

**INVERSION EXTRANJERA
Y RESTRICCIÓN EXTERNA
EN EL MERCOSUR:
conclusiones preliminares y
temas de investigación (*)**

Setiembre 2002

Gustavo Bittencourt ()**

(*) De próxima publicación en Revista “NOVA ECONOMIA”, Universidad Federal de Minas Gerais. Versiones anteriores fueron presentadas en la: “Jornada sobre relaciones entre la Unión Europea y el MERCOSUR”, Universidad de Valencia, junio de 2001; y en la “Jornada Nacional sobre Desenvolvimento”, Universidad Federal de Rio de Janeiro, agosto 2001.

(**) Docente e investigador, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay

RESUMEN¹

Este documento apunta a señalar temas para una agenda de investigación sobre proceso de transnacionalización y desarrollo económico en el MERCOSUR. La primera sección propone un marco analítico para estudiar las relaciones entre Inversión Extranjera Directa (IED) y restricción externa al crecimiento en economías periféricas, postulando que diferentes “formas de transnacionalización” pueden explicarse por marcos teóricos alternativos e implican diferentes efectos sobre dicha restricción. La segunda sección resume una visión histórica de medio siglo de transnacionalización en el MERCOSUR: con series de largo plazo, se definen algunos indicadores que facilitan la síntesis y la periodización, se señalan aspectos específicos del auge 1986-1999 y su desaceleración reciente. Por último, a partir de reunir el marco analítico propuesto y la síntesis empírica, en la tercera parte se esbozan algunas conclusiones preliminares sobre las perspectivas de la IED en la región, planteando brevemente algunos temas de investigación que se derivan de tales preocupaciones.

Palabras clave: Transnacionales, Inversión Extranjera, MERCOSUR, Desarrollo.

JEL: F21, F23

ABSTRACT

This paper identifies some issues to build a research agenda on the effects of transnationalization and economic development among Mercosur countries. The first section discusses an analytical framework that aims to understand the relations between Foreign Direct Investment (FDI) and the balance of payments constraint to growth in developing countries, and states that different “types of FDI” may affect this constraint in opposite directions, as they are explained by alternative theories. Section II contains an historical perspective of the transnationalization process in these countries, using a long run FDI series analysis and resuming some characteristics of the last period. Finally, in the third section, some preliminary conclusions are outlined, attempting to meet the analytical framework and the empirical stylized facts, which allows to identify some issues or topics for this research agenda.

Key words: Transnational Corporations, Foreign Direct Investment, Mercosur, Development.

¹ De próxima publicación en Revista “NOVA ECONOMIA”, Universidad Federal de Minas Gerais. Versiones anteriores fueron presentadas en la: “Jornada sobre relaciones entre la Unión Europea y el MERCOSUR”, Universidad de Valencia, junio de 2001; y en la “Jornada Nacional sobre Desarrollo”, Universidad Federal de Rio de Janeiro, agosto 2001.

INDICE

INTRODUCCIÓN

I. EN LA BUSQUEDA DE UN MARCO ANALITICO

- a) Restricción externa al crecimiento en economías periféricas y la IED
- b) Formas de transnacionalización y marcos teóricos alternativos

II. IED EN MEDIO SIGLO DE TRANSNACIONALIZACION EN EL MERCOSUR

- a) Movimientos de IED en 1950-2000: períodos
- b) Propuesta de indicadores sobre la inserción del MERCOSUR en circuitos de IED mundial: descomposición de tasas de crecimiento
- c) Aspectos específicos del auge 1986-1999 y del “boom” 1995-1999

III. CONCLUSIONES PRELIMINARES Y TEMAS DE INVESTIGACIÓN

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANEXOS

INTRODUCCION²

Este documento constituye un avance de trabajo con la intención de pensar temas para una agenda de investigación sobre el proceso de transnacionalización y el desarrollo económico en los países del MERCOSUR³. La importancia actual del fenómeno ha sido mostrada por investigaciones recientes en las que he tenido oportunidad de participar, en el marco de la Red de Investigaciones Económicas del MERCOSUR (RED-MERCOSUR)⁴.

Este documento se ordena en tres partes. La primera propone un marco analítico para estudiar las relaciones entre Inversión Extranjera Directa (IED) y restricción externa al crecimiento en economías periféricas, postulando que diferentes “formas de transnacionalización” pueden explicarse por marcos teóricos alternativos e implican diferentes efectos sobre dicha restricción. Poniendo como telón de fondo los fenómenos comerciales, el esquema analítico propuesto procura integrar en un mismo marco los factores de atracción, relacionados con ventajas de localización; así como los factores de emisión de la IED, determinados por ventajas de propiedad (en el sentido de Dunning); enfatizando para ello el vínculo bilateral con los centros y la especificidad del carácter periférico de las economías del MERCOSUR. Para caracterizar diferentes “formas de transnacionalización” se discute la propuesta analítica de Dunning (1993), que ha sido utilizada en varias investigaciones recientes que caracterizan al agente ET en la región en la última década. Se propone una adaptación de dicha tipología, estableciendo varias categorías de IED. Se intenta establecer un nexo entre cada una de estas categorías con algunas interpretaciones teóricas más generales, de modo tal de avanzar en la formulación de hipótesis acerca de los respectivos determinantes y efectos sobre el desarrollo, en particular sobre la restricción externa, de cada una de estas “formas” o “tipos” de IED.

