a una constante revisión a través de sus Conferencias de Negocios o Rondas. Reuniones que a su vez serían influenciadas por los grupos de presión de los países en vía de desarrollo actuantes en

el seno de la Unctad, cuyos principales logros se registran a fines de los años 60 y en el primer tercio de los 70¹⁴.

El Sistema Generalizado de Preferencias fue propuesto en la Unctad I, en 1964 (...) como sistema no recíproco de preferencias arancelarias a favor de los países en desarrollo. La propuesta se basa esencialmente en los siguientes argumentos: el trato NMF no garantizaba la igualdad con los productores internos ni con los interlocutores comerciales regionales a menos que se fijaran aranceles nulos; el trato NMF no tenía en cuenta la desigualdad en las estructuras económicas y los niveles de desarrollo...¹⁵.

Una conclusión parcial, al observar la evolución reciente de la economía internacional es que la entrada en vigencia del GATT, al introducir la NMF, trajo como resultado que en los últimos cincuenta años el comercio internacional haya crecido a un ritmo exponencialmente más rápido que en períodos anteriores. Las estadísticas de la OMC muestran que la producción real ha crecido a una tasa media anual del 3,7% en el período comprendido entre 1948 y 1997, mientras que el comercio lo hace en 6 por ciento, casi el doble de la producción. Esto significa que en este período, de manera acumulada, las corrientes comerciales se multiplicaron por 17. No cabe duda de que el esquema de apertura comercial promovido por el GATT y adoptado por los gobiernos socios catapultó el crecimiento comercial por encima de la producción. En

¹⁴ Estos logros son el Sistema Generalizado de Preferencias comerciales y la Ayuda Oficial al Desarrollo.

¹⁵ OMC, 2001: 3. El Sistema Generalizado de Preferencias.

el informe OMC 1998, se destaca que entre 1985 y 1997, la relación de las importaciones y las exportaciones con respecto al PIB aumentó del 16,6 por ciento al 24,1 por ciento en los países desarrollados y del 22,8 por ciento al 38 por ciento en los países en desarrollo (OMC:1999¹⁶).

Observemos en el cuadro No. 2 el salto cuantitativo que dan las importaciones desde la entrada en vigencia del GATT:

Cuadro No. 2
Comercio Internacional
(miles de millones de dólares) de 1960 a 1966)

Años	Importaciones	Exportaciones
1960	136,0	128,1
1966	216,0	204,0

Nota: Para una mejor comprensión de estos datos debe verse el Cuadro No 1.

Fuente: Elaboración propia basada en datos de Torres Gaytan (1987)¹⁷.

En el año 1960, el crecimiento en el comercio exterior con respecto a 1953 es superior al 50% tanto en las exportaciones como en las importaciones, tendencia que se mantiene creciente entre 1960 y 1966. De los años restantes, hasta 1966, los datos contenidos en el gráfico No. 2 certifican los altos porcentajes de crecimiento del comercio por el lado de las exportaciones. De 1973 a 1980 fue aproximadamente de 60 por ciento, a pesar de la crisis del sistema de tipo de cambio de Bretton Woods y la crisis energética. Para el período 1990 a 1996, luego de una sensible baja en el período 1980 – 1990, se retoma

¹⁶Ver OMC: http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/anre98_s.pdf. Consultado Julio 2004.

¹⁷La fuente primaria utilizada por Torres Gaytan es *Yearbook of International Statistics*, 1966. Naciones Unidas.

el ritmo de crecimiento de las exportaciones y del PIB. La magnitud del crecimiento comercial en los cincuenta años posteriores a la firma del GATT queda de manifiesto al cotejarlo con el período anterior (1913 – 1950) (gráfico No 1), en el cual las exportaciones mundiales crecieron apenas en un 5 por ciento, mientras que el PIB lo hizo en un 18 por ciento.

La Ronda Uruguay: segundo momento del GATT

Con el transcurso de los años, el GATT comprende el dinamismo del comercio internacional, por lo que para adecuarse a esta situación instituyó las denominadas rondas de negociación en las cuales se discuten diversos contenidos comerciales a la luz del libre comercio.

Para una mayor información sobre el papel del GATT en la moderna economía internacional, en el siguiente esquema se muestra la sucesión de rondas del GATT, el número de países participantes y sus contenidos comerciales.

Denominación	Fecha	No Países	Contenido
I Ginebra	1947	23	Derechos arancelarios
II Annecy	1949	33	Derechos arancelarios
III Torquay	1951	34	Derechos arancelarios
IV Ginebra	1956	22	Derechos arancelarios
V Dijon	1960-1962	45	Derechos arancelarios
VI Kennedy	1962-1967	48	Reducción de aranceles. Barreras no arancelarias
VII Tokio	1973-1979	99	Reducción de aranceles. Barreras no arancelarias. Competencia
VIII Uruguay	1986-1994	123	Obstáculo al comercio, comercio de servicios, inversiones, OMC

Las Rondas del GATT

Fuente: Tamames - Huerta (2002) y Requeijo Jaime (1996).

Un elemento que no dejará de debatirse en las rondas son los problemas para el libre comercio, que impiden la aplicación uniforme de la NMF. Esta heterogeneidad se expresa en la composición de la OMC a través de las agrupaciones y alianzas: La Cuadrilateral (los países desarrollados que otorgan preferencias a los que se encuentran en vías de desarrollo), Comunidades Europeas (denominación jurídica de la Unión Europea), los PMAS (los países más pobres), el G20 (grupo de presión conformado por las economías más fuertes de los países en vía de desarrollo), entre otros.

De estas reuniones, la Ronda Uruguay produce el gran salto para crear la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la inclusión del tema de los servicios, la propiedad intelectual y las inversiones internacionales.

Así, el Acta Final de la Ronda Uruguay (Acta de Marrakech, 1994) recoge la incorporación de nuevos temas relacionados con el comercio. Ellos son:

Comercio e inversión, comercio y servicio, comercio y propiedad intelectual, comercio y competencia, comercio y dumping social, comercio y contratos públicos, y comercio y aduanas. Estos acuerdos signarán el mercado a partir de la entrada en escena de la OMC; de igual forma, se reflejarán en los nuevos acuerdos de integración y acuerdos comerciales bilaterales posteriores a 1994. Los nuevos acuerdos en el marco de la OMC van a incorporar la NMF; de esta forma, el Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios (GATS, en inglés) de 1994 en su artículo II señala:

Trato de la nación más favorecida:

1. Con respecto a toda medida abarcada por el presente Acuerdo, cada Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país (GATS, 1994).

El GATS abarca las inversiones extranjeras en los servicios como uno de los modos de suministro de aquéllos.

En el aspecto de las inversiones, en la Ronda Uruguay se firmó el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC) en 1996. Si bien el tema de las inversiones sigue en continua discusión, la OMC está al tanto de la extraordinaria importancia en el crecimiento del comercio internacional:

El hecho de que aproximadamente un tercio del total de 6,1 billones de dólares del comercio mundial de bienes y servicios correspondiera en 1995 al comercio interno de las empresas –por ejemplo, entre filiales de diferentes países o entre una filial y su sede– constituye una indicación de la estrecha vinculación del comercio con las inversiones (OMC, 2004: sitio Web¹⁸).

El acuerdo, en línea con el tratado madre (GATT 1947), estipula el trato nacional (similar a la NMF) para las inversiones en mercancías:

El Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC) se aplica únicamente a las medidas que afectan al comercio de mercancías. En él se reconoce que ciertas medidas pueden tener efectos de restricción y distorsión del comercio y se estipula que ningún miembro aplicará ninguna medida que discrimine contra las empresas extranjeras

¹⁸ OMC: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/bey3_s.htm. Consulta: julio 2004.

o los productos extranjeros (es decir, que infrinja el principio de “trato nacional” enunciado en el GATT (OMC; 204: Web¹⁹).

Es, de acuerdo con lo anterior, la NMF, el instrumento multilateral en el seno del GATT que tiene como objeto garantizar los principios básicos de la teoría clásica del comercio internacional. La Ronda Uruguay ampliará aún más su uso a materias como los servicios y las inversiones

	Valor Miles de millones	Variación promedio porcentual (%)	Variación promedio porcentual (%) anual	
	2002	1990-2002	2001	2002
Exportaciones	6.240	6	-4	4
Importaciones	6.500	6	-4	3

en mercancía.

Cuadro No. 3
Crecimiento del Comercio Mundial 1990-2002
 (miles de millones de dólares y porcentajes)

Fuente: OMC, 2003.

En el Cuadro No. 3 se aprecia claramente el salto cuantitativo del comercio mundial en los últimos cincuenta años. Así en 1948 las exportaciones tuvieron un valor de 64 millardos de dólares y las importaciones 58 millardos de dólares, mientras que para el 2002 las exportaciones arriban a 6.240 millones de dólares y las importaciones a 6.500 millones de dólares, lo cual representa un

¹⁹ OMC: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm9_s.htm#investment.
 Consulta: julio 2004.

crecimiento de 100 veces más que en el primer año de entrada en vigencia del GATT y su NMF.

Acerca de las principales causas de este crecimiento, leemos la opinión del economista Requeijo:

Cinco son las principales razones que, a nuestro entender, explican la gran expansión comercial de la segunda mitad nuestro siglo: 1) los beneficios derivados del comercio; 2) la existencia de un compromiso global para reducir, progresivamente, la protección de los mercados nacionales; 3) las necesidades de las empresas multinacionales; 4) el perfeccionamiento de los medios de transporte, y 5) el desarrollo de las comunicaciones (Requeijo, 1996:7).

El primero y segundo punto de los señalados por Requeijo, beneficios derivados del comercio y la existencia de un compromiso global para reducir el proteccionismo, están estrechamente vinculados con la acción del GATT. Debe también agregarse el rápido crecimiento del comercio de servicios el cual fue motivo de un nuevo acuerdo en la OMC, el GATS. Estos tratados se orientan por el interés de las naciones desarrolladas en poder colocar con facilidad en los mercados internacionales sus excedentes de producción a fin de garantizar la solvencia en sus indicadores macroeconómicos como empleo, producción, inflación y balanza de pagos. Por supuesto, estamos considerando promedios mundiales, pues es bien sabido que los mayores crecimientos se han registrado

²⁰ Al respecto puede verse el Cuadro 1 A. 2 del Informe sobre el Comercio Mundial 2003 de la OMC. En su página web www.wto.org.

en los países desarrollados, los agrupados hoy en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), aunque en la década de 1990 y luego de la Ronda Uruguay se registraron importantes crecimientos en países en vía de desarrollo, en Asia Pacífico y China²⁰.

En el Cuadro No 4 se aprecia el peso que tienen para el comercio internacional Europa Occidental, Asia y América del Norte, en ese orden. Estas zonas representan alrededor del 85% del comercio mundial. Son estas las áreas más desarrolladas, en las cuales la igualdad de condiciones favorece al libre comercio y a la NMF, mientras que para el

Regiones	Exportaciones				Importaciones			
	Miles de Millones	Variación Promedio Porcentual Anual	Variación Porcentual Anual		Miles de Millones	Variación Promedio Porcentual Anual	Variación Porcentual Anual	
			2001	2002			2001	2002
América Norte	946	7	-7	-4	1431	9	-6	2
América Latina	351	9	-3	1	355	12	-2	-7
Europa Occidental	2648	4	0	5	2644	4	-2	4
Economías Transición	309	10	5	8	297	8	11	10
África	139	3	-6	1	133	3	2	1
Oriente Medio	236	6	-7	-2	187	5	4	2
Asia	1610	8	-9	8	1457	8	-7	6

resto del mundo aplican las preferencias arancelarias como el Sistema Generalizado de Preferencias y las excepciones a la NMF acordadas en asamblea de la OMC.

Cuadro No. 4
Crecimiento del Comercio de Bienes por regiones 1990-2002

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Fuente: Elaboración propia basada en OMC, 2003

En cuanto al crecimiento del sector servicios, su

Regiones	Exportaciones				Importaciones			
	Miles de Millones	Variación Promedio Porcentual Anual	Variación Porcentual Anual		Valor Miles de Millones	Variación Promedio Porcentual Anual	Variación Porcentual Anual	
			2001	2002			2001	2002
América Norte	304	7	-4	3	260	7	-5	11
América Latina	55	7	-2	-6	63	7	0	-12
Europa Occidental	744	5	1	7	695	5	2	6
Economías Transición	58	nd	7	8	63	Nd	11	12
África	29	5	1	-6	40	4	4	1
Oriente Medio	32	9	-7	-4	47	4	-6	3
Asia	316	9	-1	5	354	7	-4	1

evolución sigue una orientación similar a la del comercio internacional de mercancías, como se muestra en el Cuadro No. 5:

**Cuadro No. 5
Crecimiento del Valor del Comercio
de Servicios por Regiones 1990-2002
(Miles de millones de dólares y porcentajes)**

Fuente: Elaboración propia basada en OMC, 2003

INCIDENCIA DE LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Integración económica. Consideraciones

Así como los países, según los teóricos, marchaban a la búsqueda de explicaciones y propuestas para un óptimo intercambio comercial, paralelamente buscaban una forma de la relación económica²¹ que permitiese la aplicación de las tesis. A mediados del siglo XX cobra fuerza la forma de relacionarse entre países bautizada como integración económica.

Raúl Grien (1994), al hacer una aproximación al marco teórico de la integración económica, remonta la historia desde los convenios fronterizos entre banderines chinos, la unificación de los *länder* alemanes y la lucha independentista latinoamericana. “El intento de Simón Bolívar de alcanzar la unificación de esfuerzos, en tierras que ya comenzaban a dejar de ser Hispanoamérica al convocar el Congreso de Plenipotenciarios (anfictiónico) de Panamá 1824-1826²²”. Aunque es obvio que la propuesta de Simón Bolívar es a todas luces política, en la intención de hacer de América Meridional una sola nación o república. La concepción económica se impondría, como se verá a continuación, a mitad del siglo XX.

²¹ Tamañes (2002-1999) enumera cuatro formas de relación económica entre los países: Librecomercio, bilateralismo, cooperación e integración.

²² Grien (1994:45). También ha sido tomada de su obra citada referencia a las obras de Ropke y de Timbergen.

Efectivamente, como nos apunta Grien (1994) el término integración hará su aparición en 1954 con la obra del profesor Jan Tinbergen International Economic Integration, como réplica al libro de Wilhem Røque, de 1942: International Economic Desintegration. Tinbergen consideraba que la unificación económica mundial se lograría sólo si se eliminaba cualquier traba u obstáculo al comercio internacional. Es decir, Tinbergen postula una suerte de mundo-estado. La segunda parte de su postulado ya había sido expresado en el principio del GATT. También Keynes y White, en sus papeles de trabajo para la Conferencia de Bretton Woods hicieron referencia a un “gobierno mundial de la economía”. Pero el aporte de Tinbergen radica en la terminología empleada más que en su idea de una “pan-integración” de la economía internacional. Las reflexiones de Tinbergen y otros autores como Gunnar Myrdal²³ giran en torno al proceso de integración que para la época (década de los años 1950) se produce en Europa Occidental. Será el economista Bela Balassa, en su ensayo “Hacia una teoría de la integración económica” quien, a partir del concepto generalizado de que la integración económica es un proceso gradual y perfectible entre un grupo de países, elabore una tesis de análisis del integracionismo. Significa ello que los países que buscan integrarse económicamente deberán realizar una serie de acoplamientos de sus estructuras nacionales, lo cual amerita transiciones generalmente de largo plazo. Esa perfectibilidad se alcanzaría pasando por las fases de:

²³ Autor del libro Solidaridad o desintegración, publicado por primera vez en 1956 (reseñado por Grien (1994)).

1. —Área o zona de Libre Comercio: Conformada por uno o dos países que persiguen eliminar internamente de manera parcial o total sus aranceles y mantenerlos con el resto del mundo. Ejemplo de ellos son la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI), el Tratado Norteamericano de Libre Comercio (TLCNA o NAFTA por sus siglas en inglés) y el Grupo de los Tres (G-3). La constitución de zonas de libre comercio y la siguiente fase de la integración (Unión Aduanera) se encuentra regulada en el artículo XXIV del GATT.

1. Las disposiciones del presente Acuerdo se aplicarán a los territorios aduaneros metropolitanos de las partes contratantes, así como a cualquier otro territorio aduanero con respecto al cual se haya aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional. Cada uno de dichos territorios aduaneros será considerado como si fuera parte contratante, exclusivamente a los efectos de la aplicación territorial del presente Acuerdo, a reserva de que las disposiciones de este párrafo no se interpreten en el sentido de que crean derechos ni obligaciones entre dos o más territorios aduaneros respecto de los cuales haya sido aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional por una sola parte contratante (GATT, 1947).

El artículo 24 corrobora la promoción que hace el GATT en sus orígenes de formas de relación económica que

promuevan el comercio entre las partes. En tal sentido, el GATT consideraba como una de ellas a las zonas de libre comercio y a las uniones aduaneras, visión que variará años después, luego de la Ronda Uruguay, con la constitución de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

2. —Unión Aduanera: Por definición es la eliminación total de los aranceles a todos los productos (salvo servicios relativos a movimientos de capital) con la adopción de un arancel externo común para el resto del mundo. Se conforman instituciones supranacionales como Parlamento, Tribunal de Arbitraje, Comisiones, entre otras. Un ejemplo de esta fase es el Mercado Común Centroamericano, la Comunidad de Estados del Caribe (Caricom), Mercosur y la Comunidad Andina de Naciones. Aunque, aquí es importante hacer la salvedad, ninguno de los ejemplos mencionados ha alcanzado la perfección de una unión aduanera, por lo que al referirse a ellas, autores como el suscrito la llaman “unión aduanera imperfecta”. De esta forma, quiere hacerse la salvedad de que no todos los rubros están exceptuados de impuestos o el acuerdo implica un período en el cual se alcanzan las metas de liberación arancelaria.

3. —Mercado Común: En esta fase, adicional a la unión aduanera, se permite el libre movimiento de los factores de producción. El dinamismo económico conlleva la creación de organismos supranacionales como Parlamento, Comisiones, Tribunal de Arbitraje y otros. Un ejemplo de mercado común lo tenemos en la Comunidad Económica del África Occidental (Ecowas, por sus siglas en inglés), la cual agrupa a 17 países de África que comparten pasaporte común, moneda única, banco central y libre comercio.

4. —Unión Económica. En este caso, a los elementos de la fase anterior, se suma la unificación de las políticas fiscales, políticas monetarias y socioeconómicas. Conceptualmente, la unión económica es la forma más completa de la integración económica. Su conformación implica un conjunto de instituciones supranacionales, algunas de orientación política como el parlamento común. En la actualidad, la Unión Europea ha alcanzado este estatus,²⁴ si bien la incorporación de doce nuevos miembros de Europa Oriental implica una necesaria adecuación de las nuevas economías participantes a esta fase donde los aspectos macroeconómicos deben converger. La UE, paralelamente a su acción económica, intenta avanzar en la adopción de una carta constitucional que la acerque a la fase de Unión Política, a un gobierno de la Unión.

La graduación en cada una de las anteriores fases de integración económica viene dada por la reducción hasta su desaparición de los aranceles versus una creciente movilidad de los factores entre los miembros del esquema. Aunado a ello está la complejidad de las instituciones supranacionales que deben crearse para administrar por representación las políticas económicas, en lo que llama Balassa Integración de políticas económicas²⁵.

Ahora bien, es de fuerza hacer notar que la abundante literatura económica delimita su estudio de la integración

²⁴ Para una mayor ampliación sobre las fases de la integración económica puede verse Chacholiades Miltiades (1995). Economía Internacional, II Edición. Edit Mc Graw Hill. También en Op. Cit. Grien.

²⁵ Las referencias a Balassa son tomadas de Op. Cit. Grien (1994).

económica a partir de las uniones aduaneras, fase en la cual los países miembros del esquema tienen entre sí un arancel cero (0) y han adoptado un Arancel Externo Común (AEC) para sus importaciones. Puede pensarse entonces que la zona de libre comercio es una antesala a la integración económica. Una explicación válida está de acuerdo con la teoría de la cesión negociada de soberanía en organismos supranacionales. Una nueva consideración toma a la zona de libre comercio como expresión de la cooperación económica, de complementación exclusivamente comercial, sin avanzar a fases posteriores.

Por encima y al margen de esas y otras posibles deducciones, es conveniente retener como rasgo esencial del proceso, como médula fundamental de la propia definición integradora, la existencia de la aduana en su más amplio sentido económico: como instrumento institucional que dota de realidad a las fronteras naturales (...) y como soporte del mecanismo arancelario, símbolo real de los comportamientos estancos (Grien 1994:50).

La Unión Aduanera

La unión aduanera supone que en la integración económica está el desarme arancelario para alcanzar la unidad, no mundial sino local. Es un libre comercio entre un grupo de países, basado en la teoría clásica del comercio internacional. Esto supone que ese grupo de naciones logrará un fortalecimiento basado en las ventajas de estar integrado: Creación de comercio, economías a escalas, mejora de los términos de intercambio y aumento de la competencia. Para Grien, la aduana es lo esencial en la teoría de la integración, y todo lo demás se articula en torno a la

unión aduanera. Ello porque la integración concebida por los teóricos europeos, como Balassa, centran su atención en el desmontaje arancelario, lo cual se logra a través de la reglamentación aduanera. Es decir, teóricamente, la unión aduanera obligaría a las naciones que buscan integrarse a eliminar la totalidad de los gravámenes arancelarios en su intercambio comercial recíproco y se protegen con un arancel externo común soportable para no desvincularse del comercio internacional.

De ahí que, en mitad de esas posturas encontradas, la teoría de las uniones aduaneras, como opción alternativa, fortalezca su identidad desde distintos ángulos de apreciación, imponiéndose sobre la *liberalización preferencial* (cláusula de nación más favorecida, etc.) tanto como sobre el *proteccionismo discriminado* (frente a los productos concretos o países). En unos casos, considerándola el único mecanismo realista posible –después de lo que sería el *desiderátum* de un mundo irreal, sin obstáculos administrativos y en el que, además, todas las naciones reunieran las condiciones que el óptimo requiere– para eliminar algunas de las deformaciones existentes en la deseable asignación de recursos; aunque sólo sea en la escala reducida de los conjuntos de países integrados, por no resultar racionalmente viable esa equidad ponderada a escala mundial (Grien, 1994:53).

En la reciente estructura económica internacional (la iniciada en 1945) la unión aduanera que mejor ha alcanzado sus objetivos es la Comunidad Económica Europea (al pasar por esa fase). Por la parte de América,

el Mercosur tuvo un notable impulso, que es oportuno considerar.

Tal como se analizará en los cuadros No 2 y 3, entre 1985 y 1997 se observa que las exportaciones y las importaciones con respecto al PIB aumentaron de 23 % a 38 % y de 17 % a 24 % respectivamente, pues el acuerdo de integración de la Comunidad Europea²⁶ dominaba el comercio mundial con 31 %. Una de las explicaciones al impresionante aumento son los acuerdos comerciales regionales que han facilitado una disminución progresiva de los aranceles, en especial entre 1976 y 1994. Los países del Mercosur aumentaron el valor de sus importaciones de 4.127 millones de dólares en el año 1990 a 20.362 millones de dólares en 1998²⁷.

Procesos de integración global e industrial

En el siglo XIX, luego de la Revolución Industrial, en las dos grandes guerras europeas del siglo XX y en los años de la década de 1960 y 1970 los cambios tecnológicos se profundizan y comienza su generalización con un impacto sin precedentes en la humanidad y la conformación del mundo económico. Se observa así que estos conocimientos y capacidad tecnológica, por su complejidad y altos costos, se han venido concentrando en los países industrializados y en segmentos sociales determinados dentro de los países, en consonancia con la mayor acumulación de riquezas.

²⁶ La Unión Europea es la globalidad política que incluye a las comunidades: Comunidad Económica Europea, Comunidad del Carbón y el Acero y Comunidad de la Energía. En los foros económicos, como la OMC o la FAO, se presenta como Comunidad Económica.

²⁷ Los datos aquí comentados pueden ampliarse en World Trade Organization (2000): Intertacional trade statistics 2000. http://mx.geocities.com/gunnn_dream/total.pdf.

Ahora bien, los procesos globales apuntan a la probabilidad de un mundo más integrado por la transferencia de la tecnología y el hecho de que cada vez más el mundo es visto como un vasto mercado. De acuerdo con esto, se identifican los siguientes enunciados para los procesos de integración global:

–La integración es tan inevitable como necesaria.

–Todos los sectores de la producción deben ser incluidos.

–La inclusión por regiones favorece la mejora en los niveles de vida de los países individualmente²⁸.

Ahora bien, fue con la fundación de la OMC cuando los procesos de integración global repercutieron en la conformación de los mecanismos integracionistas en el mundo y en América Latina, tanto los formados como los que a futuro se constituirían siguiendo los postulados del Consenso de Washington.

Los procesos de integración global y regional tuvieron un gran impacto en la región con la creación de la OMC que hoy integra las principales economías de la región y los procesos regionales como el Mercosur, Caricom, Pacto Andino (SICA-Integración Centro Americana) y finalmente el ALCA que pretende unir todo el continente en una sola región económica²⁹.

²⁸ Tosco, Osvaldo. Periódico Soldados (2004). <http://periodicosoldados.desoldados.com.ar/marzo/noti6.htm>. Consultada en julio 2004.

²⁹ Salguero, Carlos Roberto (2004). *Integración y globalización*. www.google.com.ve/search?q=cache:4hdQzcXQk5wJ:www.itcilo.it/atrav/english/calendar/2001/a2_2381/trabajos/

En los intercambios comerciales, por acción de la globalización económica, las empresas o corporaciones transnacionales registran un alto índice de ventas entre ellas. A la par del crecimiento comercial, las empresas han ido entendiendo su actividad por diferentes países del mundo mediante la implantación de filiales. Esta particularidad (filiales) otorga a las relaciones “internacionales”³⁰ entre las empresas una cercanía aún mayor que la que se establece entre estados. Ello además está motivado por el flujo de inversiones entre las ETN, lo cual se profundizará en el próximo capítulo. Sin embargo, vamos a adelantar dos puntos fundamentales acerca de las ETN y el comercio internacional:

Una de las manifestaciones más importantes y más claras de la relación que existe entre la inversión directa y los intercambios con el exterior es la influencia que ejerce dicha inversión sobre la dirección de las exportaciones y de las importaciones (Lorejón, 2001:133).

Lorejón (2001) en su obra El Comercio Internacional presenta una acertada distinción entre el comercio exterior de los países emisores de IED y los países receptores de la misma. En el caso de los países originarios de la IED, las filiales sustituyen exportaciones del país emisor por producción en el país receptor. Por el contrario, las importaciones del país emisor tienden a aumentar. Lorejón

informes_sectoriales/fitcm.doc+%22Procesos+de+integraci%C3%B3n+global%22&hl=es&=UTF-8. Consultada en julio 2004.

³⁰ Las comillas (“ ”) se usan en atención a que en la teoría de las relaciones internacionales éstas se realizan clásicamente entre Estados sujetos del derecho internacional público. Con la evolución de las relaciones mundiales, han surgido nuevos actores y protagonistas como las ETN.

(2001) considera que la instalación de una filial en el extranjero puede producir los siguientes efectos:

1. —La instalación de una filial puede facilitar la entrada de productos fabricados por la casa matriz. Es el caso de las ensambladoras de electrodomésticos, automóviles, distribuidoras de alimentos y cadenas de comida rápida.

2. —La IED puede suponer el inicio de un suministro regular de materias primas y de determinados componentes necesarios para el proceso productivo por parte de la sociedad matriz.

3. —La instalación de filiales daría a lugar a la exportación de bienes de capital o tecnología desde el país en el que tiene su origen la transnacional. Esto implica un aumento de las importaciones en el país receptor. Caso común cuando no hay transferencia de tecnología, ocasionando que toda la maquinaria necesaria para la producción, sus repuestos y renovación sea comprada en el exterior.

4. —La empresa matriz suministra a sus filiales durante todo el período de vida de éstas numerosos servicios. Es obvio que por el lado de la balanza de pagos se verá favorecido el país de la casa matriz, que tiene un comprador seguro en su filial colocada en el país receptor, lo cual se reflejará negativamente en la balanza de pagos del país receptor.

Por el lado de las importaciones, Lorejón (2001) reconoce los siguientes efectos:

1. —El aumento de las importaciones para el país emisor (sede de la casa matriz) se produce gracias a que las filiales se convierten en empresas suministradoras de bienes terminados a la empresa matriz.

2. —El país emisor de la IED se convierte en comprador de los productos semielaborados del país receptor de las filiales.

Ahora bien, respecto a la presencia de las filiales en el país receptor, para el comercio exterior en los países receptores de la IED, Lorejón (2001) identifica los siguientes efectos por el lado de las importaciones:

1. —La creación de filiales en el país receptor generalmente no va orientada a sustituir las importaciones del país. Los objetivos de la transnacionalización tienen como prioridad favorecer al país emisor.

2. —La entrada de la IED no significa directamente la sustitución de importaciones del país emisor.

Mientras que por las exportaciones, éstas pudieran verse influenciadas positivamente si el país receptor implementa políticas que estimulen a las filiales a convertirse en plataforma para las exportaciones.

Una de las iniciativas que más estimula esa orientación de las filiales es la creación de las denominadas “zonas industriales”. Como reconoce la Organización Mundial del Comercio, dado el aislamiento de la actividad económica que se desarrolla en estas zonas, es difícil garantizar que supongan una mejora importante en ámbitos como la atracción de

nuevas tecnologías, el aumento del empleo o la mejora de la formación de mano de obra...

Las autoridades de los países de acogida a las filiales también pueden inducir a que éstas se comporten como plataformas de exportación a través de la participación en mecanismos de integración económica (Lorejón, 2001: 139-140).

Como apunta Lorejón, la manera como el país receptor actúe o haga sus políticas podrá incidir de manera positiva en el comportamiento de las filiales en el comercio exterior. Los mecanismos de integración poseen formas jurídicas para establecer relaciones con la IED. En el próximo capítulo de este trabajo se ahonda en los detalles de la IED a través de las transnacionales y, más adelante, en su relación con el comercio exterior de los mecanismos de integración, específicamente con el Mercosur.

Concluimos esta primera parte con un cuadro que tomamos de la obra de Lorejón, que resume los tipos de comercio exterior en los que participan las ETN:

	Intercambio entre empresas independientes	Intercambio intra firma
Comercio Inter Industrial	<p>-Ventas que las empresas matriz o las filiales realizan a firmas extranjeras independientes. Se trata de productos diferentes a los que importa el país en la que se hayan instalados.</p> <p>-Compras que la empresa matriz o las filiales llevan a cabo de firmas extranjeras independientes. Se trata de productos diferentes a los exportados por el país en que se ubican.</p>	<p>-Intercambios de productos diferentes, que tienen lugar entre filiales de una misma transnacional ubicadas en distintos países o entre cualquiera de éstas y la empresa matriz. Se trata de transacciones que son muy habituales en las transnacionales que adoptan una estrategia de aprovisionamiento.</p>
Comercio Intra industrial	<p>-Ventas que la empresa matriz o las filiales realizan a firmas extranjeras independientes. Se trata de productos similares a los que importa el país en el que se localizan.</p> <p>-Compras que la empresa matriz o las filiales llevan a cabo de firmas extranjeras independientes. Se trata de productos similares a los exportados por el país en que se encuentran instaladas. Son habituales en las transnacionales más modernas, en las que prevalece una forma de integración diversificada.</p>	<p>-Intercambios de productos similares, pero en diferentes grados de elaboración, entre filiales de una misma transnacional ubicadas en distintos países o entre cualquiera de éstas y la casa matriz. Operaciones propias de transnacionales integradas verticalmente, con una estrategia de producción.</p> <p>-Intercambio de productos similares entre filiales de una misma transnacional ubicadas en diferentes países o entre cualquiera de éstas y la empresa matriz. Operaciones propias de transnacionales integradas horizontalmente.</p>

Cuadro No. 6
Tipos de Comercio Exterior en los que participan las ETN

Fuente: Lorejón, 2001. *El Comercio Internacional*.

