

El Mercosur ¿un nuevo escenario para la inversión intra y extra-regional?

*Martín Buxedas**
*Luis Stolovich***

Se acepta generalmente que los procesos de integración económica regional, mediante la liberalización de las relaciones comerciales, promueven nuevas estrategias empresariales que pueden afectar los flujos de inversión hacia y dentro de los países integrados (DIRECTORIO..., 1993; KINDLEBERGER, 1966).

En el Cono Sur de América se constituyó en los años noventa un nuevo bloque comercial: el Mercosur. El progresivo levantamiento de las barreras comerciales estimuló una multiplicación del comercio intrarregional que tornó a los miembros del bloque más interdependientes entre sí. ¿Qué ocurrió, por su parte, con el proceso de acumulación de capital? ¿asistimos a una nueva dinámica de inversiones en la región? ¿Comienza la integración a comprender también el ámbito de las inversiones de capital, mediante el entrecruzamiento de los capitales de unos y otros países? ¿o aún es prematuro para hablar de un "nuevo capital regional"?

Los extraordinarios cambios procesados en las economías de los países del Mercosur, en el contexto internacional de la década del noventa, resultaron

* Engenheiro Agrônomo. Pesquisador do Centro Interdisciplinar de Estudos sobre o Desenvolvimento (CIEDUR). Uruguai.

** Economista. Pesquisador do CIEDUR - Uruguai.

en nuevas condiciones para la acumulación en las economías de los países que lo integran. Uno de sus aspectos notables es el flujo (o reflujo) positivo de fondos externos hacia esos países, particularmente hacia la Argentina en el período 1991-1994.

Con frecuencia se admite que las innovaciones tecnológicas tienen un papel fundamental en la competitividad y en el aumento de la productividad y que esos procesos normalmente requieren inversiones (REGIONALISMO..., 1994). Por contraste con esa importancia asignada a las inversiones, son limitados los datos y estudios, así como las negociaciones y acuerdos sobre el tema en los países del Mercosur — particularmente si se toma como referencia los avances realizados en esos planos en el comercio.

Entre las cuestiones relacionadas con los procesos en curso en el Mercosur y su relación con las inversiones, se han abierto las siguientes interrogantes: ¿Cuáles son los cambios que se vienen procesando en el monto, características y calidad de la inversión?. ¿Qué factores han influido sobre tales cambios?. En particular, ¿cuál es el impacto de los nuevos flujos externos de capital hacia los países que integran el Mercosur?. En perspectiva, ¿son ellos sostenibles o conforman una fuente más de inestabilidad para las economías nacionales?, cuestión que requiere conocer las determinantes de los flujos recientes de capital.

Dentro del debate actual sobre el papel de las inversiones y de los fondos externos en el Mercosur, el artículo se limita a considerar algunos aspectos globales, para luego analizar los resultados de diversos estudios empíricos sobre inversiones y acuerdos empresariales intrarregionales, particularmente los de naturaleza productiva (de bienes o servicios).

1 - Las inversiones en el Mercosur

Aún así acotado, el análisis de las inversiones encuentra dificultades debido a las limitaciones en los datos disponibles en los países, las que alcanzan a la inversión externa directa (CANTWELL, 1994). En años recientes se ha perdido una fuente de datos en aquellos países que han cambiado su legislación para dejar de lado la inscripción previa de la inversión directa extranjera, como es el caso de Argentina desde 1990.

Producto e inversión

A partir de fines de la década del ochenta, respecto a períodos precedentes, han variado sustancialmente las condiciones en que se concretan las inversiones, y en particular la inversión externa directa, aunque con características disímiles entre los países que integran el Mercosur.

La evolución de las economías de los países del Mercosur en la primera mitad de los años noventa presenta marcadas diferencias entre Argentina y Uruguay, por un lado, y Brasil y Paraguay por otro. Esas diferencias se aprecian tanto en el ritmo de crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) como en las inversiones fijas y en los flujos netos de fondos del exterior.

En la década del ochenta Argentina tuvo una tasa de crecimiento del PBI negativa y Uruguay próxima a cero, y en ambos países cayó la tasa de inversión fija en relación al producto y el flujo neto de fondos del exterior. Esa situación se revirtió radicalmente entre 1991 y 1994, años en los que se aceleró el crecimiento del PBI y se incrementó la tasa de inversión¹ y el flujo de fondos del exterior, particularmente hacia la Argentina. En 1995 se alteró radicalmente esa tendencia: el PBI decreció en 8,6% en Argentina y en 1,5% en Uruguay. Cayó asimismo el flujo de fondos externos (cuadro 1).

Brasil y Paraguay, cuyo PBI siguió creciendo en la década del ochenta, entre 1991 y 1994 redujeron su ritmo de crecimiento y su tasa de inversión. En Brasil, el flujo de inversiones directas externas estuvo por debajo del nivel alcanzado en los años ochenta². En 1995, en cambio, crecieron el PBI (4% en ambos países) y la inversión (20% de aumento en Brasil y 4% en Paraguay, según el BID (1996). Al mismo tiempo se incrementó significativamente el flujo de fondos netos del exterior que recibió Brasil.

La asociación entre el PBI, la tasa de inversión y el monto de los fondos externos netos recibidos por cada país en cada período deja abierta la interrogante sobre las relaciones de determinación. Los flujos externos de

¹ En Argentina la relación entre la inversión interna y el PBI, que había sido de 25% en 1970 alcanzó a un máximo de 20% en 1994 (Inf. sobre Desarrol. Mund., 1995, REGIONALISMO..., 1994, cuadro 1).

² Brasil recibió el 3,8% de la IED mundial en la primera mitad de la década del ochenta, el 1% en la segunda mitad de la década y el 0,7% en el trienio 1991-1993. Con referencia a la IED en América Latina, en iguales períodos Brasil participó con el 40%, 23% y 4%. (DE BARROS, 1994).

fondos han sido interpretados a veces como una señal confiable de un futuro promisorio para las economías que lo reciben, asumiendo que es posible sostener tal flujo durante períodos relativamente largos. Esta percepción, unida a una consideración de inevitabilidad, ha ambientado políticas crecientemente neutras por parte de los países del MERCOSUR con respecto a los fondos externos y a la inversión extranjera directa (IED) en particular.

La perspectiva genéricamente positiva sobre el papel del flujo externo de fondos se ha puesto en duda, a partir de la constatación de que los flujos de fondos externos en América Latina han hecho viables situaciones difíciles de sostener sin la continuidad de los mismos: tasa de cambio subvaluada, déficit en cuenta corriente y tasa de ahorro nacional insuficiente, al mismo tiempo que insuficientes recursos orientados a la formación de recursos locales y de otros medios para aumentar la competitividad o potenciar la internalización de efectos positivos de la IED mediante el desarrollo de empresas conjuntas (PIO, 1994; OZAWA, 1994).