La segunda parte resume una visión histórica de medio siglo de transnacionalización en el MERCOSUR, poniendo énfasis en la última década. Para ello se postula la necesidad del trabajo con series de largo plazo, apuntando a maximizar la utilización de las fuentes disponibles. Se caracterizan brevemente los movimientos de IED hacia el Mercosur entre 1950 y 2000, se señalan aspectos específicos del auge 1986-1999, particularizando el “boom” posterior a 1995, y se muestran algunos signos de desaceleración actuales. Se definen algunos indicadores que facilitan la tarea de síntesis y contribuyen a la identificación de tendencias, a la vez que permiten descomponer en componentes de atracción y de emisión, separando a su vez el papel como emisores de IED de Estados Unidos y de Europa.

Por último, a la luz del marco analítico propuesto, y del ordenamiento y observación de cierto conjunto de información estadística, realizados en las secciones anteriores, en la tercera parte se esbozan algunas conclusiones preliminares sobre las perspectivas de evolución de la IED en la región en el corto y más largo plazo, así como de sus posibles efectos sobre la restricción externa al crecimiento en estas economías, planteando brevemente algunos temas de investigación que se derivan de tales preocupaciones.

² Este trabajo contó con la eficiente asistencia de Nicolás Reig Lorenzi. Agradezco los comentarios del Dr. Leandro García, Universidad de Valencia, y a dicha institución por permitirme presentar allí una versión anterior de este trabajo. Agradezco especialmente los muy valiosos comentarios de los dos árbitros anónimos provistos por Nova Economía.

³ Se vincula además, con un conjunto de motivaciones personales. La muerte reciente de Raúl Trajtenberg, amigo y maestro por más de una década; los trabajos de Octavio Rodríguez y Luis Bértola y la responsabilidad de una cátedra de economía de América Latina, que me indujeron a relecturas de Prebisch y a procesar viejas y nuevas versiones de la historia económica de nuestra región; constituyen una lista inconclusa de aspectos que me influyen en este particular momento.

⁴ Véase Chudnovsky (2001).

I. EN LA BUSQUEDA DE UN MARCO ANALITICO

a) Restricción externa al crecimiento en economías periféricas y la IED

En esta sección se plantea una lectura, a partir de algunas ideas de Prebisch, de la ecuación (también llamada “ley”) de Thirlwall⁵. Suponemos una economía mundial simplificada, compuesta por dos países (Centro y Periferia), en la que el Centro presenta una estructura productiva homogénea y diversificada, capaz de generar y difundir internamente los frutos del progreso técnico. En la Periferia, por contraste, las actividades productivas son heterogéneas y especializadas, a la vez que retrasadas en la capacidad de incorporación de progreso técnico. Ello determina roles diferenciados en el funcionamiento de ambos polos dentro de la economía mundial, lo que implica que, en ausencia de movimientos de capitales:

$$(1) g_p = (E_c/E_p) \cdot g_c$$

Es decir que la tasa de crecimiento del producto (ingreso) real del país periférico (g_p) está limitada por la tasa de crecimiento del centro (g_c) ponderada por el cociente de elasticidades ingreso de las demandas de importaciones: del centro (o exportaciones de la periferia, E_c) y de la periferia (E_p). Dado que E_c corresponde a una demanda de bienes primarios y E_p de manufacturas, o en todo caso de bienes tecnológicamente más complejos, E_p es mayor que E_c . Por lo tanto, si la periferia sostiene su equilibrio comercial estaría “condenada” a crecer a una tasa inferior a la de la economía mundial e imposibilitada de reducir la brecha de ingresos que diferencia sus niveles de vida respecto al centro industrializado⁶.

La salida de este “cerco de hierro” es una reestructuración productiva (industrialización) que permita aumentar E_c/E_p , comenzando por lo más endógeno, reducir E_p , dado que resulta mucho más difícil influir sobre E_c . Por lo tanto, mientras la posibilidad de aumento de las exportaciones esté acotada o sea muy limitada, la salida implica sustitución de importaciones inicialmente orientada a la demanda interna o bien a la integración regional (en un esquema más complejo que considere más de dos países).

Esta idea es la que subyace, a mi juicio, como orientadora de las evaluaciones primarias que hemos realizado sobre IED, ET y comercio exterior de las filiales (véase Chudnovsky 2001). Pero corresponde incluir el papel directo de la IED en la financiación de los déficits comerciales **necesarios** para poder crecer más que el (los) centro(s) industrializado(s). Para ello consideraremos una ecuación de Thirlwall ampliada, similar a la de Thirlwall y McCombie (1994):

$$(2) g_p = (1-A) \cdot (E_c/E_p) \cdot g_c + A \cdot (ie/E_p)$$

donde A es la participación de la IED en el financiamiento total de las importaciones en el momento inicial, que es equivalente a la magnitud del déficit comercial sobre las importaciones; ie es la tasa a

⁵ Véase Rodríguez (1999, 1998) para una explicación más extensa y clara de los supuestos de la concepción Centro-Periferia de Prebisch y su expresión en los términos de la ecuación 1. Bértola y Porcile (2000) recurren a una expresión similar para establecer regímenes de convergencia y divergencia de las economías de Argentina, Brasil y Uruguay respecto a la economías desarrolladas. Porcile et al (2001) estudian la ley de Thirlwall para la economía de Brasil mediante relaciones de cointegración.