INCIDENCIA DEL GATT EN LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO REGIONAL

En el aspecto teórico, el principio de la NMF se manifiesta de dos maneras en los acuerdos de integración económica. Por un lado, el GATT hace referencia a los mecanismos de integración para exceptuarlos de la aplicación de la cláusula. El artículo 1 del GATT prevé las excepciones a la NMF, entre las cuales se encuentra la integración “Preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más de los territorios”. Significa esto que cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedida entre los firmantes de un acuerdo de integración a un producto originario de otro país o destinado a él no se otorgará a otros miembros de la OMC.

Por otro lado, los acuerdos de integración han venido incorporando la NMF en una traslación del contenido del Artículo 1 del GATT a sus relaciones intrarregionales. Ejemplo de ello ocurre en América con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Tratado de libre comercio Norteamericano (TLCN o NAFTA), el Grupo de los 3 (Venezuela, Colombia, México) y el Mercosur.

El acuerdo de Montevideo ordena que sus miembros apliquen el Artículo 44 de la ALADI referente a la NMF, el artículo 45 menciona las excepciones. Toda la materia en consonancia con el GATT:

Art. 44: Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios que los países miembros

apliquen a productos originarios de o destinados a cualquier otro país miembro o no miembro, por decisiones o acuerdos que no estén previstos en el presente Tratado o en el Acuerdo de Cartagena, serán inmediata o incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros.

Art.45: Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios ya concedidos o que se concedieren en virtud de convenios entre países miembros o entre éstos y terceros países, a fin de facilitar el tráfico fronterizo, regirán exclusivamente para los países que los suscriban o los hayan suscrito (Tratado de Montevideo, 1980).

El tratado de la ALADI, en su artículo 45, deja el campo abierto para que sus países miembros puedan firmar otros acuerdos de integración donde a su vez incluyan la NMF, es decir, ALADI; sigue la excepción pautada en el GATT. Los países de la CAN y Mercosur harán uso de esa excepción para sus respectivas preferencias internas. Cabe mencionar que México (país ALADI) fue objeto en su momento de reclamos por parte de varios de los miembros de ALADI (los del Mercosur en concreto) por otorgar preferencias a EEUU y Canadá superiores a las otorgadas a los miembros de la ALADI³¹.

La NMF de la CAN quedó establecida en el Artículo 155 del Acuerdo de Cartagena en el cual también quedan

³¹ Países ALADI: México, Cuba, Chile, Venezuela, Bolivia, Ecuador, Perú, Colombia, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay.

plasmadas las respectivas excepciones. Nótese la similitud de la redacción con el Artículo 1 del GATT:

Cualquier ventaja, favor, franquicia, inmunidad o privilegio que se aplique a un País Miembro en relación con un producto originario de o destinado a cualquier otro país, será inmediata e incondicionalmente extendido al producto similar originario de o destinado al territorio de los demás Países Miembros.

Quedan exceptuados del tratamiento a que se refiere el inciso precedente, las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios ya concedidos o que se concedieran en virtud de convenios entre Países Miembros o entre Países Miembros y terceros países, a fin de facilitar el tráfico fronterizo.

Así mismo, quedan exceptuados del referido tratamiento las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios que otorguen Bolivia o el Ecuador a terceros países hasta tanto la Comisión adopte la Decisión correspondiente con base en la evaluación del Programa de Liberación prevista en el literal d) del Artículo 130 (Acuerdo de Cartagena, marzo de 1996).

La aplicación de la NMF en los mecanismos de integración está condicionada a los tratados firmados entre las partes. Por ejemplo, en el caso de la CAN, firmada

³² Información de la Superintendencia de Aduanas del Perú en circular No 46-36-00, publicada en el diario oficial El Peruano, 18 de octubre de 1999.

en 1996, dio plena vigencia a la NMF a partir del 18 de octubre de 1999 (Superintendencia de Aduana de Perú, 1999)³².

En el caso del NAFTA, éste fue el primero en aplicar el trato nacional a las inversiones internacionales, lo que aumentó en forma dramática el impacto de la cláusula como obligación entre las partes firmantes. El capítulo 11 (once) del NAFTA expresa que cada una de las partes otorgará a los inversionistas de la otra parte y con las inversiones de los inversionistas de la otra parte un trato no menos favorable que el que otorguen circunstancias similares a sus propios inversionistas y las inversiones de esos inversionistas.

En el Grupo de los 3 (G3)³³, ratificado en mayo de 2000, se incluye también el trato nacional con una referencia directa a lo dispuesto por el GATT:

Cada parte otorgará trato nacional a los bienes de la otra parte de conformidad con el artículo III del GATT, incluidas sus notas interpretativas. Las disposiciones del párrafo 1 significan, respecto a un estado o departamento, o un municipio, un trato no menos favorable que el trato más favorable que este estado o departamento, o municipio conceda a cualesquiera (Artículo 3-03 del G3, 1995³⁴).

³³ En el año 2006, Venezuela anuncia su salida del G3, así como de la CAN por considerar que los principios de libre comercio en esos mecanismos no son cónsonos con los objetivos de política exterior del país. Para el momento de elaboración de la presente investigación se mantenía vigente el G3.

³⁴ Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, 1995: El tratado introduce como novedad, aplicar la NMF de manera más específica (entre localidades de las partes).

En cuanto al Tratado de la Asunción (Mercosur), en el artículo 2 se establece la reciprocidad de derechos y obligaciones entre las partes. En el artículo 4, sobre relaciones con terceros países, los estados partes asegurarán condiciones equitativas de comercio. El artículo 7 recoge el espíritu de la NMF y el trato nacional:

“En materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productos originarios del territorio de un Estado Parte gozarán, en los otros Estados Partes, del mismo tratamiento que se aplique al producto nacional” (Tratado de Asunción, 1995)³⁵.

En síntesis, los tratados de integración económica en América a fin de garantizar los principios del libre comercio de manera exclusiva entre sus integrantes recurren a la NMF en sintonía con la Organización de Comercio de la cual todos (excepto Cuba) forman parte. Es esta la mayor incidencia del GATT en los acuerdos regionales.

Es así como encontramos un reacomodo de la NMF que se traslada del GATT a los acuerdos regionales respaldada en la excepción que el GATT estipula para los acuerdos de integración. No obstante, luego de la Ronda Uruguay se produce una reestructuración en las tarifas arancelarias de los acuerdos de integración que las hace ir hacia la baja, como se verá más adelante.

³⁵ Este tratado no hace mención directa a la OMC, pero sí a la ALADI, acuerdo que sigue las pautas del GATT en cuanto a la NMF.

La OMC y los acuerdos comerciales regionales en los años 90

El surgimiento de acuerdos comerciales regionales (ACR) en los años 90 ha tenido varias interpretaciones. En primer lugar, como ha sido expresado, la OMC exceptúa de la NMF a los tratados de integración. En segundo lugar, la Ronda Uruguay origina una reducción importante en el Arancel Externo Común de las uniones aduaneras durante la década de 1990.

No obstante, en el informe 1998 de la OMC, se expresa la preocupación por la proliferación de acuerdos comerciales regionales. Vamos a cerrar este capítulo comentando estas observaciones de la OMC:

En el sistema mundial de comercio se ha registrado un fuerte aumento de los acuerdos comerciales regionales (ACR) durante el último decenio aproximadamente. A finales de diciembre de 2002 se había notificado un total de 259 ACR al GATT y a la OMC, aunque sólo 176 de ellos están actualmente en vigor. Se estima que hay unos 70 ACR más vigentes, aunque aún no se han notificado, y que se están negociando aproximadamente 70 (...) Al mes de marzo de 2003, únicamente cuatro Miembros de la OMC –el Taipei Chino; Hong Kong, China; Macao; y Mongolia– no eran partes en un acuerdo comercial regional. Con la única excepción de Mongolia, todos esos Miembros de la OMC participan en negociaciones sobre acuerdos preferenciales (OMC, 2003:50).

Sostienen los analistas que el fenómeno de regionalización se remonta a los años 80 cuando países como EEUU buscan un enfoque al libre comercio distinto a la NMF del GATT, el cual encuentra en los ACR. De esta manera, firma en 1994 el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, y al año siguiente promueve con fuerza el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En la actualidad, a través de la vía rápida otorgada por el Congreso Nacional, EEUU firma tratados bilaterales de libre comercio con varios países de América, ante la oposición sistemática que genera el ALCA. EEUU también participa en la futura área de libre comercio que constituirá en el 2019 el actual Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC por sus siglas en inglés). Los TLC se han convertido en el instrumento preferido de EEUU para garantizar un mercado seguro a sus excedentes económicos.

El 60% de los acuerdos comerciales regionales se registra entre los países desarrollados y el 40 % en los países en vía de desarrollo. Vale observar que este porcentaje guarda relación con la receptoría de las casas matrices, dado que la mayoría se encuentra en los países desarrollados. El crecimiento periódico de la Unión Europea ha contribuido a la evolución positiva de los ACR. La última ampliación de la Unión Europea eleva de 15 a 27 sus miembros.

Una semblanza de la evolución de la cifra de los ACR presenta que de 1994 a 2002 se pasó, de acuerdo al informe OMC, de 64 ACR a 151. Su dirección es la siguiente: 16 ACR firmados entre países desarrollados; 31 ACR firmados entre países desarrollados y en vía de desarrollo; 26 ACR firmados entre países desarrollados y países con economías en transición; 21 ACR firmados

entre países en vía de desarrollo; 17 ACR firmados entre países en desarrollo y países con economías en transición y 40 ACR entre economías en transición (OMC. 2003:51). Ante esta realidad, la OMC como organismo propulsor del libre comercio multilateral ha hecho sustanciales cuestionamientos acerca de la efectividad del regionalismo y del multilateralismo en las relaciones comerciales.

Al evaluar esta cuestión, es esencial plantearse una sencilla pregunta hipotética: ¿hasta qué punto pueden las naciones establecer las relaciones comerciales que desean mediante el regionalismo o el multilateralismo? Si al definir las relaciones comerciales el regionalismo constituye la segunda mejor opción, después del enfoque multilateral, como sugieren muchos analistas y comentaristas, la cuestión fundamental pasa a ser si el regionalismo se ha convertido en una opción sencilla y en último término inútil, o si en algunas circunstancias es la única opción posible. En este último caso, el reto político consiste en preservar un enfoque lo más multilateral posible, en vista de las exigencias del mundo real. En el primer caso, la dificultad estriba en que el regionalismo resulte menos tentador, avanzando con mayor eficacia en el frente multilateral (OMC, 2003:53).

Claro está, los analistas OMC se inclinan, por ubicación profesional, por el multilateralismo, lo cual implica que las soluciones, a su entender, se encuentran en la aplicación de la NMF dentro de la OMC, debido a que la aplicación de ésta dentro de los ACR propende a una discriminación legal del resto de los miembros de la OMC (tomando en cuenta que la NMF está exceptuada para los acuerdos

de integración). Una conclusión apresurada nos llevaría a un paralelismo entre la proliferación de acuerdos de libre comercio con la segunda estructura económica internacional (1914 – 1950) en la cual predominaron las relaciones bilaterales con aplicación de la NMF.

Una explicación de carácter económico a la razón por la cual los países prefieren la opción integradora puede ser que el compromiso de libre comercio entre un número reducido de países tiene mayor viabilidad entre una comunidad internacional que presenta variadas diferencias y conserva vigentes una buena cantidad de preferencias arancelarias. Esta visión se refuerza al observar que son los países desarrollados los que encabezan el número de ACR. La OMC considera que los ACR pueden limitar y hasta impedir la competencia de productores internos con productores externos, por lo que los ACR se vienen convirtiendo en políticas defensivas conjuntas.

Desde la perspectiva de la inversión internacional, los planificadores consideran que a mercados más amplios mayor atractivo para los inversionistas, más aún si el ACR adopta instrumentos jurídicos que estimulen la IED.

El coeficiente de concentración de las exportaciones intrarregionales

El coeficiente de concentración de las exportaciones es un medidor utilizado por la OMC para determinar si el sesgo exportador de un país o un ACR se orienta hacia dentro o hacia el exterior, o bien hacia un país en particular. Para el caso de los ACR, los coeficientes de exportación se calculan como el coeficiente entre la cuota de comercio

intrarregional y la cuota del comercio mundial de la región en cuestión. Este coeficiente refleja cuál es el grado de apertura del ACR con respecto al mundo. A mayor comercio con el propio grupo el indicador será mayor a 1 (uno), a mayor comercio con el resto del mundo el indicador se aproximará a 1 (uno)³⁶.

En el Cuadro No 7 se muestran los coeficientes de concentración de las exportaciones intraregionales 1970-2001 de la Unión Europea, NAFTA, Comunidad Andina, Mercosur y ASEAN. Los datos son tomados de la OMC y constituyen una guía para formarse una opinión sobre la

	1970	1980	1985	1990	1995
Unión Europea	1,5	1,6	1,6	1,5	1,6
Nafta	1,9	2,2	2,7	2,6	2,8
Comunidad Andina	1,1	2,5	2,6	4,5	15,4
Mercosur	6,2	8	3,1	6,6	14,9
ASEAN	11,4	4,9	5,1	4,6	3,9

opción que han tomado los países miembros de estos tratados para ampliar su comercio: si el libre comercio multilateral con NMF o el libre comercio dentro de los ARC.

Cuadro No. 7
**Coeficientes de concentración
de las exportaciones intrarregionales, 1970-1995**

Fuente: Elaboración propia basada en OMC, 2003.

³⁶ Sobre el coeficiente de concentración de exportaciones puede verse el Informe de Coyuntura No 8 del SELA (Junio 2002) Participación de los países de América Latina y el Caribe en el comercio mundial: 1990-2000. En la dirección web http://www.sela.org/public_html/AA2K2/ESP/docs/Coyuntura/coyun8.htm (Consultada en Julio 2004).

Observamos que en todos los casos, los coeficientes de concentración son superiores a uno, lo que significa que el comercio está más concentrado en la región, lo cual podría indicar que la integración regional es para los países miembros de estos ACR una opción preferencial al comercio multilateral, situación que es más evidente en el Mercosur, lo que se acentúa después de 1995, fecha de la entrada en vigencia de la OMC fundada en la Ronda Uruguay. El caso es similar al de la CAN, también un mecanismo suramericano. La otra interpretación es que la mayor cercanía con el índice 1 (uno) se interpreta como una mayor inserción en el comercio mundial. Bajo esta óptica, la Unión Europea sería el mecanismo de integración con mayor inserción o intercambio comercial con el resto del mundo seguido del NAFTA y de la ASEAN, mientras que la CAN y Mercosur tendrían un desempeño marcadamente bajo. Una primera explicación podría encontrarse en las tesis de Lorejón anteriormente comentadas.

A lo largo del presente capítulo se han podido dilucidar los diversos aspectos del comercio internacional a la luz de la Teoría Clásica del Comercio Internacional, estudiando su evolución desde el libre comercio de finales del siglo XIX y principios del siglo XX, con importantes variables como el Modelo Heckscher-Ohlin, el significado para el libre comercio de la Cláusula de Nación Más Favorecida (NMF) en el sistema multilateral de comercio propiciado por el GATT-OMC y la incidencia en el comercio de la institución multilateral del comercio. Así mismo, se analizó la proliferación de los acuerdos regionales de comercio y la posición de la OMC sobre este particular. La propia OMC en su informe del 2003 fija su posición sobre los ACR

que cada vez concentran mayores relaciones comerciales entre ellos.

En el siguiente título se desarrollará otra variable fundamental para la comprensión de los objetivos de esta investigación: La inversión extranjera directa (IED), tópico que, como se ha apreciado en el presente capítulo, tiene impacto en el comercio internacional, tanto por el lado de las exportaciones como por el lado de las importaciones.

Capítulo II

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

Siguiendo la metodología utilizada en el capítulo anterior, presentamos una definición del concepto de inversión extranjera directa (IED).

Es preciso tener en cuenta que la IED forma parte de un todo denominado Inversión Internacional. De acuerdo con el V Manual de Balanza de Pagos del FMI (1993) en un sentido restringido, la inversión internacional consiste en la transferencia de capital (generalmente dinero) de un país a otro a objeto de obtener participación en una empresa. En un sentido amplio se incluye como inversión internacional toda transferencia de recursos de un país a otro como préstamos, emisión de bonos y financiamientos comerciales en general. Parte de la inversión internacional es, en su sentido restringido, la IED que se incluye en la clasificación general junto a la inversión en cartera y la inversión conjunta.

El concepto de la Unctad, institución multilateral que se ha especializado en la sistematización de la IED y sus flujos en el mundo es:

La inversión extranjera directa (IED) se define como una inversión que implica una relación a largo plazo y refleja un interés permanente y un control por parte de una entidad residente en un país distinto del país del inversor extranjero directo (empresa IED, o empresa filial o filial extranjera). La inversión extranjera directa implica un grado importante de influencia por parte del inversor en la gestión de la empresa residente en el otro país. Esta

inversión se refiere tanto a la transacción inicial entre ambas entidades como a todas las transacciones subsiguientes entre estas entidades y sus filiales extranjeras, tanto si están constituidas en sociedades de capital como si no³⁷.

Como se aprecia, la definición descarta como inversión los capitales especulativos, llamados coloquialmente “capitales golondrinas”. La relación de un actor externo (para efectos de este comentario, país de origen) con un actor interno (país receptor) debe ser de largo plazo para ser considerada inversión. Este principio se cumple también para los futuros flujos de capital una vez realizada la inversión inicial tanto para la empresa matriz como sus filiales, sean sociedades o no, es decir, la Unctad otorga un papel estelar, casi exclusivo, a las empresas transnacionales en la IED. Es evidente que la definición de la Unctad privilegia la inversión transnacional al considerar a la empresa transnacional como principal creador de IED.

Sobre el grado de influencia del inversor en la gestión de la empresa, una de las formas de medirla se deduce por el lado de la clasificación o forma de la inversión internacional por el lado del capital social de la empresa. Así tenemos:

a. —Inversión directa propiamente dicha: El inversionista tiene un porcentaje mayoritario del capital (normalmente, más del 50% pero nunca menor a 10%). Es la situación

³⁷ Unctad: www.Unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=&lang=3. Consultado, enero 2003.

en la cual se ejerce el mayor grado de influencia que se expresa en el control de la gerencia.

El Fondo Monetario Internacional considera que la inversión es directa cuando tiene como fin obtener una participación permanente en la directiva de la empresa³⁸.

Comprende las inversiones realizadas por residentes de una economía en una entidad residente de otra economía con el propósito de influir por un tiempo prolongado y en forma significativa en la dirección de la misma, para lo cual se ha utilizado el criterio aceptado internacionalmente que considera en esta categoría de inversión toda aquella participación igual o superior al 10% del capital de la empresa receptora³⁹.

b. —Inversión en cartera o de portafolio: El inversor posee una inversión pequeña en el capital social por lo que no participa en la toma de decisiones. Se relaciona este tipo de inversión con los mercados de capitales, en concreto con las operaciones en bolsa de valores.

c. —La inversión conjunta (Joint venture): Varios inversionistas se asocian para alcanzar el control de la empresa, por lo que bien pudiera considerarse, en atención a lo indicado por el FMI, que la inversión directa puede fluir por esta vía.

³⁸ Sobre la utilización indistinta en los términos inversión extranjera e inversión internacional, debe acotarse que, de acuerdo con Rodner (1997) normalmente se utiliza inversión extranjera en el país receptor de la transacción, mientras que el de inversión internacional se utiliza más desde el punto de vista del inversionista. Ver: Rodner, Elementos de Finanzas Internacionales. Editorial Arte. Caracas.

³⁹ FMI (1993) Manual de Balanzas de Pagos. V Edición.

Quiere decir que, es a través de la inversión directa y su variable (la conjunta) que se puede alcanzar el control de una empresa, pero en términos más amplios la inversión en cartera, si proviene del exterior, es inversión internacional.

La IED es incluida en el GATS, con un mecanismo de consultas y solución de diferencias. De este modo, la mitad de los flujos de IED queda bajo el ámbito de la OMC. No obstante, aún se negocia un marco multilateral de la IED por las sensibilidades que despierta el tema tanto en los países desarrollados como en aquellos en vía de desarrollo. La posición fundamental de los países desarrollados es que se aplique la NMF y el trato nacional a las IED, mientras que la de los países en vía de desarrollo es la defensa del papel regulador del estado en función de los planes de desarrollo. La manera como el tema se ha venido reglamentando es a través de los acuerdos de integración económica.

En esta parte del trabajo analizamos la Inversión Extranjera Directa a través de sus principales motores (inversionistas) como lo son las ETN cuyos efectos inversionistas, como adelantábamos en el capítulo anterior, tienen consecuencias en el comercio internacional. Así, es criterio de la Unctad y de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en cuyos informes la IED se analiza exclusivamente a partir de la acción de las transnacionales.

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Las ETN. Coincidencias conceptuales

En las últimas décadas, las ETN, llamadas en ocasiones multinacionales, se han constituido en las principales fuentes de inversión internacional en el mundo, por encima de los flujos financieros provenientes de otros actores internacionales, tales como los organismos multilaterales, fondos de pensiones y cooperación bilateral. Son las ETN por excelencia las que canalizan principalmente la IED.

Para la Unctad, las ETN son los principales centros de organización de la actividad económica mundial (Unctad)⁴⁰. Por su parte, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) las denomina Empresas Multinacionales. Para la OCDE las multinacionales son empresas establecidas en más de un país y ligadas de tal modo que pueden coordinar sus actividades de diversas formas. Aunque una o varias de estas entidades puedan ser capaces de ejercer una influencia significativa sobre las actividades de las demás, su grado de autonomía en el seno de la empresa puede variar ampliamente de una empresa multinacional a otra. Pueden ser de capital privado, público o mixto⁴¹. El Departamento de Comercio de los EEUU considera como empresas multinacionales

⁴⁰ Para el trabajo original se consultaron los Informes Anuales de Inversiones de la Unctad de 1992, 1995, 1997, 2000, 2001, 2002, 2003 dedicados especialmente a las Empresas Transnacionales. Desde la primera mitad de los años 70 la ONU viene estudiando las ETN. La ejecución del Programa de Empresas Transnacionales corrió a cargo, primero, del Centro de las Naciones Unidas sobre las ETN (1975-1992) y, después, de la División de Empresas Transnacionales y Gestión del Departamento de Desarrollo Económico y Social de las Naciones Unidas (1992-1993). En 1993 el Programa se transfirió a la Unctad.

⁴¹ Para efecto de esta investigación hemos acogido la denominación de la Unctad.

aquellas que realizan inversión directa en un tercer país, en los sectores extractivos, agricultura, industria, servicio y finanzas, excluyendo las inversiones de cartera o portafolio (Walter y Blake 1992).

El economista Enrique Vilorio Vera (1998), luego de explicar la evolución de la internacionalización desde 1860 a 1990, parte de la premisa de que las ETN, a las que también llama Empresas Globales, han devenido, gracias a sus inversiones directas en el exterior, en lo que tras la II Guerra Mundial se conoce como ETN. El período 1970 – 1971 es para Vilorio Vera el de la multinacionalización.

...se caracteriza entonces por el surgimiento de un tipo especial de empresas: las multinacionales, a las que podemos definir como “una casa matriz que instala, al momento de invertir de manera directa, filiales en varios países diseminados geográficamente y cuyas actividades paralelas son planificadas y controladas por la casa matriz dentro de una perspectiva global” (Viloria 1998:116).

Chudnovsky, Kosacoff y López (1999), hacen el siguiente razonamiento sobre las ETN:

En la literatura recibida no hay un consenso sobre cuándo una firma se convierte, en su proceso de internacionalización, en una ET. Dos de los más completos surveys recientes sobre el tema (Caves, 1996; Dunning, 1993) emplean la más amplia definición posible (ET es cualquier firma que controla establecimientos productivos al menos en dos países). Sin embargo, en una buena parte de la literatura sobre el tema se han propuesto definiciones

más estrechas. Por ejemplo en los años ochenta el Harvard Business School's Multinational Enterprise Project considera que las firmas deberían tener subsidiarias en seis o más países para calificar como ET (Jenkins, 1986)⁴².

La conceptualización del economista venezolano Domingo Maza Zavala se aproxima a lo que venimos relacionando. Maza Zavala (La mecánica de la dependencia, citado por Edna Esteves)⁴³ usa los nombres de corporaciones multinacionales o supranacionales:

Las corporaciones multinacionales o supranacionales son gigantescas combinaciones verticales y horizontales de recursos y negocios con radio de acción simultáneo en numerosos países, dominio tecnológico, financiero y de mercancía, máximos índices de concentración de capital, producción, ventas e inversiones, y ante las cuales las categorías de independencia y soberanía nacional se hacen relativas y hasta subsidiarias (Maza Z, citado por Edna Esteves, 1998: 112-113).

Las ETN: Características

He aquí algunas características de acuerdo a las operaciones de las ETN: producción, distribución y otras actividades a través de sus filiales en distintos países.

Tamames (2002) resume las características clásicas de las ETN así:

⁴² Chudnovsky, Daniel; Bernardo Kosacoff y Andrés López (1999). Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado. EFE. Argentina. Pág.80.

⁴³ Esteves (1998). Globalización, transnacionales e integración.

1. Multiplicidad de centros de producción. Las empresas disponen de unidades de producción en un cierto número de países. Ninguna de las plantas es decisiva para la producción final.

2. Posición fuerte en el mercado de sus productos. El carácter multiplanta y multiproducto tiene como objetivo la penetración en los diversos mercados, el aprovechamiento de la mano de obra barata, la minimización de costos de transporte, la optimización del uso de tecnología, el aprovechamiento de las fuentes financieras locales y la búsqueda de materia prima al menor costo. Multiplanta consiste en la producción de partes, piezas u otros componentes en plantas e instalaciones productivas por empresas cuya tendencia es la de multiplicar el número de plantas similares en lugar del crecimiento de cada planta. Multiproducto se refiere a la producción de bienes y servicios dispares por planta y no a una sola línea de producción. A esto último se le llama conglomeración. Así, existen grupos de empresas que fabrican generalmente productos muchas veces no relacionados entre sí.

3. Empleo sistemático de técnicas avanzadas en tecnología, organización industrial, dirección de personal, mercadeo, distribución y publicidad. Esta estrategia se adapta al máximo al rendimiento de cada país, pero con parámetros globales.

La expansión de las transnacionales se ha apoyado en el uso de los avances en la comunicación electrónica y la telemática, lo cual le permite ampliar su cobertura de información, segmentar su proceso productivo, transferir diseños con la rapidez de la instantaneidad (o también en

tiempo real). Por otro lado, el sector de las comunicaciones y sus servicios derivados está controlado por los elementos que contribuyen a reforzar el factor demostración y consumo.

4. Política de colocación de sus activos líquidos en valores industriales y otros activos financieros en el ámbito internacional.

5. Fuerte inversión en investigación y desarrollo (I&D) y su aplicación en la casa matriz que se traslada a sus filiales a fin de garantizar la competitividad local. Esta situación se produce en los países de la tríada, mas no en los países en vía de desarrollo, donde prácticamente las filiales se dedican al ensamblaje y la comercialización de los productos finales en determinados mercados.

Estrategias de las ETN

Además de los factores determinantes de la IED como lo son la variación del PIB, el índice de precios al consumidor, el ahorro interno bruto, las importaciones, las exportaciones y las reservas internacionales (de acuerdo a la CEPAL), existen varias estrategias de las ETN:

- De acuerdo a la estructura,
- a los motivos,
- a la clasificación de Dunning y de la CEPAL y
- a las estrategias fusiones y adquisiciones.

De acuerdo a la estructura:

La estructura comprende tres planos de acción (Esteves, 1998): el estratégico, el de coordinación y el operativo.

—Plano estratégico: Lo propone la empresa matriz que es el centro del poder. En la empresa matriz se toman las decisiones financieras, administrativas y de planificación de sus filiales. Aquí se ejerce el control de la tecnología. El centro está localizado en el país de origen de la empresa. La casa matriz mantiene como un monopolio la propiedad y el control sobre el capital, las materias primas, la tecnología y los precios, el mercado y el proceso productivo en general.

—Plano de coordinación: Sitio donde se concentran geográficamente las actividades, puede ser un país desarrollado o en vía de desarrollo. El propósito es garantizar la administración regional de la producción global. El papel gerencial en los países en vía de desarrollo vino decayendo a medida que avanzaba la tecnología en pro de las comunicaciones.

—Plano Operativo: Las filiales. Sigue la línea de la nueva división internacional del trabajo. Aquí se realizan las actividades productivas y de servicios (comunes), diseminadas en todo el ámbito mundial. Las actividades se pueden descentralizar en tantas divisiones como líneas de producción sean necesarias de acuerdo a la política establecida en el Plano estratégico. Las filiales y subsidiarias tienen autonomía táctica, pueden estar dirigidas por nacionales. Deciden el funcionamiento de la empresa, el proceso productivo, los aspectos administrativos, la selección de proveedores, la introducción de tecnología y los procedimientos administrativos.

De acuerdo a los motivos

La siguiente clasificación, citada por Luis F. Lorejón (2001), es la realizada por Charles Alibert Michalet en la década de los ochenta. Según los motivos que impulsen a las empresas a llevar a cabo inversiones directas en el exterior y según sea su lógica de funcionamiento, el autor deduce cuatro estrategias, a saber:

–Estrategia de aprovisionamiento: Es la estrategia más común de las ETN especializadas en actividades primarias. En su origen buscaban un acceso privilegiado y regular a determinadas materias primas. En la actualidad se enfocan más en la comercialización de los productos básicos en los que se basa su actividad. Ha venido decayendo su preponderancia, mas se mantiene en sectores como el petrolero y la agricultura.

–Estrategia de producción: El objetivo de una ETN que adopta esta estrategia es extraer el mayor rendimiento posible de los bajos niveles salariales que existen en determinados países y de las economías de escala que pueden surgir con la especialización de las filiales. Las filiales denominadas suelen estar vinculadas a través de una fórmula de integración vertical.

–Estrategia de mercado: Se trata de aprovechar todas las posibilidades que ofrecen los mercados en los que se localizan sus filiales. Sustituye las exportaciones por la producción elaborada por las filiales. Se vinculan

por una integración horizontal. El autor considera esta estrategia como la más importante en la actualidad, dada la gran trascendencia que tiene para muchas empresas transnacionales.

–Estrategia Tecnofinanciera: Es la estrategia de aparición más reciente. Las filiales están vinculadas a través de un esquema de integración diversificada, que comprende la venta de licencias, la franquicia, la subcontratación o los contratos de suministro, que prácticamente hacen desaparecer las fronteras de la multinacional. En este tipo coexisten empresas industriales y grupos financieros y firmas dedicadas a la comercialización.

Clasificación de Dunning

Una de las clasificaciones de estrategias de las ETN más aceptada es la de John Dunning (en 1981 y 1998)⁴⁴, basada en el “paradigma ecléctico”⁴⁵. En él demuestra que la relación entre la inversión directa de un país, en la doble vertiente hacia y desde el exterior, y su estructura productiva es dinámica e interactiva, en el sentido de que la inversión directa está influida por la estructura de la economía y, a su vez, afecta al desarrollo. En este sentido, muestra el “camino de desarrollo de la inversión” (IED) empleando como

⁴⁴ John H. Dunning, es una de las autoridades académicas en materia de IED. Actualmente es Asesor Económico de la Unctad en IED y fue el asesor general de la redacción del Informe de 2003.