A partir de ese debate se han abierto al análisis cuestiones como: 1) la posibilidad que los flujos de fondos externos sean una fuente de inestabilidad; 2) las importancias de la calidad de tales flujos, particularmente distinguiendo las inversiones directas portadoras de un compromiso a largo plazo respecto del resto de los fondos externos; y 3) el papel de las condiciones en el país receptor de las inversiones, recentrando así en éste último el protagonismo en el crecimiento económico.

Desde esta segunda perspectiva, se plantea la conveniencia de mantener políticas nacionales activas en varias direcciones, entre ellas respecto a los flujos de fondos externos y acuerdos que permitan compensar o disminuir el impacto desfavorable de la localización de inversiones en los países más grandes o avanzados que participan de un acuerdo regional determinado (REGIONALISMO..., 1994).

Los flujos externos: ¿"new rent seeking"?

Los flujos de fondos externos recibidos por los países del Mercosur en la década del noventa tienen notables diferencias con los de las décadas previas, tales como la mayor participación de fondos de inversión para colocaciones de cartera (acciones, bonos, papeles comerciales, certificados de depósitos y otros).

Gran parte de tales fondos estan compuestos por colocaciones cuyo principal factor de atracción legal son las tasas diferenciales. Esas colocaciones en gran medida son valores emitidos por los gobiernos o avalados ex ante o ex post por ellos (el caso de México y, en menor grado, de Argentina). Las “garantías estatales ex post”, avaladas por el sistema financiero multinacional y por diversos gobiernos, encabezados por el de Estados Unidos, tienen - cuando menos- dos inconvenientes: los que reciben los beneficios de la garantía no las pagan y son un mecanismo ad hoc que da espacio al lobby político y, en consecuencia, no logra ser incorporado como un dato en el horizonte de planeación de los agentes.

Dentro de los flujos de inversión directa extranjera en los países del Mercosur predominaron las inversiones realizadas mediante la conversión de deuda y la aplicación de fondos a procesos de privatización. En varios casos esa inversión se realizó en monopolios “naturales”, en algunos casos con garantía de rentabilidades por parte del Estado.

De este modo, independientemente de las críticas o de los aciertos que puedan formularse al proceso de privatización, algunas de las principales privatizaciones han resultado un nuevo locus para los “rent seeking”.

A las inversiones promovidas por el Estado mediante la privatización y la conversión de deuda puede agregarse la asociada directamente con los sectores regulados por acuerdos y medidas de promoción específicas, entre los que se destaca el sector automotriz.

Una parte importante de la IED reciente fue destinada al mercado interno o al mercado regional, amparado en el Mercosur o regulado por acuerdos específicos. En la Argentina “en principio, la IED reciente estimuló fuertemente las importaciones y sólo ligeramente las exportaciones”. En particular, la IED “normal” se dirigió a sectores regulados por los gobierno, como los acuerdos en el sector automotriz en el Mercosur. Otra parte de la IED se orientó a atender principalmente la demanda interna en mercados oligopólicos, caracterizados por la diferenciación de productos u otras características (galletitas en Argentina, lácteos en Brasil y Argentina, etc.)³.

³ Según CHUDNOVSKY, LOPEZ, PORTA (1995), las IED en la Argentina aparece determinada por “los incentivos establecidos en diversas políticas sectoriales (privatizaciones, automotriz, minería)”, y no en el nuevo marco de la economía y de la política macroeconómica.

Expansión intrarregional de las inversiones a partir de niveles muy bajos

Dentro de la IED predominan fuertemente las empresas de otras regiones, sea ya previamente instaladas -y debieron realizar cambios defensivos o una reestructura en función del nuevo contexto-, como también nuevos entrantes, particularmente importantes en el proceso de privatización de empresas públicas. Las empresas de los países del Mercosur han tenido una muy limitada expansión en Brasil y Argentina, aunque mantienen fuerte presencia en la IED en Paraguay y Uruguay.

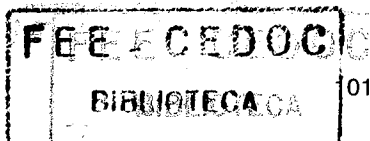
En las privatizaciones de Argentina, la presencia de empresas de los países integrantes del Mercosur fue prácticamente inexistente, aunque representaron el 10% de los 224 proyectos detectados, si se excluyen los resultados de las privatizaciones (CHUDNOVSKY, LÓPEZ, PORTA, 1994). En Brasil, los países socios del MERCOSUR participaron con el 8,8% de las inversiones directas y reinversiones extranjeras en 1990 y 7,1% en 1993, principalmente originadas en Uruguay (B. Banco Cent. BR., 1995, tab. 6.1.3.2).

La participación de las empresas regionales en la IED de Argentina y Brasil en la década del noventa es aún muy baja⁴, aunque puede estar creciendo fuertemente a partir de valores insignificantes. Para el conjunto de los países de ALADI la participación de la inversión extranjera intrarregional en 1993 era de 3% en Brasil, 1,6% en Argentina, 14,6% en Uruguay y 51% en Paraguay⁵.

Con relación a la expansión regional de las firmas, las asimetrías entre los países, y entre las empresas grandes y medianas de la región, parecen ser una condicionante muy importante.

⁴ Por contraste con las empresas del MERCOSUR, las chilenas han tenido una expansión en ésta área. Los inversionistas chilenos participaron durante 1990 -1994 con 611 millones de dólares en las privatizaciones y con el 20% de los proyectos de IED en la Argentina (CHUDNOVSKY, LOPEZ, PORTA, 1995), aunque su presencia en Brasil fue muy limitada: 19 millones de dólares en el trienio 1991-1993 (B. Banco Cent. BR, 1995, tab. 6.1.3.2).

⁵ Según DI FILIPPO (1994), la información sobre el origen de la inversión externa directa intralatinoamericana estaría subvaluada, ya que la mayor parte de la IED de ese origen se origina en los así denominados paraísos financieros.



Las asimetrías entre países abren la posibilidad de una polarización de las inversiones que resulte en la eliminación de capacidades productivas en los sectores industriales de los países más pequeños de América Latina y el Caribe como consecuencia del predominio de Argentina, Brasil y México, por lo cual postula un tratamiento diferenciado dentro de los esquemas regionales de integración para los países más rezagados (REGIONALISMO..., 1994).

Esas asimetrías entre países se manifiestan entre empresas dentro de la propia región. En un extremo, varias grandes empresas brasileñas tienen un desarrollo extrarregional previo⁶. El proceso de transnacionalización de las empresas latinoamericanas (DI FILIPPO, 1994) estaría concentrado en los principales grupos económicos de América Latina, incluidos los de Argentina y Brasil, muchos de los cuales tienen como principales mercados a los extrarregionales. Pero una diferencia marcada entre los grupos de uno y otro país, es que los brasileños han incursionado mucho más intensamente -tanto en el plano comercial como de las inversiones- en los países desarrollados, mientras que los argentinos se han orientado principalmente hacia los mercados latinoamericanos (STOLOVICH, 1994).