⁶ Consideramos precios constantes, dado que en el marco de los supuestos de la concepción centro-periferia de Prebisch, se derivan argumentos teóricos interesantes para fundamentar la tendencia al deterioro de los términos de intercambio. Adicionalmente, por lo menos en las etapas en que la restricción se hace más aguda (la tendencia secular puede ser más discutible) la evolución cíclica al deterioro es observable (véase por ejemplo, Thorp, 1998, Anexo estadístico).

la que crecen los flujos de IED dirigidos al país o región p. Si las condiciones que cumplen E_c y E_p se corresponden con las de Prebisch, esta ecuación tiene importantes implicaciones respecto al papel de la IED en la financiación directa de los déficits comerciales (o más generalmente de los saldos negativos de cuenta corriente)⁷.

Partiendo de una situación reciente donde la IED es la más importante fuente de financiamiento de los déficits en cuenta corriente en los países del MERCOSUR, esta forma simplificada permite señalar en forma primaria alguna de tales implicaciones. En primer lugar, la tasa a la que debe crecer la IED recibida para poder sostener determinada g_p es mayor cuanto mayor sea la magnitud del déficit inicial y cuanto mayor sea E_p . Por lo tanto, si hay condiciones exógenas que determinan un fuerte aumento del nivel absoluto de la IED en el momento inicial financiando saldos comerciales negativos, para sostener en el tiempo la tasa de crecimiento del producto (que implica esos déficits) se requiere un aumento en las tasa de crecimiento de la IED en el mismo período de referencia, lo que puede implicar un problema cuando los niveles del período anterior alcanzan valores extraordinariamente elevados. Esta visión permite identificar y cuantificar aproximadamente la magnitud de fuerzas reales y financieras que pueden comprometer seriamente el crecimiento futuro, aún en lo inmediato o en el corto plazo.

En segundo lugar, corresponde señalar dos implicaciones hacia el mediano y largo plazo:

- a) Los límites políticos de este proceso. El aumento de la IED implica un proceso de transnacionalización cuya tasa, si es superior a g , estará implicando un avance del capital extranjero sobre el stock de capital total, y ponderada por la mayor eficiencia del capital extranjero respecto al nacional, sobre la apropiación de ingresos y su distribución entre empresas nacionales y transnacionales. ¿Hasta que momento el avance de este proceso será permitido por los grupos locales?. La cuestión de la economía política de la transnacionalización parece un tema clave dado que Argentina y Brasil se incluyen, a inicios del nuevo siglo, en un muy reducido grupo de las economías más transnacionalizadas (es decir, con mayor presencia de capital extranjero) del mundo. Este tema requiere de un esfuerzo interdisciplinario abriendo canales de conexión con la sociología y la ciencia política en dirección a una visión integrada del proceso de desarrollo, recordando el trabajo pionero de Cardoso y Faletto (1968).
- b) la IED también genera pagos: remisión de utilidades, fees & royalties, y abre la posibilidad de evasión fiscal vía precios de transferencia en el comercio intrafirma. Estos movimientos pueden ser significativos y debería buscarse una forma de incluirlos en una ecuación ampliada como la especificada, lo que supone pensar en un equilibrio intertemporal más explícito⁸.

⁷ En esta ecuación podrían incluirse las restantes formas de financiamiento (en particular endeudamiento bancario e inversión de cartera), lo que podría transformarla en un buen instrumento para ordenar la discusión sobre la evaluación de fuentes de financiamiento alternativas para superar la restricción comercial.

⁸ Un ejercicio adicional interesante consiste en vincular la ecuación de Thirlwall y las elasticidades de emisión y recepción de IED. Si se define ER_j como la elasticidad de recepción de IED del país j ($ER_j = ie_j/g_j$; y $EE_i = ie_i/g_i$, elasticidad de emisión de IED del país i; y se toma j=periferia=p; i=centro=c; se puede reformular (2) con el siguiente resultado:

$$ER_p/EE_c = E_p - [A/(1-A)] \cdot ER_p/E_c$$

que estaría mostrando las condiciones que deben cumplir la interrelación entre elasticidades de emisión y recepción para sostener el equilibrio de balanza de pagos para determinada tasa de crecimiento del producto de la periferia. El primer miembro de la ecuación podría entenderse como un indicador de sincronía entre la economía emisora y la receptora dentro de un circuito de IED. El análisis de las propiedades de esta relación puede tener implicaciones interesantes para entender el vínculo entre flujos de IED y restricción externa al

b) Formas de transnacionalización y marcos teóricos alternativos

La distinción entre formas “abiertas” y “cerradas” de expansión transnacional, es tradicional en la literatura sobre IED, en especial en aquellas interpretaciones que intentan vincular las estrategias con el comercio exterior que realizan estas empresas.

Dunning (1993) propone una clasificación de motivaciones de la IED que ha servido de marco analítico para los esfuerzos de identificación de los rasgos esenciales del agente ET en el MERCOSUR, separando entre IED orientada al mercado (*market seeking*), orientada a los recursos (*resource seeking*), orientada a la búsqueda de eficiencia (*efficiency seeking*) y buscadora de activos estratégicos (*assets seeking*). El significado de estas categorías se explicita en Chudnovsky (2001), donde utilizamos esta guía para clasificar las estrategias de las filiales. Estas clases resultan de interés pero presentan algunos problemas conceptuales, vinculados a la presencia de áreas de secancia entre los criterios que las definen, de modo tal que al volverlas operativas, hemos tenido que separar en formas básicas. Sobre ellas pueden distinguirse, a su vez, como otras dos dimensiones diferentes la búsqueda de eficiencia y/o activos estratégicos.

En el Esquema 1 se presenta una clasificación derivada de un cruzamiento entre las formas “básicas” y el modo de ingreso de la IED. Esta tipología puede levantar algunas de los problemas mencionados, a la vez de identificar situaciones en que los determinantes de estos flujos, sus efectos sobre las economías receptoras y emisoras, y sus proyecciones en términos de continuidad del proceso inversor (y de allí la conformación de tendencias) podrían responder a rasgos comunes de cada grupo o clase.