⁴⁵ Bajo la teoría ecléctica, las empresas realizan inversiones internacionales por razones funcionales y organizacionales, es decir, las razones no son estrictamente financieras. La Teoría fue formulada por Björkman, en su obra *Foreign Direct Investments*.

base de su análisis el paradigma ecléctico. De acuerdo a Dunning, las ETN, operan de la siguiente manera: Resource seeking (búsqueda de recursos); market seeking (búsqueda de mercados); efficiency seeking (búsqueda de eficiencia) y strategic asset seeking (estrategia para la búsqueda de activos).

Existe coincidencia con la clasificación que hace el Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL (2001), que clasifica las estrategias de las ETN para América Latina y el Caribe en: búsqueda de eficiencia global, búsqueda de materia prima y búsqueda de acceso al mercado nacional y regional. La clasificación de la CEPAL la ampliaremos en el punto 4 de este capítulo.

–Resource seeking (búsqueda de recursos): Inversiones orientadas a explotar recursos naturales o mano de obra no calificada, cuya disponibilidad es la principal ventaja de localización que ofrece el país receptor. Estas inversiones se orientan primeramente a la exportación.

–Market seeking (búsqueda de mercados): Dirigida a explorar el mercado doméstico del país receptor y el de los países cercanos. El tamaño y la tasa de crecimiento del mercado, la existencia de barreras físicas y/o de altos costos de transporte, las estrategias de industrialización del país receptor son factores que inciden decisivamente.

–Efficiency seeking (búsqueda de eficiencia): Sigue normalmente a la búsqueda de mercados con la intención de racionalizar la producción para explotar economías de especialización y de ámbito. Los procesos de integración favorecen estas estrategias. También les son favorables los avances tecnológicos.

–Strategic asset seeking (estrategia para la búsqueda de activos): Tiene como fin adquirir recursos y capacidades que contribuyan al crecimiento de las capacidades competitivas en los mercados regionales o globales. Los activos buscados van desde capacidades de innovación y estructurales organizacionales hasta el acceso a canales de distribución o el logro de un mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores en los mercados con los cuales no están familiarizados (Dunning, 1976).

Las fusiones y las adquisiciones

Ésta es una categoría de estrategia de la ETN utilizada por la Unctad con el nombre de Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas (FAS). Las fusiones de empresas son una modalidad del proceso de concentración y centralización global que se intensifica en época de crisis (Esteves, 1998). Las fusiones son también parte de la competencia transnacional. Estas operaciones significan enormes cifras de capital. A veces la modalidad es la adquisición de una empresa por otra, o reflotamiento de una empresa quebrada por una del mismo ramo. La Organización Internacional del Trabajo (OIT 2001) como una razón para justificar las FAS afirma que se deben a que las empresas necesitan mayores

dimensiones para hacer frente a los costos crecientes de la tecnología de la información y de procesamiento con bases de ingresos más amplias; estas operaciones se dan comúnmente entre empresas medianas con el objetivo de aprovechar sinergias y economías de escala, para hacer frente a la alta competencia. Otras motivaciones son la disminución de riesgos, oportunidades financieras y obtener beneficios personales. En conclusión, las FAS son respuestas estratégicas de las ETN para defender y aumentar su competitividad en un entorno cambiante.

La estrategia de fusión y adquisición ha tenido varias olas a lo largo de la historia. Para 1999, la Unctad contabilizó 24 mil FAS, por un valor de 2,3 billones de dólares americanos. El ritmo de crecimiento en la década de 80-90 fue de 42%. Las FAS continúan siendo el principal estímulo de las IED, y siguen concentrándose en los países desarrollados. En 1990, representaron 152 mil millones de dólares de un total mundial de 209 mil millones. Para 1999, la cifra pasó a 720 sobre 865. Es decir, 83% de las entradas de IED fueron por concepto de FAS.

EEUU fue el principal espacio para las operaciones de FAS que se realizaron en 1999, y se convirtió así en el primer receptor de IED (como país) con una cantidad de 276.000 millones de dólares, casi la tercera parte del total mundial. La Unión Europea (primer receptor y emisor como grupo de integración) y Japón siguen en esta clasificación (Unctad, Informe 2000).

Una pregunta común es: ¿Cuál operación se realiza más: la de fusiones o la de adquisiciones? Al respecto, el Informe 2000 de la Unctad indica que menos del 3% del

total de FAS transfronterizas son clasificadas oficialmente como fusiones (aunque muchas de ellas lo sean sólo de nombre), y el resto son adquisiciones. Por otra parte, las adquisiciones del 100% del capital suman las dos terceras partes del número total de adquisiciones transfronterizas. Las adquisiciones minoritarias (10 a 49% del capital) representan alrededor de una tercera parte de las adquisiciones transfronterizas en los países en desarrollo, en comparación con menos de una quinta parte en los países desarrollados. En cuanto a la clasificación de las FAS transfronterizas, la Unctad lo hace funcionalmente como horizontales (entre empresas del mismo sector), verticales (FAS entre empresas clientes y proveedoras o entre empresas compradoras y vendedoras) o heterogéneas (entre empresas de sectores sin relación alguna entre ellas).

Los flujos de IED en los países desarrollados

Si intentamos una síntesis, la globalización es parte de la evolución de la interdependencia capitalista, en la cual se observa un crecimiento acelerado de la actividad económica internacional (comercio, finanzas, inversiones, incluso por encima de la producción) que traspasa las fronteras regionales y naciones definidas políticamente. La globalización se expresa en el incremento del movimiento de bienes y servicios y es motivada por las acciones de actores económicos, entre los que destacan principalmente las ETN. En palabras sencillas, sin transnacionales no habría globalización.

La importancia de las ETN reside particularmente, reiteramos, en ser el motor principalísimo de la IED.

Los autores Krugman y Obstfeld (1994) relacionan directamente la IED con las transnacionales, al entender aquella como “los flujos internacionales de capital en los que la empresa de un país crea o amplía una filial en otro país”. Aliber (1975⁴⁶) también encuentra una estrecha relación entre IED y ETN; para él “las inversiones directas internacionales reflejan el hecho que en los países receptores de la inversión, los flujos generados por una empresa o actividad económica específica se capitalizan a tasas superiores que las utilizadas en el país donde está ubicado el inversor”.

En los informes de la Unctad sobre los flujos de IED se aprecia y respalda esta doble afirmación: las ETN son el motor de la globalización y las inversionistas extranjeras por excelencia. El motor de la expansión mundial de las corrientes de inversiones son las operaciones de las más de 60.000 ETN, con más de 800.000 filiales en el mundo (Unctad, 2001). Las operaciones de las ETN constituyen un elemento esencial de la globalización.

Ahora bien, a escala mundial la mayor parte de los flujos IED no sólo son emitidos, sino también recibidos por los países desarrollados (Japón aparece como la excepción más notable en este sentido). Esto implica que, en general, la IED es un fenómeno de doble vía para los países avanzados. Al ser las ETN inversoras internacionales por excelencia la mayoría de ellas está ubicada en la llamada tríada económica: EEUU, Japón y la Unión Europea. Los Países Desarrollados son el destino de más de las tres cuartas partes de las entradas mundiales de las inversiones.

⁴⁶ Citado por Lorejón, 2001.

La Tríada acaparó en el año 2000 el 71% de las entradas mundiales y el 82% de las salidas de IED. La explicación a la atracción de las IED se apoya en una premisa muy sencilla: a mayor ingreso económico de un país mayores serán las IED que reciban. Los indicadores económicos son los principios básicos tanto para la movilidad de la IED como de los empréstitos internacionales.

No obstante, el crecimiento de la IED en la Tríada es debido al aumento del número de fusiones y adquisiciones que se vienen efectuando en estos países. Dentro del grupo de la Tríada, la UE ganó terreno a la vez como receptora y como fuente de IED (primer grupo receptor mundial con 617.000 millones de dólares). Alemania pasó a ser, por primera vez, el mayor país receptor de IED en Europa. El Reino Unido volvió a ser por segundo año consecutivo la principal fuente de inversiones extranjeras directas de todo el mundo. El mayor receptor mundial, como país, es los EEUU con unas entradas de 281.000 millones de dólares. En cuanto a Japón, vio disminuir en el año 2000 sus entradas, que alcanzaron los 8.000 millones de dólares, en un 36% en comparación con el año 1999. Japón tiene una política de atracción de las inversiones; sin embargo, su prolongada crisis económica las ha ahuyentado, mientras que sus salidas de IED repuntaron y subieron a los 33.000 millones de dólares, la cifra más alta en diez años. Ésta es una manera de reducir el superávit en la cuenta corriente de ese país que ha afectado su comercio y su consumo interno.

Ahora bien, el informe Unctad 2003 registra que las corrientes mundiales de IED volvieron a disminuir en 2002 en un contexto de crecimiento económico débil. El Informe

2003 indica que las entradas mundiales de IED bajaron en 2002 en 20% y llegaron a una cifra total de 651.000 millones de \$, la más baja desde 1998. Esto es reflejo de baja de la entrada de IED en 108 economías de un total de 195. La Unctad señala como causas principales de las caídas el lento crecimiento económico en la mayoría de los países del mundo sumido en nuevas crisis políticas, las crisis bursátiles y la disminución del valor de las fusiones y adquisiciones.

El 90%, aproximadamente, de las 100 mayores ETN no financieras del mundo por la cifra de sus activos en el extranjero tienen su sede en la Tríada. Más de la mitad de dichas empresas pertenecen a las industrias del material eléctrico y electrónico, el automóvil y la exploración y distribución de petróleo (CEPAL, 2001).

En las entradas y salidas de IED, se observa el favoritismo que ha tenido la Unión Europea y la Europa Occidental en su conjunto. En el período reflejado en el cuadro para la entrada de IED, un 62,97% de las IED de los países desarrollados se dirigen a esa región, 27,96% a Japón y 0,81% va a los EEUU.

En cuanto a las FAS, en los países desarrollados se realizaron del 90 % al 95% de las operaciones de compra venta (OIT, 2001). De las 20 principales ETN de la Tríada la UE tiene 15 empresas en ranking, las 6 de EEUU las superan ampliamente en activos.

Cuadro No. 8
**Las 30 economías mayores receptoras de
 IED del Mundo, 2002**
 (En miles de millones dólares)

País	Monto	País	Monto
Luxemburgo	126	México	14
China	53	Suecia	11
Francia	52	Japón	9
Alemania	38	Rep Checa	9
EEUU	39	Suiza	9
Países Bajos	29	Finlandia	9
Reino Unido	25	Bermudas	9
España	25	Singapur	8
Canadá	21	Dinamarca	6
Irlanda	21	Portugal	4
Bélgica	19	Polonia	4
Brasil	18	Eslovaquia	4
Italia	15	Malasia	3
Australia	14	India	3
Hong Kong - China	14	Islas Caimán	3

Fuente: Elaboración propia basada en Unctad, 2003.

De las 30 economías receptoras de IED del mundo China (con Hong Kong), Brasil, República Checa, Bermudas, Singapur, Polonia, Eslovaquia, Malasia, India e Islas Caimán no pertenecen a la OCDE, lo cual representa 128 mil millones de \$, versus 564 millardos captados por los países OCDE; de éstos, 12 países son miembros del mecanismo de integración Unión Europea y 3 del NAFTA (México, Canadá y EEUU). De los países no OCDE (en vía de desarrollo) llama la atención la ubicación de China con 53 millardos de \$, representando casi el 50% de su grupo. Brasil es el único país suramericano y miembro del Mercosur que figura en este ranking.

Cuadro No. 9
Flujos de IED en los países desarrollados 1990-1999
(miles de millones de dólares)

	Países desarrollados	% Mundial	Total Mundial
1990	164	81,18	202
1991	109	69,87	156
1992	105	62,13	169
1993	133	59,9	222
1994	145	56,42	257
1995	203	61,32	331
1996	220	57,1	385
1997	271	56,69	478
1998	483	69,69	693
1999	830	77,2	1075

Fuente: Elaboración propia basada en Unctad, 2001.

En el Cuadro No. 9 se aprecia que los países desarrollados (OCDE) captan más de dos tercios de la IED mundial; así, en 1990, atraen el 81,18% que decae a 61,32% en 1995, aunque cierra en alza para el año 1999 con 77,2%. A la luz del Cuadro No. 9, se deduce que las principales ETN, a su vez los principales inversionistas se encuentran en los países desarrollados, por lo cual los grandes flujos de IED se mueven en el espacio geográfico de los países desarrollados.

Desglosando datos de la Unctad, el acuerdo de integración Unión Europea, en fase de unión económica, es el mayor receptor de inversiones de los países desarrollados y, por consiguiente, del mundo con 76,6 millardos de \$ (55,5%) en el promedio anual 1989-1994 que se eleva a 633 millardos de \$ (62,9%) en el 2000. Le siguen EEUU (miembro del NAFTA) con 22,62% en el

período 1989-1994 que sube sólo 5 puntos para el año 2000 (27,96). En tercer lugar, el otro miembro de la tríada, Japón (que no pertenece a ningún acuerdo de integración), muy lejos, con sólo 0,72% en el período 1989-1994 y un ínfimo 0,79, en el 2000.

En cuanto a la salida de IED, la Unión Europea mantiene un porcentaje similar a las entradas, es decir, es el primer gran inversionista mundial con 74% en el año 2000; EEUU desciende como inversionista de 14% en el período 1989-1994 a un raquítico 1,3% en el año 2000. Por su parte, Japón tuvo un comportamiento inverso a su comportamiento como receptor, tuvo un 24,13% en el período 1989-1994, convirtiéndose en el segundo inversionista de la tríada, con un descenso en el 2000, por el cual baja a 4%.

En conjunto, Europa Occidental representa un 80 % de las entradas y salidas de inversión. Ello indica una alta actividad económica intrarregional, lo cual puede estar posibilitado por la integración económica en fase de unión económica de la Unión Europea.

Como se expresó arriba, las fusiones y adquisiciones representaron la mayor fuente IED de 1990 a 1999 –por ejemplo en 1998, representaron el 90% de IED de los países desarrollados y en 1999, el 78 %. Quiere decir que de las estrategias arriba expuestas, la FAS fue la más utilizada durante el período 1990-2002. Observemos el comportamiento en los países desarrollados.

Cuadro No. 10
FAS: Ventas y compras en países desarrollados 1990-1999
 (miles de millones de dólares)

		Región País			
		Países Desarrollados	Unión Europea	EE UU	Japón
Ventas	1990	134,2	62,1	54,7	0,1
	1995	164,6	75,1	53,2	0,5
	1997	234,7	114,6	81,7	3,1
	1998	445,1	187,9	209,5	4
	1999	644,6	344,5	233	15,9
Compras	1990	143,2	86,5	27,6	14
	1995	173,7	81,4	57,3	3,9
	1997	272	142,1	80,9	2,7
	1998	511,1	284,4	137,4	1,3
	1999	677,3	497,7	112,4	9,8

Fuente: Unctad, 2000.

En el cuadro No. 10, se corrobora la deducción anterior. La Unión Europea lidera tanto las ventas (53% en 1999) como las compras de las FAS (73% en 1999), seguida muy de lejos por EEUU y Japón.

LOS FLUJOS DE IED EN LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO

El análisis de la dirección de IED nos permite deducir la participación de las ETN en los países en vías de desarrollo (PVD). En el punto anterior hemos visto la ventaja numérica de los países desarrollados en este aspecto.

Los PVD como un todo recibieron un total estimado de casi 190.000 millones de dólares de inversiones directas en 2000, un monto equivalente al de 1999. Así, en 2000 el mundo en desarrollo continuó su disminución relativa como receptor de IED de los últimos años: los flujos de IED al conjunto de los países en desarrollo disminuyeron su participación de una tercera parte del total global en 1995 a menos de una quinta parte en 2000, y ya desde 1997 pusieron fin a la esperanza de que los países en desarrollo cerraran la brecha existente entre las inversiones que reciben y las que perciben los países desarrollados.

Dentro del mundo en desarrollo hay diferencias notables. En un extremo se encuentra el caso del continente africano y de los países en desarrollo recientemente independizados de Asia Central (ex repúblicas soviéticas), regiones que, pese a su gran tamaño relativo, estuvieron desconectadas del proceso de globalización vía IED en los noventa. En ellos la inversión extranjera directa es marginal con respecto a los totales globales, y se concentra en actividades extractivas y en pocos países. Los países del Sur, Este y Sudeste de Asia en desarrollo y los países de América Latina concentraron en conjunto casi el 95% de los flujos de IED hacia las regiones en desarrollo como un todo en el año 2000. Sin embargo, la tendencia desde 1995 es hacia la baja en América Latina. En el 1999, el crecimiento registrado se debió a las tres

grandes adquisiciones realizadas en la región (Unctad, 2000, 2001).

Las entradas de IED en América del Sur se han dirigido principalmente a los sectores primarios (“estrategia de aprovisionamiento”) y de servicios (“estrategia tecnofinanciera”).

La Unctad reporta que en el Asia en desarrollo, las entradas de IED alcanzaron una cifra de 143.000 millones de dólares en el 2000. El aumento mayor se produjo en el Asia oriental; en Hong Kong (China), la IED sumó 64.000 millones de dólares, con lo que Hong Kong pasó a ser el principal receptor de IED de Asia y también del conjunto de los países en desarrollo. Este repunte se explica por varias razones. En primer lugar, es resultado de la recuperación de las crisis económicas como la de 1997. En segundo lugar, las que planeaban hacer inversiones en la China continental han estado “aparcando” fondos en Hong Kong (China), en previsión de la esperada entrada de China en la OMC. En tercer lugar, el incremento se debió a una gran operación de fusión transfronteriza en el sector de las telecomunicaciones, que por sí sola representó casi la tercera parte de las entradas totales de IED en el territorio. En cuarto lugar, ha habido un mayor movimiento de ida y vuelta de capitales que entran y salen de Hong Kong (China).

Sobre las entradas de IED, indican en qué medida los países receptores se van integrando en la economía internacional en vías de mundialización. También indica indirectamente cómo se reparten los beneficios de las IED. Las salidas de IED muestran qué países controlan la distribución mundial de estas inversiones. Las primeras 50 ETN de los países en desarrollo tienen su domicilio social en 13 nuevas economías industriales de Asia y América Latina, así como en Sudáfrica.

Ha habido un crecimiento en el período 1980-1985 al 1992-1997, según Chudnovski y López (1999). En esta tendencia, la mayor influencia, al igual que en los países desarrollados, ha sido de las FAS.

En los últimos diez años los servicios han adquirido más importancia en la producción por la liberación de este sector. En 1999 el sector de los servicios sumaba más de la mitad del monto acumulado total de las entradas de IED en los países desarrollados y alrededor de un tercio del monto acumulado de esas entradas en los países en desarrollo. Las principales 50 ETN de los PVD se dedican principalmente a la construcción, a la fabricación de alimentos y bebidas y a actividades diversificadas (CEPAL, 2001).

Existe una brecha entre los países desarrollados y los continentes del Sur en la entrada y salida de IED. En el período 1989-1994 las entradas representaron el 30% del total mundial y en el 2000, apenas el 18%. En cuanto a salida, es sencillo suponer que los PVD apenas aportan. Por ejemplo, para el año 2000, las salidas de los PVD se ubicaron en un bajo 8,5%.

Sin embargo, en la situación de los PVD, encontramos diferencias en los flujos, las cuales responden a las estrategias de ETN. La región más beneficiada es el Asia – Pacífico (promedian más del 60% de las entradas de IED), y dentro de ella el Asia Meridional oriental y sudoriental, zona en la cual se encuentra ubicada la pujante China. Así mismo, las salidas de IED del Asia y el Pacífico son mayormente intrarregionales. América Latina es la segunda región que registra un ascenso en la década (ver punto siguiente de este capítulo).

El Informe sobre Inversiones en el mundo 2000 de la Unctad, al referirse al tamaño de las ETN, refleja la

magnitud de la brecha inversionista entre los países desarrollados y países en vía de desarrollo:

Las primeras 50 ETN de los países en desarrollo -de las cuales las mayores son comparables por su tamaño a las más pequeñas de las 100 ETN más grandes del mundo- tienen su domicilio social en 13 nuevas economías industriales de Asia y América Latina, así como en Sudáfrica (...). Esas 50 ETN se dedican principalmente a la construcción, a la fabricación de alimentos y bebidas y a actividades diversificadas (Unctad, 2001: 10).

Por su parte, la CEPAL (1997) caracteriza la situación de la siguiente manera:

Un nuevo aspecto del proceso de globalización es la progresiva orientación de los flujos internacionales de IED hacia los países en desarrollo, cuya participación en los totales anuales a nivel mundial aumentó de 14.9% en 1990 a 37.8% en 1996. Entre 1991 y 1996, el mundo en desarrollo recibió más de 82.000 millones de dólares anuales de IED (133.000 millones en 1996), concentrados principalmente en los países en desarrollo de Asia (63%) y en América Latina y el Caribe (31%). Durante este período, buena parte de ese aumento correspondió a China. No obstante, a pesar de los avances en la diversificación geográfica de las corrientes de IED dirigidas a estos países, el grueso de estos ingresos de capital aún se concentra en unas pocas economías receptoras: las 10 principales absorben más de 75% del total anual (CEPAL 1997: 37).

Ese 37,7% se redujo a menos de 18% en el 2000 (50% de reducción en 5 años), decrecimiento que afectó a todas las regiones.

LA IED EN AMÉRICA LATINA

La CEPAL realiza para América Latina y el Caribe un informe anual de las inversiones en la región. América Latina es la segunda zona de los PVD en entrada de IED. Esta sección se apoya en los datos, síntesis y conclusiones de los Informes CEPAL 1997 (el primero que aborda especialmente el papel de las ETN en la región) y 2002. Este análisis nos permitirá situar al Mercosur dentro del panorama de la IED en América Latina y el Caribe, en cuanto a las estrategias de las ETN, los flujos de la IED y la situación de la región en el período en estudio.

Reformas estructurales e IED en América Latina:

Tal como expresáramos anteriormente, el comercio internacional y la integración económica entre los años 1990-2001, estuvieron enmarcados en el proceso de reformas estructurales recomendadas por el Consenso de Washington. Moguillansky y Bielschowsky (2000:166) consideran que “las inversiones han sido afectadas positivamente por el mejoramiento de las condiciones macroeconómicas y por reacciones transitorias de los agentes que tienden a favorecerlas”. Esta visión puede certificarse a la luz de las cifras reflejadas en el período y por el reposicionamiento estratégico de las ETN en la región orientadas principalmente, como en el resto del mundo, por las fusiones y adquisiciones.

Mientras a lo largo de las décadas de 1970 y 1980 la inversión extranjera directa abandonó la región, en la década de 1990 ha habido una tendencia ascendente en su ingreso, cuyo ápice es el cúmulo de fusiones y adquisiciones de empresas por parte de las transnacionales. La estabilización de la macroeconomía latinoamericana, así como la liberalización y desregulación de mercados, ha atraído estos capitales. La pregunta que surge es si este movimiento conlleva un nuevo ciclo de inversiones, en nuevos sectores y nuevas áreas de negocios (Moguillansky y Bielschwsky, 2000:168-69).

La cita contiene ya el principal problema ocasionado por la FAS: mientras estas operaciones se realizan, el flujo de IED aumenta, como resultado de las privatizaciones; una vez finalizadas la estadística desciende al igual que los indicadores macroeconómicos del país receptor al no ser el desempeño posreforma lo necesariamente suficiente y perdurable para sostener el crecimiento económico de los países receptores.

Son pocos los países en que la inversión ha crecido en el conjunto de los sectores de bienes exportables, mientras que en el interior de estos el capital se ha dirigido a los sectores exportadores primarios, cuya extrema volatilidad de precios acentúa la vulnerabilidad económica (Moguillansky y Bielschwsky, 2000:169).

La propia CEPAL expresa en su informe 2002 que concluida la oleada de FAS en América Latina y el Caribe, y debido al descenso de la IED a escala mundial, la región

ofrece pocas posibilidades para la estrategia de las FAS a partir del 2003 por lo que es necesaria una “nueva inversión”. Sin embargo, la región conserva el segundo lugar en entradas de IED.

Para concluir este punto, es importante aclarar que en América Latina, el tratamiento de las IED tiene algunas diferencias con el resto del mundo, particularmente en lo jurídico. En el Cuadro No 11, se muestra el porcentaje a partir del cual consideran algunos países miembros de la ALADI para que una participación extranjera pueda catalogarse de IED (datos hasta el 1996):

Cuadro No. 11

Países de la ALADI: participación extranjera mínima en el capital de una empresa para que sea definida como de inversión directa

México	5%
Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela	20%
Paraguay	30%
Brasil y Uruguay	50%
Argentina	10%

Fuente: CEPAL, 1997.

Argentina es el único país que está en sintonía con el porcentaje establecido en el FMI para la definición (más de 10% de posición accionaria), mientras que México está por debajo.

ETN en América Latina y el Caribe

El posicionamiento de los sectores en América Latina ha sido de acuerdo a la estrategia empleada. Búsqueda de eficiencia en el sector manufactura, de materias primas en el sector primario y acceso al mercado mundial en servicios (CEPAL, 2001).

Después de la tendencia mundial de las fusiones y adquisiciones, seguida también en la región, las estrategias utilizadas por las ETN en América Latina en la última década del siglo XX han sido, de acuerdo a la CEPAL (2002), la búsqueda de eficiencia, de materias primas y acceso a los mercados (clasificación de Dunning y la CEPAL).

En el sector primario la estrategia transnacional de búsqueda de materia prima se aplicó en los rubros de petróleo, gas y minerales, en países como Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Venezuela, Chile y Perú.

La búsqueda de eficiencia se aplicó en el sector manufacturas en la industria automotriz, electrónica y confecciones y se presentó principalmente en México y en la Cuenca del Caribe. Algunos de estos productos, el automotriz junto con la agroindustria, la industria de alimentos, bebidas, químicos y cemento se incluyeron en la estrategia de acceso a los mercados en Argentina, Brasil, México, República Dominicana, Colombia y Venezuela; esta misma estrategia abarcó los servicios financieros, de telecomunicaciones, energía eléctrica, distribución de gas natural y comercio minorista en la mayor parte de los países de ALADI y Centro América⁴⁷.

⁴⁵ Para más detalles, véase el Informe CEPAL 2002.

La siguiente cita, tomada del Informe CEPAL 1997, refleja la variedad de estrategias utilizadas por la ETN en América Latina y el Caribe. La CEPAL reporta que el mayor crecimiento de las ETN en la región se produjo en los sectores de servicios y manufacturas.

Las empresas ya establecidas en América Latina están reforzando su posición en la región mediante la modernización, ampliación y diversificación de su capacidad productiva, así como la adaptación a las normas internacionales para poder exportar. Tal es el caso de Chrysler, Ford, General Motors, Nissan y Volkswagen en México. Las empresas con una fuerte posición en el mercado latinoamericano han realizado inversiones para defender su participación de mercado y responder al aumento de la demanda, especialmente de autos populares. Esta es la situación de Fiat, Ford, General Motors y Volkswagen en Brasil. Ha aumentado el número de empresas que anteriormente no tenían presencia en la región (o que regresaron a ella) y ahora buscan nuevos “nichos de mercado”. Así ocurre con Chrysler, BMW, Mercedes Benz, Peugeot y Renault (que ha establecido su segunda fábrica fuera de Alemania), y algunas firmas de origen asiático (Asia Motors, Honda y Hyundai), básicamente en Brasil (CEPAL 1997: 17).

La diversidad de estrategias durante la década 1990-2000 indica la creciente importancia dada por las ETN a América Latina y los incentivos representados por las reformas estructurales en la región.

En cuanto a la incidencia en el comercio exterior, un estudio de la CEPAL (2002) indica que de las principales 200 empresas exportadoras en América Latina para 1996, 112 eran privadas, 10 estatales y 78 extranjeras, situación que cambia completamente en el año 2000, cuando 98 son extranjeras, 89 privadas y 13 estatales. Esto significó que el valor de las exportaciones en estas empresas se elevó de 115.317 millones de dólares en 1996 a 191.813 millones de dólares en 2000 (CEPAL, 2002:41).

Flujos de IED en América Latina

En el Cuadro No 12, se detalla la información suministrada en el Cuadro No 11 sobre América Latina dentro de los PVD. Apreciamos que los países ALADI capturaron un 85% de la IED en el período 1995-1999 y de 79,70% en el 2001. Dentro los países ALADI se encuentran los miembros del Mercosur: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Brasil y México, también de la ALADI, son los dos principales receptores de IED de la región.

Cuadro No. 12
América latina y el Caribe: entradas netas de IED por subregiones, 1995-2001
 (en millones de dólares)

		ALADI	Centroamérica y el Caribe	Centros Financieros	Total
Año	1995-1999	56 150	4 000	9 393	69 544
	1995	28 084	2 001	1 270	31 355
	1996	41 741	2 145	8 627	52 513
	1997	61 535	4 224	7 827	73 586
	1998	66 764	6 215	12 130	85 109
	1999	82 627	5 416	17 113	105 156
	2000	70 643	3 885	13 941	88 469
	2001	63 705	4 008	11 995	79 708

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL, 2002⁴⁸.

En resumen, en el presente capítulo hemos revisado los aspectos teóricos de la inversión extranjera directa (IED), que es efectuada por las empresas transnacionales. Los flujos de IED se concentran principalmente en los países de la Tríada porque ofrecen las mayores posibilidades para el rendimiento de la inversión internacional. Los países en desarrollo reciben menos del 20% de la IED y dentro de ellos también hay disparidades: Asia es la principal receptora con China a la cabeza y luego América Latina y el Caribe en cuyos países las reformas estructurales promovieron las IED por vía de las fusiones y adquisiciones (FAS).

⁴⁸ Sobre la base de las cifras proporcionadas por las estadísticas de balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de entidades nacionales de los países. Las cifras del año 2001 corresponden a estimaciones basadas en la información de los bancos centrales de cada país. En el caso de los centros financieros, la información proviene de la Unctad, que a su vez la obtiene de los egresos registrados por los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) hacia los paraísos fiscales. Las cifras presentadas se corrigen anualmente, de acuerdo con la revisión que las propias autoridades gubernamentales realizan de las estadísticas. A su vez, éstas difieren de aquellas presentadas en el balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2001, publicado por la CEPAL, debido a que en dicho informe se considera la inversión en la economía declarante, deducida la inversión directa de residentes en esa economía en el exterior.

Las FAS fueron en los últimos diez años del siglo pasado la principal estrategia de las ETN para su mundialización.

En el acuerdo de integración, La Unión Europea es la primera región receptora y emisora de IED en el mundo. Otro tanto sucede en América Latina donde también un acuerdo de integración –la ALADI– es el primer receptor de IED de la zona.

A lo largo del desarrollo de las páginas anteriores, junto a los datos y análisis aportados, se ha conformado el marco conceptual de la presente investigación contrastándolo con las estadísticas que proporciona principalmente la Unctad. De esa manera, se espera haber definido elementos suficientes para la relación entre comercio, integración e IED.

A través del abordaje de los conceptos estudiados y de los instrumentos que utiliza la OMC como la NMF, se expresa la dicotomía entre países desarrollados y países en vía de desarrollo. La NMF busca garantizar la libertad de comercio entre los miembros del GATT pero a su vez en el GATT se consideran las desigualdades económicas entre los dos grupos de países mencionados. Esa dualidad económica queda expresamente reflejada en las entradas y salidas de IED claramente favorables a los países desarrollados.