En el otro extremo, las empresas medianas y grandes, incluyendo casi todas las empresas de Paraguay y Uruguay, pueden tener dificultades para posicionarse en los otros mercados, principalmente con filiales -o aún con empresas asociadas-.

2 - Inversiones y acuerdos empresariales intrarregionales en el Mercosur

Esta segunda parte del artículo refiere a la IED y a los acuerdos entre empresas de los países del Mercosur.

La formación de un espacio económico integrado en el Cono Sur de América generó una diversidad de respuestas de los agentes económicos

⁶ Las 566 empresas brasileñas con inversiones en el exterior (2889 millones de dólares en tre 1988 y 1992) invirtieron el 10% en América Latina (DE CASTRO, 1994).

privados. En una primera fase, prevaleció la incredulidad o incertidumbre empresarial respecto a los acuerdos gubernamentales de integración, y predominaron comportamientos inerciales. Una vez consolidado relativamente el Mercosur comenzaron a desplegarse nuevas estrategias en las cuales el bloque comercial se tornó punto de referencia insoslayable -aunque con distinta importancia relativa según los casos (Fundación CENIT, 1995).

Las diferencias entre las expectativas empresariales parecen haber sido considerables. Mientras una parte destacada de las grandes firmas argentinas⁷ manifestaron un interés temprano por la integración con Brasil, las empresas brasileñas no percibían urgencia, ya que los mercados de los países socios en el Mercosur eran de escaso atractivo. En los últimos tiempos la percepción comenzó a cambiar -al menos para una parte de las grandes firmas y grupos económicos de Brasil-(Fundación CENIT, 1995) consecuentemente, las iniciativas empresariales vinculadas a la región, se incrementaron rápidamente.

En el Uruguay una parte importante de las empresas incorporan tempranamente el Mercosur como horizonte fundamental de sus estrategias, ya sea porque perciban a éste como una fuente de oportunidades o como una amenaza (DOMINGO, PASTORI, VERA, 1994).

Diversos estudios identifican más de 250 acuerdos entre firmas de la región, así como otros emprendimientos empresariales -que involucran principalmente a firmas de Argentina y Brasil-, que se vincularon, directa o indirectamente, con la conformación del Mercosur. Se destaca, en particular, la presencia de unas 300 empresas brasileñas en Argentina, en su gran mayoría instaladas en los años noventa⁸.

Sin embargo, las inversiones intrarregionales impulsadas por el proceso de integración económica regional, son aún incipientes en relación a la total. Esto es aún más destacado en el caso de Brasil, para cuyas grandes empresas el tamaño del mercado regional es un estímulo relativamente menor a la inversión (BOUZAS, 1995). Unos pocos cientos de firmas involucradas son aún una fracción pequeña del universo empresarial de cualquiera de los países del bloque.

Pese al bajo desarrollo de los nuevos emprendimientos intrarregionales, éstos han estado creciendo, particularmente entre las empresas pertenecien-

⁷ Fundamentalmente las ubicadas en aquellos sectores en los que podían presumirse ventajas o posibilidades de complementación con la producción brasileña (Fundación CENIT, 1995).

⁸ Según Mario Osava (Inter Press Service-1996), las inversiones brasileñas en Argentina alcanzarían a U\$S 700 millones.

tes a grupos económicos locales o a corporaciones transnacionales, uno de cuyos aspectos más destacables es el desarrollo de estrategias asociativas y de cooperación interempresarial por encima de fronteras.

Gran parte de las firmas ya no pueden desconocer el ámbito regional en gestación y las crecientes interacciones comerciales y económicas entre sus componentes. Cambio de horizonte que incluye, probablemente, a numerosas firmas que aún no han adoptado iniciativas productivas, comerciales o de servicios. "Aún para las empresas brasileñas las relaciones con la Argentina han dejado de constituir un elemento marginal de sus estrategias empresarias" (BOUZAS, 1995).

Impactos y tipos de emprendimientos

Varios estudios⁹ distinguen tres tipos de impactos de los nuevos emprendimientos, según que sus impactos sean comerciales, productivos o de servicios. Los mismos pueden ser clasificados también como "duros" o "blandos", según que signifiquen un compromiso de más largo plazo (por ejemplo, inversiones fijas en plantas) o representen un compromiso menor o más fácilmente reversible (acuerdos comerciales, por ejemplo).

*** Emprendimientos con impacto comercial**

Las formas más elementales de asociación son los acuerdos comerciales en los cuales se establecen operaciones de exportación de un país hacia el otro -o bien corrientes de comercio bilaterales-, que pueden incluir tanto líneas complementarias como insumos para el proceso productivo de la otra firma, siempre y cuando estas corrientes adquieran o pretendan tener un carácter permanente.

Un nivel más estructurado lo constituyen los acuerdos de distribución, en los cuales una empresa acuerda favorecer a otra del país vecino con el uso de sus propios canales de distribución, incluyendo también los casos en que esta concesión es recíproca (STOLOVICH, 1994).

⁹ STOLOVICH (1994), GOULART, ARRUDA, BRASIL (1994), Fundación CENIT (1995), GOULARTT (1995), BOUZAS (1995).

Estos acuerdos apuntan a que las firmas que ceden su red de distribución mejoren el perfil de su oferta doméstica con líneas de productos complementarias y/o también a iniciar o mejorar la penetración de los productos propios en el mercado del otro país (Fundación CENIT, 1995).

Otra variante de tipo comercial, es el establecimiento por parte de la empresa de un país de tradings, oficinas o representaciones comerciales -incluso distribuidoras- en el otro país. Tales iniciativas procuran "poner el pie" en el otro mercado. Esas filiales nuevas no se ocupan de la producción en el otro país, pero desarrollan vínculos comerciales, aseguran la colocación de los productos de la casa matriz, generan conocimientos sobre el mercado en el que se instalaron -sobre sus formas de funcionamiento, características de la demanda, rasgos de las empresas, eventuales fuentes de aprovisionamiento, etc.- que son fundamentales para una futura expansión en ese mercado. La instalación de este tipo de filiales es una forma de la inversión extranjera directa (STOLOVICH, 1994).

En el caso de las iniciativas brasileñas de impacto comercial orientadas hacia la Argentina se ha tratado, en lo fundamental, de empresas tradicionalmente exportadoras hacia ese mercado, que se asociaron muchas veces con su distribuidor o representante, creando nuevos emprendimientos que buscan incrementar o mejorar la comercialización de sus productos, aumentar el grado de conocimiento del mercado, ampliar la participación y consolidar posiciones de liderazgo (GOULART, ARRUDA, BRASIL, 1994; GOULART, 1995).