Como formas primarias se introducen además de las dos tradicionales, **cerrada** u orientada al mercado interno y **abierta**, orientada a la utilización de los recursos locales para exportar (entre las que se incluyen las IED orientadas a captar recursos tecnológicos locales), formas **semicerradas** y **semiabiertas**, que pueden implicar una lógica de *market seeking* a escala regional, pero que implican comercio internacional, y por eso se presume la existencia de ciertas particularidades. La forma **abierta de integración internacional compleja** implica IED que se asocia a las redes de producción o a los sistemas de producción internacionalmente integrados de las ET, utilizando un conjunto amplio de recursos locales para abastecer algunos segmentos del mercado mundial.

¿Cómo se introducen las motivaciones *efficiency seeking* y *strategic asset seeking* de Dunning?

La IED motivada por acciones de racionalización o reorganización intracorporativas (*efficiency seeking*) que implican relocalización de plantas y especializaciones, por lo general dentro de la red de filiales preexistentes, suele asociarse a procesos de apertura, por lo tanto estaría especialmente asociada a las formas que implican procesos de integración regional y a las que implican Sistemas de Producción Internacionalmente Integrados. En este modo de ver el problema encontraríamos el fenómeno de la IED *efficiency seeking* particularmente en las formas semiabiertas (clases 4, 5, 7 y 8) y las de integración compleja (clases 19 y 20). Sin embargo, en este trabajo se postula que es posible identificar la presencia de este tipo de IED dentro de las 21 clases que se proponen, superponiéndose a los rasgos fundamentales que definen cada clase básica.

crecimiento en el marco de un modelo que tome en cuenta los dos polos de la economía mundial durante el ciclo económico y en el largo plazo.

ESQUEMA 1. FORMAS DE EXPANSIÓN TRANSNACIONAL EN LA ECONOMÍA MUNDIAL: PROPUESTA DE TIPOLOGÍA

FORMA DE EXPANSIÓN PRIMARIA	MODO DE ENTRADA DE LA IED		
	IED NUEVA (<i>Greenfield</i>)	REINVERSION UTILIDADES (inc/ préstamos intra-corporativos)	FUSIONES & ADQUISICIONES (F&A)
CERRADA/ <i>Market seeking</i>	1	2	3
SEMIABIERTA/ <i>Market seeking</i> Regional Norte-Norte	4	5	6
SEMIABIERTA/ <i>Market seeking</i> Regional Sur-Sur	7	8	9
ABIERTA/ <i>Resource seeking</i> Recursos Naturales	10	11	12
ABIERTA/ <i>Resource seeking</i> Mano de Obra	13	14	15
ABIERTA/ <i>Resource seeking</i> Tecnología	16	17	18
ABIERTA/ Integración productiva Internacional compleja	19	20	21

Con respecto a la categoría *strategic asset seeking*, Dunning (1993) señala que va de la mano con las buscadoras de eficiencia, y por lo tanto también debería asociarse con las formas abiertas (18 y 21) o semiabiertas (6 y 9). Sin embargo, la amplitud de la definición del concepto que nos ofrece el autor⁹ da lugar a que, en principio, casi toda F&A podría ser considerada como tal. Es posible que esta categoría surja en el pensamiento de Dunning por la insuficiencia de las restantes para explicar porqué las F&A fueron una forma de expansión predominante en el proceso de transnacionalización de la economía mundial durante las últimas dos décadas del siglo XX.

No es la intención de este trabajo explicar estas categorías en detalle, que por cierto, merecerían más amplios y elaborados fundamentos. Su formulación se realiza tentativamente a efectos de intentar conectarlas con algún marco teórico que contribuya con nuestra capacidad de interpretar sus determinantes, proyectar sus tendencias y sus efectos. Más aún, las categorías resultan difíciles de definir con precisión sin aludir a un marco teórico que clarifique los determinantes y efectos que las mismas pretenden resaltar.

⁹ “The fourth group of MNEs comprise those which engage in FDI, usually by acquiring the assets of foreign corporations, to promote strategic objectives – specially that of sustaining or advancing their international competitiveness.” Esto incluye, por ejemplo, motivaciones tales como: “buy competitive strength in an unfamiliar market” o “strengthen their own overall competitive position or weaken that of their competitors”. Dunning (1993, p. 60).

Tomar en cuenta el modo de ingreso aporta en esta dirección, dado que pueden plantearse algunas hipótesis respecto a que estos tres modos presentan diferencias en torno a sus determinantes y efectos. La selección de estas tres categorías responde en primer lugar a que las estadísticas oficiales de IED, por lo general, permiten diferenciar IED nueva (en aportes de capital) de la Reinversión de Utilidades. Por otra parte, existen estimaciones acerca de los montos transfronterizos de F&A, que podrían ser contrastados con las estadísticas oficiales de IED. A efectos de compatibilizar estas tres categorías, habría que establecer el supuesto de que toda F&A se financia con aportes (Nueva IED), de modo tal que la reinversión de utilidades queda asociada exclusivamente a la ampliación de activos pero no a su adquisición.

Para la discusión de determinantes y efectos de estos modos de ingreso, corresponde realizar otras precisiones. En primer lugar, podemos postular que toda IED *greenfield* (en nuevas instalaciones productivas) será financiada con Nueva IED en aportes de capital. El recíproco es más difícil de fundamentar, porque podría ser bastante usual el aporte de capital nuevo para la ampliación de plantas preexistentes. Pese a esta duda, parece razonable asociar Nueva IED con una lógica de IED *greenfield*, aunque sean conceptos diferentes. En segundo lugar, postulamos que existe una asociación relevante entre Reinversión de utilidades y ampliación de capacidad en instalaciones preexistentes, lo que implica que no se utilizan las utilidades para instalación de nueva capacidad productiva.