No obstante, se observa que los países, dentro de los acuerdos de integración, parecieran tener más atractivo para la IED. Por tal motivo, en el próximo capítulo profundizaremos en el papel de los acuerdos de integración, su legislación en el comportamiento de la IED. La Unión Europea y el Mercosur serán los casos estudiados.

Capítulo III

**COMPORTAMIENTO DE LA IED EN LAS UNIONES
ADUANERAS**

FLUJOS DE IED EN EUROPA Y EN LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (CEE)

Hasta el año 2002, el conjunto constituido por 15 países de Europa Occidental integrado de acuerdo a las fases de la teoría de la integración, es una unión económica que actúa políticamente bajo el nombre de Unión Europea. Esto significa que el mecanismo congrega en él las fases anteriores de zona de preferencias arancelarias, unión aduanera y mercado común y se suman ahora los elementos de una unión económica. “El tercer grupo de organizaciones europeas está formado por la Unión Europea, constituida a su vez por la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, la Comunidad Europea de la Energía y del Acero y la Comunidad Económica Europea” (Dieter Borchardt, 1999: 7).

La figura de la Comunidad Europea continúa siendo la persona jurídica del marco integracionista, ahora con mayores potestades ante la cesión de soberanía que hacen ante ella los países miembros de la unión.

Los dos grupos restantes de organizaciones europeas, que califican como de cooperación, son el Consejo de Europa (1949) y el constituido por la Organización Económica de Cooperación (OECE -1948-, convertida en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico en 1960), la Unión Europea Occidental (1954) y la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), todas ellas surgidas luego de la posguerra.

A propósito de estas organizaciones, la OECE representa la génesis de la integración europea. A través

de ella se produjo el principal gran flujo de inversiones internacionales desde Estados Unidos a Europa Occidental con lo cual se encauzó el crecimiento de capital fijo que sostendría el crecimiento económico sostenido de Europa Occidental y la posibilidad de una integración económica exitosa.

En su conjunto, los esfuerzos de integración europeos de la posguerra componen un cuadro confuso, formado por numerosas organizaciones complicadas y escasamente transparentes. Así, coexisten sin relación jurídica entre ellas, la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos), la UEO (Unión Europea Occidental), la OTAN. Así, no es casualidad que la primera organización europea de la posguerra, la OECE (Organización Europea de Cooperación Económica), fundada en el año 1948, se remonte a una iniciativa de los Estados Unidos. Su Ministro de Asuntos Exteriores de la época, George Marshall, llamó en 1947 a los Estados de Europa a unificar sus esfuerzos de reconstrucción económica. Para ello prometió el apoyo de EE.UU., que se concretó en el «Plan Marshall» y constituyó el fundamento de la rápida reconstrucción de Europa Occidental. El principal objetivo de la OECE consistió primero en la liberalización del comercio interestatal (Dieter Borchardt, 1999: 9).

La experiencia europea y el Plan Marshall demuestran que el éxito en un acuerdo de integración económica concebido a partir de las teorías en el área de la segunda posguerra depende en gran medida de los capitales con los que cuentan el mecanismo integracionista del cual

se trate, debido a que para consolidarse como espacio productivo se necesita la utilización de sustanciales cantidades de capital tales como maquinarias de precisión, fábricas, infraestructuras y existencias. Sin la posibilidad de la formación de capital el destino de los tratados de integración tiene pocas posibilidades de éxito.

Incidencia del marco jurídico de la CEE en la IED

La inversión, y mayor aún la IED, está ligada a la seguridad jurídica. Tanto el estado-nación como el mecanismo integración necesariamente deben contar con un marco legal que posibilite y proporcione estabilidad a las inversiones:

La estabilidad y garantías intrínsecas a la seguridad jurídica, son indispensables para captar inversiones extranjeras y hasta para mejorar las cotizaciones de los títulos de la deuda externa de nuestros países en los mercados secundarios. Pero también alimentan la cotidianidad y aspiraciones del ciudadano, las empresas e instituciones, cuando enfrentan contingencias y se suscitan controversias a dilucidarse en el ámbito judicial (Daly, 1999:11).

Daly atribuye una triple importancia a la seguridad jurídica: para captar inversiones extranjeras, para mejorar la posición de la deuda externa en el mercado internacional de capitales y para solventar los eventuales litigios de los inversionistas entre sí o con el estado receptor. La garantía jurídica nacional se refuerza, para Daly, con asimilación por el Estado de los instrumentos internacionales como lo son el Multilateral Investment Guaranty Agency (MIGA), el Centro Internacional para el Arreglo de Inversiones (CIADI),

el Convenio de París y los acuerdos en el seno de la OMC (Daly, 1999: 18).

Un instrumento que reviste especial importancia para los países de la Unión Europea constituye las Líneas Directrices de la OCDE para las ETN (en adelante, las Directrices). Es importante porque la mayoría de los países OCDE son de Europa Occidental y porque dichas directrices orientan el marco legal de las relaciones con el resto de los países desarrollados miembros de la Tríada o no (como el caso de Argentina, Brasil y Chile, miembros plenos los dos primeros y asociado el último de Mercosur). Las Directrices son recomendaciones dirigidas por los gobiernos a las ETN. Enuncian principios y normas voluntarias para una conducta empresarial responsable compatible con las legislaciones aplicables. La intención de las Directrices es garantizar que las actividades de las ETN se desarrollen en armonía con las políticas públicas, fortalezcan la base de confianza mutua entre las empresas y las sociedades en las que desarrollan su actividad, contribuyan a mejorar el clima para la inversión extranjera y potencien la contribución de las ETN al desarrollo sostenible. Las Directrices forman parte de la Declaración de la OCDE sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales, cuyos restantes elementos se refieren al tratamiento nacional, a las obligaciones contradictorias impuestas a las empresas y a los incentivos (o su carencia) a la inversión internacional. Esta declaración se realizó en 1976 y fue revisada en 1991. En junio del 2000, la OCDE dictó el Procedimiento de Puesta en Práctica de las Directrices de las ETN, algunas de las cuales han servido de inspiración para los códigos de conducta que muchas ETN han adoptado en los últimos años. Los contenidos de las Directrices están recogidos en un documento de 80 folios suscrito por los países OCDE más Argentina, Brasil y Chile. A partir de sesenta y cuatro (64) conceptos y primicias se establece un pliego de principios y

pautas de comportamiento para las ETN y para los gobiernos suscriptores. Para el seguimiento de las directrices, la OCDE creó el Comité sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales (CIME).

Los grandes contenidos de las Directrices son:

—Políticas generales: obligación de informar a gobiernos y sindicatos, colaborar con la comunidad local, no participar en partidos políticos ni inmiscuirse en las políticas estatales, no sobornar ni aceptar sobornos.

—Políticas financieras de balanza de pagos, abuso de posición dominante y buen comportamiento fiscal, incluidos los precios de transferencia.

—Aspectos laborales (donde se hace referencia a la Convención Tripartita de la OIT).

—El Medio Ambiente: incluido en la última revisión de 1991 y que concierne a los recursos naturales, la localización de la empresa, los riesgos para la salud y el correcto tratamiento de los residuos.

—Exhortación a las empresas a contribuir a la ciencia y la tecnología difundíendola y poniéndola a disposición de la comunidad.

—Los gobiernos de los 29 países miembros de la OCDE (más Argentina, Brasil y Chile) que han aceptado estos principios deben promover su cumplimiento observando las actividades que las ETN despliegan en su territorio.

—La adopción de estos principios no exime a las empresas de su deber legal de someterse a las leyes nacionales de los países donde operan ni a las leyes internacionales (OCDE, 2001).

En el último punto, las Directrices dejan claro que las leyes nacionales de los países receptores son fundamentales para el establecimiento de las ETN, por cuanto de un marco nacional apropiado en armonía con la legislación internacional dependerá que las reglas del juego estén claras para los inversionistas internacionales que confían en la estabilidad de las mismas. Por supuesto, la praxis en los países del Sur indica el incumplimiento de tales normas, lo que resulta en mayores desventajas para los países productores de materias primas, minerales, piedras preciosas e hidrocarburos.

La Comunidad Europea desde su fundación en 1957 se hizo de un marco jurídico integral que engloba todos los aspectos comerciales y las relaciones con terceros países. La Comunidad se inició directamente como una unión aduanera (Tratado Constitutivo de la CEE, 1993, Artículos, 1, 25 y 26).

Al integrar la fase de unión aduanera, se comienza a coordinar la libre circulación de los factores. En el acuerdo fundacional de la Comunidad Europea, el Tratado de Roma, el capital se entiende en su aspecto exclusivamente financiero (en efectivo); las transferencias de capital no monetario se toman como simples intercambios de mercancías.

En el artículo 3, literal "m", queda ordenado el fortalecimiento de competitividad de la industria de la Comunidad.

En aras de fomentar las inversiones, el artículo 9 plantea: "Se crea un Banco Europeo de Inversiones que actuará

dentro de los límites de las competencias que le atribuyen el presente Tratado y los Estatutos añejos” (Tratado Constitutivo de la CEE, 1993, Artículo 9, literal m).

Con este proceder se fomenta la inversión intrarregional y la circulación de los capitales forjados merced al Plan Marshall. En el tratado de Maastricht, en los artículos 266 y 267, se perfecciona el papel de este Banco Europeo, es decir, se concibe como entidad financiera destinada “al desarrollo equilibrado y estable” de la CEE. Su función es la de conceder préstamos y garantías en todos los sectores económicos, en particular para el desarrollo de las regiones más atrasadas, la modernización o reconversión de empresas o la creación de nuevos empleos, así como para proyectos que sean del interés común de varios Estados miembros.

El Tratado de Roma establece mecanismos directos de protección a las inversiones intrarregionales e interregionales: “En el marco de las disposiciones del presente capítulo, quedan prohibidas todas las restricciones a los movimientos de capitales entre Estados miembros y entre Estados miembros y terceros países” (Tratado Constitutivo de la CEE, 1993, artículo 56, numeral 1).

En este sentido la Comunidad se comporta más como una fase de mercado común que como una fase de unión aduanera⁴⁹. El objetivo del artículo va en función de fomentar las empresas europeas; por otra parte, busca

⁴⁹ Sobre la base de las cifras proporcionadas por las estadísticas de balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de entidades nacionales de los países. Las cifras del año 2001 corresponden a estimaciones basadas en la información de los bancos centrales de cada país. En el caso de los centros financieros, la información proviene de la Unctad, que a su vez la obtiene de los egresos registrados por los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico

facilitar las transferencias de capital procedente de terceros países, como Estados Unidos, el gran inversionista en la zona para los años 50.

En el artículo 57 del Tratado Constitutivo, ya con las modificaciones establecidas en el Tratado de la Unión, en la materia de movimientos de capitales de terceros países, se establece:

Lo dispuesto en el artículo 56 se entenderá sin perjuicio de la aplicación a terceros países de las restricciones que existan el 31 de diciembre de 1993 de conformidad con el Derecho nacional o con el Derecho comunitario en materia de movimientos de capitales, con destino a terceros países o procedentes de ellos, que supongan inversiones directas, incluidas las inmobiliarias, el establecimiento, la prestación de servicios financieros o la admisión de valores en los mercados de capitales (Tratado Constitutivo de la CEE, 1993. Art.57, numeral 1).

El espíritu del artículo se inscribe, de forma cautelar, en las nuevas tendencias para las inversiones internacionales en los años 90. La legislación europea, en pro de la reciprocidad con los países de la Tríada y con los países en desarrollo con los cuales tiene acuerdos, pero particularmente para proteger sus empresas regionales, mantiene las restricciones existentes a los movimientos de

(OCDE) hacia los paraísos fiscales. Las cifras presentadas se corrigen anualmente, de acuerdo con la revisión que las propias autoridades gubernamentales realizan de las estadísticas. A su vez, estas difieren de aquellas presentadas en el balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2001, publicado por la CEPAL, debido a que en dicho informe se consiedra la inversión en la economía declarante, deducida la inversión directa de residentes en esa economía en el exterior.

capitales para países extra regionales existentes hasta el 31 de diciembre de 1993.

Este artículo cobra suma importancia a la luz de discusiones en 1993 en el seno de la OCDE que pretendía un Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) para 1997.

El AMI buscaba un trato especial para los firmantes que incluía la “no discriminación”: los inversores extranjeros deben ser tratados igual que las empresas nacionales, esto es, deben recibir trato nacional basado en la NMF; no tener ninguna restricción de entrada por los gobiernos nacionales y locales a las inversiones extranjeras, ni en ningún sector (excepto la defensa); los gobiernos nacionales y locales no pueden imponer requisitos de ejecución, como asegurar el empleo local, controlar la especulación en divisas o requerir un período mínimo de inversiones. Estas condiciones están prohibidas aunque se apliquen por igual a empresas nacionales y extranjeras.

El artículo 57 en referencia era y es un fuerte contrapeso a pretensiones como las del AMI, debido a que su aceptación ameritaría la enmienda del Tratado Constitutivo de la CEE, lo cual podría tomarse como una señal de inseguridad jurídica para los inversionistas intrarregionales.

No obstante, la Europa Unida, a pesar de ser su principal fuente de inversión, no se cierra ante las inversiones extranjeras, tal vez considerando la importancia de éstas en el éxito inicial de la Comunidad Económica Europea. Así el mismo artículo 57 del Tratado Constitutivo en su inciso número 2, hace esta salvedad:

Aunque procurando alcanzar el objetivo de la libre circulación de capitales entre Estados miembros y terceros países en el mayor grado posible, y sin perjuicio de lo dispuesto en los demás capítulos del presente Tratado, el Consejo podrá, por mayoría cualificada y a propuesta de la Comisión, adoptar medidas relativas a los movimientos de capitales, con destino a terceros países o procedentes de ellos, que supongan inversiones directas, incluidas las inmobiliarias, el establecimiento, la prestación de servicios financieros o la admisión de valores en los mercados de capitales. Se exigirá unanimidad para adoptar medidas en virtud del presente apartado que supongan un retroceso respecto de la liberalización contemplada en la legislación comunitaria sobre movimientos de capitales con destino a terceros países o procedentes de ellos (Tratado Constitutivo de la CEE, 1993, Art. 57, numeral 2).

Es decir, si bien mantiene las restricciones existentes antes de 1993, exige el voto unánime de sus miembros para aplicar medidas que impliquen un retroceso en la legislación comunitaria existente sobre liberalización, lo cual podría afectar el flujo IED ya establecido, procedentes de estados no miembros.

Pero lo más importante para la Unión es la protección a sus empresarios regionales. Esto se explica por la posición privilegiada mundial del flujo de entradas y salidas de la Unión Europea (ver Cuadro No 11, en el Capítulo II). Esto queda claro en el Artículo 59 del tratado en referencia:

Cuando en circunstancias excepcionales los movimientos de capitales con destino a terceros países

o procedentes de ellos causen, o amenacen causar, dificultades graves para el funcionamiento de la unión económica y monetaria, el Consejo, por mayoría cualificada, a propuesta de la Comisión y previa consulta al BCE, podrá adoptar respecto a terceros países, por un plazo que no sea superior a seis meses, las medidas de salvaguardia estrictamente necesarias (Tratado Constitutivo de la CEE, 1993, Art.59).

Mientras que para modificar las restricciones sobre limitaciones existentes en las relaciones con terceros países en lo referente a la IED, en caso de que la Comunidad considere por mayoría calificada (no unanimidad), puede adoptar medidas de protección hasta por seis meses.

El Tratado Constitutivo de la CEE (1957) y sus Protocolos, el Acta Única de Ámsterdam (1986), el Tratado de la Unión Europea (1993), la Comunidad Europea, a través del Consejo Europeo o del Parlamento han promulgado varias normativas –directivas– sobre las inversiones, entre las cuales están⁵⁰:

Resolución No 31973Y1231 (01) del 17 de diciembre de 1973, Sobre Política Industrial⁵¹

⁵⁰ El nombre literal del acuerdo es Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea. El Tratado de Roma de 1957 fue consolidado con el Tratado de Maastrich o de la Unión Europea el 10 de diciembre de 1991 y luego revisado en Ámsterdam, a través del tratado del mismo nombre, firmado el 2 de octubre de 1997. Véase Tamames, Huerta, 1999: 240-270.

⁵¹ Véase las fases de la integración, Capítulo I de este trabajo. En los acuerdos de integración firmados en el período en estudio la frontera entre las tres primeras fases de la integración es difusa por cuanto los nuevos tratados, sin consideraciones de fases o etapas, incorporan los aspectos arancelarios interno, el arancel externo, movilidad de factores e instituciones supranacionales. Aunque conviene hacer la salvedad de que la Comisión Europea en 1982, manifiesta que presentaba problemas para ser totalmente un mercado común, lo que lleva a los países miembros a firmar en 1986 el Acta Única Europea, en la cual se reforman algunos aspectos del Tratado de Roma.

El contenido de esta resolución es el siguiente:

1. —Liberalización gradual y efectiva de los contratos públicos. Que estableció la coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de suministro. De esta manera se facilitaron las adquisiciones de empresas públicas de servicio.

2. —Eliminación de las barreras fiscales que dificultan el acercamiento entre empresas.

3.—Eliminación de los obstáculos jurídicos que dificultan el acercamiento entre empresas.

4.—Promoción a escala europea de empresas competitivas de tecnología avanzada, por lo que se promovió la constitución de las ETN en la región.

5.—Elaboración de disposiciones encaminadas a garantizar que las concentraciones que afecten a empresas establecidas en la Comunidad estén en armonía con los objetivos económicos y sociales comunitarios y con el mantenimiento de una competencia leal tanto en el mercado común como en mercados de países terceros de conformidad con las disposiciones de los tratados. De esta forma, la Comunidad toma en cuenta la competitividad con terceros países, particularmente los de la Tríada.

Resolución No 32002L0047 Directiva 2002/47/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 6 de junio de 2002, sobre acuerdos de garantía financiera⁵².

Establece un régimen comunitario para la aportación de valores o de efectivo como garantía, tanto en sistemas de garantías como de transferencia de títulos, incluso con acuerdos de venta con pacto de recompra, también llamados “repos”. El objetivo es maximizar la integración y rentabilidad del mercado financiero y la estabilidad del sistema financiero de la Comunidad, apoyando así la libre prestación de servicios y la libre circulación de capitales en el mercado único de los servicios financieros. Esta Directiva, la más reciente legislación europea en el área de las inversiones, se centra en los acuerdos bilaterales de garantía financiera.

En el Cuadro No. 13, se presenta un esquema de la legislación europea sobre el tratamiento a la IED.

⁵² El texto completo de las Directivas o resoluciones implementadas por la Comunidad Europea se encuentra en su totalidad en el Portal de la Unión Europea: <http://europa.eu.int>, en nota a pie de página se incluye la dirección completa del sitio para cada resolución y sus referencias en el Diario Oficial de la Unión Europea.

Cuadro No. 13
**Legislación de la Comunidad Europea en materia
de inversiones**

Instrumento	Fecha	Artículo	Contenido
Tratado Constitutivo de la CEE	1957. Reformado en 1986, en 1993	1, 25 y 26, 3 9, 266 y 267 57 y 59	Libre circulación de factores. Competitividad Industrial. Banco Europeo de Inversiones. Protección a las inversiones intrarregionales
Resolución No 31973Y1231	17 de diciembre de 1973		Tratamiento a las industrias; privatización de empresas públicas.
Acta única de Ámsterdam	1986		Perfeccionamiento del mercado común (circulación de factores).
Tratado de la Unión Europea	1993		Mantiene las restricciones a la IED a la región prevista en el Tratado Constitutivo y legislación hasta el 31/12/1993
Resolución No 32002L0047	6 de junio de 2002		Garantía de las inversiones

Fuente: Elaboración propia.

La legislación europea que se resume en el Cuadro No 13 se orientó hacia la creación, promoción y crecimiento de la industria de la empresa europea a fin de favorecer su crecimiento para que las inversiones siguieran un circuito regional, el cual, de acuerdo con las estadísticas de la Unctad, se ha cumplido. Por ejemplo, en el sector alimentario, en el período 1974 a 1994, Europa

Occidental pasó, según informe de la Federación Mundial de Trabajadores de la Agricultura, alimentación, hotelería y Afines (FEMTAA) de 37 ETN a 43, mientras que EEUU disminuyó de 50 a 28 y Japón creció de 7 a 20⁵³.

En el siguiente apartado, se amplía este tema de la presencia y acción de las ETN en Europa Occidental.

⁵³ Unión Europea: [http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=ES&numdoc=31973Y1231\(01\)&model=guichett](http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=ES&numdoc=31973Y1231(01)&model=guichett). Diario Oficial n° C 117 de 31/12/1973 P. 0001 – 0014 Edición especial en español.: Capítulo 13. Tomo 3 P. 127.

PRESENCIA Y ACCIÓN DE LAS ETN EN EUROPA OCCIDENTAL

Cuadro No. 14
Flujo de la IED. Promedio en la Unión Europea de 1986
a 1989 (en la Tríada). Miles millones de dólares

<i>Salida de Europa a EEUU</i>	269,7	<i>Entrada de EEUU a Europa</i>	186,4
Salida de Europa a Japón	7,0	Entrada de Japón a Europa	16,3
Salida de Europa a la Tríada	277,4	De la Tríada a Europa	202,7

Fuente: Elaboración propia basada en Unctad 1989.

Observamos en el cuadro anterior que la posición de Europa Occidental, a través de la Comunidad Europea, en 1986-1989, luego de la promulgación del Acta Europea de Ámsterdam es la del primer inversor internacional; EEUU invirtió en Europa y Japón 205,4 millardos, mientras que Japón invirtió 88,3 millardos (Unctad, 1992). Esto destaca la alta competitividad de las ETN europeas, lo cual las lleva a expandirse al resto de los países desarrollados en una estrategia de búsqueda de mercados.

La presencia y crecimiento de las ETN en Europa Occidental puede apreciarse a través de los informes de la Unctad, los cuales comentamos en seguida.

En 1996, el Informe de inversiones de la Unctad 1997 reporta que el total de ETN empresas matrices en el mundo, era de 36.380, con un total de filiales de 93.628. Este número se distribuye en la tríada de la siguiente forma:

–Europa Occidental: Con 26.621 ETN matrices y 61.902 filiales, lo cual representa el 73% y el 66% respectivamente del total mundial. Del total europeo, el mecanismo de integración tiene 22.111 empresas matrices y 54.862 filiales en el mundo.

–EEUU: 3.470 ETN matrices y 18.608 filiales.

–Japón: 3.977 ETN matrices y 3.403 filiales.

EEUU y Japón se distribuyen casi a partes iguales las empresas matrices, mientras que el 19% de filiales pertenecen a EEUU (Unctad, 1997)⁵⁴.

Al respecto, el informe de la Unctad 1997 reseña las principales ETN del mundo para el año 1995 (año para el cual había entrado en vigor el Tratado de la Unión Europea). De las primeras 25 ETN en el mundo, 16 tienen origen europeo, muestra que se corresponde con el número de matrices y filiales reseñado en el Informe Unctad 1992.

En el Cuadro No 15, se observa la relación de estas 25 primeras ETN en el mundo para 1995, por sus activos en el extranjero. En el Cuadro No 17 se aprecia la variación para 1999.

⁵⁴ El portal de la UE <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/n26037.htm>

Diario Oficial n° L 168 de 27/06/2002 pp. 0043-0050.

Cuadro No. 15
Primeras 25 ETN en el mundo por sus activos. 1995
(miles de millones de dólares)

Posición	Empresa	País Sede	Activos en el extranjero	Activos Totales
1	Shell, Royal Dutch	Reino Unido/ Países Bajos	79,7	117,6
2	Ford Motor	EEUU	69,2	238,5
3	General Electric	EEUU	69,2	228
4	Exxon Corporation	EEUU	66,7	91,3
5	General Motors	EEUU	54,1	217,1
6	Volkswagen AG	Alemania	49,8	58,7
7	IBM	EEUU	41,7	80,3
8	Toyota Motor	Japón	36	118,2
9	Nestle	Suiza	33,2	38,2
10	Mitsubishi	Japón	79,3	71,0
11	Bayer	Alemania	28,1	31,3
12	ABB Asea Brown Boveri Ltd.	Suiza	32,1	29,4
13	Nissan Motor Co., Ltd.	Japón	26,9	63
14	Elf Aquitaine SA	Francia	26,9	49,4
15	Mobil Corporation	EEUU	26	41,1
16	Daimler-Benz AG	Alemania	26	63,3
17	Unilever	Reino Unido/ Países Bajos	25,8	30,1
18	Philips Electronics N.V.	Países Bajos	25,2	32,7
19	Roche Holding AG	Suiza	24,5	30,9
20	Fiat Spa	Italia	24,4	59,1
21	Siemens AG	Alemania	24	57,7
22	Sony	Japón		47,6
23	Alcatel Alsthom	Francia	22,7	52,2
24	Hoechst	Alemania	21,9	36,7
25	Renault SA	Francia	21,2	44,6

Fuente: Elaboración propia con datos de Unctad 1997.

Sobre el Cuadro No 15, se pueden comentar las siguientes situaciones: 1) las Primeras 16 ETN pertenecen a Europa Occidental; 2) a excepción de Alcatel Alsthom, la mayoría de las empresas europeas posee la mayoría

de sus activos en el país de origen; no obstante, se debe tener claro que la medición se hace por país. En realidad, como se observó en el cuadro no 11, Europa Occidental (la Unión Europea) es su principal inversor, es decir, los activos de las empresas de los países de Europa Occidental, van mayoritariamente a países de Europa Occidental. Este comportamiento es una tendencia en todas las ETN clasificadas: la mayor parte de sus activos están en el país de la casa matriz; 3) la clasificación sugiere que las ETN invierten en primer lugar en su propio país, luego en el mecanismo de integración al cual pertenece su país, después en los países de la tríada y por último en los países en desarrollo⁵⁵.

Una actualización de las 25 primeras ETN, al año de 1999 mantiene una proporción similar a la del año 1995, aunque de 16 empresas, Europa Occidental baja a 13. Obsérvese el Cuadro No 16; en él se reafirma la tendencia mundial de la IED y su comportamiento positivo en un mecanismo de integración como la Unión Europea con un marco jurídico que facilita el flujo de inversiones internacionales, principalmente las intrarregionales.

⁵⁵FEMTAA www.cmt-wcl.org/femtaa/LAS%2520EMPRESAS%2520MULTINACIONALES.htm+Empresas+Multinacionales+en+Europa+Occidental&hl=es, consultado en julio 2004.

Cuadro No. 16
Primeras 25 ETN en el mundo por sus activos. 1999
(miles de millones de dólares)

Posición	Empresa	País Sede	Activos en el extranjero	Activos Totales
1	General Electric	EEUU	128	355
2	General Motor	EEUU	73,1	246,7
3	Shell, Royal Dutch	Reino Unido/ Países Bajos	67	110
4	Ford Motor	EEUU	Nd	237,
5	Exxon Corporation	EEUU	70,1	92,7
6	Toyota	Japón	44,9	131,5
7	IBM	EEUU	43	68,6
8	BP Amoco	Reino Unido	40,5	54,9
9	DaimlerChrysler	Alemania	36,7	159,7
10	Nestle	Suiza	35,6	41,1
11	Volkswagen	Alemania	Nd	70,1
12	Unilever	Reino Unido	32,9	35,8
13	Suez Lyonnaise des Eaux	Francia	Nd	84,6
14	Wal-Mart Store	EEUU	30,2	50
15	ABB	Suiza	Nd	32,9
16	Mobil C	EEUU	Nd	42,8
17	Diageo Plc	Reino Unido	27,9	46,3
18	Honda Motor	Japón	26,3	41,8
19	Siemens AG	Alemania	Nd	66,8
20	Sony	Japón	Nd	Sony
21	Renault SA	Francia	23,6	43,2
22	News Corporation	Australia	22,9	33,6
23	BMW AG	Alemania	22,9	35,7
24	Mitsubishi	Japón	21,7	74,9
25	Nissan Motor	Japón	21,6	57,2

Fuente: Elaboración propia con datos de Unctad 2000.

Impacto de las ETN en la evolución de las exportaciones de la Comunidad Europea

De acuerdo con lo que hemos expuesto en los puntos precedentes, el marco regulatorio de la CEE ha favorecido el crecimiento de la ETN en Europa Occidental. Esta premisa se corresponde con lo afirmado por la Unctad:

La expansión de la producción internacional se ha visto facilitada prácticamente por todos los países, que han introducido cambios en su legislación. Durante el período 1991-1999, de los 1.035 cambios introducidos en todo el mundo en las leyes que rigen las inversiones extranjeras directas (IED) el 94% crearon un marco más favorable a las IED (Unctad, 2000: 6).

La CEE, como quedó expresado en el Cuadro No 13, posee un sólido marco jurídico sobre la IED, donde destaca el Tratado de la Unión Europea y la Resolución No 32002L0047 de junio de 2002, por lo que está a la vanguardia de las innovaciones legales en la materia. Por tanto, se deduce que la producción de Europa Occidental aumentó y por ende sus exportaciones intra e inter regionales.

La Unctad (2000) describe la tendencia mundial a finales del siglo XX bajo la influencia de los cambios en la legislación:

El producto bruto asociado a la producción internacional y las ventas de las filiales extranjeras en todo el mundo, dos medidas de la producción internacional, aumentaron más de prisa que el PIB

mundial y las exportaciones mundiales, respectivamente (...). Las ventas de las filiales extranjeras en todo el mundo (14 billones de dólares en 1999, 3 billones en 1980) son ahora casi el doble de las exportaciones mundiales y el producto bruto asociado a la producción internacional es más o menos de la décima parte del PIB mundial, en comparación con la vigésima parte en 1982.

Las ETN europeas poseen la mayor cantidad de filiales en el extranjero, con más del 60% del total mundial. El crecimiento porcentual de las exportaciones de las filiales en el extranjero en el período 1986 a 1999 que reporta la Unctad (2000) es el siguiente (total mundial):

–De 1986 a 1990 el promedio de crecimiento fue de 13,2 %.

–De 1991 a 1995 el promedio de crecimiento se ubicó en 7,1.

–De 1996 a 1999 las exportaciones de las filiales crecieron 12,7%, en 1998 un 13,8% y en 1999 aumentaron en 17,8 %.

Todo esto representó que el valor de las exportaciones de las filiales en el exterior pasara de 637 millardos de dólares en 1982 (momento para el cual la CE era una unión aduanera, pues es anterior al Acta Única de Ámsterdam en 1986) a 1.162 millardos de dólares en el año 1990 y a 3.176 millardos de dólares en 1999 (Unctad, 2000:10).

Ahora bien, el comercio realizado por las filiales no necesariamente beneficia al país de origen. Las filiales tienen un modo de participar en el comercio internacional como se esquematizó en el Cuadro No 6 sobre “Tipos de Comercio Exterior en los que participan las ETN”.

Lorejón (2001) sostiene que el efecto de las filiales en las exportaciones no es todo lo positivo que podría esperarse. De hecho, los porcentajes de crecimiento presentados por la Unctad (2000) no son tan espectaculares como habría de esperarse. Al respecto expresa Lorejón:

La nueva visión de las consecuencias de la IED no pasa por alto que la instalación de filiales puede ejercer un efecto negativo sobre las exportaciones de los países originarios de las firmas multinacionales. La eventual sustitución de dichas exportaciones por producción en el exterior no puede despreciarse, sobre todo teniendo en cuenta que en el comportamiento reciente de las multinacionales tiene una gran vigencia la estrategia de mercado(...). En virtud de esa estrategia, las multinacionales buscan una vía de acceso más segura a los mercados con una mayor capacidad de demanda que la que garantizan las exportaciones. El predominio de los países más desarrollados como destino de la IED puede considerarse un indicio claro del relieve que tiene actualmente esta estrategia. También puede tomarse como un síntoma de su gran actualidad, la escasa proporción que representan las exportaciones respecto a ventas totales de las filiales multinacionales (Lorejón, 2001: 134).