*** Emprendimientos con impacto productivo**

Normalmente de mayor significación que las iniciativas comerciales, desde el punto de vista de la integración regional, son los emprendimientos con impacto productivo: ya sea porque implican la instalación de plantas nuevas, o la especialización y complementación entre empresas de los diferentes países, o la transferencia de propiedades. Estas iniciativas tienen un carácter más difícilmente reversible que aquellas con impacto meramente comercial. Por otra parte significan la creación de nuevas riquezas o la gestación de condiciones para una producción más eficiente, en la mayor parte de los casos (STOLOVICH, 1994).

Otra variante trascendente es la formación de joint-ventures, asociaciones de capital que dan origen a empresas bi o multinacionales. Ya no se trata sólo

de movimientos unilaterales en los cuales una empresa o un Grupo Económico de un país invierte en otro país -creando una planta nueva o adquiriendo una empresa ya existente-. Los joint-ventures implican un acuerdo de asociación por el cual firmas de dos o más países crean una empresa común en la cual comparten la propiedad y la gestión. Frecuentemente, la asociación implica también la instalación de una nueva planta productiva y un intercambio tecnológico. Este tipo de acuerdos exige de mayores compromisos, y de una mayor coordinación de estrategias, entre las partes involucradas, que en cualquiera de los tipos de acuerdos de impacto comercial. Se han detectado más de 40 joint-ventures, principalmente entre empresas argentinas y brasileñas¹⁰.

El ingreso en el nuevo mercado con el apoyo de socios locales tiene la finalidad -al menos en el caso de las firmas brasileñas- de minimizar los riesgos de entrada mediante el conocimiento de las prácticas del mercado, de su sistema regulatorio, de los gustos y costumbres de los consumidores, del mayor acceso al medio empresarial y al sistema institucional, potenciando -de esa manera- la inversión, a la vez que reduciendo el monto del capital necesario. La sociedad se torna una fuente de aprendizaje, en particular respecto a las diferencias culturales existentes en el mercado-objetivo respecto al país de origen. Se destaca como un hecho novedoso el cambio de percepción de los empresarios brasileños con respecto a la región del Mercosur: antes la consideraban como "una extensión del mercado doméstico", ignorando las diferencias culturales entre los países, lo que determinó, en un pasado reciente, el fracaso de algunas inversiones en Argentina y en Uruguay (GOULART, 1995).

Las evidencias recogidas de los emprendimientos brasileños en Argentina indican que los inversores, luego de concretada la adquisición y/o asociación, realizan nuevas inversiones para modernizar y ampliar capacidades productivas, e inician un proceso de cooperación tecnológica ("dura" y "blanda"), que se extiende a la formación de los recursos humanos (Ibid.).

En el caso de los emprendimientos brasileños destaca otro fenómeno. Si en la fase inicial de internacionalización en la región del Mercosur lideraban aquellas empresas que eran tradicionalmente exportadoras a la región, en una segunda

¹⁰ STOLOVICH (1994). Sólo en 3 casos, hasta el presente, se ha recurrido al uso del Estatuto de Empresas Binacionales.

ola de inversiones aparece un tipo de estrategia que se ha denominado de internacionalización multidoméstica. "Son empresas de sectores cuyos productos son menos negociables en términos de exportación (*non tradeable goods*) como bebidas, materiales de construcción, etc. para las cuales los caminos tradicionales de internacionalización no son los más adecuados. Para ellas existe una segunda alternativa, cualitativamente diferente, que exige que las empresas incorporen simultáneamente la exportación y la multinacionalización, dos etapas generalmente diferenciadas y autosuficientes en el modelo tradicional. Las empresas de este tipo partiendo de sus bases locales instalan en otros países una red de empresas semejantes, que usufructúan de la tecnología, el 'know how', los procesos de producción, los sistemas de control y de gestión de la empresa-base" (GOULART, ARRUDA, BRASIL, 1994).

*** Especialización, complementación y regionalización**

Una parte de los nuevos emprendimientos intrarregionales está implicando una incipiente reorganización de la producción regional, sobre la base de la especialización y/o la complementación entre unidades productivas de diferentes localizaciones geográficas dentro del espacio económico Mercosur. Las decisiones sobre especialización y complementación pueden ser inter-firmas (mediante acuerdos entre distintas empresas) o intra-firma (estrategias de regionalización de empresas transnacionales o grupos económicos o firmas individuales previamente internacionalizados en la región).

En los acuerdos de complementación productiva, aún cuando las empresas permanezcan jurídicamente independientes, perteneciendo a diferentes propietarios, se ligan por un acuerdo que implica una división del trabajo. Cada asociado se especializa en la producción de ciertos bienes: lo que uno produce son materias primas o partes y componentes de lo que el otro fabrica; o líneas diferentes de un mismo tipo de producto. Con el intercambio recíproco se complementan para llegar a completar un cierto producto final o para abastecer ambos mercados con una línea completa de un cierto tipo de bien. La especialización y la complementación implican, frecuentemente, que en contrapartida cada uno de los asociados abandona ciertas producciones que las confía a la otra empresa. Se establece de ese

modo una interdependencia mutua que, en algunos casos, puede llegar a tener tanta o más fuerza que si se unificara la propiedad de las empresas asociadas.

La lógica de complementación productiva tiende a generar un mayor comercio intraindustrial.

En los sectores donde se advierte un mayor peso de estas tendencias a la complementación y a la especialización son el automotriz y autopartista, el metalúrgico, las industrias de alimentos y bebidas, la petroquímica y la textil. (Fundación CENIT, 1995; BOUZAS, 1995).

Cuando la especialización y la complementación se dan al interior de la misma firma o grupo económico, con filiales en ambos países, entonces estamos en presencia de una estrategia de regionalización. La propiedad unificada de las distintas filiales crea las condiciones para que, desde el centro de dirección regional, se asignen recursos y se distribuyan funciones y actividades productivas y comerciales, atendiendo a la rentabilidad global del grupo. Cada una de las filiales se especializa en la producción de ciertos bienes terminados o de ciertos materiales, partes y componentes que usarán las otras filiales, complementando así su producción. Se buscan así aprovechar las ventajas que ofrezca cada planta y cada país.

Este tipo de estrategia se ve facilitada por la eliminación de las barreras arancelarias y para-arancelarias que se concretan con la integración regional. El intercambio se abarata al desaparecer los aranceles y otros impuestos. Entonces, un cierto mercado interno puede ser abastecido de ciertos productos fabricados localmente y de otros que provienen de otras filiales del grupo localizadas en otros países de la región.

Este tipo de estrategia puede incluir el cierre de algunas plantas que sólo se justificaban en las condiciones de un mercado interno protegido; al desaparecer la protección puede resultar más económico proveer ese mercado desde otras filiales -de mayor tamaño, que aprovechan economías de escala, y/o que son más avanzadas tecnológicamente-. Es lo que ha ocurrido con varias firmas transnacionales de la industria del medicamento que clausuraron sus plantas en Uruguay, dejando exclusivamente una representación comercial.