En relación a los determinantes, y formulando algunas apreciaciones solamente a modo de ejemplo, la IED Nueva (y *greenfield*) suele estar asociada a la aparición de nuevas actividades productivas (o de nuevas variedades de productos) en la economía local, de donde su vínculo con el consumo (o absorción) local y/o con las exportaciones puede ser un determinante relevante. La IED vía reinversión (y de ampliación de capacidad) presenta adicionalmente un componente inercial, o de costos hundidos, y el stock actual de IED o la IED rezagada puede ser un factor explicativo importante. Por su parte, las F&A responderán también, y quizás con más fuerza que los dos tipos anteriores, al modo en que se manifiesta la lucha competitiva y el mantenimiento de posiciones en los mercados y sectores que se van manifestando como dinámicos a escala nacional, regional o global en cada período histórico.

Por lo tanto, avanzando por las filas del Esquema 1, las clases 1 a 3 se caracterizan por su orientación al mercado local con bajos montos de exportaciones (aunque suelen ser fuertemente importadoras) por lo tanto una variable interesante para explicar su evolución puede ser la absorción interna. Para la clase 2 adquiere importancia el componente inercial vinculado a la presencia de ET con orientación *market seeking* en el período anterior. Por su parte, la clase 3 requiere que esté abierta la oportunidad de compra de empresas bien posicionadas en el mercado local. Las formas semiabiertas (4 a 9) comparten con las anteriores la motivación principal por la orientación al mercado, pero con alcance regional, es decir que pueden involucrar un monto de exportaciones significativo, que puede llegar a ser mayoritario de acuerdo a cuan evolucionado sea el esquema de integración al que se dirigen y en forma inversa al tamaño del mercado nacional. Corresponde distinguir entre esquemas de integración Norte-Norte y Sur-Sur, dada la muy probable asociación de estas formas con el comercio e IED intraindustriales con carácter horizontal.

Las formas abiertas orientadas a los recursos naturales y a la mano de obra (10 a 16) son las que típicamente han vinculado países desarrollados y en desarrollo, constituyendo el modo de inserción inicial de estos últimos en los circuitos mundiales de IED. Responden por definición a la dotación de factores y a sus precios (ventaja comparativa o absoluta, estática) y a los cambios en estas ventajas a lo largo del tiempo. Sin embargo, debe resaltarse que sus determinantes y especialmente los efectos de una y otra sobre el proceso dinámico del desarrollo pueden ser muy diferentes: las

IED mano de obra intensivas pueden tender más fácilmente a elevar los salarios relativos y a crear condiciones para el pasaje a formas tecnológicamente más complejas y con mayor integración productiva local (clases 19 a 21); mientras que las recurso natural orientadas presentan más frecuentemente un carácter de “enclave”, en especial las minero-extractivas, y la propagación de sus efectos dependerá del modo en que esté organizada la propiedad de la tierra (entre otros factores) en el caso de las agrícola intensivas.

La forma abierta orientada a la búsqueda de tecnología (16 a 18) también presenta determinantes en el ámbito de la dotación factorial¹⁰: se conforma por la instalación de filiales en países que disponen de capital humano específico con el objeto de captar avances tecnológicos que puedan desplazarse a otras áreas de la corporación. En particular, la clase 18 sería la que más típicamente se asocia a la definición de “*strategic asset seekers*” de Dunning (1993).

El punto clave de la distinción entre formas abiertas y cerradas es su propensión a realizar comercio exterior, y en especial, si se trata de IED dirigida hacia países en desarrollo, su propensión exportadora. Por lo tanto, estas clases implican diferentes modos de vínculo con las políticas estatales, en especial con las comerciales. Las cerradas son favorecidas por la protección industrial y tienden a generar intereses fuertes para su mantenimiento; las abiertas requieren de libre comercio, y tienden a presionar sobre las políticas públicas en esa dirección. En su expresión más general, un peso predominante de las formas abiertas en la economía mundial se asociará con libre comercio creciente. Se conformarían así las características de lo que Trajtenberg y Vigorito (1982) denominaban Fase Transnacional del sistema económico mundial. Adicionalmente, las formas abiertas y cerradas implican diferentes modos de sincronía internacional del sistema económico: las abiertas contribuyen a que las principales variables se muevan tendencialmente en la misma dirección en el conjunto de economías insertas en un mismo circuito de IED, así como a una coincidencia en el funcionamiento cíclico internacional; mientras que las cerradas pueden no tener el mismo efecto de convergencia.

Las consideraciones anteriores se sustentan y a su vez colaboran con la selección de marcos teóricos alternativos, cuestión imprescindible para formular hipótesis sobre los determinantes de la IED, y sus efectos sobre las economías receptoras, de cada una de estas formas. Esto es, explicar el porqué estas formas se desarrollan en unas economías y no en otras, y si unas u otras presentan potenciales aportes o riesgos respecto a la superación de los obstáculos al desarrollo.

Los esquemas interpretativos de Kojima (1978) y Hymer y Rowthorn (1970), que en su formulación original recurren a modelos muy simples que podrían complejizarse respondiendo mejor a los cambios en la realidad¹¹ y que, por lo tanto, presentan una interesante potencialidad para su actualización formal, implican muy diferentes determinantes y consecuencias de la IED.