Lorejón basa su afirmación en el comportamiento de las ventas totales de las filiales en los mismos años que hemos utilizado arriba para ilustrar el crecimiento las exportaciones de aquéllas. El siguiente cuadro ilustra claramente la cita del autor:

Cuadro No. 17
Ventas totales, exportaciones de las filiales
y valor de las exportaciones de bienes y servicios
(1982-1999). Mundo. Miles de millones de dólares

	1982	1990	1999
Ventas totales (filiales)	2.462	5.503	13.564
Exportaciones (filiales)	637	1.165	3.167
Exportaciones de bienes y servicios	2.041	4.173	6.892

Fuente: Unctad, 2000.

Las exportaciones de las filiales representaron apenas a) el 21% de las ventas totales de las filiales y b) el 32% de las exportaciones de bienes y servicios para el año 1982, mientras que para 1999, fue a) 23% y b) 45%.

Esta conducta se relaciona directamente con la posesión de activos en el extranjero, los cuales son proporcionalmente menores que los activos en el país de origen. Es decir, para el caso de la Comunidad Europea aplica el mismo comportamiento descrito, en el cual el principal mercado es el país y la región. Significa esto que las filiales encajan en la estrategia de mercado, en la cual se aprovechan las potencialidades del país receptor que demanda productos a las filiales establecidas en su territorio. En este caso las ventas se registran en el país receptor y no en el país de origen, aunque los beneficios

financieros terminen registrados en la contabilidad de la ETN.

Teniendo más claro el comportamiento de la IED en la Comunidad Europea, la incidencia de su marco jurídico, la comparación con el resto de la Tríada y las repercusiones de las ETN en las exportaciones de la región, seguiremos este patrón de análisis para la unión aduanera Mercosur, cuyos datos básicos se presentan en el Cuadro No. 18.

Cuadro No. 18
Indicadores básicos del Mercosur 1990-2003

Indicador			
Año	Población Total (miles)	PIB Total (millones de \$ de1995)	PIB per capita (\$)
1990	187.882	773.384	4.116
1995	202.422	929.494	4.592
2000	216.558	103.5798	4.783
2001	219.375	1.032.729	4.708
2002	222.191	1.013.743	4.562
2003	224.999	1.032.858	4.591

Fuente: ALADI 2004⁵⁶.

Flujos de IED en los países del Mercosur

En el punto anterior se ha abordado el análisis de la incidencia del marco jurídico de la Comunidad Europea en la inversión extranjera directa, en el interés de que se trata de un acuerdo de integración con características de la fase de unión aduanera hasta los años 80. La Comunidad Europea posee un conjunto de disposiciones que han facilitado el desarrollo de la empresa transnacional

⁵⁶ El informe Unctad 2000-reporta un crecimiento exponencial de las filiales en el extranjero a 690.000, con 63.000 empresas matrices.

europea y la competitividad de ellas. En ese orden de ideas, con las perspectivas comparativas, comentamos, con el mismo objetivo que el punto 1, el contexto legal existente en el Mercosur. Junto con el Tratado Constitutivo de la Asunción, se encuentran:

–La Decisión 11/93 y el protocolo de Colonia para protección recíproca de inversiones (DEC01193).

–Resolución Número 20/92, sobre inversiones recíprocas.

– La Decisión 11/94 y el protocolo sobre promoción y protección de inversiones.

–La Decisión No 08/01, sobre negociaciones con terceros países.

–La Decisión No 31/00, sobre incentivos a las inversiones.

–Resolución No 13/00, subgrupo de trabajo sobre inversiones.

INCIDENCIA DEL MARCO JURÍDICO DEL Mercosur EN LA IED. NORMATIVA DE LOS ORGANISMOS DEL Mercosur

El tratamiento a la inversión extranjera directa en el tratado de la Asunción se encuentra presente en los objetivos del tratado desde el propio artículo 1:

– Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que

contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos;

– Promover e impulsar las inversiones recíprocas entre los agentes económicos de las Partes Signatarias;

–Promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica (Tratado de Asunción (1991: Art.1).

De acuerdo con este artículo, el interés en los países fundadores del Mercosur estuvo inicialmente en el establecimiento de la plena utilización de los factores productores. Uno de ellos es, por supuesto, el capital, que depende en gran medida de las inversiones. En ese sentido queda establecido el objetivo de “promover e impulsar” las inversiones entre los países signatarios. Queda plasmado el protagonismo de las ETN expresado en el objetivo de “promover la complementación” en el área de la ciencia y la tecnología.

A partir de estos objetivos del tratado constitutivo, se han aprobado los instrumentos jurídicos arriba citados⁵⁷, los cuales se comentan en seguida:

⁵⁷ Las clasificaciones muy difundidas en revistas especializadas como *Financial Times* o *Fortune*, consideran el valor de las acciones en el mercado. De acuerdo a ello, EEUU, por poseer un histórico movimiento bursátil tiene el mayor registro de empresas que cotizan en la bolsa; por esta razón el 45% de las ETN del ranking de las primeras 500, clasificadas por acciones están en EEUU (277), el 28% en Europa Occidental (141) y el 18 % en Asia (92). Esta investigación se orienta por los criterios de clasificación de la Unctad, cuyos informes anuales son reconocidos por la amplitud de elementos académicos y científicos que utiliza.

La Decisión CMC 11/93. Protocolo de Colonia para protección recíproca de inversiones⁵⁸

La decisión 11/93 tiene una orientación intra regional, en el sentido de que ordena la creación de un ambiente favorable a las inversiones entre los países de Mercosur, lo cual facilita la integración. El artículo 1 del Protocolo de Colonia define inversión como “todo tipo de activo invertido directa o indirectamente” por uno de los países contratantes en cualesquiera de sus socios firmantes.

El término “inversión” designa todo tipo de activo invertido directa o indirectamente por inversores de una de las Partes Contratantes en el territorio de otra Parte Contratante, de acuerdo con las leyes y reglamentación de esta última.

Incluye en particular, aunque no exclusivamente:

a) la propiedad de bienes muebles e inmuebles, así como los demás derechos reales tales como hipotecas, cauciones y derechos de prenda;

b) acciones, cuotas societarias y cualquier otro tipo de participación en sociedades;

c) títulos de crédito y derechos a prestaciones que tengan un valor económico; los préstamos estarán incluidos solamente cuando estén directamente vinculados a una inversión específica;

⁵⁸ Contenido en el portal de la ALADI, link indicadores socioeconómicos. www.aladi.org/nsfaladi/sitio.nsf/inicio2004.

d) derechos de propiedad intelectual o inmaterial, incluyendo derechos de autor y de propiedad industrial, tales como patentes, diseños industriales, marcas, nombres comerciales, procedimientos técnicos, know-how y valor llave;

e) concesiones económicas de derecho público conferidas conforme a la ley, incluyendo las concesiones para la búsqueda, cultivo, extracción o explotación de recursos naturales (La Decisión 11/93 y el protocolo de Colonia: Art.1).

La definición de inversión del Mercosur es lo suficientemente amplia a fin de dar cabida a la mayor cantidad de empresas o iniciativas empresariales en los países de la zona: en el sector financiero, creación e innovación, concesiones de servicios públicos y actividades básicas. El sector servicio y el sector primario son de gran valor para los países Mercosur. Esta definición de inversión es una pauta orientadora para los inversionistas y se inscribe en el proceso de reformas estructurales de la década de 1990.

En el artículo 2 del protocolo en referencia se establece la aplicación parcial de la NMF (las partes podrán mantener transitoriamente excepciones limitadas) para las inversiones como método para la promoción.

Cada Parte Contratante promoverá las inversiones de inversores de las otras Partes Contratantes y las admitirá en su territorio de manera no menos favorable que a las inversiones de sus propios inversores o que a las inversiones realizadas por inversores de terceros Estados (La Decisión 11/93 y el protocolo de Colonia: Art.2).

El artículo 3 amplía el alcance de la NMF, bajo el trato nacional y no discriminatorio a las inversiones de terceros estados. No obstante, deja a salvo los acuerdos internacionales preferenciales en el área comercial firmados previamente. El artículo 4 garantiza la seguridad jurídica de los inversores al protegerlos contra la expropiación o medidas de nacionalización “a menos que sean tomadas por utilidad pública” y de manera no discriminatoria y en cuyo caso se hará una compensación previa “adecuada y efectiva”. Ésta garantía se extiende a contingencias por conflictos armados, emergencia nacional, revuelta, insurrección o motín. Esta es una previsión que no está presente en el marco jurídico de la Comunidad Europea.

En ese orden de ideas, la Decisión 11/93 prevé la libre transferencia de capitales entre las partes contratantes, así como las ganancias, beneficios, utilidades, intereses, dividendos y demás.

Cualquier situación de conflicto sobre la aplicación de las normas puede someterse a la “Solución de Controversias entre las Partes Contratantes” de acuerdo al Protocolo de Brasilia, en el cual se instituyen los procedimientos. La Decisión 11/93 deja sentada la posibilidad del arbitraje internacional ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) o un tribunal de arbitraje “ad hoc” constituido de acuerdo a las normas de arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).

Resolución número GMC 20/92 sobre inversiones recíprocas

En sintonía con la Decisión 11/93, se encuentra la Resolución 20/92 sobre inversiones recíprocas en el Mercosur. En ella se crea una comisión de trabajo para que realicen los estudios y las recomendaciones pertinentes para facilitar la inversión recíproca entre los países miembros y garantizar su protección. Esta resolución sería derogada por la Resolución N° GMC 13/00.

No obstante, este marco jurídico no incidió de manera significativa en el crecimiento de la inversión intrarregional; así, de acuerdo a la Unctad (2001), ésta evolucionó de la siguiente manera : “para el período 1989 – 1994 el monto fue 1.089 millones de \$ de EEUU mientras que para el Período 1995 – 2000 se registró 3.605 millones de \$ de EEUU”. Los principales inversores intrazona fueron Brasil y Argentina.

La Decisión CMC 11/94: Promoción de inversiones provenientes de extrazona⁵⁹

La decisión 11/94, desarrollada en el “Protocolo sobre Promoción y Protección de Inversiones Provenientes de Estados no partes del Mercosur” (Protocolo de Buenos Aires) tiene una orientación extrarregional, en el sentido de que ordena la creación de un ambiente favorable a las inversiones a terceros estados, es decir, de los no miembros

⁵⁹ El organigrama de toma de decisiones del Mercosur es: El Consejo del Mercado Común (CMC): El CMC es el órgano supremo del Mercosur. Le compete la conducción política del proceso de integración y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos establecidos por el Tratado de Asunción y para alcanzar la constitución final del mercado común. Se expresa mediante Decisiones. Grupo Mercado Común (GMC). El GMC es el órgano ejecutivo del Mercosur; que tiene entre sus funciones: velar por el cumplimiento del Tratado

del Mercosur, o lo que la decisión jurídica denomina como extrazona, una terminología propia de este mecanismo de integración, que considera a la inversión intra regional como interna o nacional y a la inversión extrazona, propiamente como inversión extranjera directa.

En el primer artículo del Protocolo se establecen las limitaciones de tratamiento a la IED, poniendo el instrumento jurídico como tope.

“Los Estados Partes se comprometen a otorgar a las inversiones realizadas por inversores de Terceros Estados un tratamiento no más favorable que el que se establece en el presente Protocolo” (Mercosur. Protocolo de la Dec. CMC 11/94: Art.1).

El objetivo central del la 11/94 es “estimular la iniciativa económica individual”. El artículo 2 del protocolo in comento explica el significado del artículo 1, dejando explícita en él la cláusula de la NMF para el tratamiento de la IED. Es así como los estados partes no otorgarán a terceros un tratamiento más favorable que el otorgado a los firmantes del Mercosur.

A los efectos indicados precedentemente, el tratamiento general a convenir por cada uno de los EstadosPartes con Terceros Estados no reconocerá éstos

de Asunción, de sus Protocolos y de los acuerdos firmados en su marco; fijar programas de trabajo que aseguren avances para el establecimiento del mercado común. Se expresa mediante Resoluciones. Comisión de Comercio del Mercosur (CCM): A la CCM le toca velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados partes para el funcionamiento de la unión aduanera, así como efectuar el seguimiento y revisar los temas y materias relacionados con las políticas comerciales comunes, con el comercio intra-Mercosur y con terceros países. Se expresa mediante Directivas (Tratado Ouro Preto, septiembre de 1994).

beneficios y derechos mayores que los reconocidos al inversor en las siguientes bases normativas (Mercosur Protocolo de la Dec CMC 11/94: Art.2).

El protocolo de la Decisión 11/94 mantiene las definiciones para la inversión que comentamos en la 11/93. Otro tanto hace para la definición de “inversor” que en esta oportunidad citamos:

El término “inversor” designará:

a) toda persona física que sea nacional de un Estado Parte o del Tercer Estado, de conformidad con sus respectivas legislaciones (...).

b) toda persona jurídica constituida de conformidad con las leyes y reglamentaciones de un Estado Parte o del Tercer Estado y que tenga su sede en el territorio de su constitución.

c) toda persona jurídica establecida de conformidad con la legislación de cualquier país que esté efectivamente controlada por personas físicas o jurídicas definidas en a) y b), de este numeral (Mercosur. Protocolo de la Dec CMC 11/94: Art.2).

Sin mencionarlo explícitamente, el literal b alude a las empresas transnacionales, al hacer referencia a “toda persona jurídica, lo cual indica que el protocolo que comentamos pretende establecer las condiciones para la IED. No obstante la aplicación de la NMF, el protocolo llama a cada estado parte a promover en su territorio las

inversiones extrazona y admitirlas conforme a sus leyes y reglamentaciones.

Cuando uno de los Estados Partes hubiera admitido una inversión en su territorio, otorgará las autorizaciones necesarias para su mejor desenvolvimiento, incluyendo la ejecución de contratos sobre licencias, asistencia comercial o administrativa e ingreso del personal necesario (Mercosur, Protocolo de la Dec CMC No 11/94: Art. 2 Literal B2).

De esta manera, el Protocolo prevé el desempeño fluido de la ETN, al ordenar a los miembros del Mercosur facilitar y otorgar a los inversores las autorizaciones pertinentes en las áreas administrativas, comerciales, legales y laborales.

La decisión 11/94 sigue lo previsto en la decisión 11/93 sobre la protección y garantía a los inversionistas, en este caso a los de terceros estados.

En el tema de las expropiaciones y compensaciones establece:

Ninguno de los Estados Partes tomará medidas de nacionalización o expropiación ni ninguna otra medida que tenga el mismo efecto contra inversiones que se encuentren en su territorio y que pertenezcan a inversores de Terceros Estados, a menos que dichas medidas sean tomadas por razones de utilidad pública o de interés social, sobre una base no discriminatoria y bajo el debido proceso legal. Las medidas serán acompañadas de disposiciones para el pago de una compensación justa, adecuada y pronta u oportuna. El monto de dicha compensación corresponderá al valor

de la inversión expropiada (Mercosur, Protocolo de la Dec. CMC 11/94: Art.2, literal D1).

El protocolo considera la protección a los inversionistas en caso de guerra, conflicto armado y otras circunstancias de la alteración del orden interno de los países firmantes:

Los inversores de un Tercer Estado, que sufrieran pérdidas en sus inversiones en el territorio del Estado Parte, debido a guerra u otro conflicto armado, estado de emergencia nacional, revuelta, insurrección o motín, recibirán, en lo que se refiere a restitución, indemnización, compensación u otro resarcimiento, un tratamiento no menos favorable que el acordado a sus propios inversores o a los inversores de otros estados (Mercosur, Protocolo de la Dec. CMC 11/94: Art.2, literal D2).

Queda establecida la obligatoriedad de indemnizar por estas razones, lo cual es garantía superior a la dada por las compañías de seguro que operan en los países de la zona. En este punto se debe considerar que las decisiones 11/93 y 11/94, fueron aprobadas después de las rebeliones populares acontecidas en Argentina y en Venezuela debido a la aplicación de las recomendaciones del Consenso de Washington; por ello, a fin de atraer a los inversionistas, las legislaciones incorporan la garantía contra alteraciones de orden público y la paz política.

El factor de las transferencias monetarias por distintos conceptos, de importancia capital para los inversores, está detalladamente regulado en el Protocolo de la decisión 11/94. Las transferencias deben efectuarse en moneda libremente convertible y sin demora, lo que implica un

sistema monetario sólido y previsible en atención a las tendencias neoliberales de principios de los años 90.

Cada Estado Parte otorgará a los inversores del Tercer Estado la libre transferencia de las inversiones y ganancias, y en particular, aunque no exclusivamente de: a) el capital y las sumas adicionales necesarias para el mantenimiento y desarrollo de las inversiones; b) los beneficios, utilidades, rentas, intereses, dividendos y otros ingresos corrientes; c) los fondos para el reembolso de los préstamos tal como se definen en el Artículo 2, literal A), Párrafo (1), (c); d) las regalías y honorarios y todo otro pago relativo a los derechos previstos en el Artículo 2, literal A), Párrafo (1), d, y e); e) el producido de una venta o liquidación total o parcial de una inversión; f) las compensaciones, indemnizaciones u otros pagos previstos en el Artículo 2, literal D); g) las remuneraciones de los nacionales de un Tercer Estado que hayan obtenido autorización para trabajar en relación a una inversión.

2. Las transferencias serán efectuadas sin demora, en moneda libremente convertible.

(Mercosur, Protocolo de la Dec. CMC 11/94: Art.2, literal E 1 y 2).

En materia de Subrogación, los estados miembros cargan también con el compromiso de reconocerla a favor de terceros estados o de alguna agencia designada por un tercer estado para cobrar el resarcimiento correspondiente:

Si un Tercer Estado o una agencia designada por éste realizara un pago a un inversor en virtud de una

garantía o seguro para cubrir riesgos no comerciales que hubiere contratado en relación a una inversión, el Estado Parte en cuyo territorio se realizó la inversión reconocerá la validez de la subrogación en favor del Tercer Estado o de una de sus agencias, respecto de cualquier derecho o título del inversor a los efectos de obtener el resarcimiento pecuniario correspondiente (Mercosur, Protocolo de la Dec. CMC 11/94: Art.2, literal F1).

Todas estas garantías, destinadas a atraer la IED, son reforzadas por la obligación a que se comprometen los miembros del Mercosur de someterse a los mecanismos de solución de controversias respectivos, desde el diplomático hasta el arbitraje internacional, de acuerdo a los mecanismos previstos en el artículo 2, en el literal G del protocolo in comento.

Pasos para la solución de controversias entre el Mercosur e inversionistas extra zona

Los mecanismos a los que se recurre en orden sucesivo son:

1.- Vía diplomática. Agotado el plazo prudencial se acude a

2.-Tribunales competentes del estado receptor. Si la controversia no es resuelta:

2.- Arbitraje Internacional

a) Arbitraje *ad hoc*

b) Institución Internacional de arbitraje que decide basado en el convenio celebrado entre las partes.

Las sentencias arbitradas serán definitivas.

Decisión No. CMC 31/00 “Relanzamiento del Mercosur, incentivos a las inversiones...”

Para reactivar la Decisión 11/94, el Consejo del Mercosur implementa el 29 de junio la Decisión 31/00, llamada por el mismo mecanismo “Relanzamiento del Mercosur incentivos a las inversiones, a la producción y a la exportación, incluyendo zonas francas, admisión temporaria y otros regímenes especiales”, cuyo subtítulo lleva implícita su orientación.

Que el Mercado Común requiere disciplinas comunes en materia de incentivos a las inversiones, a la producción y a la exportación; que resulta fundamental evitar la existencia de tratamientos diferenciales que alteren las condiciones de competencia entre los Estados Partes y distorsionen el flujo de inversiones provenientes de extrazona (Mercosur, Decisión 31/00: considerandos).

La decisión 31/00 en principio, ubica al Mercosur o aspira hacerlo en la tercera fase de la integración económica. Esta decisión se parece en esto al Tratado de Ámsterdam de la Comunidad Europea de 1987 que relanzó los objetivos del mecanismo de integración y lo redefinió como mercado común, en un claro empuje a la libre circulación de los factores, particularmente el laboral y el capital en la región. En los considerandos se expresan

las expectativas de los estados miembros de “impulsar el desarrollo del comercio internacional y las inversiones”, lo cual debe redundar en el desarrollo de la región por lo que se necesitan incentivos a las inversiones y a las exportaciones. Se presenta así la relación exportación–inversión. La decisión llama la atención en superar los tratamientos diferenciales a los inversionistas extranjeros. Así, se decide homogeneizar la normativa en la materia “Instruir al Grupo Mercado Común a elaborar una propuesta para establecer disciplinas comunes relacionadas con la utilización de incentivos a las inversiones, a la producción y a la exportación” (Mercosur, Decisión 31/00. Art. 1).

Resolución No GMC 13/00: Sub-Grupo de Trabajo Inversiones.

Esta Resolución del Grupo Mercado Común se toma para estudiar las dificultades encontradas por cada uno de los Estados Partes para viabilizar las decisiones 11/93 y 11/94 del CMC.

Así mismo, el Grupo de Trabajo tiene la misión de revisar la influencia de la inversión intrarregional y de la IED en las empresas del Mercosur y en esa misma vía monitorear el estado de las negociaciones sobre la IED en los acuerdos comerciales regionales en el mundo para coordinar las posiciones comunes de los países del Mercosur. Este último aspecto de la resolución del 5 de abril de 2000 está muy a tono con las conversaciones que sobre IED se vienen efectuando en la Ronda de Doha.

En esta resolución, se evidencia el peso que reconoce el Mercosur a la inversión internacional y la importancia

de la seguridad jurídica para su atracción. De esta forma, en los considerando se expresa:

Que los flujos de inversión han adquirido un rol fundamental en el escenario económico internacional actual.

Que el establecimiento de condiciones favorables para las inversiones estimulará la cooperación económica y favorecerá el proceso de integración.

Que una mayor seguridad jurídica incentiva la atracción de inversiones a la región (Mercosur. Resolución 13/00, Considerando).

Por otra parte, considera el Mercosur que la creación de un espacio económico ampliado pasa por la aplicación de políticas inversionistas homogéneas. La inversión internacional es considerada, en la Resolución 13/00 un estímulo a las relaciones de cooperación económica y a los procesos de integración.

Directiva No CMC 08/01: Relaciones con la Unión Europea y Estados Unidos

Por último, en la considerable normativa de los organismos del Mercosur, comentaremos la decisión No 08/01, del 22 de junio de 2001 de la Comisión Ministerial de Comercio, en sintonía con la Decisión 11/94 del CMC sobre relaciones con terceros países. Se profundiza el marco jurídico para las inversiones de la Unión Europea, el cual, como lo señala la directiva, comenzó con el "Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la

Comunidad Europea y sus Estados Miembros y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes”, desde diciembre de 1995.

Destaca de esta directiva que el Mercosur considera usar “plenamente” las negociaciones bilaterales con estados no miembros para impulsar el comercio y las inversiones: “ Art. 1 - Acelerar los procesos de negociación bilaterales en que el Mercosur ha decidido ser parte, en particular la negociación Mercosur-Unión Europea”.

Esta disposición, a pesar de que no es emanada del Consejo Ministerial del Mercado, parece considerar la realidad de que es de la Unión Europea de donde fluye principalmente la IED, por lo que es importante fomentar los incentivos para atraer los capitales provenientes de ese mecanismo de integración. La directiva incluye también la posibilidad de negociar con Estados Unidos mediante el esquema de 4 + 1 a través de un Consejo Consultivo sobre Comercio e Inversión.

No obstante, la directiva reconoce la importancia de los multilaterales al invitar al Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo como Asesor Principal en las posibles negociaciones con Estados Unidos.

En el siguiente cuadro puede observarse la evolución de la entrada de IED a los países Mercosur antes de la entrada en vigencia de la Decisión 11/94:

Cuadro No. 19
Entradas de IED a Mercosur 1990 – 1994
En millones de dólares

Año					
País	1990	1991	1992	1993	1994
Argentina	1.836	2.439	4.044	2.557	3.067
Brasil	989	1.103	2.061	1.292	3.072
Paraguay	76	84	137	119	180
Uruguay	Nd	32	58	102	155
Mercosur	2.901	6.379	7.528	4.070	6.474

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL, 1997.

Al compararse los instrumentos para incentivar la entrada de IED vigentes con las reformas estructurales en cada país aplicadas a fondo, en particular en Argentina y Brasil, puede notarse el crecimiento sostenido de la IED, liderada por las privatizaciones. Este crecimiento disminuye en el año 2000 y comienza a retroceder decididamente en el 2001, precisamente porque ya el proceso de adquisiciones en sectores como los hidrocarburos, empresas básicas del estado y los servicios públicos entra en declive, cuestión que se aprecia con mayor fuerza en Argentina.

Cuadro No. 20
Entrada de IED a Mercosur 1995 – 2001
En millones de dólares

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Argentina	5.610	6949	9.161	7 292	23.984	11.665	3.181
Brasil	4.859	11.200	19.650	31.913	28.576	32.779	22.636
Paraguay	95	149	236	342	87	82	152
Uruguay	157	137	126	164	235	298	320
Mercosur	10.721	18435	29.173	39.711	57.882	44.824	26.289

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL, 2002.

Una idea más cercana de la incidencia del marco regulatorio del Mercosur sobre la atracción de la IED, la muestra el comportamiento de las entradas de las IED antes de la entrada en vigencia del Tratado de Asunción. De acuerdo con la base Unctad de 1971 a 1980, la sumatoria de entrada de IED a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay fue de 3.710 millones de dólares, más de la mitad de lo recibido por los países ya integrados en 1991 (Ver Cuadro No 21); de 1981 a 1990, la entrada de IED a los países que formarían el Mercosur se contrajo a 2.225 millones de dólares. Pero el crecimiento de la entrada de IED parece catapultarse con la entrada en vigencia de la normativa para atraer las inversiones que hemos comentado en este apartado, como se observa en el cuadro No. 22.

LAS REFORMAS ESTRUCTURALES DE LA DÉCADA 1990 EN EL DE MERCOSUR

El Mercosur se ubica históricamente en la década de 1990, que económicamente representa la aplicación de las políticas neoliberales en América Latina. Las reformas estructurales, recogidas en el Consenso de Washington, vienen a intentar la recuperación económica de América Latina sacudida por la complejidad social, crisis de la deuda externa, hiperinflación y decrecimiento económico. La reestructuración neoliberal viene de los años 1970, en las denominadas “reformas de primera generación” aplicadas en países como Chile y Bolivia. Una propuesta más elaborada será el Consenso de Washington, patrocinado por el Institute for International Economics de Estados Unidos, cuya iniciativa se resume en diez puntos:

- 1) privilegiar las políticas para alcanzar la disciplina fiscal,
- 2) dar prioridad al gasto público en educación y salud,
- 3) realizar la reforma tributaria,
- 4) mantener un sistema de tipo de cambio competitivo,
- 5) someter las tasas de interés a la ley del mercado,
- 6) aplicar una política comercial liberal,
- 7) permitir la inversión extranjera directa,
- 8) privatizar las empresas del estado,
- 9) desregular los distintos sectores de la economía,
- 10) proteger los derechos de propiedad intelectual⁶⁰.

Los puntos 7, 8, 9 y 10 se refieren a la promoción de IED (7,8) y de su marco jurídico (9 y 10) o garantía. En ese orden de ideas, la normativa del Mercosur que hemos comentado sigue en gran medida las orientaciones del Consenso de Washington. La decisión 11/94 promueve y facilita la inversión extrarregional en la zona y como se ha expresado en el Capítulo II las adquisiciones (expresadas en privatizaciones) son una de las estrategias de la acción de las ETN. Las decisiones, resoluciones, directivas emanadas

⁶⁰ Este Protocolo forma parte integral del Tratado de Asunción. Se firmó el 17 de enero de 1994.

de los órganos de dirección del Mercosur son explícitas en las garantías y protección a las empresas transnacionales.

En América Latina, las privatizaciones se justificaron, en primer lugar, como una medida para sanear las finanzas públicas agobiadas por el déficit crónico de muchas empresas, aunque no todas. La privatización permitía erradicar una fuente de pérdidas y utilizar los recursos provenientes de la venta para aliviar la grave crisis fiscal de los años ochenta. En segundo lugar, como una manera de abrir nuevos espacios a la inversión privada en sectores estancados y mejorar los servicios públicos como electricidad, teléfono, transporte y servicios financieros; y, en tercer lugar, para ampliar la base de la propiedad privada que, en la práctica, significaba conceder nuevos espacios al capital transnacional. Entre 1985 y 1992, más de dos mil empresas fueron privatizadas en los sectores de servicios públicos, bancos y seguros, autopistas, puertos, transportes, manufacturas y otras. Pero incluso en los países con los programas más radicales, las grandes empresas estatales rentables no fueron tocadas (Del Búfalo, 2002:382).

Al igual que la tendencia mundial que hemos ilustrado en los capítulos precedentes, la privatización, parte de las fusiones y adquisiciones, lideró la entrada y salida de los flujos de inversión internacional en todas las regiones del mundo, tanto en los países desarrollados como en los países en vía de desarrollo, entre los cuales están los países del Mercosur.

Del Búfalo (2002) sostiene que los mercados reformados hicieron atractiva la IED en América Latina. Sin embargo,

opina el economista que “el renovado flujo de capital foráneo no ha tenido más que un impacto mínimo en la expansión del aparato productivo”.

Otra opinión es la Moguillansky y Bielschowsky (2000,26):

Los países que iniciaron las reformas en la década de 1990 se vieron favorecidos por la liquidez del mercado financiero internacional. Empíricamente se comprueba que las políticas de ajuste o de estabilización en contextos internacionales negativos provocan recesiones más intensas como ocurrió por ejemplo en Chile, en 1975, y en Bolivia y México, en 1986. En cambio, como dijimos recién, los países que iniciaron las reformas en los años noventa se vieron beneficiados por la fuerte afluencia de capitales externos, lo cual favoreció la expansión del crédito y estimuló la demanda, por lo que los programas de estabilización tuvieron un menor costo.

Estos autores resaltan el crecimiento de la IED debido a las reformas estructurales en la década, aunque reconocen, como Del Búfalo (2002) que se debe al proceso de privatizaciones.

Ahora bien, una coincidencia en estos autores y en la CEPAL es que las reformas no han sido suficientes para satisfacer un crecimiento alto y sostenido, además de que en muchos estados han sido altamente volátiles. Prueba de ello son las reacciones populares en varios de los países de Suramérica, que se concretan en la historia de los noventa

en Argentina, país que aplicó a pie juntillas la privatización de sus empresas básicas y servicios públicos.

De acuerdo con el Índice de Política Estructural⁶¹, el efecto de las reformas estructurales en los países Mercosur en la década de 1990 es como sigue:

Cuadro No. 21
Índice de Política Estructural países Mercosur
1990-1995

	Año			
	1990		1995	
País	IPE	Lugar en América Latina	IPE	Lugar en América Latina
Argentina	0.476	12	0.679	5
Brasil	0.512	8	0.584	13
Paraguay	0.548	5	0.625	10
Uruguay	0.511	9	0.573	15

Fuente: Elaborado a partir de Correa, 2002.