Este tipo de emprendimiento, basado en una estrategia de regionalización, en algunos casos puede conducir a un aumento de los flujos de inversión, pero en otros casos puede implicar sólo una redistribución de la configuración geográfica y/o sectorial de los capitales, sin un incremento del flujo de inversión

(BOUZAS, 1995). El impacto sobre la evolución de las capacidades fabriles y el tejido industrial local aún es incierto, toda vez que, como en el caso argentino, predominen actividades de ensamblaje de bienes tecnológicamente complejos importados (Fundación CENIT, 1995).

*** Emprendimientos con impacto en los servicios**

Numerosas iniciativas empresariales se refieren a los servicios, comprendiendo bancos, seguros, transportes, alquiler de autos, energía, construcción, planes de salud, medios masivos de comunicación, publicidad y servicios a las empresas. Muchas de las firmas involucradas no contaban con una experiencia previa de internacionalización.

Las instituciones financieras lideran este tipo de emprendimientos. La mayoría de los acuerdos entre bancos son para la complementación de sus servicios -uso de cajeros automáticos interconectados, tarjetas de alcance regional, etc.- o para la realización de operaciones conjuntas -en financiación de comercio exterior, de actividades en el mercado de capitales, etc.-. Uno de los objetivos perseguidos con este tipo de asociaciones es la captación de una fracción importante del financiamiento al comercio regional -que está creciendo rápidamente y se espera crezca aún más en los próximos años (STOLOVICH, 1994).

En el transporte, algunas empresas de Argentina y Brasil establecieron acuerdos para complementar sus servicios y participar conjuntamente en la oferta, de modo de tener más fuerza en la competencia por el mercado de cargas que, se espera, se dinamice con el Mercosur.

En la actividad publicitaria y de medios masivos de comunicación se constituyeron joint-ventures o se formaron redes para la complementación comercial y tecnológica. La estrategia de actuación conjunta ampliaría las oportunidades de negocios y reduciría los costos operacionales.

Las empresas constructoras, profundizando y extendiendo experiencias asociativas iniciadas hace años, también están procurando aprovechar las nuevas condiciones competitivas que se crean en la región. Sus asociaciones son generalmente bajo el régimen de consorcio -empresa transitoria para la realización conjunta de ciertas obras-. Estos consorcios se constituyen desde la misma presentación para licitaciones de obras y, en caso de

ganar, ejecutarlas. La magnitud de las obras de infraestructura previstas para los próximos años en la región del Mercosur es uno de los principales estímulos para la constitución de este tipo de asociaciones transitorias.

La expansión de los emprendimientos intrarregionales permitió el desarrollo de otro tipo de servicios: la intermediación de las asociaciones. Detrás de muchos de los acuerdos asociativos están dos tipos de agentes que intermedian en las gestiones: los bancos y las consultoras internacionales. Ambas reciben mandatos de parte de una empresa, del país que sea, para encontrar un socio, un distribuidor o un potencial vendedor, en una empresa del otro lado de la frontera. Por encontrar el socio indicado, la institución que interviene cobra una comisión y se compromete a mantener silencio.

Los bancos tienen la ventaja de que además de este servicio pueden financiar el proyecto de inversión, otorgar cartas de compra de una empresa o la documentación de la exportación de una partida de mercancías. Por su parte, las consultoras pueden además contratar una persona o gerente para instalar una oficina en otra ciudad, además de verificar los estados contables del potencial socio.

En algunos casos las asociaciones han surgido a partir de reuniones de negocios organizadas con esa finalidad por cámaras empresariales de uno o más países.

Agentes empresariales de los nuevos emprendimientos

En los acuerdos y emprendimientos detectados por los estudios disponibles participan varios cientos de empresas de diversos tipos.

Las pequeñas y medianas empresas, por lo general sin experiencia ni tradición en el mercado internacional, son una proporción alta de las unidades involucradas en los nuevos emprendimientos intrarregionales, aunque su participación en recursos es baja.

Si bien la internacionalización de algunas empresas medianas y pequeñas había comenzado con anterioridad, al menos en el caso argentino, su extensión reciente del fenómeno se asocia con las condiciones de la integración regional. La propagación de iniciativas asociativas internacionales entre las empresas de menor dimensión, probablemente se vincule a una percepción de que la sobrevivencia en el marco de las nuevas condiciones competitivas

planteadas por el Mercosur, exige de alianzas que aseguren ciertos "nichos de mercado" y permitan disputar con más fuerza un lugar en la nueva división regional del trabajo en gestación.

Las grandes empresas -en particular las pertenecientes a grupos económicos locales- y las empresas transnacionales son, sin embargo, los agentes más activos en los nuevos emprendimientos intrarregionales.

Estas últimas empresas son las que, en principio, están mejor posicionadas para encarar un proceso de integración regional, sobre todo si ya tienen filiales en los diversos países que se integran. La regionalización de sus actividades, la planificación de la división regional del trabajo (especialización y complementación) entre sus filiales, facilitada por la eliminación de las barreras económicas, surge como una posibilidad y como un imperativo para racionalizar recursos y maximizar rentabilidades. Pero la combinación de esfuerzos, por medio de diversas formas de alianza, con otras empresas -sean del tipo de agente propietario que sea- pueden también contribuir a los mismos objetivos (STOLOVICH, 1994).

Las transnacionales se han concentrado en emprendimientos de impacto productivo -principalmente estrategias de regionalización-, en los sectores automotriz, de electrodomésticos y de bienes de capital, lo cual ha exigido de acciones de reconversión de sus filiales (Fundación CENIT, 1995).

La formación del Mercosur fortaleció la decisión de permanencia en Argentina de algunas empresas transnacionales y atrajo a otras nuevas, alentadas por las perspectivas abiertas por el mercado ampliado. En estos casos la localización en Argentina fue estimada como una plataforma de acceso al mercado brasileño, aprovechando los mecanismos de liberalización comercial intrarregionales (Ibid.). Este tipo de argumento ("plataforma de acceso") es el empleado por gobiernos de los países menores, como Uruguay, con el objetivo de atraer inversiones extranjeras directas.

Localización de los nuevos emprendimientos

El eje de los movimientos interempresariales asociados al Mercosur pasa por Brasil y Argentina. Las firmas de los dos países menores del bloque sólo tienen una participación marginal en estos movimientos.

No existen proyectos de relativa envergadura con asiento en Paraguay o Uruguay. "Con todo, entre las empresas argentinas el establecimiento de acuerdos de distribución o la instalación de oficinas comerciales en Paraguay y, principalmente, en Uruguay parece tener un cierto interés" (Ibid.).

Las iniciativas más importantes que se detectan en Uruguay son la adquisición de algunas empresas industriales por firmas regionales o extrarregionales y, principalmente, la instalación de firmas extranjeras o la asociación en el área de los servicios en sectores promovidos por el Estado (hotelería, forestación) -independientes del proceso de integración regional-.