Partiendo de un marco neoclásico de la teoría del comercio internacional y de la especialización productiva, Kojima diferencia las dos formas básicas (pro-comercio y anti-comercio) que identifica con la IED japonesa y de EUA respectivamente. En relación a sus determinantes:

¹⁰ Este “tipo de producción internacional” como lo denomina Dunning, fue propuesto por este mismo autor como una tercera categoría dentro de las “*natural resource seekers*”. Ver Dunning (1993, p. 57)

¹¹ En general los desarrollos formales de la teoría del comercio no incorporan suficientemente al agente ET y sus especificidades. Los trabajos de Markusen, por ejemplo Markusen y Maskus (2001) constituyen una excepción. Estos autores señalan la existencia de dos modelos básicos para la transnacionalización de las firmas: el horizontal y el vertical, que van en línea con lo que en este trabajo consideramos como formas cerradas y abiertas. Integran ambas formas en un nuevo marco teórico (el modelo “*knowledge-capital*”) que les permite analizar bajo que condiciones de la economía mundial, por ejemplo las dotaciones factoriales, va a predominar uno u otro modelo de expansión.

- la primera se orienta por las variaciones en la ventaja comparativa, desplazando líneas de producción y tecnología entre los países que se vinculan vía IED a medida que crecen los salarios relativos;
- la segunda se origina en fallas de mercado y en funcionamiento oligopólico en los mercados de origen, funcionamiento que la propia IED extiende a la organización de los mercados en los países receptores.

También serían radicalmente diferentes las consecuencias sobre el desarrollo de los países receptores y emisores:

- la pro-comercio tiene consecuencias reestructuradoras de la economía mundial con aumentos de bienestar general, en la medida en que va moviendo la especialización de los países de acuerdo al movimiento de las ventajas comparativas y todos participan del desarrollo tecnológico con especializaciones acordes a los cambios en su dotación factorial. Se genera así el esquema de “vuelo de gansos”, en el que el país más desarrollado ocupa la punta, y sucesivamente se desplazan líneas de producción cada vez más tecnológicamente intensivas hacia los países menos desarrollados que se van incorporando al esquema. Esa forma podría denominarse como “neoclásica reestructuradora”.
- la anti-comercio no muestra los mismos efectos transformadores y pro competitivos, sino que por el contrario, traslada los rasgos oligopólicos de los mercados de origen y limita su propia reestructuración, en la medida que no genera competencia local (en el país emisor de la IED) de las exportaciones desde los países receptores.

Más allá de que esta caracterización no se ajuste a la fase actual de mayor globalización de los mercados (Vernon, 1992, señala una convergencia de comportamiento de las ET según sus orígenes), resulta en un marco analítico interesante para caracterizar cuál de los dos modos se asocia predominantemente a ciertos circuitos de inversión. Así, el esquema de vuelo de gansos representa bastante adecuadamente la evolución de los NICs de sudeste asiático¹² y es cuestión de debate cuanto puede caracterizar a la inserción mexicana y del caribe (véase por ejemplo Mortimore, 1995).

Hymer y Rowthorn (1970) ofrecen un esquema analítico sobre el segundo tipo general, en especial para entender lo que en la década de los 60 se interpretaba en Europa como el “desafío americano”, planteando una interpretación de dialéctica del agresor agredido. La lógica era que el mercado interno europeo crecía mucho más rápido que el de EUA, lo que motivaba la instalación de filiales norteamericanas. Se formula un modelo simple de oligopolio, en el que las empresas europeas reaccionan a lo que perciben como una “invasión” norteamericana intentando aumentar su tamaño y su transnacionalización hacia EUA; mientras que la lógica de las ET de EUA es una reacción frente a su pérdida de espacios en el mundo, debido a que las europeas todavía concentran una parte mayoritaria del mercado local, más dinámico que el norteamericano. Estos autores encuentran cierto sustento empírico para sus afirmaciones a través del análisis de la evolución de las ventas de filiales de ambos orígenes. Trajtenberg (1985) retoma esta interpretación y actualiza información estadística para contrastar esta hipótesis, mostrando que el esquema es válido para interpretar aspectos básicos de la relación entre empresas de ambos orígenes hasta inicios de los 80.

¹² Desarrollo asociado de gran medida a una forma de expansión transnacional inicialmente liderada por ET japonesas, que además tuvo como motor de funcionamiento el acceso al mercado norteamericano. Medeiros (1997) constata que el “vuelo de gansos” es coincidente con permanentes superávits comerciales de estos países en su relación bilateral con EUA, particularmente en manufacturas de creciente complejidad tecnológica.

Más allá de esta lógica particular, parece interesante rescatar que los determinantes del movimiento de buena parte de las ET que se expanden en la última década en la economía mundial y en el Mercosur, responden a aspectos específicos de la competencia oligopólica en sus respectivos mercados, cada vez más globales. La modelización del funcionamiento de dichos oligopolios, contrastada con sus principales hechos estilizados del funcionamiento reciente en algunos sectores específicos de la economía mundial, nos puede ayudar a comprender algunos de los principales determinantes de la IED en los países desarrollados y en el MERCOSUR en la última década.