En el cuadro No. 21, se aprecia que Argentina fue el país del Mercosur en el cual, de acuerdo al IPE, se aplicaron más las reformas estructurales en el quinquenio 1990-1995, pasando del lugar 12 al 5 en Latinoamérica. Es seguido por Paraguay, Brasil y Uruguay, países que tuvieron un comportamiento inverso al de Argentina, puesto que en ellos el índice se alejó de 1, bajando éstos de lugar en relación con el resto de los países de América Latina. La Argentina de este quinquenio fue sometida a las políticas neoliberales del Presidente Carlos Menem y su ministro de

⁶¹ Este protocolo, firmado el 10 de agosto de 1994, es parte integral del Tratado de Asunción.

economía Domingo Cavallo, cuyo elemento fundamental fueron las privatizaciones y la reforma financiera.

PRESENCIA Y ACCIÓN DE LAS ETN EN LOS PAÍSES DEL MERCOSUR

Al igual que el resto del mundo, el Mercosur recibió mayor entrada de IED por la estrategia de las adquisiciones, o privatizaciones, con las reformas estructurales de los años 90. El descenso de la ola de privatizaciones a finales de los noventa significó una reducción importante de la IED en América Latina. Sólo Brasil quedó con sectores como el eléctrico sin privatizar.

La necesidad de reducir déficit del estado, el reconocimiento que las empresas del sector público están gerenciadas en forma ineficiente, la necesidad de captar recursos en los mercados de capitales internacionales, así como la necesidad de tener empresas flexibles con capacidad de competencia internacional, da impulso en 1980, al fenómeno de la privatización. El primer esfuerzo de privatización ocurrió en Alemania con el gobierno de Konrad Adenauer. Este fue un proceso conocido como desnacionalización, e incluyó acciones de la Volkswagen, así como de la Veba. El término privatización nace con la política de privatización adoptada por el gobierno conservador de Margaret Thatcher en el Reino Unido durante la década de los 80. El gobierno de Thatcher comenzó con la privatización de British Aerospace. En 1984, el gobierno británico privatizó British Telecom con una colocación global (internacional) de acciones en los mercados de Londres, Nueva York y Tokio, comenzando así el interés internacional en los procesos de privatización. Comienzan

las privatizaciones en América Latina, entre otros, con las colocaciones de Teléfonos de México en 1990.

La privatización no es un modelo financiero especial, sino simplemente un proceso de venta del sector público (Rodner, 1997:896).

Éste fue el principal mecanismo de atracción de la IED a la región; por tal motivo, era de esperarse el agotamiento de los bienes y servicios sometidos a la subasta internacional que convocaron los países que adoptaron las recomendaciones del Consenso de Washington, entre los cuales se encuentran los de Mercosur, principalmente Argentina, Brasil y Uruguay puesto que Paraguay participó en menor medida debido al tamaño de su economía⁶².

No obstante, tres de las otras estrategias transnacionales, catalogadas por la CEPAL han sido aplicadas en los países más grandes de Mercosur, Argentina y Brasil, como puede apreciarse en el Cuadro No. 22.

⁶² Los diez puntos son expuestos en el artículo de Willianson, J. "What Washington Jeans by Policy Reform". En *Latin America Adjustment. How much has happened?* Institute of International Economics. Washington, citado por Del Bufalo, Enzo (2002).

Cuadro No. 22

Estrategias de las transnacionales en Mercosur (según CEPAL)

Estrategia Corporativa	Búsqueda de materias primas	Búsqueda de acceso a los mercados
Sector Primario Porcentaje de IED ¹ 11,7% ⁶³	Petróleo/gas: Argentina, Brasil, Minerales: Argentina	
Manufacturas Porcentaje de IED 43,6%		Automotriz: Argentina, Brasil Agroindustria: Argentina Química: Brasil
Servicios Porcentaje de IED 44,7%		Financieros: Brasil, Argentina Telecomunicaciones: Brasil, Argentina Servicios Energía eléctrica: Brasil, Argentina Distribución de gas natural: Argentina, Brasil, Comercio minorista: Brasil, Argentina

Fuente: Elaboración propia basada en CEPAL, 2002.

La “búsqueda de materias primas” como objetivo transnacional se orientó en el sector primario hacia Argentina en los rubros petróleo, gas y minerales; y en Brasil en petróleo y gas; el porcentaje de captación del sector para 1992-1998 fue de 11,7%. En el sector manufacturero las transnacionales centraron su atención en el sector automotriz de Brasil y Argentina; la agroindustria en Argentina y el sector químico-farmacéutico en Brasil; el porcentaje de atracción en este sector para el período 1992-

⁶³ Una manera de medir el efecto de las reformas estructurales es el Índice de Política Estructural (IPE) o de Lora. En El IPE es la media aritmética de cinco índices sectoriales que representan: liberalización comercial, neutralidad tributaria, liberalización financiera, privatización y flexibilización laboral. En el IPE, mientras más cercano está el 1, más neutral es la política económica del país. Ver Correa, Rafael, 2002.

1998 fue de 43,6%. El sector servicios, el más atractivo en la segunda parte de los años noventa, en ambos países atrajo IED hacia los sectores financieros, telecomunicaciones, distribución de gas natural y comercio de minorista; este sector fue el mayor en atraer IED para todo el Mercosur con 44,7%.

Por otro lado, el esquema de integración Mercosur se enmarca en la propuesta de las reformas estructurales, tal como lo están los acuerdos de integración regional entre 1990-1999, como el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, la Comunidad Andina de Naciones y el Grupo de los 3, entre otros. Esto significa que su marco jurídico recoge los lineamientos neoliberales como ha sido analizado en aparte anterior para el caso Mercosur. De allí que observamos, en los cuadros No 22 y 23 el aumento de las entradas de IED al Mercosur. Si se va un poco más atrás en la historia, la incidencia que parece tener el acuerdo de integración en la atracción de IED es evidente; así, tenemos que de acuerdo a datos de la Unctad⁶⁴, en el período 1971-1980 el monto de entrada de IED a los ahora cuatro países de Mercosur fue de 3.710 millones de \$ EU. En el período 1981-1990 se registra un descenso a 2.225 millones \$ EU; en el período 1991-1995, en los primeros cinco años de Mercosur, se produce el primer gran salto a 6.288 millones \$ EU y en los años 1996-2000, con los nuevos instrumentos de apertura del mecanismo, el monto sube a 35.383 millones de dólares estadounidenses.

⁶⁴ Sobre las fusiones y adquisiciones véase el Capítulo II de este trabajo.

Sobre la fundamental incidencia de las privatizaciones en la IED, comenta Chudnovski:

En cuanto a las formas de expansión transnacional predominantes en el Mercosur de los años noventa, en primer lugar, debe señalarse que siguiendo la forma que se configura como el principal motor de la IED a nivel mundial en este período, en el Mercosur más de la mitad de la mitad de los ingresos de la IED de la década se deben a privatizaciones y compras de empresas privadas. La IED por fusiones y adquisiciones, con o sin toma de control, alcanzaría, entre 1993 y 1998, al 70% de los ingresos totales de IED a Brasil (Unctad, 2000); mientras que a Argentina, las mismas implicaría el 57% de la IED, entre 1992-1999 (Chudnovski, 1999, 14).

Empresas Transnacionales en el Mercosur

La procedencia de la IED con destino a Mercosur, determina la presencia de las filiales de las ETN en la subregión. En Cuadro No. 23, se clasifica el origen de inversión extrazona de acuerdo al porcentaje de cada país para el período 1992-2000:

Cuadro No. 23
Principales países de origen de la IED
a Mercosur 1992-2000 (por porcentaje)

País	Porcentaje
España	39,2
EEUU	25,4
Francia	7,2
Chile	4,3
Italia	4,2
Holanda	3,9
Alemania	2,4
Reino Unido	1,7
Otros países	11,8
(Unión Europea -sumatoria)	73,9

Fuente: Elaboración propia, basada en Chudnovsky, 2002.

Como se ha venido adelantando en los capítulos precedentes, la importancia de la Unión Europea como fuente de salida de IED queda expresada en su relación con Mercosur, alcanzando un porcentaje de 73,9 %. De la Unión Europea, España es el mayor inversionista con un total de 39,2%. En este ranking, puede apreciarse la ausencia de Japón en los primeros lugares, mientras que EEUU mantiene una importante posición con el 25,4% de las entradas al Mercosur. El caso chileno se explica porque es vecino del Mercosur y además de ello miembro asociado. Esa posición se verá manifiesta en el origen de las filiales de las ETN.

Cuadro No. 24
Principales ETN en Mercosur

Empresa/filial	País receptor	Actividad	Inversionista	País de Origen
01.-Telefonica do Brasil	Brasil	Telecomunicaciones	Telefónica de España S.A, Banco Bilbao Vizcaya	España
02.-Volkswagen	Brasil	Automotriz	Volkswagen	Alemania
03.-Carrefour Brasil	Brasil	Diversificado	Electricote de France	Francia
04.-Grupo Promodés	Argentina	Telecomunicaciones	Telefónica de España	España
05.-Gral Motors Brasil	Brasil	Automotriz	DaimierChrysler AG	Alemania
06.-Brasileira de Comunicaciones	Brasil	Telecom.	MCI WorrCom, Societe Europeenne des Sayelites	EEUU. Bélgica-Lux
07.-Telecom Argentina	Argentina	Telecom.	France Telecom, Italia Telecom	Francia, Italia
08.-Esso Brasileiro	Brasil	Petróleo	Exxon Mobl	EEUU
09.-Texaco Brasil	Brasil	Petróleo	Texaco Inc	EEUU
10.-Ges Lever Brasil	Brasil	Química	Unlever	Reino Unido
11.-Cargill Argentina	Argentina	Petróleo	Royal Dutch Shell	Estados Unidos
12.-Electricidad S. Paulo	Brasil	Electricidad	AES Corp	EEUU
13.-Shell Argentina	Argentina	Petróleo	Royal Dutch Shell	Holanda
14.-Disco-Elono	Argentina	Comercio	Royal Ahold	Holanda
15.-Ford Brasil	Brasil	Automotriz	Ford Motor	EEUU
16.-Supermercados Norte Tia	Argentina	Comercio	Promodés	Francia
17.-Philip Morris Arg.	Argentina	Tabaco	Philp Morris	EEUU
18.-Ericsson Brasil	Brasil	Electrónica	LM Ericsson	Suecia
19.-Lucent Technologies Brasil	Brasil	Electrónica	Lucent Technologies	EEUU
20.-Disco SA	Argentina	Comercio	Royal Ahold NV	EEUU

21.-Bunge Brasil	Brasil	Alimentos, bebidas	John Labalt Ltd	Canadá
22.-Cia Energética Minas Geráis	Brasil	Electricidad	AES Corp	EEUU
23.-Nestlé Brasil	Brasil	Alimentos, bebidas	Nestle	Suiza
24.-Brasmotor SA	Brasil	Automotriz	Whiripool Corp	EEUU
25.-Multibras Electrodomésticos	Brasil	Electrónica	Whiripool Corp	EEUU
26.-IBM Brasil	Brasil	Electrónica	IBM	EEUU
27.-Carrefour Argentina	Argentina	Comercio	Promodés	Francia
28.-Massalin Particulares	Argentina	Tabaco	Philip Morris	EEUU
29.-Sonae Brasil	Brasil	Comercio	Sonae	Portugal
30.-Carril Agrícola S	Brasil	Alimento, bebidas	Carril Incorporated	EEUU
31.-Light Services	Brasil	Electricidad	Electricité De France	Francia
32.-Telesp Celular	Brasil	Telecom.	Portugal Telecom	Portugal
33.-Coca Cola Argt	Argentina	Alm. Bebidas	Coca Cola Co	EEUU
34.-Siemens Brasil	Brasil	Maquinaria	Siemens AG	Alemania
35.-Esso Argentina	Argentina	Petróleo	Exxon Mobil Co	EEUU
36.-Xerox Com	Brasil	Electrónica	Xerox Cop	EEUU
37.-ACESITA	Brasil	Metalúrgica	Usinor	Francia
38.-Astra CAP	Argentina	Automotriz	Ford Motor	EEUU
39.-Motorota Brasil	Brasil	Electrónica	Motorota Inc	EEUU
40.-BAT/Souza Cruz	Brasil	Tabaco	British American	Reino Unido
41.-Nokia Brasil	Brasil	Electrónica	Nokia	Filandia
42.-Renault Arget	Argentina	Automotriz	Renault	Francia
43.-Jumbo Argentina	Argentina	Comercio	Jumbo	Chile
44.-Pirelli Brasil	Brasil	Neumáticos	Pirelli Italia	Italia
45.Nombleza Piccardo	Argentina	Tabaco	British American	Reino Unido

Fuente: Elaboración propia, basada en CEPAL 2002.

La lista contenida en el Cuadro No. 24 corresponde a un extracto de las 100 principales empresas transnacionales en América Latina. En ella se nota, por la cantidad, la importancia de los países Mercosur, y de este mecanismo Argentina y Brasil como atractivo para la IED. Casi la mitad, un total de 45 ETN tienen sus filiales en Brasil y Argentina. De la misma manera, se aprecia la preeminencia de las ETN europeas, seguidas de Estados Unidos. Así mismo, el cuadro ofrece una panorámica de los sectores más atractivos como son petróleo, electrónica, comunicaciones, automotriz y comercio.

Junto a México, Argentina y Brasil concentran las mayores 100 empresas transnacionales de América Latina. De ellos Brasil ha atraído el 40% de la IED (CEPAL, 2003) lo que lo convierte en el motor del Mercosur en el área.

En conclusión, en el presente capítulo se ha mostrado la importancia del marco regulatorio o jurídico para el control o el incentivo a las inversiones. El marco jurídico tiene mayores posibilidades y proyección dentro de los acuerdos de integración.

En la Comunidad Europea, la normativa se ha orientado fundamentalmente a la atracción de inversión intraregional y a fomentar la competitividad internacional de las grandes empresas de la región, lo cual queda evidenciado en las estadísticas que ubican a la Unión Europea como la principal receptora y emisora de IED. En Mercosur el marco jurídico ha privilegiado, en consonancia con las reformas estructurales o neoliberales, la atracción de IED, lo cual, de acuerdo a las estadísticas de la CEPAL y la Unctad produjo importantes resultados en la subregión.

Para ambos mecanismos de integración, la principal estrategia seguida por las ETN fue la de las fusiones y adquisiciones, las cuales se vieron facilitadas por la apertura de los servicios y venta de empresas en manos del Estado. Para el caso de Mercosur, el 73% de la IED fue por concepto de las privatizaciones.

En el próximo capítulo, esta investigación aborda la incidencia de las ETN en la formación de capital fijo y sus consecuencias en el crecimiento económico del Mercosur.

Capítulo IV

INCIDENCIA DE LAS ETN EN EL CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN DEL CAPITAL FIJO EN EL MERCOSUR Y SUS CONSECUENCIAS EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO ETN, CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN Y FORMACIÓN DE CAPITAL BRUTO, MERCOSUR 1992-2002.

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA SUBREGIÓN

La conformación del Mercosur no puede soslayarse en el presente trabajo investigativo, debido a las diferencias en el tamaño de las cuatro economías, una dificultad inicial para los pasos graduales de la integración.

En orden de tamaño, Brasil es la primera economía; le sigue Argentina; alejándose, está Uruguay; y, muy despegada, Paraguay. Parte de ello se puede percibir en los distintos cuadros estadísticos que se incorporan en adelante. El siguiente cuadro muestra la cantidad (stock) de IED por países de Mercosur de 1980 a 2000:

Cuadro No. 25
Distribución del Stock de IED entre los países del
Mercosur 1980-2000 (Porcentajes)

	1980	1990	2000
Argentina	22,5	19,1	26,7
Brasil	73,5	78	71,8
Uruguay	3,1	2,1	0,8
Paraguay	0,9	0,8	0,6
Mercosur	100	100	100

Fuente: Daniel Chudnovsky, Unctad.

Tenemos así que Brasil es el gran captador de IED, en un promedio de un 73% en 20 años, lo cual lo convierte en el país representativo y motor del acuerdo de integración Mercosur. Evidentemente esta situación está relacionada con el tamaño del mercado (población) y territorio del país suramericano con 8.547.404 Km² (quinto más extenso del planeta) y aproximadamente 183.000.000 habitantes. En el caso de Argentina, país de

intensa actividad privatizadora en la década de los años 90, su territorio es aproximadamente la cuarta parte del brasileño, con 2.780.400 Km², y su población es de unos 39.000.000 habitantes, seis veces menor que la de Brasil. Argentina posee para el 2000, el 26,7% del stock de IED del Mercosur. Sigue Paraguay de 406.752 Km² y con 6.036.900 habitantes; y cierra la República Oriental del Uruguay de apenas 176.215 Km² y con una población de 3.413.329 habitantes. En el caso de Uruguay la atracción de IED ha sido mayor que la de Paraguay, si bien para el último año la diferencia entre ambos es mínima: Uruguay 0,8% y Paraguay 0,6%. Dicha proporción difícilmente variará para los próximos años.

Una primera razón de tan bajo stock en IED la encontramos por el lado de la estrategia transnacional dirigida a la búsqueda de materia prima, que está más ubicada en países ricos en recursos naturales. De manera general la entrada de IED se ha comportado de forma similar al stock de IED. Los montos de entradas de IED van de acuerdo al agotamiento de las estrategias, como la de fusiones y adquisiciones. Se observa un aumento sostenido de 1995 a 1999, con un quiebre en el 2000 y un descenso en el año 2001, por debajo del año 1997.

Paraguay-Uruguay

Como se apreciará en el cuadro No. 26, las economías de Uruguay y de Paraguay son las más pequeñas del Mercosur, donde hay una preeminencia de Brasil. Dentro de un acuerdo de integración, como lo muestra la experiencia europea comentada anteriormente en esta investigación, es muy importante para el mercado

integrado la salud económica de todos los socios. De allí que la inversión intrarregional de Mercosur se ha reflejado positivamente en Uruguay y Paraguay a fin de compensar el poco atractivo de estos países para la entrada de IED. De esta manera, se observa que la inversión Mercosur en Uruguay y Paraguay representa un 44% de la IED total en esos países de 1990 a 2000 (Unctad, 2002). Estas cifras contrastan con la inversión Mercosur en Brasil y Argentina que apenas promedia el 1,5%, lo cual es una presencia marginal, todo lo contrario a lo que ha sucedido en la Unión Europea en la que la inversión intrazona es superior a la inversión extra zona. Esto es un indicador cuantificable sobre la poca efectividad que ha tenido el marco jurídico interno de Mercosur en la promoción de la inversión interna tan necesaria en el efector multiplicador en sus economías.

La CEPAL 2002 recoge las siguientes estadísticas de la IED en Paraguay – Uruguay para los años 1992 y 2000:

Cuadro No. 26
IED en Paraguay – Uruguay 1992 y 2000

	IED 1992. Millones de \$ EU	Porcentaje De IDE efectuada por MERCOSUR, UE, y EU	IED 2000. Millones de \$ EU	Porcentaje De IDE efectuada por MERCOSUR, UE, y EU
Paraguay	117,1	42,9% MERCOSUR	75,7	55,7% MERCOSUR
		42,4% Unión Europea		20,4 Unión Europea
		11,3% EEUU		9,1 EEUU
Uruguay	142,1	22,5% MERCOSUR	236,5	55,5% MERCOSUR
		57,0% EEUU		32,8 % Unión Europea
		20,4% Unión Europea		20,4 % EEUU

Fuente: Elaboración propia.

Ambos países cierran la década de los noventa (año 2000) con una condición similar, en la cual la mayor parte de la IED proviene del Mercosur, lo que explica en gran medida la baja cuantía de las entradas de IED.

En cuanto a la estrategia transnacional, en Paraguay prevaleció la búsqueda de recursos naturales en primer lugar y luego la búsqueda de mercado en alimentos, bebidas y tabacos, con sesgo exportador. En Uruguay las inversiones se han orientado más a los sectores industriales en una estrategia de búsqueda de recursos y de mercados agroindustriales.

En esa misma idea comparativa país por país, presentamos el siguiente cuadro que muestra el porcentaje del PIB que refleja la IED y a su vez se coteja con el mismo indicador para los países en vía de desarrollo y países desarrollados a fin de ofrecer una idea del estado de los países Mercosur frente al resto del mundo:

Cuadro No. 27
Stock de IED de los países del Mercosur
como porcentaje del PIB (1980-1999)

País	Año		
	1980	1990	1999
Argentina	6,9	6,4	22,1
Brasil	7,4	8,0	21,6
Uruguay	7,2	12,0	10,5
Paraguay	4,9	7,5	20,6
Países en desarrollo	10,2	13,4	28
Países desarrollados	4,7	8,4	14,5
Mundo	6,0	9,2	17,3

Fuente: Daniel Chudnovsky, Unctad.

El Cuadro No. 27 presenta una visión más cercana a la incidencia de la IED para los países bajo análisis. La tendencia mundial pasó de 6% a 17,3% de 1980 a 1999, similar a la de los países desarrollados que pasó de 4,7% a 14,5%. Los países en vía de desarrollo tuvieron una tendencia distinta, muy por encima de la media mundial, pasando de 10,2% a 28%. Se aprecia que la IED en 1999 significa 10% más en el PIB de los países en vía de desarrollo que en los países desarrollados.

Una reflexión que inevitablemente nos planteamos en este caso es que la IED no ha sido la principal causa de crecimiento en los países desarrollados, como tampoco

lo ha sido en los que están en vía de desarrollo. En este indicador Argentina, Brasil y Paraguay presentan un comportamiento similar, donde la IED representa alrededor del 21% del PIB, por encima de la media mundial, pero por debajo de la media para los países en desarrollo. Uruguay se aparta diametralmente de su grupo, luego de haber tenido el promedio más alto en 1990 (12%), y desciende a 10,5% en 1999.

No obstante, el crecimiento del PIB en los países Mercosur durante la última década que refleja el Cuadro No 28 (1990-2000) no se corresponde con la participación del stock de la IED en el PIB. Obsérvese el siguiente cuadro:

Cuadro No. 28
Crecimiento del PIB Mercosur
(Variación % respecto al año anterior)

Año	País			
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
1990-200	4,3	2,9	ND	3,4
1997	8,1	3,3	2,6	5,0
1998	3,9	0,1	-0,4	4,5
1999	-3,4	0,8	0,5	-2,8
2000	-0,8	4,4	-2,7*	1,4
2001	-4,5	1,5	-2,7*	-3,1
2002	-11,0	1,5	-2,7*	-10,8

****Promedio 2000-2002**

Fuente: Elaboración propia basada en Unctad, 2003: Informe Comercial y Banco Central del Paraguay.

El Cuadro No. 28 revela la crisis económica de la América Latina y de la subregión Mercosur tras el auge de las privatizaciones como principal forma de IED. Los

países Mercosur después de la segunda parte de los años 90 son afectados por un decrecimiento del PIB. Salvo Brasil, los otros tres cierran con un balance negativo, que es sumamente pronunciado en Argentina (-11%) y Uruguay (-10,8). Ante esa situación, corresponde verificar si la incidencia porcentual en el PIB de la IED, similar en los tres países mencionados, tiene efectos en otros indicadores macroeconómicos. Al respecto, Chudnovsky y Kosacoof (2002) acopian como dato que la IED creció 5,9% anual en el período aludido, por un 3,8% del PIB.

Los investigadores Chudnovsky y Kosacoof (2002) desglosan el comportamiento de la IED en el Mercosur por países de la siguiente manera:

Argentina: De los años 60 a los años 70, la IED estuvo condicionada por el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, con una preeminencia de EEUU como principal país de origen de la IED. En los años 80, las manufacturas continuaron siendo el principal atractivo para la IED. En el período en estudio, la estrategia transnacional fue signada por las fusiones y adquisiciones.

Brasil: La IED ingresada a Brasil entre 1960 y 2000 podría subdividirse en tres períodos. El primero, de 1960 hasta 1967, es de fluctuaciones en las variaciones de la IED total y de la IED de Estados Unidos. A partir de ese año y hasta 1982, se observa un fuerte crecimiento de la IED de distinto origen. Luego, con la promulgación del Mercosur, la subregión entra en un tercer período que va desde 1990 y abarca el período en estudio de esta investigación.

Paraguay: El mejor período de atracción de IED para Paraguay, antes de su ingreso al Mercosur fue de 1974 a 1982, con un promedio anual de 74 millones de dólares. Mientras que Uruguay presenta un auge de la IED en la segunda mitad de los años 80, cuando tenía el mismo auge posterior a su ingreso al Mercosur.

Estado actual de las entradas de inversión al Mercosur

La CEPAL registra para el año 2001 que Brasil aún posee un gran atractivo para la IED, particularmente en el mercado de las telecomunicaciones y de Internet. En esa dirección se dirigen los proyectos previstos por las ETN europeas, como Telecom Italia por un monto de 1300 millones para continuar el desarrollo de la telefonía móvil; Nextel, por 2000 millones de dólares, y Telecom Portugal, por 200 millones de dólares.

Ahora, el sector más atractivo por su gran mercado cautivo es el de la energía eléctrica. Allí la ETN Iberdrola proyecta instalar 1260 MW de potencia en centrales en los próximos años. La española Endesa también comenzó a invertir en el sector con la construcción en el 2002 de una planta de ciclo combinado con gas natural, por un monto de 207 millones de dólares.

En los otros sectores productivos, el informe CEPAL 2002 indica para Brasil los siguientes porcentajes de atracción de IED:

- Automóviles (7% de los ingresos)
- Químicos (7%)

- Material eléctrico y equipos de telecomunicaciones (6%)
- Productos alimenticios y bebidas (3%).

La CEPAL resalta la caída de las IED en el sector automotriz debido a la contracción de la demanda, por lo cual se cerraron operaciones de varias ETN como la de camiones de General Motors y de Daimler Chrysler (Alemania), debido al alto costo de los insumos y la caída de la demanda. La caída se contuvo un poco por la crisis Argentina que ocasionó que algunas de las plantas de ese país migraran hacia Brasil, como fue el caso de la automotriz Renault. En cuanto al sector primario, la industria petrolera atrajo la participación de varias ETN que se adjudicaron áreas de exploración por un monto global de 203 millones de dólares.

En cuanto al resto de Mercosur, informa la CEPAL que para el año 2001 la IED se redujo significativamente, sobresaliendo la crisis socioeconómica de Argentina que devino en la renuncia del presidente Fernando De La Rúa y su sucesión por tres presidentes en apenas un mes. Argentina realizó un supremo esfuerzo en el año 2001 para evitar el fracaso del sistema de caja de conversión que obligó a los inversionistas extranjeros a postergar sus proyectos, a la espera de la solución de la situación de crisis. No obstante, continuaron operaciones de fusiones y adquisiciones en el sector de los servicios, comercio, telecomunicaciones, hidrocarburos y petroquímicas.

Ahora bien, ¿hasta qué punto los stocks de IED significan formación bruta de capital?

La formación bruta de capital fijo representa el valor de los bienes duraderos, destinados a fines no militares, adquiridos por las unidades de producción residentes con el fin de utilizarlos durante más de un año en sus procesos de producción, incluyendo el valor de los servicios incorporados a los bienes de capital fijo. Sin embargo, la compra de un conjunto de bienes duraderos necesarios para una primera instalación se considera como formación bruta de capital fijo (Instituto Nacional de Estadística de España, 2004)⁶⁵.

En atención a esta definición, las fusiones y adquisiciones como principal estrategia transnacional significan en primer lugar que los países que atrajeron en gran porcentaje (un promedio de 70% para Mercosur) no tuvieron un mayor crecimiento en la formación bruta de capital fijo. Esto es debido a que los inversores internacionales adquirieron capital fijo mediante el proceso de privatización. Las grandes empresas adquiridas poseían al momento de su compra una importante capacidad instalada. Las privatizaciones en su mayoría no se justificaron por la obsolescencia de los bienes de capital sino por la eficiencia. Si bien la compra de bienes duraderos continuaría, su porcentaje no representó un cambio sustancial en la dinámica de formación de capital fijo. En torno a esta reflexión, la CEPAL (1998)⁶⁶ señala:

Sin embargo, la inversión extranjera, inclusive la directa, no siempre se ha traducido en una ampliación de la

⁶⁵ Los datos porcentuales corresponden al período 1992-1998, para los cuatro países del Mercosur.

⁶⁶ Bases de datos de la Unctad, consultada en julio 2004.

capacidad productiva. En más de la mitad de los países, el aumento de las inversiones fijas no llegó a 2%, porcentaje apenas suficiente para preservar el acervo de capital productivo. En consonancia con la prioridad otorgada a la reducción del déficit fiscal, el componente público de la inversión creció por lo general menos que el privado; a esto contribuyeron en varios países sudamericanos la aceleración de las privatizaciones y la búsqueda de inversiones extranjeras directas (CEPAL 1998:17).

En Barre (1975,275) se resalta la importancia de la inversión en la formación de capital: “La inversión en capital fijo es el acto que consiste en crear bienes de producción o equipos”.

El diagnóstico se refiere a toda el área de estudio de la CEPAL. Sólo hubo aumento de inversión fijo de 2%, por lo cual no era posible un alza del capital productivo de la zona. Las causas que identifica la CEPAL para los países sudamericanos, por las cuales no aumenta la formación de capital fijo, coinciden en señalar la aceleración de las privatizaciones y la búsqueda de inversiones extranjeras directas.

Resalta el hecho de que en el financiamiento a la formación de capital fijo, el gran peso sigue siendo interno en toda América Latina, es decir, proviene del Ahorro Nacional Bruto. Los siguientes cuadros ilustran esta situación:

Cuadro No. 29
América Latina y El Caribe: Financiamiento de la
Formación Bruta de Capital 1990-1996
(Coeficientes del PIB)

	1990	1991	1992	1994	1995	1996
Ahorro Nacional Bruto	20	19,4	18,9	20,1	20,1	20,1
Ahorro Externo	1,5	3,0	3,8	3,8	2,7	3,0
Formación Bruta de Capital Fijo	20,9	22,2	22,7	23,9	22,8	23,1

Fuente: Elaboración propia basada en CEPAL 1998.

Cuadro No. 30
Inversión extranjera directa como porcentaje
de la formación bruta de capital fijo, 1990-1996
(Calculados a partir de series en dólares
constantes de 1990)

Año País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	9,28	8,94	10,90	5,81	5,45	8,66	8,05
Brasil	1,13	1,23	2,46	1,41	2,83	3,85	8,72
Paraguay	6,56	6,53	11,17	9,27	12,77	11,82	14,20
Uruguay	--	2,51	3,78	5,57	7,92	8,42	8,02

Fuente: Elaboración propia basada en CEPAL 1998.

Observamos en el Cuadro No 29 la baja contribución del Ahorro Externo a la Formación Bruta de Capital Fijo. La brecha entre el ahorro externo y el Ahorro Nacional es

para 1990 mayor a diez veces a favor de este último y en 1996 alrededor de siete veces. Si bien no hay crecimiento del Ahorro Nacional Bruto, que oscila de un coeficiente de 20 en 1990 a uno de 20,1 en 1996, en contraposición el Ahorro Externo pasó de coeficiente de 1,5 en 1990 a 3,0 en 1996. Tal circunstancia redundó en que la Formación Bruta de Capital Fijo apenas tuvo un crecimiento en el período de 2,8 en el coeficiente. El efecto de tal estancamiento se manifestará en el bajo crecimiento del PIB como se aprecia en el Cuadro No. 29.

La formación de capital reviste importancia para las nuevas construcciones, los nuevos equipos para la producción y las variaciones netas de los stocks de las empresas: "La formación de capital presenta para una economía una doble importancia: Sirve de una parte para mantener y renovar el capital existente; constituye, por otra, y a través del nuevo capital, la fuente de la eficacia y del progreso" (Barre, 1975:275).