En Paraguay destacan algunos proyectos de inversión de origen extrarregional orientados a reforzar el funcionamiento reexportador -hacia la región- de ese país.

Debe distinguirse la situación de Uruguay y Paraguay, donde ya la presencia de capitales argentinos y brasileños era fuerte, por lo que el crecimiento inversor fue menos espectacular, de la de Argentina y Brasil, donde el punto de partida de las inversiones intrarregionales era insignificante -y por tanto el crecimiento más destacado-.

En los emprendimientos intrarregionales de impacto comercial predominaron los unidireccionales -desde Brasil hacia Argentina-, sobre los bidireccionales o los orientados desde Argentina hacia el mercado brasileño. En los emprendimientos de impacto productivo, también predominaron las inversiones brasileñas en Argentina, que fueron más numerosas que las inversiones argentinas en Brasil o que aquellas de impacto en ambos países. En los servicios las iniciativas de complementación de servicios y los joint-ventures, son más importantes que aquellas que tienen impacto sólo en uno de ambos países (Ibid.).

No sólo en su magnitud sino también en las modalidades de acceso al mercado del país socio, se diferencian las iniciativas originadas en empresas argentinas y brasileñas. Sólo una fracción minoritaria de las empresas argentinas instaló recientemente -en vinculación con la evolución del Mercosur- plantas propias o adquirió firmas en Brasil. La mayoría estableció, en cambio, acuerdos de complementación o de distribución con empresarios brasileños o creó oficinas comerciales en ese país. Por el contrario, la mayor parte de las firmas de Brasil involucradas en movimientos intrarregionales, accedió al mercado argentino mediante la adquisición de firmas locales y/o la instalación de nuevas plantas, teniendo menor significación los acuerdos o las oficinas comerciales (Ibid.).

El distinto comportamiento de las firmas es el resultado de la diversa evolución macroeconómica y las diferencias de escala de ambas economías, que determinan un umbral de inversión más bajo en Argentina que en Brasil, y que pudo ser aprovechado por las firmas brasileñas -de mayor tamaño relativo-. Como lo afirma la Fundación CENIT: (Ibid.)

“Por una parte, la reactivación en Argentina estimuló nuevas inversiones, mientras que la inestabilidad en Brasil puede haberlas inhibido, en particular para los que no conocen el medio. Por otra parte, dado el tamaño relativo de ambas economías, el umbral de inversión puede ser significativamente más bajo en Argentina que en Brasil, hecho que, a su vez, puede estar subrayado por la existencia de mayores barreras institucionales (explícitas o implícitas) al ingreso de nuevas firmas en Brasil en comparación con la Argentina. Al mismo tiempo, la mayor envergadura relativa de las empresas brasileñas les permitiría aprovechar mejor esa situación”.

En perspectiva pueden ampliarse los flujos de inversión directa intrarregional como consecuencia de:

a) el interés de empresas argentinas grandes en las privatizaciones previstas en Brasil, y

b) la aceleración de acuerdos empresariales y de iniciativas de inversiones, tanto de grupos económicos como de empresas medianas, sean defensivas, de reestructura o por estrategia regional. Cualquiera sea este último grupo de fundamentos, ellos constituyen uno de los grandes desafíos de las empresas de la región y de las políticas específicas, las que deberían contemplar cada vez más los acuerdos de cooperación productiva y desplazarse hacia el nivel meso y microeconómico (DI FILIPPO, 1994).

3 - ¿Impulsar la inversión intrarregional?

Las empresas de los países del Mercosur han demorado en reaccionar ante el nuevo contexto competitivo. Con los datos disponibles parecería que se está acelerando el reposicionamiento de las mayores empresas en la región, incluyendo inversiones -u otros emprendimientos- en otros países.

Diferencias estructurales

Las diferencias asociadas a los países parecen ser importantes y encuentran fundamento en las diferentes condiciones económicas: contexto macroeconómico, tamaño-país y tamaño-empresa, desarrollo productivo previo, experiencia anterior de internacionalización y orientación de ésta -hacia los países industrializados o hacia la región-, etc.

Para las empresas de Brasil la cuestión de la integración regional es de menor importancia relativa que para las de Argentina: tienen un gran mercado interno y exportaciones fuera de la región, más importantes que las orientadas a los países vecinos. Pero en la primer mitad de los noventa la dirección principal de los emprendimientos intrarregionales -"duros" o "blandos"- fue desde Brasil hacia Argentina.

Las empresas grandes uruguayas que exportan a los otros países del Mercosur, ya tenían posiciones en esos mercados -incluso por acuerdos previos-, pero tienen dificultades para desplegar una estrategia regional -o de segmentación geográfico de los mercados- que les permita expandirse. Existen, sin embargo, algunos emprendimientos "blandos", principalmente de impacto comercial.

En términos generales, en un proceso de integración regional las ventajas de la aglomeración tienden a crear condiciones favorables en los grandes centros de producción y consumo (VAILLANT, TERRA, 1994). Al mismo tiempo, mientras persista alguna incertidumbre sobre el futuro del Mercosur, la localización en el país donde se concentra la demanda resulta menos riesgosa. Estas condiciones favorecen a las regiones industriales del sureste de Brasil y de Buenos Aires-Córdoba-Santa Fé, y resultan desfavorables a los países más pequeños, exceptos cuando éstos tienen ventajas de costos significativas.

Reducido el riesgo de fluctuaciones extremas en la construcción del Mercosur, es probable que se aceleren estrategias con un horizonte regional, tanto por parte de empresas transnacionales como, sobre todo, por parte de empresas regionales. La magnitud, fluctuaciones y dirección de las mismas es -reconocidamente- mucho más difícil de prever que los movimientos de tipo comercial. La magnitud y el impacto de tales inversiones podría ser muy diferente por países, incentivando asimetrías que podrían dar lugar a acciones compensatorias.

Diferencias en las regulaciones

Los países del Mercosur no han avanzado suficientemente en la "armonización" de las políticas respecto a la IED. En términos generales, Brasil presenta mayores restricciones que los otros socios al ingreso de capitales extranjeros, pero su marco regulatorio tiende a liberalizarse -de un modo semejante a lo que ocurre en los otros países de la región- (BOUZAS, 1995).

Debido a la falta de armonización, los marcos regulatorios pueden ser un instrumento para una inconveniente competencia por la radicación de inversiones extranjeras, que genere un "dumping fiscal", con medidas que sólo favorezcan a las empresas del exterior.

En la competencia por la localización de las IED entre países -o entre Estados y Provincias dentro de un país- emergió un verdadero "dumping fiscal", que implicó transferencias netas de recursos sociales hacia los nuevos inversores. La intervención del gobierno del estado de Paraná (Brasil) en uno de los emprendimientos en el sector automotriz, es un ejemplo en tal sentido. El uso de las asimetrías regulatorias como factor de fomento de las inversiones, generó conflictos entre Argentina y Brasil en torno al régimen automotriz en 1995. Por otra parte, se están generando condiciones para un nuevo conflicto en torno a los diferentes estímulos a la inversión en el sector farmacéutico creados por las respectivas leyes de Patentes.