Estos dos esquemas permiten asignar rasgos comunes a las formas de expansión que se clasifican más arriba, de forma de ordenar la investigación sobre los determinantes de acuerdo a las formas que se identifiquen como dominantes en determinados períodos y regiones o grupos de países que se constituyen en circuitos de IED¹³. A grandes rasgos, y a modo de hipótesis cuya contrastación mediante la investigación empírica puede ser de interés¹⁴, puede postularse que los determinantes de la expansión transnacional:

- en las clases 13 a 21 pueden ser comprendidos a la luz de la visión neoclásica-reestructuradora,
- las clases 3, 6, 9 (que constituyen el grueso de la IED realizada en la economía mundial en los noventa) es decir todas las *market seeking* que implican F&A, resultan las más nítidamente interpretables con una visión del tipo Hymer y Rowthorn
- las clases 1, 2, 4, 5, 7 y 8 dependen más que las anteriores de la evolución de los mercados internos y de la existencia de procesos de integración regionales. En su explicación cabe incluir una lógica del estilo Hymer y Rowthorn, pero puede esperarse que predominen los factores internos, o ventajas de localización, más que los relativos a los grandes mercados emisores de IED. Como son *market seeking* y por lo general no exportadoras hacia los países desarrollados, excluyen para su interpretación a la visión neoclásica reestructuradora.
- las clases 10, 11 y 12 dependen de la evolución de demandas específicas, de la dotación de recursos naturales y especialmente de la regulación pública sobre el uso del suelo; aunque también la competencia oligopólica en los mercados mundiales puede ser un determinante relevante, en especial en la categoría 12.

Por otra parte, es posible diferenciar los efectos sobre el desarrollo (y en particular sobre la restricción externa al crecimiento) de cada una de estas formas. Sería de interés precisar un conjunto de hipótesis generales al respecto, tema que no abordaremos en el presente trabajo. En la sección final usaremos algunas de estas categorías y sus posibles efectos sobre la restricción externa al desarrollo en los países del MERCOSUR, que nos permitan señalar algunos aspectos preocupantes de la situación actual y de sus perspectivas.

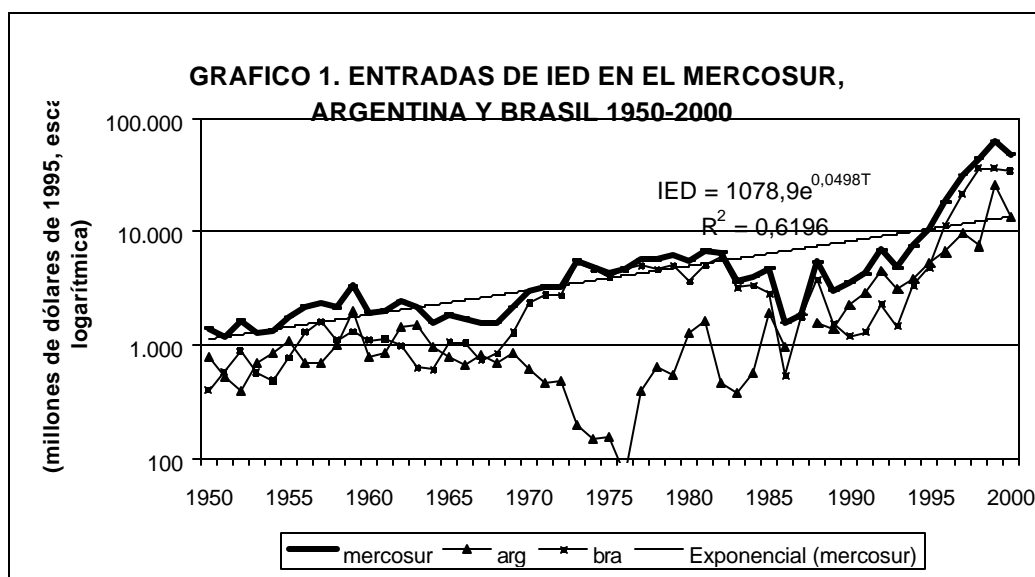
¹³ En el trabajo de la Red-Mercosur sobre la IED (Chudnovsky, 2001) el estudio de los determinantes fue fortalecido cuando avanzamos en el análisis de las formas de expansión, pasando de observar las series de IED hacia una clasificación de la actividad de las filiales. En particular, en el caso uruguayo, nos permitió detectar problemas en las estadísticas oficiales sobre la IED que inducían a subvaluar la magnitud real de la transnacionalización de la economía uruguaya en los noventa (Bittencourt y Domingo, 2001).

¹⁴ Una primera etapa de dicha investigación sería la de avanzar en conformar series estadísticas consistentes y de largo período, sobre la IED según estas formas, así como de evolución de ventas de filiales. Sin desmedro de que puede avanzarse con las cifras disponibles en investigaciones econométricas que permitan discriminar la importancia relativa de cada factor determinante de la IED con más precisión que lo realizado hasta el momento. En Bittencourt (1995) y Bittencourt y Domingo (1996) realizamos un ensayo en esta dirección.

II. IED: MEDIO SIGLO DE TRANSNACIONALIZACION EN EL MERCOSUR

a) Movimientos de IED en 1950-2000: períodos

El Gráfico 1 permite observar el “boom” de IED de los 90 desde una perspectiva histórica o de largo plazo. A su vez, resalta la importancia de cada receptor y el papel clave de Brasil. Resulta de interés para evaluar la existencia de tendencias, la estabilidad de los flujos y su probable comportamiento cíclico. En particular: ¿hay evidencias que muestren posibilidades de predicción de continuidad o caída de la explosión de la IED de fin de siglo? Cuando lo que importa en términos de la restricción externa es la tasa a la que se mueven estos flujos: ¿permite la información disponible establecer alguna predicción de dicha tasa?