Según esta tesis, la formación de capital fijo debe ser constante para el aumento de la productividad de un país que depende de la cantidad y eficiencia de los equipos o bienes de capital. Para el caso de América Latina y el Caribe, como muestra el Cuadro No 29, no ha sido posible la formación de capital fijo a través de ahorro interno, y la IED (ahorro externo) no ha tenido mayor significación. Quiere decir, por tanto, que la vía utilizada para este objetivo ha sido el endeudamiento externo.

Ahora bien, el Consenso de Washington consideró importante el reemplazo de la estrategia de endeudamiento para financiar el crecimiento económico; no obstante,

el peso de la deuda externa para 1990 y durante toda la década impediría que el ahorro interno contribuyera decididamente a la formación bruta de capital.

Cuando la producción de un país es insuficiente para asegurar a la vez la tasa del consumo y la formación de capital, este último puede facilitarse por medio de una ayuda exterior, que permita realizar adquisiciones de equipo del país, desarrollar la producción y originar el ahorro interno (...).

Las inversiones internacionales del siglo XIX, el Plan Marshall de 1948 a 1952, y la ayuda a los países subdesarrollados se pueden considerar dentro de esta perspectiva; constituyen, en diversas épocas, fuentes para la financiación de capital neto (Barre, 1975:286).

Barre recuerda la importancia de la inversión internacional para las economías con el ejemplo del Plan Marshall, que fue fundamental para el encauzamiento exitoso de la Comunidad Económica Europea al permitirle a la devastada Europa Occidental de la posguerra recuperar sus construcciones y hacer nuevas, reparar y adquirir nuevos equipos y bienes de capital y adquirir stock para las empresas. La ayuda a la que se refiere Barre para los países en desarrollo estaría muy lejos de las fabulosas sumas monetarias transferidas de Estados Unidos a Europa en forma de colaboración reembolsable.

De otro lado, el porcentaje de la IED como porcentaje de formación de capital fijo 1990 – 1996 tiene correlatividad con los coeficientes de IED reflejados en el Cuadro No 30. Paraguay tiene el promedio más alto, mientras que en

Brasil, a quien se ha señalado como el principal captador de IED, se observa que ésta no alcanza el 9% del PIB del gigante suramericano.

Los países Mercosur, como sus pares de América Latina y el Caribe, sufrieron un estancamiento en la formación bruta de capital con sus inevitables consecuencias. Puede apreciarse esa realidad en el Cuadro No 31:

Cuadro No. 31
Formación bruta de capital fijo en tres países del
Mercosur y América Latina, 1970-2000
(en porcentaje del PIB)

Año	País			
	Argentina	Brasil	Uruguay	América Latina
1970-1975	22,3	28,9	11,1	24,0
1975-1980	24,0	30,3	18,6	26,0
1980-1985	19,4	24,0	15,4	21,7
1985-1990	15,9	21,8	9,6	19,1
1990-1995	16,9	19,5	12,7	19,0
1995-2000	18,8	20,5	14,2	20,0

Fuente: Extractos.Cálculos de la secretaría de la Unctad basados en Banco Mundial, World Development Indicators, 2002; y Thomson Financial Datastream.

El porcentaje de formación bruta de capital fijo de América Latina con respecto al PIB tuvo su mayor expresión en el lustro 1975-1980, período en el cual Brasil lo encabezaba con 30,3%. Luego de la fundación del Mercosur, el porcentaje para América Latina decae con respecto al lustro iniciado en 1970; igual ocurre con Argentina, Brasil y Uruguay.

Ahora bien, la formación bruta de capital fijo no está garantizada por las entradas de IED en los países en desarrollo, ni siquiera podría asegurarse que la formación de capital fijo y la IED están directamente ligadas, así la Unctad (2003), llega a las siguientes conclusiones:

Es difícil calibrar el impacto de la IED en la acumulación de capital y el crecimiento económico, y tal vez a ello se deba sobre todo que no haya consenso en cuanto a la contribución de la IED y las empresas extranjeras al desarrollo económico. Debido a la inclusión de las inversiones en nuevas instalaciones y de la adquisición de activos existentes en la definición de la IED, resulta difícil vincular directamente la inversión extranjera directa a la formación de capital fijo (Unctad 2003, 65).

La Unctad coincide en señalar que las privatizaciones (adquisiciones), como principal estrategia de las ETN en los años 90 no han favorecido la formación de capital fijo:

Por una parte, aun cuando la inversión extranjera directa se dirige más a la adquisición de activos existentes que a la inversión en nuevas plantas, con todo contribuye a incrementar la inversión interna tanto en el sector público como en el privado, y lo hace porque alivia los problemas de balanza de pagos, ayuda a reducir las restricciones presupuestarias y estimula la inversión pública en infraestructura física y humana (Unctad, 2003:69).

Aunque la experiencia indica que tampoco ha habido “alivio de problemas” en la balanza de pagos, por cuanto la IED afecta la balanza de cuenta corriente al aumentar las importaciones a través de las ETN que compran en el exterior partes y piezas de su casa matriz. De igual modo la cuenta de transacciones financieras puede ser afectada negativamente en ausencia de una política de estado que controle las exportaciones de capital, que es el caso de las decisiones del Mercosur que hemos comentado y que favorecen la libre circulación del capital de las ETN.

A la Unctad no le es suficiente la presencia de las ETN para obtener beneficios en la productividad. Los beneficios podrían derivarse por las políticas adoptadas en un país o mecanismo de integración receptores de la inversión extranjera.

Por último, una presencia extranjera puede mejorar el comportamiento general de la economía porque ayuda a establecer vínculos con los mercados internacionales y fomenta los beneficios tecnológicos indirectos. Sin embargo, estos beneficios no son automáticos, en parte porque las empresas transnacionales (ETN) funcionan en mercados muy imperfectos que les permiten, en razón de sus ventajas financieras y tecnológicas, expulsar del mercado a los productores nacionales o arrebatarles sus oportunidades de inversión. En consecuencia, la contribución de la IED a la formación de capital, el progreso tecnológico y el crecimiento depende de manera decisiva de las políticas adoptadas por los países receptores frente a los inversores extranjeros (Unctad, 2003: 91).

Sin embargo, como ha sido explicado en las páginas precedentes, las políticas adoptadas por Mercosur a través del marco jurídico no han sido suficientes en la atracción de la IED y en particular a su dirección por cuanto sólo se promocionó la estrategia de fusiones y adquisiciones.

Un examen de las tendencias recientes de la IED y la formación bruta de capital fijo (FBCF) en los países en desarrollo refuerza estas consideraciones. En los países en desarrollo en su conjunto, existe una relación positiva pero débil entre la parte correspondiente a la IED en el PIB y la correspondiente a la FBCF. Lo que es más importante, existen diferencias considerables en la relación entre las variaciones de la IED y la formación interior de capital en Asia y América Latina. Resulta reveladora una comparación de las variaciones de la FBCF y la IED entre los años ochenta y noventa.

Estos datos demuestran claramente que cualquiera que haya sido el efecto directo o indirecto de la IED en la formación interior de capital, las condiciones que atrajeron a las empresas extranjeras a esos países no propiciaron una formación de capital más rápida, y que ambas series de decisiones de inversión pueden estar motivadas por factores muy distintos (...).

Las condiciones que atrajeron a las empresas extranjeras a América Latina no propiciaron una formación de capital más rápida (Unctad 2003: 103).

IMPACTO DE LA IED EN EL COMERCIO EXTERIOR DEL MERCOSUR

Al principio de esta obra, comentamos que Lorejón (2001) distingue entre el comercio exterior de los países emisores de inversión directa extranjera y los países receptores de la misma.

Aclaraba que en el caso de los emisores de la IED, las filiales sustituyen exportaciones por la producción en el país receptor. Es decir, la ETN se traslada con su producción al mercado (búsqueda de mercado). Por el contrario, las importaciones del país emisor de la IED podrían aumentar a causa de compras a la filial o de materias primas al país receptor para la empresa matriz (búsqueda de recursos naturales). Lorejón piensa que la instalación de filiales debería dar lugar a la exportación de bienes de equipo desde el país en el que tiene su origen la transnacional. Muchos de los países que privatizaron industrias, lo hicieron en la convicción de que lograrían un excedente económico real que destinarían a las exportaciones.

Chudnovsky y López (2002), reinterpretando los informes de la Unctad, recogen los efectos de la interrelación entre la integración y la IED sobre el comercio. Son ellos:

Cuadro No. 32
**Esquema de la Unctad sobre los efectos de Interrelación
entre integración e IED. Efectos en el comercio**

Efectos macroeconómicos de la integración	Respuestas estratégicas de las ETN	Efecto neto sobre el comercio	Efecto neto sobre la inversión
Efecto estático: comercio intra regional más atractivo que el interregional.	Sustituyen exportaciones por IED	Desvío del comercio. Las ventas de las filiales regionales sustituyen exportaciones a la región.	Creación de inversión. Incremento de la IED en las filiales
Efecto estático: creación del comercio intra regional como consecuencia de la nueva configuración de las ventajas de localización entre los miembros del acuerdo	Ajuste de la IED existente en la región para garantizar el libre comercio intrarregional.	Creación de comercio intra regional si se incrementa la especialización por planta y por país. Las exportaciones extrarregionales pueden crecer si las industrias reorganizadas son más competitivas en el mercado mundial	Neutro: el efecto es indeterminado para la región en su conjunto. Pueden darse ganancias en los flujos de inversión para unos países y pérdidas para otros.

<p>Efecto dinámico: Nuevas oportunidades para explotar economías de escala. Reducción de costos y ganancias en inversiones productivas.</p>	<p>Incremento de sus actividades de valor agregado en la región, integradas más fuertemente con las ETN</p>	<p>Desvío o supresión del comercio si la reducción de costo determina que la región se convierta en un proveedor más competitivo de sus propios insumos. Creación de comercio extrarregional si el bloque en eficiencia productiva y su producción resultan más efectivos.</p>	<p>Creación de inversión: aumenta la ventaja de localización de la región lo que atrae a la IED.</p>
<p>Efecto dinámico: expansión del mercado. Crecimiento de la demanda y progreso técnico.</p>	<p>Iniciar actividades de valor agregado en el bloque para obtener ventajas en un mercado dinámico.</p>	<p>Neutro: si la demanda crece más rápido que la oferta de los nuevos estratototes vía IED.</p>	<p>Creación de inversión: Aumenta la inversión de nuevas empresas. El crecimiento y la expansión del mercado abren nuevas oportunidades a la IED.</p>

Fuente: Unctad 1992.

El esquema de la Unctad es de 1992, apenas el segundo año de la segunda fase, por lo que su aplicación para América Latina y el Caribe entraba en el plano de la predicción. El esquema, a la luz de lo presentado en los capítulos anteriores, responde más a la situación de la Unión Europea. En ese esquema la integración debe crear comercio intrarregional por efecto de la especialización y la explotación de las economías en escala, potencializadas por la entrada de IED.

Bajo la óptica de la Unión Europea el esquema de la Unctad de 1992 es acertado, en especial en lo referente a

las economías de escala y su efecto positivo intrarregional. Al respecto sostiene Grien :

“...es precisamente en las economías de escala creciente (...) donde resulta más fácil apreciar aquella indisolubilidad causal, debido a que se trata de un efecto generalmente admitido como de los que en mayor grado justifican la teoría de las uniones, las cuales apoyan ampliamente su justificación en buscar el efecto de las economías de escala. Podría añadirse todavía algo más, en cuanto a esa identificación, simplemente ahondando en el hecho de que la primera consecuencia de una unión integradora, y a la vez su primera razón para ser tal, es el ensanchamiento del espacio geográfico, la suma de ámbitos territoriales; en definitiva, la expansión del tamaño de mercado; y no otra es la principal exigencia para que a través de una mayor producción de un bien reduzcan los costos unitarios promedio en una empresa o en un sector, y pueda derivarse de ello el benéfico efecto (Grien 1994:67)”.

Ya se ha adelantado que el efecto de la IED no cumpliría a cabalidad su objetivo debido a la preeminencia de las fusiones y adquisiciones como estrategia de las ETN, lo cual no redundó en la evolución de la formación bruta de capital fijo. Ahora bien, si la IED incide en el PIB, podría pensarse que debió producirse un aumento en la productividad en los sectores beneficiados e incluso en las empresas privatizadas en atención al principio de un aumento en la eficiencia luego de pasar de manos públicas a manos privadas. Por tanto, es importante conocer cuáles son los sectores que atrajeron más IED en el período

en estudio. Chudnovky y López (2002), basados en la Unctad, han hecho un análisis del destino de la IED hacia Mercosur. De acuerdo con ello, por país Mercosur presenta el panorama que se muestra en el Cuadro No. 33:

Cuadro No. 33
Destino de la IED hacia países del Mercosur
(en porcentajes)

	Argentina 1992-2000	Brasil 1996-1999	Paraguay 1990-1999	Uruguay 1992-1998
Agricultura	Nd	Nd	16,4	11,6
Petróleo	33,4	Nd	Nd	0,1
Minería	1,3	Nd	Nd	ND
Industria Manufacturera	22,6	18,4	22,8	42,6
Alimentos	7,1	3,1		
Químicos	6,5	3,7	Nd	Nd
Equipo de Transporte	4,2	4,8		
Servicios	<u>42,7</u>	<u>80,1</u>	<u>60,8</u>	<u>44,7</u>
Electricidad, gas y agua	11,8	14,0	2,7	--
Comercio	4,0	8,5	38,4	8,4
Transporte y comunicaciones	8,7	16,0	0,7	12,4
Bancos	11,1	14,3	--	17,2
Ingeniería y construcción	--	0,7	3,7	0,4
Transporte y almacenamiento	--	--	7,1	5,4
Otros servicios	7,1	26,6	8,3	0,9

Fuente: Chudnovky y López (2002).

En el Cuadro No. 33, el sector servicios es el más atractivo para los cuatro países, representando más del 40% mínimo, con picos en Brasil de 80,1% y en Paraguay de la 60,8%; dentro del sector, el de transporte y comunicaciones fue líder en atracción, lo cual se explica por el boom de apertura de las telecomunicaciones que atrajo a las ETN de Europa y de EEUU. El sector manufacturero es el segundo, encabezado por Uruguay con un 42,6, mientras que los

otros tres países están entre 18 y 23%. Es este el sector en el cual podría producirse un excedente económico real para la exportación. Como también podría ser el caso del petróleo en Argentina cuya atracción de IED representó un 33,4%. No perdamos de vista el presente cuadro para determinar su impacto en las exportaciones de los países fundadores del Mercado Común del Sur.

Este análisis puede contrastarse con el porcentaje que representan las exportaciones en las ventas de las ETN, lo cual se aprecia en el cuadro No. 34.

Cuadro No. 34
Principales ETN en Mercosur, ventas y exportaciones
(en millones de dólares y % sobre las ventas)

Empresa/filial	País receptor	Ventas	Exportaciones	% exportaciones sobre ventas
01.-Telefonica do Brasil	Brasil	6.816	Nd	Nd
02.-Volkswagen	Brasil	4.389	1.121	25
03.-Carrefour Brasil	Brasil	4.019	Nd	Nd
04.-Grupo Promodés	Argentina	3.724	Nd	Nd
05.-General Motors Brasil	Brasil	3.631	721	19
06.-Brasileira de Comunicaciones	Brasil	3.434	Nd	Nd
07.-Telecom Argentina	Argentina	3.124	Nd	Nd
08.-Esso Brasileiro	Brasil	2.947	107	36
09.-Texaco Brasil	Brasil	2.843	Nd	Nd
10.-Gessy Lever Brasil	Brasil	2.634	Nd	Nd
11.-Cargill Argentina	Argentina	2.374	1.285	54
12.-Electricidad S. Paulo	Brasil	2.371	Nd	Nd
13.-Shell Argentina	Argentina	2.336	135	5,33
14.-Disco-Elono	Argentina		Nd	Nd
15.-Ford Brasil	Brasil		Nd	Nd
16.-Supermercados Norte Tia	Argentina	2.038	Nd	Nd

17.-Philip Morris Arg	Argentina	2.037	14	6,77
18.-Ericsson Brasil	Brasil	2.006	365	18,1
19.-Lucent Technologies Brasilc	Brasil	2.000	Nd	Nd
20.-Disco SA	Argentina	Nd	Nd	Nd
21.-Bunge Brasil	Brasil	Nd	Nd	Nd
22.-Cia Energética Minas Geráis	Brasil	Nd	Nd	Nd
23.-Nestlé Brasil	Brasil	1.686	68	4
24.-Brasmotor SA	Brasil	1.679	Nd	Nd
25.-Multibras Electrodomésticos	Brasil	1.641	70	4,26
26.-IBM Brasil	Brasil	Nd	Nd	Nd
27.-Carrefour Argentina	Argentina	1.571	Nd	Nd
28.-Massalin Particulares	Argentina	1.559	Nd	Nd
29.-Sonae Brasil	Brasil	1.516	Nd	Nd
30.-Carril Agrícola S	Brasil	1.515	531	35
31.-Light Services	Brasil	1.486	Nd	Nd
32.-Telesp Celular	Brasil	1.415	Nd	Nd
33.-Coca Cola Argt	Argentina	1.410	Nd	Nd
34.-Siemens Brasil	Brasil	1.347	81	6
35.-Esso Argentina	Argentina	1.233	100	8
36.-Xerox Com	Brasil	1.233	Nd	Nd
37.-ACESITA	Brasil	1.084	224	20
38.-Astra CAP	Argentina	1.080	Nd	Nd
39.-Motorota Brasil	Brasil	1.061	597	56,26
40.-BAT/Souza Cruz	Brasil	1.042	169	16,21
41.-Nokia Brasil	Brasil	982	Nd	Nd
42.-Renault Arget	Argentina	1.062	251	23,63
43.- Jumbo Argentina	Argentina	960	Nd	Nd
44.Pirelli Brasil	Brasil	933	Nd	Nd
45.Nombreleza Piccardo	Argentina	923	35	0,37

Fuente: Elaboración propia, basada en CEPAL 2002.

De entrada, no todas las ETN clasificadas en el Cuadro No. 34 tienen una orientación exportadora, como lo es caso de las dedicadas al sector servicios⁶⁷, el porcentaje mayor de las ventas al exterior lo tienen las empresas de Brasil; sin embargo, salvo la Volkswagen, la Esso Brasileiro, la Carril Agrícola, Cargill Argentina y la Motorota Brasil, el resto no alcanza el 25% del porcentaje de ventas y la mayoría no alcanza el 10%. Por sectores, destaca en el Cuadro No. 35 el industrial con la industria automotriz y electrónica. Por otra parte, la estrategia estuvo centrada principalmente en captar mercados internos para los sectores de exportación, a los que Mogullansky y Bielschoeky califican apropiadamente de “factores transitorios” en el aumento de la inversión:

La reorientación exportadora: La apertura de los mercados y los nuevos precios relativos dieron en algunos países un especial estímulo a las inversiones en sectores de exportación. No obstante, paralelamente se observó una ola de destrucción productiva, que podríamos llamar de “desinversiones”, no captada por las cifras agregadas de inversión, que acompañó a un excepcional aumento del coeficiente de las importaciones (Mogullansky y Bielschoeky 2000:38).

Chudnovsky y López (2002) profundizan más este particular al estudiar el comportamiento de la cúpula empresarial del Mercosur. Ellos presentan el fenómeno

⁶⁷ Para completar esta información ver el Cuadro No 23 de este trabajo: Entradas de IED a Mercosur país por país.

paulatino de desplazamiento de las empresas regionales por las ETN extrarregional.

Cuadro No. 35
Participación de las empresas extranjeras y nacionales
en las exportaciones de Mercosur, 1992, 1997 y 2000
(porcentajes)⁶⁸

	1992		1997		2000	
	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional
Nº Empresas	26,83	73,17	39,73	60,27	48,80	51,20
Ventas	39,98	57,19	51,11	48,89	59,06	40,04
Exportaciones	41,86	53,90	54,11	45,89	57,52	42,08
Importaciones	n.d	n.d	66,58	33,42	71,56	28,89

El valor total de las ventas en el año 2000 fue de 260.994.880 de dólares. El número aproximado de grandes empresas para el año 2000 era de 1800.

Fuente: Chudnovsky y López (2002).

De 1992 a 2000 el porcentaje de ETN extrarregionales pasó de 26,83% en 1992 a 48,80% en el año 2000, mientras que las empresas nacionales disminuyeron en el mismo período de 73,17% a 51,20%. En cuanto a la participación en las exportaciones de las empresas extranjeras, su crecimiento pasa de 41,86% a 57,52%, en una proporción similar a la de la evolución del número de empresas. Llama la atención que el decrecimiento en la participación de empresas nacionales en las exportaciones no fue tan profundo como la reducción de su número. Otro punto resaltante es que si bien las exportaciones de las empresas extranjeras crecieron, esta evolución estuvo muy por debajo del alza en las importaciones, que representaron el 71,56% en el año 2000, es decir, un saldo deficitario de un 14%, mientras que las empresas

⁶⁸ Consultado en su página web INE: <http://www.ine.es/tempus/glosario/concepto/f.htm>, junio 2004.

nacionales cerraron con un saldo a favor. Significa ello que la balanza comercial de los países Mercosur se vio afectada negativamente por la actividad comercial de las ETN en el año 2000.

La propia Unctad, diez años después de la publicación de su esquema sobre la interrelación entre integración e IED y su incidencia en el comercio, presenta una razón en el comportamiento de las ETN que bien puede contribuir a explicar el Cuadro No. 35:

“Mejorar la competitividad de las exportaciones es importante y dificultoso, pero no es un fin en sí mismo. Es un medio para alcanzar un fin: el fomento del desarrollo.

Aunque la IED en sectores de producción para la exportación ayuda a incrementar las exportaciones, las filiales extranjeras también juegan su papel. En algunos casos las entradas netas de divisas pueden ser pequeñas y puede ocurrir que los valores exportados sean elevados y que al mismo tiempo se obtengan cifras bajas de valor añadido.

En cada caso, el problema radicará en saber qué es lo que deben hacer los países en desarrollo receptores para extraer el mayor partido posible de los activos con que cuentan las ETN. Esto dependerá mucho de las estrategias que apliquen las ETN, por una parte, y de las actividades y políticas del respectivo país receptor, por otra”, (Unctad 2002:58).

En primer término, la Unctad aclara que aumentar las exportaciones no es un objetivo en sí mismo, sino un medio para alcanzar el desarrollo. Lo fundamental para los países receptores es una política adecuada para el tratamiento de los activos con los que cuentan las ETN. En ese orden de ideas, en nuestra opinión, un objetivo del desarrollo es aumentar la autonomía del acuerdo de integración en la satisfacción de sus necesidades, lo cual se refleja cuantitativamente en una disminución de las importaciones, lo que no es el caso dibujado en el Cuadro No. 35. Esto ameritaría una reorientación de las políticas para atraer a las ETN a fin de que su presencia se dirija a sectores de la producción cuyas metas sean cubrir la demanda interna del mercado integrado.

Crecimiento de las exportaciones en el mundo

Lo comentado anteriormente refleja la condición de la subregión. Sin embargo, es oportuno revisar las tendencias mundiales y regionales de las exportaciones a fin de averiguar si el Mercosur está dentro o fuera de las perspectivas internacionales. El siguiente cuadro proporciona datos al respecto:

Cuadro No. 36
Cuotas del mercado mundial y crecimiento de las
exportaciones e importaciones
por regiones, 1990-2000

	Exportaciones				Importaciones			
	1990	2000	Variación de la cuota de mercado 1990-2000	Crecimiento anual medio 1990-2000	1990	2000	Variación de la cuota de mercado 1990-2000	Crecimiento anual medio 1990-2000
Todo el mundo				6,6				6,5
Economías desarrolladas	71,5	64,0	-7,5	5,5	72,5	67,3	-5,2	5,7
Europa Occidental	45,0	37,6	-8,3	5,1	45,8	36,1	-9,7	4,2
Economías en desarrollo	23,9	32,0	8,1	9,1	22,6	29,1	6,5	8,3
América Latina	4,2	5,6	1,4	10,2	3,7	5,9	2,2	11,4

Fuente: Unctad, 2002.

Por el lado de las exportaciones, en el período 1990-2000, las economías desarrolladas ocuparon un aproximado de dos tercios del comercio mundial. El mundo en desarrollo giró alrededor del otro tercio, de los cuales América Latina apenas llegó a un máximo de 5,9%. Europa Occidental es la región desarrollada con mayor porcentaje del comercio, cerrando el 2000 con 37,6% de las exportaciones y 36,1% de las importaciones. No obstante, la Unctad registra una variación negativa en los países desarrollados de -7,5% entre 1990 a 2000, mientras que las economías en desarrollo registraron un crecimiento de un 8% tanto en las exportaciones como en las importaciones, aunque no así en América Latina, donde la evolución apenas superó

el 1% en las exportaciones y 2,2% en las importaciones, es decir, tuvo un saldo negativo.

Crecimiento de las exportaciones en el Mercosur

Queda vista en los ítems anteriores la poca incidencia de la IED en el crecimiento de las exportaciones de la región por las causas reseñadas a lo largo de este capítulo. La unión aduanera del Mercado Común del Sur ha transitado por un camino opuesto a la unión aduanera que fue la Comunidad Europea. Pero veamos a través de los datos de la balanza de pagos de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay los números de las balanzas comerciales de estos países desde la segunda mitad de los años 90, período cuando han estado vigentes las normativas referentes a la promoción de IED.

Cuadro No. 37
Argentina. Balanza Comercial (mercancías) 1996-2002.
Millones de dólares

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Mercancías	1.760	-2.123	-3.097	-795	2.452	7.385	9.559
Exportaciones	24.043	26.431	26.434	23.309	26.341	25.540	17.236
Importaciones	20.202	26.564	29.531	24.100	23.869	19.150	25.759

Fuente: Elaboración propia a partir de Mercosur.

El año 1996 representó el quiebre de la estrategia transnacional de privatizaciones en Argentina. Los años siguientes: –1997, 1998, 1998 1999– reflejan el agotamiento de las privatizaciones que dio paso a las fusiones de empresas lo cual derivaría en el aumento del desempleo, debido a que es una práctica común de las

fusiones de empresas la reducción de personal y, también, la sustitución de la mano de obra por las máquinas.

Argentina quedaba imposibilitada para cubrir sus necesidades y cumplir sus compromisos internacionales. Las ETN, lejos de aumentar la productividad, aumentaron las importaciones como lo expresa el cuadro No 37. Argentina debió financiar las carencias de capital a través del endeudamiento externo.

Por otra parte, el ritmo de la IED por el lado de las privatizaciones fue decreciendo de 1996 a 2002. Así, en 1990, ésta, de acuerdo con la CEPAL (2002), fue de 1.174 millones de dólares; en 1995, de 1.113 millones de dólares; para comenzar a decrecer en 1996 a 580 millones de dólares; con un último tope en 1999 de 4.192 millones de dólares, para definitivamente agotarse en 2000 y 2001 con apenas 30 y 25 millones de dólares respectivamente.

Esta realidad es un elemento más que corrobora la poca efectividad de la IED en la formación bruta de capital fijo. Aunado a ello, la IED hacia Argentina se dirigió principalmente al sector servicio no exportador, que recibió 35% o más del promedio de la IED en el período 1990-2001, seguido del sector primario (34,7%), cuyo objetivo era el mercado interno, mientras que el sector industrial y de manufacturas alcanzó 22,2% (CEPAL, 2002), pues también tuvo como estrategia el mercado interno argentino y no una orientación exportadora. Al problema de las escasas exportaciones de las ETN, se suma el hecho de la disminución de la participación de las empresas estatales. Al respecto señala la CEPAL:

En suma, una visión agregada acerca de la evolución del universo de las grandes empresas del país, permite concluir que durante los años noventa, junto con la desaparición de las empresas estatales, crece notoriamente la presencia de las empresas extranjeras, mientras que se reduce la de las empresas locales. A su vez, las asociaciones atraviesan por una etapa de intenso crecimiento, que se frena a fines de la década, simultáneamente con la tendencia de las empresas extranjeras a adquirir participaciones accionarias de sus socios locales (CEPAL 2002: 69).

Observamos una situación muy similar para el resto del mecanismo de integración, como queda plasmado en el Cuadro No 37. Argentina comienza a salir de la férrea crisis de la década 1990-2000; luego de abandonar el modelo neoliberal, la política monetaria que restó competitividad a la economía y de establecer negociaciones de la deuda externa con el Fondo Monetario Internacional y la Banca Internacional en atención a las particularidades de la crisis Argentina y no a los principios del multilateral y la banca comercial⁶⁹.

Concluimos este comentario sobre Argentina, por sus particularidades, con una cita de Aldo Ferrer (2004), que se aproxima a lo que se expresa aquí sobre la situación de ese país ante la inversión de las ETN y su endeudamiento:

Argentina respondió mal al escenario internacional porque se endeudó hasta el límite de la insolvencia, desarticuló su capacidad competitiva en las actividades

⁶⁹ CEPAL (1998). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1996-1997. Síntesis.

intensivas en tecnología y abrió indiscriminadamente a la presencia de filiales de las corporaciones transnacionales. Al final del proceso, el país terminó registrando los peores indicadores de endeudamiento de América Latina siendo, al mismo tiempo, probablemente, el más extranjerizado del mundo.

La relación entre la deuda externa y las exportaciones alcanzó casi cinco a uno contra menos de dos a uno en el conjunto de la región. En cuanto a la extranjerización, baste recordar que el 85% del valor agregado de las principales 500 empresas del país corresponde a filiales de empresas extranjeras. Ninguna otra economía de alguna importancia registra semejante presencia de filiales en su industria, infraestructura, redes comerciales y explotación de los recursos naturales. A su vez, la brecha en el contenido tecnológico entre los bienes y servicios exportados e importados, que es un indicador crítico del desarrollo relativo, se acrecentó porque las exportaciones se reprimarizaron y se sustituyó producción nacional de bienes complejos por importaciones.

El sistema se convirtió así en una usina de desequilibrio macroeconómico y endeudamiento. El déficit operativo en divisas de las filiales resultó ser parte principal del déficit del balance de pagos del país porque las inversiones privadas directas se concentraron en la producción para el mercado interno y generaron transferencias de divisas al exterior por compras de insumos, equipos, utilidades y pagos de intereses en deuda incurrida para realizar las compras,

en su mayor parte, de activos existentes. Sumado a esto la carga creciente de los servicios de la deuda externa pública y privada, se generó un déficit insostenible y, en definitiva, como lo reveló la explosión del riesgo país al final del proceso, no financiable por el crédito internacional. (Ferrer, 2004: <http://www.revistalinea.com.ar/notas/mayo2004/deudaargentinaFerrer.htm>).

Paradójicamente la recuperación de la economía argentina se produjo en el momento más bajo de las privatizaciones.

Cuadro No. 38
Brasil. Balanza Comercial (mercancías) 1996-2002.
Millones de dólares

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Mercancías	-5.599	-6.750	-6.609	-1.285	-730	2.643	13.126
Exportaciones	47747	52994	51140	48011	55.086	58.223	60.361
Importaciones	53.346	59.744	57.749	48.296	55.816	55.580	47.235

Fuente: Elaboración propia a partir de Mercosur.

La situación del primer captador de IED en América Latina y por consiguiente del Mercosur no difiere de la de su socio argentino en la evolución de la cuenta de mercancías de la balanza comercial. Ésta cierra con saldo negativo de 1996 a 2000. Brasil realizó en el marco del Plan Real un agresivo programa de privatizaciones dirigido fundamentalmente al sector servicio a fin de suplir la demanda interna, es decir, el país se convertía en mercado para las filiales y no en un exportador de servicios. Telecomunicaciones y electricidad representaron casi la totalidad de la atracción

de IED en 1998. En el sector servicio (no incluido en el cuadro) el país presentó déficit comercial durante todo el período en estudio (1990-2002).