De Castro (1994) señala que cualquier política económica debería considerar, como cuestión de principios, que es "indeseable participar en una ácida disputa por inversiones vía dumping fiscal y social. Ninguna política debería formularse sobre la base de atraer capital extranjero para financiar ni el proceso de desarrollo ni los programas de estabilización".

Por otra parte parecen haberse acelerado los acuerdos empresariales o emprendimientos de firmas que suponen flujos de inversiones directas. En este sentido se plantea un desafío importante al desarrollo regional de empresas de los países integrantes del Mercosur. El nuevo espacio económico regional puede constituirse en un ámbito de internacionalización de empresas de diverso tipo y tamaño, en una fuente de acumulación de experiencias para la expansión internacional de las firmas. En esa perspectiva, sería necesario "concertar mecanismos que, en forma discriminatoria, favorecieran las inversiones intrarregionales" (REGIONALISMO..., 1994).

Estamos aún lejos de la conformación de un "capital regional" o, en todo caso, estamos observando sus balbuceantes primeros pasos. Pero las políticas de los Estados del Mercosur no debieran desconocerlo.

Anexo Estadístico

Cuadro 1

Mercosur: evolución del producto bruto interno			
PAISES	VARIACIÓN ACUMULADA		
	1981-1990	1991-1995	1995
Argentina	-8,7	31,4	-2,5
Brasil	16,8	14,1	4,0
Paraguay	36,6	15,9	4,0
Uruguay	4,7	18,2	-1,5

FUENTE: BALANCE PRELIMINAR DE LA ECONOMIA DE AMERICA LATINA EL CARIBE (1995). Santiago, Chile: CEPAL.

Cuadro 2

Mercosur: tasa de inversión
(Formación bruta de capital fijo % PBI x 100)

AÑOS	ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY
1990	14,0	28,3	22,8	10,9
1991	14,6	21,8	24,8	13,4
1992	16,7	22,1	22,9	13,3
1993	18,2	22,9	22,9	14,0
1994	19,9	24,3	23,4	13,9

FUENTE: ANUÁRIO ESTATÍSTICO DE AMERICA LATINA Y L CARIBE (1995). Santiago, Chile: CEPAL.

Cuadro 3

Mercosur: inversión interna como porcentaje del PBI

PAISES	INVERSIÓN INTERNA NETA/PBI		AHORRO INTERNO BRUTO/PBI		TASA DE CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN INTERNA BRUTA	
	1970	1993	1970	1993	1970/ 80	1980/ 93
Argentina	25	18	23	-	3,1	-1,3
Brasil	21	19	20	21	8,9	-0,3
Paraguay	16	19	17	16	18,6	0,8
Uruguay	11	16	10	14	10,7	-3,4

FUENTE: INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL (1995). Washington: Banco Mundial. tab.8,9.

Cuadro 4

Mercosur: flujos netos de recursos

PAISES	TRANSFERENCIAS NETAS		FLUJOS NETOS DE DEUDA A LARGO PLAZO		(millones de dólares) DONACIONES OFICIALES	
	1		2		3	
	1980	1993	1980	1993	1980	1993
Argentina	1 593	13 592	2 855	8 173	2	45
Brasil	-665	7 186	4 696	5 983	14	60
Paraguay	70	-17	127	-98	10	36
Uruguay	395	13	226	247	1	26

PAISES	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA NETA		INVERSIÓN EN CARTERA		FLUJOS NETOS DE RECURSOS	
	4		5		6	
	1980	1993	1980	1993	1980	1993
Argentina	678	6 305	0	3 604	3 535	18 127
Brasil	1 911	802	0	5 500	6 621	12 345
Paraguay	32	150	0	0	168	88
Uruguay	290	76	0	0	516	348

FUENTE: INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL (1995). Washington: Banco Mundial, tab.22.

Cuadro 5

Mercosur: inversión directa neta

(millones de dólares)

AÑOS	ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY
1980	942	1 898	32	283
1988	491	2 970	8	82
1989	3 546	323	13	-50
1990	527	748	76	18
1991	2 922	3 766	84	109
1992	3 762	15 909	137	229
1993	24 977	12 580	111	158
1994	-	-	180	248

FUENTE: ANUÁRIO ESTATÍSTICO DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE (1995).
Santiago, Chile: CEPAL.

NOTA: Según valores de balanza de pagos.

Cuadro 6

Mercosur: flujos de inversión extranjera

(millones de dólares)

AÑOS	ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY
1986	574	320	1	37
1987	-19	1 225	5	50
1988	1 147	2 969	8	47
1989	1 028	1 267	13	0
1986/89	2 730	5 781	27	134
1990	1 836	901	76	0
1991	2 439	972	84	0
1992	4 179	1 454	136	0
1993	6 305	802	150	76
1990/93	14 759	4 129	446	76
TOTAL	17 489	9 910	473	210

FUENTE: CEPAL, sobre la base de información recopilada por el FMI.

Cuadro 7

Argentina y Brasil: flujos de inversión extranjera directa, por instrumento

(millones de dólares)

PAIS/INSTRUMENTO	1988	1989	1990	1991	1992	1993(1)	1988-1993
Argentina	1 147	1 028	1 836	2 439	4 179	6 305	16 934
Flujos normales de IED ..	807	869	305	465	518	694	3 658
Conversión de deuda	340	159	886	20	1 512	2 984	5 901
Privatización (2)	0	0	645	1 954	2 149	2 627	7 375
Brasil	2 969	1 267	901	972	1 454	802	8 365
Flujos normales de IED ..	882	321	618	850	1 359	752	4 782
Conversión de deuda	2 087	946	283	68	95	50	3 529
Privatización	0	0	0	54	0	0	54

FUENTE: CALDERÓN, Alvaro (1993), e informaciones adicionales proporcionadas por la Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD sobre Empresas Transnacionales.

(1) Todos los flujos de IED ingresados a la Argentina en el período 1990-1993, mediante conversión de deuda, son parte del programa de privatizaciones. (2) Estimaciones preliminares.

Cuadro 8

Mercosur: transferencia neta de recursos

(millones de dólares y porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios)

AÑOS	TRANSFERENCIAS				% SOBRE EXPORTACIONES			
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
1991	-984	-8 012	640	-80	-7	-23	32	-4
1992	7 439	927	172	39	50	2	9	2
1993	6 922	-537	643	266	44	-1	24	10
1994	7 241	180	1 500	300	39	-	52	10
1995	-4 900	16 000	850	170	-20	31	27	5

FUENTE: BALANCE PRELIMINAR DE LA ECONOMIA DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (1995). Santiago, Chile: CEPAL. tab.A,15.

NOTA: Equivale al ingreso neto de capitales (transferencias, capitales a corto y largo plazo, errores y omisiones) menos utilidades e intereses netos (pagados o vencidos y no pagados).

Cuadro 9

Inversiones y acuerdos relacionados con el Mercosur clasificación por tipo y sector

(Número de iniciativas)

	TOTAL			MANUFACTURAS			SERVICIOS		
	Total	ET	No ET	Total	ET	No ET	Total	ET	No ET
TOTAL	264	77	187	204	73	131	60	4	56
1. DE ÍNDOLE COMER-									
CIAL	72	12	60	72	12	60			
Bidireccionales	14	3	11	14	3	11			
Unidireccional de Arg.									
a Bra.	20	4	16	20	4	16			
Unidireccional de Bra.									
a Arg.	38	5	33	38	5	33			
2. DE ÍNDOLE PRO-									
DUCTIVO	131	61	70	131	61	70			
Con impacto en am-									
bos países	43	22	21	43	22	21			
Con impacto en Brasil									
Con impacto en Ar-	17	3	14	17	3	14			
gentina	71	36	35	71	36	35			
3. SERVICIOS	61	4	57	1		1	60	4	56
Provisión conjunta de									
serv.	2	1	1				2	1	1
Complementación de									
serv.	17	1	16				17	1	16
Take over o joint ven-									
ture	18	1	17				18	1	17
- de Argentina a Bra-									
sil	10		10				10		10
- de Brasil a Argen-									
tina	14	1	13	1		1	13	1	12

FUENTE: Fundación CENIT (1995).

Cuadro 10

Emprendimientos intrarregionales por tipo de agente

TIPOS DE EMPRESAS	(en número de casos y porcentajes)	
	NÚMERO DE EMPRESAS INVOLUCRADAS	% DE LAS PARTES INTERVINIENTES
Pequeñas y medianas empresas	135	37,5
Empresas grandes independientes ...	22	6,1
Cooperativas	5	1,4
Grupos económicos locales	86	23,9
Empresas transnacionales	60	16,7
Empresas mixtas (1)	13	3,6
Empresas estatales	27	7,5
Sin especificar	12	3,3
TOTAL	360	100,0

FUENTE: STOLOVICH, L. (1994). El poder económico en el Mercosur. Montevideo CUI.

(1) Empresas asociadas de capital nacional y extranjero.

Bibliografía

BALANCE PRELIMINAR DE LA ECONOMIA DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE 1995 (1995). Santiago, Chile: CEPAL.

BOLETIM DO BANCO CENTRAL DO BRASIL (1995). Brasília: BACEN, v.31, n.9.

BOUZAS, Roberto (1995). Integración económica e inversión extranjera: la experiencia reciente de la Argentina y Brasil. In: BALZE, Felipe A. M. de la, comp. **Argentina y Brasil enfrentando el siglo XXI**. Buenos Aires: CARI/ABRA.

CANTWELL, J. (1994). The methodological problems raised by the collection of FDI data. In: FOREIGN direct investment in developing countries: the case of Latin America. Madrid: IRELA. p.9-30.

- CHUDNOVSKY, D., LÓPEZ, A., PORTA, F. (1995). **La nueva inversión extranjera directa en la Argentina:** privatizaciones, mercado interno e integración regional. Buenos Aires: Fundación CENIT.
- DE BARROS, O. (1994). Global investment and finance capital flows in the 1990s: implications and challenges for Brazil. In: FOREIGN direct investment in developing countries: the case of Latin America. Madrid: IRELA. p.41-62, 157-182.
- DI FILIPPO, Armando (1994). Regionalismo abierto y empresas latinoamericanas. **Pensamiento Iberoamericano**, n.26, p.121-156.
- DIRECTORIO sobre inversión extranjera en America Latina y el Caribe (1993). Santiago, Chile: CEPAL. (mimeo).
- DOMINGO, Rosario, PASTORI, Héctor, VERA, Tabaré (1994). **Comportamiento estratégico de las empresas industriales frente a la apertura.** Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales/ Departamento de Economía. (Documento, n.4/94).
- FUNDACIÓN CENIT (1995). Las estrategias empresarias frente al Mercosur. In: INFORME al Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior y Culto. Buenos Aires.
- GOULART, L. (1995). Estrategias empresariais. **Revista Brasileira de Comercio Exterior**, São Paulo, v..44, jul./set.
- GOULART, L., ARRUDA, C. A., BRASIL, H. V. (1994). A evolução na dinâmica de internacionalização. **Revista Brasileira de Comercio Exterior**, São Paulo, n.41, out./dez.
- INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL 1995 (1995). Washington: Banco Mundial.
- INVERSIÓN extranjera en America Latina y el Caribe, La (1996). **Informe 1995**, Santiago, Chile: CEPAL.
- KINDLEBERGER, R. (1966). European integration and the international corporation. **Columbia Journal of World Business**, v.12, n.1.
- MACHADO, Ruiz (1994). **Estrategia empresarial e reestruturação industrial (1980-1992):** um estudo de grupos economicos selecionados. Campinas: UNICAMP. (Dissertação de mestrado).
- OZAWA, T. (1994). FDY and super - growth in south east Asia and the role of domestic and external factors: lesson for Latin America. In: FOREIGN direct investment in developing countries: the case of Latin America. Madrid: IRELA. p.63-78.

PERFIL tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina (1994). Santiago, Chile: CEPAL.

PIO, A. (1994). Microeconomic and firm-specific factors affecting FDY decisions: where does Latin America stand in comparison with other developing areas? In: FOREIGN direct investment in developing countries: the case of Latin America. Madrid: IRELA. p.41-62.

PRIVATIZACIONES en Brasil (1996). **El Cronista Comercial**, Embajada de la República Argentina en Brasil. (Suplemento)

REGIONALISMO abierto en America Latina y el Caribe, El (1994). Santiago, Chile: CEPAL.

STOLOVICH, Luis (1994). **El poder económico en el Mercosur**. Montevideo: CUI.

VAILLANT, M, TERRA, M. I. (1994). **Cambios en el patrón de especialización regional**: viejas ventajas comparativas y nuevas economías de escala. Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales. (Documento de trabajo, 8/94).

Abstract

Regional economic integration processes promote investments and new enterprises amongst and inside the integrated countries. In the "Mercosur" case, although it is a recently initiated process, most of the investments have not so much taken place due to integration as for political decisions (debts conversion, privatization, promotional regimes). External flow has transformed itself into new rent seeking. Despite its relatively smaller importance and its incipient character, intraregional undertakings of regional firms have become more dynamic as a response to the new competitive context. Regional perspective begins to be a reference to entrepreneurial strategies. But we are still very far from the conformation of a "regional capital". The harmonization of policies relative to foreign investments between the "Mercosur" members should consider these new undertakings and prevent fiscal dumping, that favors foreign extraregional enterprises.