El Plan Real, igual que su similar en Argentina (Plan Cavallo o de reconversión), produjo en sus dos primeros años cierta sensación de recuperación de la economía.

Es posible percibir, en esa evolución, rasgos comunes con otras experiencias de estabilización de precios y reformas institucionales en la región, en las que se recurrió al control del tipo de cambio y a una mayor apertura externa para controlar la inflación. Estos rasgos se refieren a la valorización real de la moneda nacional, a una variación de precios relativos adversa a los bienes y favorable a los servicios, a la fuerte entrada de capitales externos, así como al rápido crecimiento de las importaciones, del crédito interno y del consumo privado; también se produjo durante los primeros años una recuperación de la inversión, orientada principalmente a la modernización de las empresas (Sainz y Calcagno 1999: prólogo).

El Plan Real también recurre al ancla de la política monetaria para controlar la inflación y apela a la IED por la vía de las fusiones y adquisiciones para intentar la formación bruta de capital fijo. No obstante, el efecto de las privatizaciones es el aumento en las importaciones debido a la entrada de divisas a la economía. Es decir, el Plan Real se enmarcó en los contenidos del Consenso de Washington⁷⁰ al igual que el plan de reformas argentino⁷¹.

El Plan Real, tras diversas críticas y ante los indicadores macroeconómicos en rojo, es abandonado en 1999. Afortunadamente no se produjeron en Brasil los incidentes sociales que en Argentina, pero de la misma manera, para el año 2001 el saldo en la cuenta corriente de la Balanza de Pago cierra positivamente para el país, a pesar del saldo deficitario ocasionado por el efecto de los servicios.

Los casos de Uruguay y Paraguay los hemos comentado en páginas anteriores. Estos países tuvieron poca inversión extrarregional por lo que han recibido un tratamiento especial desde el propio Mercosur que dirige hacia estos países su inversión. Sin embargo, la cuenta de mercancía de Uruguay cierra con saldo negativo en los mismos años que Argentina y Brasil.

Cuadro No. 39
Uruguay. Balanza Comercial 1996-2002.
Millones de dólares

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
C. Comercial	-127,2	-179,2	-335,7	-518,5	-533,1	-454	172
Exportaciones	3.847,3	4.210,4	4.135,9	3.478,1	3.659,6	3.262,5	2.697,5
Importaciones	3.484,9	3.568,3	4.471,6	3.996,6	4.192,7	3716,3	2.525,5

Fuente: Elaboración propia a partir de Mercosur.

El bajo monto de la IED en Uruguay, además de seguir el patrón de la estrategia de fusiones y adquisiciones,

⁷⁰ Véase los sectores en el cuadro no 27 de este trabajo.

⁷¹ El cuadro fue elaborado basado en los datos de Brasil, Argentina y Uruguay, no incluye a Paraguay.

no puede tener mayor incidencia en el crecimiento de las exportaciones uruguayas. El máximo nivel de IED, de acuerdo a la balanza de pagos de Uruguay, fue de 315 millones de dólares en 2001, año en el cual las importaciones fueron de 3.716,3 millones de dólares, 454 millones de dólares por encima de las exportaciones.

Cuadro No. 40
Paraguay. Balanza Comercial (mercancías) 1996-2002.
Millones de dólares

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Mercancías	-5.599	-6.750	-6.609	-1.285	-730	2.643	13.126
Exportaciones	47747	52994	51140	48011	55.086	58.223	60.361
Importaciones	53.346	59.744	57.749	48.296	55.816	55.580	47.235

Fuente: Elaboración propia a partir de Mercosur.

El caso paraguayo guarda gran similitud con la pequeña economía del Uruguay. Aunque, a diferencia de los otros socios, Paraguay tiene saldo negativo en su cuenta comercial durante todo el período. La IED en Paraguay proviene en su mayoría del propio Mercosur. Su mejor año fue 1998 con 336 millones de dólares; a partir de entonces se produce un quiebre que lleva al país a tener una inversión negativa en el 2002, lo cual quiere decir que el país no ha sido atractivo para ninguna de las estrategias de las ETN.

Por supuesto, la situación de Paraguay está determinada por su crisis política. El proceso de Reformas Estructurales bajo la óptica neoliberal no llegó a Paraguay en el mismo tiempo que sus socios y cuando el gobierno del Partido Colorado (con casi 50 años de gobierno continuo) intentó aprobar la ley de privatización, se encontró con una fuerte

oposición de los sectores organizados del país. Para el cierre del período en estudio (año 2002) el senado paraguayo suspendió “hasta que haya mejores condiciones” la Ley General de Privatizaciones.

En suma, la entrada de IED en Mercosur no produjo la formación bruta de capital fijo tan esperada y necesaria para aumentar la productividad de los países del Mercosur, debido a que la estrategia utilizada –la adquisición de empresas públicas y de servicios– no significó la renovación ni compra de nuevos equipos. Por otra parte, pocas de estas empresas están destinadas al sector exportador; antes bien, la estrategia transnacional a través de las filiales fue la de la búsqueda de mercados para las casas matrices, lo que resultó en aumento de las importaciones.

Brasil y Argentina son los mayores captadores de IED y junto a ello por donde pasa la mayor cantidad de comercio tanto de importaciones como de exportaciones. Todo lo contrario sucede en las pequeñas economías de Uruguay y Paraguay.

Se observa un impacto negativo de la IED en Mercosur, que se expresa en un crecimiento de las importaciones por sobre las exportaciones, merced a la actividad importadora de las ETN. Las fusiones y adquisiciones de empresas generaron una espiral de desempleo en la subregión, consecuencia que siempre se produce en esta estrategia, además del desplazamiento de la mano de obra local por máquinas y tecnologías.

En el Cuadro No. 41 se aprecia el crecimiento de las importaciones y el estancamiento de las exportaciones, lo

cual significa un deterioro de los términos de intercambio y se traduce en un cierre deficitario de las balanzas de pago de los países en estudio. Los datos provienen del Anuario Estadístico de la CEPAL 2003:

Cuadro No. 41
Coefficientes de las importaciones de bienes y servicios
(1985-2001). Sobre la base de cifras en dólares a precios
de 1990 y a precios de 1995
1985-2001

	1985	1990	1998	1999	2000	2001
Argentina	4.5	4.8	4.5	15.1	13.6	13.5
Brasil	4.7	6.6	5.1	11.8	9.8	10.6
Uruguay	12.0	18.0	12.4	22.9	21.9	21.9
Paraguay	19.5	39.8	29.0	44.9	32.7	30.7
Crecimiento del quantum de las exportaciones de bienes y servicios 1985 – 2001						
Argentina	-5.9	28.8	14.1	9.2	-3.1	2.8
Brasil	2.5	-4.0	10.9	5.8	8.8	14.4
Uruguay	7.6	6.9	10.4	-1.2	-5.7	5.2
Paraguay	65.3	79.5	-9.0	6.7	-26.0	2.4

Fuente: Elaboración propia, basada en CEPAL 2003.

De manera casi inversamente proporcional, mientras las importaciones en Argentina aumentaban, las exportaciones decrecían. El coeficiente de importación pasó de 4,5% en 1985 a 13, 6% en el año 2000, es decir, aumentó un doscientos por ciento. Por el lado de las exportaciones, que tenían un crecimiento negativo de -5,9 en 1985, un repunte alentador de 1990 a 1998 termina siendo una burbuja artificial que cierra el año 2000 en -3,1%, con la ya conocida quiebra de la economía Argentina, una de las puntales del neoliberalismo transnacional. Sólo después de un cambio en las políticas económicas en 2001, los

países de la subregión empiezan a recorrer una transición favorable.

Para ilustrar el caso del desempleo, incluimos el cuadro No. 42 con datos de la CEPAL sobre el desempleo en los países Mercosur:

Cuadro No. 42
Porcentaje de desempleo urbano en países Mercosur
1990-2002

Año	País			
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
1990	7,4	4,3	6,6	8,5
1995	17,5	4,6	5,3	10,3
1996	17,2	5,4	8,2	11,9
1997	14,9	5,7	7,1	11,5
1998	12,9	7,6	6,6	10,1
1999	14,3	7,6	9,4	11,3
2000	15,1	7,1	10,0	13,6
2001	17,4	6,2	10,8	15,3
2002	19,7	11,7	14,7	17,0

Fuente: CEPAL 2003.

Seleccionamos el empleo urbano por la presencia en las ciudades de las ETN en su búsqueda de mercado y por ser el sector de mayor consumo de servicios (uno de los sectores más ofertados en la privatización). Se observa en el Cuadro No 42 que en Argentina el desempleo pasó de 7,4% en 1990 a 19,7% para el cierre del período en estudio; Brasil de 4,3 a 11,7%; Uruguay de 8,5% a 17% y Paraguay de 6,6% a 14,7%. Quiere decir que la presencia de las ETN no contribuyó a la reducción de las tasas de desempleo en la subregión, lo cual era una de las promesas básicas del Consenso de Washington.

Conclusiones

La inversión extranjera directa y su incidencia en el comercio exterior del Mercosur en el período 1992 – 2002 ha estado determinada, en primer lugar, por la orientación de los llamados acuerdos de integración de nueva generación, como han sido bautizados los tratados firmados luego del Consenso de Washington de 1989, lo que significó retomar de los postulados liberales, en la convicción de que eran la receta para lograr el reflotamiento económico de América Latina. Tal creencia fue asimilada y aplicada por un buen grupo de gobiernos de la región, entre los que se cuentan los integrantes del Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Atraer inversiones extranjeras para suplir la falta de capital interno era el máximo interés de esos gobiernos. Para ello, las recomendaciones neoliberales parecían ser adecuadas. La ecuación mágica era: a mayor IED habrá un aumento en las exportaciones y por tanto en el crecimiento económico, lo cual redundaba en un crecimiento del empleo urbano debido a la presencia de las ETN.

Porsupuesto, el resto de los indicadores macroeconómicos serían afectados positivamente por las nuevas políticas, también llamadas “reformas estructurales”. La inserción en la economía internacional quedaba garantizada, por lo que ya no se justificaban las barreras proteccionistas impuestas por el viejo modelo de industrialización por sustitución de importaciones que lejos de contribuir con el desarrollo fue un propulsor de la deuda externa de la región. Ese modelo signó el de los intentos integracionistas

cuya orientación hacia adentro significó la imposición de altos aranceles a las importaciones.

Precisamente, antes del corte neoliberal de 1989, el modelo de integración económica en América Latina, denominado de “vieja generación”, tenía como instrumento cohesionador el compartir altos aranceles para terceros países, lo cual, a pesar de las consideraciones del GATT (excepción a la aplicación de la NMF) no es lo más adecuado para el libre comercio. Sin embargo, este modelo, el de la “teoría de la integración económica”, fue aplicado con muy buenos resultados por la Comunidad Económica Europea. ¿Entonces por qué no iba dar resultados en otros escenarios?

Parece que esta alentadora pregunta se la hicieron los planificadores y políticos en América Latina que iniciaron el camino integracionista económico señalado por Europa Occidental. Tal vez la combinación con el modelo de industrialización por sustitución de importaciones daría los frutos desarrollistas esperados. Sin embargo, omitieron un elemento fundamental presente en la integración económica europea: la formación de capital fijo, es decir, las inversiones, que Europa resolvió gracias al oportuno Plan de Reconstrucción Europea, o más conocido como Plan Marshall que implementó EEUU para esa zona en la búsqueda de un mercado para sus excedentes y de un muro vivo de contención contra el comunismo soviético. El caudal de cooperación no reembolsable, en casi su totalidad, resolvería este inmenso obstáculo para las aspiraciones europeas de reconstruirse y de integrarse económicamente. Claro está, Europa reunía dos atractivos importantes para esas inversiones: una capacidad instalada

industrial aún recuperable y un inmenso caudal de mano de obra calificada ansiosa de reintegrarse a los sectores productivos.

¿Cómo entonces podría América Latina, afortunadamente lejos del campo de guerra, pero lamentablemente sumida en un histórico atraso económico, conseguir los capitales necesarios para emular el modelo de Europa Occidental? ¿Cómo construir un aparato industrial para el desarrollismo?

La respuesta, de nuevo optimista, fue el endeudamiento externo—realizado en la esperanza de que la industrialización se dirigiera a bienes manufacturados, muchos de ellos fuera de la calificación de “sustitución de importaciones”—, que resultó una inmensa carga económica que distanció al continente de las loables metas de integrarse.

El nuevo integracionismo parecía traer la solución al problema. El Consenso de Washington recomendaba desregular las leyes que impidieran las transferencias de capitales a fin de facilitar las IED. Por otra parte, dio claves para atraer la ansiada inversión extranjera; no sería cooperación no reembolsable como el Plan Marshall, pero serían capitales necesarios para el crecimiento. Una de estas claves se aplicaba en todo el mundo desarrollado: las fusiones y adquisiciones de ETN. En América Latina esto se tradujo en la privatización de empresas básicas y de servicios. Para países como Argentina, significó la entrada de enormes cantidades de divisas junto a empresas extranjeras. Las divisas se agotaron en diez años y las empresas extranjeras se integraron al ritmo de gastos del país. La privatización no había sido orientada a los sectores de la exportación, antes

bien, las ETN duplicaron las importaciones al comprar sus insumos en las casas matrices. Paradójicamente, tanto en Argentina como en el resto del Mercosur, se sustituyeron empresas pero no importaciones, algo muy similar a lo que terminó siendo el modelo de industrialización aquí comentado. Por otra parte, las estrategias de la ETN y luego su presencia durante el período en estudio no significó una disminución de la deuda externa, como garantizaba el Consenso de Washington. Sólo en países como Bolivia, favorecido por medidas de gracias, se observó una disminución de la carga del endeudamiento externo.

El panorama de la CEPAL (2003) muestra los negativos avances para la subregión del Mercosur en el campo de la deuda externa durante el período en estudio. Lejos de conseguir capitales para la anhelada industrialización, estos países han continuado su proceso de descapitalización:

**Deuda externa bruta desembolsada 1985 - 2002.
Saldo a fines de año en millones de dólares**

	1985	1990	1995	1999	2000	2001	2002
Argentina	49.326	62.223	98.547	145.289	146.585	140.214	134.117
Brasil	105.126	125.439	165.447	241.468	236.157	226.067	227.689
Paraguay	1.772	1.685	1742	2.697	2.819	2.652	2.700
Uruguay	2.689	4.472	5.193	5.618	6.116	5.855	8.328

Fuente: Elaboración propia, basada en CEPAL 2003.

La IED debió convertirse en el nuevo mecanismo de financiación del desarrollo. De esta forma los gobiernos se libraban de la gran carga presupuestaria que ella implica en la planificación del gasto público. No obstante, el cuadro anterior denota que la situación en lugar de mejorar se acrecentó. Sólo en el 2001, cuando Argentina

y Brasil abandonan el recetario neoliberal perciben una leve mejoría. Pero en conjunto, al comparar el año 1990 (comienzo de la nueva integración y del reinado de la IED como panacea para América Latina) con el año 2002, es sencillo comprobar el exorbitante crecimiento de la deuda en la subregión.

Llama la atención que los conductores del nuevo integracionismo latinoamericano, el de nueva generación, que incluye a grupos como la CAN, G3, ALADI y el Mercosur, hayan dejado de lado el modelo europeo, considerando los grandes avances que para 1990 había alcanzado, ya para entonces en fase de Mercado Común, es decir, con libre movilidad de los factores, con un pasaporte común y convertido como zona integrada en la segunda o tercera economía mundial (de acuerdo al comportamiento japonés), lo que se traduce en una zona (del euro, así designada por ellos mismos) de alta productividad y, por consiguiente, exportadora. En la CEE –luego Unión Europea– las ETN contribuyen decididamente con el mantenimiento favorable de los indicadores económicos.

Para entender ese cambio de actitud, basta ver el tratamiento a la IED dada por la CEE y por el Mercosur respectivamente. Mientras la CEE privilegia la inversión de la subregión y da la bienvenida a la inversión extrazona, siempre y cuando no afecte al empresariado nacional, en el Mercosur pasa exactamente lo contrario, se da prioridad a los capitales extranjeros y se les otorga trato nacional. El resultado es que mientras en Europa aumenta el número de grandes empresas regionales, que luego se convierten en grandes ETN con acción en todo el mundo, pero principalmente en su región, el Mercosur disminuye

aceleradamente la presencia de empresas nacionales y subregionales y aumentan las ETN extrazona. El estudio de los instrumentos jurídicos en ambos esquemas integracionistas demuestra el camino opuesto que tomó la integración económica latinoamericana respecto al ejemplo europeo. Todo por experimentar las recetas neoliberales. Así, mientras la integración europea avanza, América Latina gira en torno a sus problemas estructurales que parecieran alejarla de cualquier solución en consonancia a su situación y posibilidades.

Esta situación presenta una clara polémica en torno a la presencia de las ETN en los países en vía de desarrollo. A raíz de la transnacionalización de la economía decretada por las ETN reunidas en la llamada “Comisión Trilateral”, es imposible no preguntarse ante la disparidad de resultados en la Unión Europea y el Mercosur si el éxito de la IED depende de la responsabilidad empresarial o de un marco jurídico apropiado que oriente la acción de las ETN.

En el segundo caso es obvia la necesidad de un apropiado cuerpo jurídico para la inversión internacional en el marco de la integración. Si se trata de promocionar las ventajas que el integrarse ofrece, la lógica indica que ha de darse prioridad a la empresa intrazona, pero sin alejar la inversión extrazona. La Unión Europea ha desarrollado y aplicado este marco jurídico. El Mercosur, de esencia neoliberal, no lo ha hecho.

En cuanto a la responsabilidad empresarial, la propia OCDE, en cuyos países están la mayoría de las ETN, propuso un código de ética de las ETN al que llamaron Directrices (escritas en 1976 y revisadas en 1991). Éstas

enuncian principios y normas voluntarias para una conducta empresarial responsable compatible con las legislaciones aplicables. La intención de las Directrices es garantizar que las actividades de las ETN se desarrollen en armonía con las políticas públicas, fortalecer la base de confianza mutua entre las empresas y las sociedades en las que desarrollan su actividad, contribuir a mejorar el clima para la inversión extranjera y potenciar la contribución de las ETN al desarrollo sostenible. Es decir, en el espíritu de la OCDE, que las ETN contribuyan al desarrollo del país receptor. Pero cabe destacar que este “código” fue hecho por ETN de países desarrollados para aplicar a sus propios países. No fue el código de conducta que se debe seguir para la presencia de las ETN en los países en vía de desarrollo. En descargo de las ETN, si no existe un marco jurídico que privilegie los intereses del estado receptor, mal podrían las propias ETN, cuyo interés principal es maximizar las ganancias, ir contra su propia razón de ser.

Si las ETN que operaron con toda libertad en el Mercosur en los años 90 hubiesen seguido las dos directrices de la OCDE que citamos en seguida, los elementos de análisis que hoy nos ocupan variarían:

—Exhortación a las empresas a contribuir a la ciencia y la tecnología difundiéndola y poniéndola a disposición de la comunidad.

—Políticas generales: obligación de informar a gobiernos y sindicatos, colaborar con la comunidad local, no participar en partidos políticos ni inmiscuirse en las políticas estatales, no sobornar ni aceptar sobornos.

Son dos directrices para la acción de las ETN dentro de los países OCDE, no así en el resto del mundo, donde actúan casi libremente, en especial en países con poca evolución en las leyes de protección a los derechos de uso y administración de los recursos naturales por parte de los propietarios (los países). Y esto es sustancial, puesto que el comportamiento de las ETN en el Mercosur, y el marco jurídico con que éste trata a las ETN (Protocolo de Colonia y de Buenos Aires) concuerdan más con el espíritu del no firmado “Acuerdo Multilateral de Inversiones”, cuyos postulados se incorporaron sutilmente a través del Consenso de Washington y la OMC en las políticas nacionales para el tratamiento a la IED.

Esos postulados del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones eran: no discriminación, los inversores extranjeros deben ser tratados igual que las empresas nacionales; trato nacional, basado en la cláusula de la nación más favorecida; ninguna restricción de entrada, los gobiernos nacionales y locales no pueden restringir las inversiones extranjeras en ningún sector; ninguna condición, los gobiernos nacionales y locales no pueden imponer requisitos de ejecución, como asegurar el empleo local, controlar la especulación en divisas o requerir un período mínimo de inversiones. El marco jurídico de la Unión Europea en nada se parece a esa propuesta; el del Mercosur y otros acuerdos de integración de América Latina posteriores a 1990 es bastante similar.

El tema de la responsabilidad empresarial en los países en vía de desarrollo es tan importante que varias empresas se han expresado y organizado para discutir su papel en la sociedad en los países en que operan. Esta iniciativa aún

tiene poco alcance, pero significa el reconocimiento del papel social de las empresas.

Lo anterior cae en el plano de las esperanzas y recomendaciones. La realidad es que la inversión extranjera directa no ejerció una incidencia favorable en el comercio exterior del Mercosur en el período 1992 – 2002 al no poder contribuir con el aumento de la productividad del Mercosur con un marco jurídico que orientara la IED en sus países miembros.

Bibliografía Recomendada

AGOSIN, Manuel y Ricardo MAYER (2000). Foreign investment in developing countries. Unctad.

ALADI (1980). Tratado de Montevideo de 1980.

ALADI. Indicadores Económicos. www.aladi.org/nsfaladi/sitio.nsf/inicio2004. Consulta en Junio 2004

BARRE, Raymond (1975). Economía Política 1. Barcelona. Editorial Ariel.

Bolívar, Reinaldo (2003). Una aproximación sistemática al estudio de las estructuras económicas internacionales enmarcadas en el período 1870-1990. FACES UCV. TG.

Comunidad Andina de Naciones: <http://www.comunidadandina.org/politicas/inversiones.htm>, junio 2004.

Corporación Andina de Fomento (1999). Inversiones extranjeras en los países andinos. www.caf.com. Consultada en mayo 2004.

CHAPARRO ALFONSO, Julio (1989). ¿Por qué ha fracasado la integración latinoamericana? Caracas. Monte Ávila Editores.

CASTRO M., Fernando (2001). El proyecto de investigación y su esquema de elaboración. Caracas. Editorial Colson.

CEE (1993). Tratado de Roma, Reforma de 1993.

CORREA, Rafael (2002). Política Estructural en Mercosur 1990 – 2000.

CHACHOLIADES, Miltiades (1995). Economía Internacional . Edit. Mac Graw Hill.

CHUDNOVSKY, Daniel; Bernardo KOSACOFF y Andrés LÓPEZ (1999). Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado. Argentina. EFE.

DALY, Carlos (1999). “La seguridad jurídica y las convenciones relativas a las inversiones extranjeras”. Revista Venezolana de Estudios Internacionales. No 1, julio de 1999. FACES – UCV. Caracas.

Del Búfalo, Enzo (2002). “Las reformas económicas en América Latina”. Revista Venezolana de Economías y Ciencias Sociales, 2002, vol. 8 nº 2 (mayo-agosto), pp. 129-182.

DUNNING, John H. (1976). La empresa multinacional. México. Fondo de Cultura Económica.

Edelman, Joan (1990) The politics of international economic relations. New York.

ESTEVEZ, Edna (1998) Globalización, Transnacionales e Integración. Caracas. Vadel Hermanos Editores.

Instituto Nacional de Estadísticas de España :

Ferrer, Aldo (2004). <http://www.revistalinea.com.ar/notas/mayo2004/deudaargentinaFerrer.htm> Consultado, Mayo 2004.

FEMTAA: www.cmt-wcl.org/femtaa/LAS%2520EMPRESAS%2520MULTINACIONALES.htm+Empresas+Multinacionales+en+Europa+Occidental&hl=es, consultado en julio 2004.

GRIEN, Raúl (1994). La integración económica como alternativa inédita para América Latina. México. Fondo de Cultura Económica.

Grupo de los 3 (1995). Tratado de libre comercio. México, Venezuela y Colombia.

HILL, Charles (2001). Negocios Internacionales. México. Mc Graw Hill.

KRUGMAN, Paul y Maurice OBSTSFEL (1994). Economía Internacional. Teoría y Política. Madrid. Mc Graw Hill.

LEE, Jeong Yeon (2001) The role of foreing investor in debt market development. Conceptual frameworks and policy inssues. Unctad.

LOREJÓN, Luis (2001). El Comercio Internacional. Madrid. AKAL.

MARINI, Ruy M. (1993) América Latina: Democracia e integración. Caracas. Editorial Nueva Sociedad.

Mercosur (1995). Tratado de Asunción.

Mercosur (1995). Protocolo de la Decisión CMC 11/94.

Mercosur (2000). Protocolo de la Decisión 13/00.

Mercosur (2000). Protocolo de la Decisión 31/00.

Mercosur (2000). Directiva CMC 08/01. Relaciones con la Unión Europea y los Estados Unidos.

MARTÍNEZ, María Consuelo (1975). La posición de las empresas transnacionales frente al proceso de integración. FACES UCV. TG.uy

MOGUILLANSKY, Graciela y BIELSCHOWKY (2000). Inversión y reformas económicas en América Latina. EFE - CEPAL.

OCDE (2001). Líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales. Washington.

Sainz y Calcagno (1999). La economía brasileña ante el Plan Real y su crisis. CEPAL. Documentos.

SALGUERO, Carlos Roberto (2004). Integración y globalización. www.google.com.ve/search?q=cache:4hdQzcXQk5wJ:www.itcilo.it/atrav/english/calendar/2001/a2_2381/trabajos/informes_sectoriales/fitm.doc+%22Procesos+de+integraci%C3%B3n+global%22&hl=es&=UTF-8. Consultada en julio 2004.

Superintendencia de Aduanas del Perú (1999). Circular No 46-36-00.

TABOADA FONTAO, María del Carmen (2003). Un replanteamiento de la Teoría del Comercio Internacional desde la óptica tecnológica: <http://www.ucm.es/info/ec/jec8/Datos/documentos/comunicaciones/Innvacion/Tab.oada%2550Carmen%252001.PDF+Teor%C3%ADas+de+Comercio+Internacional&oada%2550Carmen%252001.PDF+Teor%C3%ADas+de+Comercio+Internacionalhl=es&ie=UTF-8>. C.mayo 2004.

TAMAMES, Ramón y Begoña HUERTA (2002). Estructura Económica Internacional. España. Editorial Alianza.

TINBERGEN, Jan (1991). "El proceso de integración en Latinoamérica". Revista Economía y Desarrollo. La Habana No 1.

Torres Gaytan, Ricardo (1987). Teoría del comercio internacional Bogotá.

Tosco, Osvaldo (2004). Periódico Soldados <http://periodicosoldados.desoldados.com.ar/marzo/noti6.htm>. Consultada en julio 2004.

Unión Europea (Portal) UE <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/n26037.htm>

Diario Oficial nº L 168 de 27/06/2002 p. 0043 – 0050. Cons.junio 2004

Unión Europea: [http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=ES&numdoc=31973Y1231\(01\)&model=guichett](http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=ES&numdoc=31973Y1231(01)&model=guichett). Diario

Oficial n° C 117 de 31/12/1973 P. 0001 – 0014.
Edición especial en español: Capítulo 13 Tomo 3 P.
127.

VETENCOURT, Dolores (1985). Las empresas multinacionales: Monopolio de la industria láctea en Venezuela. FACES UCV. TG

WALTERS, Robert y David BLAKE (1992). The politics of global economic relations. New Jersey. Prentice Hall.

World Trade Organization (2000). Intertational trade statistics 2000. http://mx.geocities.com/gunnn_dream/total.pdf. Julio 2004.

VILORIA, Enrique (1998). “De la empresa internacional a la empresa global”. Revista Asuntos del CIED. Año 2. No. 4 PDVSA. Caracas.

Anuarios Estadísticos e Informes consultados:

CEPAL (1998) Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1997 – 2003: http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/deype/agrupadores_xml/aes250.xml&xsl=/agrupadores_xml/a161.xsl.

CEPAL. Informes sobre la Inversión extranjera en América Latina y el Caribe: http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/deype/agrupadores_xml/aes250.xml&xsl=/agrupadores_xml/a161.xsl.

CEPAL (1998) Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1997.

CEPAL (1999) Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1998.

CEPAL (2000) Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1999.

CEPAL (2001) Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2000.

CEPAL (2002) Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2001.

CEPAL (2003) Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2002.

CEPAL: Marzo/2003. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2002.

CEPAL: Mayo/2003. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2001.

CEPAL: Diciembre/1998. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1997.

CEPAL: Enero/2000. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999.

CEPAL: Abril/2001. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2000.

CEPAL: Marzo/2002. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2001.

CEPAL: Marzo/2007. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2007.

FMI (1993). Manual de Balanzas de Pagos, V Edición.

OMC (2003). Informe sobre comercio mundial 2003. http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2003_s/its03_toc_s.htm. Cons.julio 2004.

SELA (Junio 2002). **Participación de los países de América Latina y el Caribe en el comercio mundial: 1990-2000**. En la dirección web http://www.sela.org/public_html/AA2K2/ESP/docs/Coyuntura/coyun8.htm (Consultada en Julio 2004).

Unctad: Informes sobre Inversiones: 1992 – 2002: <http://www.Unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2068&lang=3>

Estas páginas fueron consultadas en período octubre 2003 a octubre 2004.

Unctad (1993). World Investment Report 1992. Transnational Corporations as Engines of Growth. New York.

Unctad (1996). World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness. New York.

Unctad (1997). World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. New York.

Unctad (2001). Informe sobre las inversiones en el mundo 2000. Las fusiones y adquisiciones

transfronterizas y el desarrollo. Panorama general.
Nueva York.

Unctad (2002). Informe sobre las inversiones en el mundo 2001. Nueva York.

Unctad (2007). Informe sobre las inversiones en el mundo 2001. Nueva York.

Índice

Una contribución desde nuestra política editorial ...	IX
Prefacio.....	
Presentación.....	XIX

Capítulo I

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL A LA LUZ DEL GATT Y LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN DE 1990 A 2002	1
-NOCIONES GENERALES SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL	2
-EVOLUCIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL ANTES DE LA APARICIÓN DEL GATT	11
-INCIDENCIA DEL GATT EN LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	14
-INCIDENCIA DE LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	28
-INCIDENCIA DEL GATT EN LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO REGIONAL.....	43

Capítulo II

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	55
-LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)	56
-LOS FLUJOS DE IED EN LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO	80
-LA IED EN AMÉRICA LATINA	84

Capítulo III

COMPORTAMIENTO DE LA IED EN LAS UNIONES ADUANERAS	93
-FLUJOS DE IED EN EUROPA Y EN LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (CEE)	94
-INCIDENCIA DEL MARCO JURÍDICO DEL Mercosur EN LA IED. NORMATIVA DE LOS ORGANISMOS DEL Mercosur	120
-LAS REFORMAS ESTRUCTURALES DE LA DÉCADA DE 1990 EN EL Mercosur	138
-PRESENCIA Y ACCIÓN DE LAS ETN EN LOS PAÍSES DEL Mercosur	143

Capítulo IV

INCIDENCIA DE LAS ETN EN EL CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN DEL CAPITAL FIJO EN EL MERCOSUR Y SUS CONSECUENCIAS EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO	153
ETN, CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN Y FORMACIÓN DE CAPITAL BRUTO, MERCOSUR 1992-2002. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA SUBREGIÓN.	
-IMPACTO DE LA IED EN EL COMERCIO EXTERIOR DEL Mercosur	174
Conclusiones	203
Bibliografía Recomendada	213

Este libro se terminó de imprimir
en el mes de octubre de dos mil ocho
en los Talleres de Multiservicios Val-lix 28, C.A
2500 Ejemplares
Tipo de papel bond y glasé