Los flujos anuales de IED recibidos por el conjunto de los países actualmente asociados en el MERCOSUR, crecen entre 1950 y 2000 a una tasa promedio de 4.7% anual. Esta tendencia, estimada por regresión logarítmica, no ajusta adecuadamente debido a las fuertes fluctuaciones con cierto comportamiento cíclico, que merece ser objeto de investigación.

Puede observarse cierta alternancia entre los mayores receptores: Argentina y Brasil, con una tendencia de largo plazo a la disminución de la participación del primero, si se toman como referencia las primeras dos décadas de este medio siglo. Hasta fines de los 60, los dos países reciben IED por valores similares, distribuyendo casi a medias un monto de unos 2500 millones de dólares de 1995 por año. Luego de 1968 comienza la separación de Brasil como mayor receptor, en el período del “milagro brasileño”, frente a la crisis del modelo de sustitución de importaciones en Argentina. Este país recupera posición entre 1977 y 1981 (Uruguay también presenta sus máximos históricos de IED a precios constantes en este período), durante el primer ensayo aperturista/monetarista que concluyó con la crisis financiera de 1981-82. De cualquier modo, en 1981 la IED en Brasil triplica a la Argentina.

Varios cambios regulatorios (Calderón, 1993) permiten a Argentina recuperar posiciones nuevamente entre 1986 y 1994: la utilización de mecanismos de capitalización de deuda y su carácter pionero en los procesos de privatización en el MERCOSUR son instrumentos que

canalizan cuantiosos montos de IED. Esta reconexión es impulsada posteriormente por una recuperación en el nivel de actividad, en la estabilidad alcanzada en el marco del plan de convertibilidad luego de 1991¹⁵. Brasil se orienta en una dirección similar a la Argentina luego de 1994, pero con un orden inverso: primero se alcanza la estabilidad y la recuperación de la demanda interna vía plan Real, y más recientemente el avance de los procesos de privatización da un impulso adicional a la recepción de flujos de IED.

En los tres últimos años, fundamentalmente en razón de las privatizaciones y compras de empresas privadas, Brasil recibe más de 30 mil millones de dólares por año, lo que implica una ligera caída en dólares constantes. Argentina presenta un salto en el valor de IED ingresada en 1999, en función de la macro operación de compra de YPF por Repsol¹⁶.

En síntesis, los estudios realizados identifican al tamaño y dinámica del mercado interno como el principal determinante de la IED en los 90 en estos dos países. La constitución del MERCOSUR aparece como un factor de segundo orden para explicar la IED recibida por estos países, con la excepción de los flujos dirigidos al sector automotor, que es objeto de regulaciones específicas en un entorno bastante cerrado respecto al resto del mundo y que multiplica sus flujos de comercio intrarregional hasta 1998.

La IED recibida por Brasil constituye el 64% del total ingresado al MERCOSUR en la década y el 67% de las entradas desde 1995 a 2000, por lo tanto, más allá de fenómenos de interés ocurridos en los restantes países, entender las tendencias regionales de la IED tiene como eje central observar lo que sucede en esta economía continental.

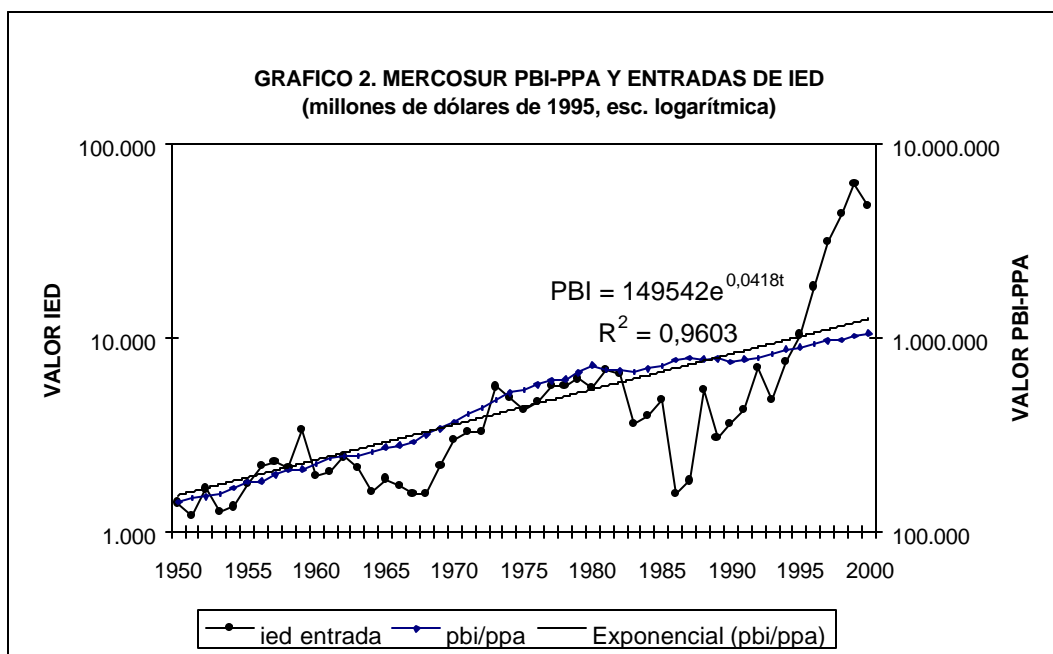
En el Gráfico 2 se contrastan las tendencias y ciclos de la IED y los del PBI tomado en Paridad de Poderes Adquisitivos (PPA)¹⁷. La IED recibida por el MERCOSUR crece a una tasa cercana al 5% anual, frente a un 4.2% anual de crecimiento medio del PBI-PPA. Este flujo presenta una serie de auge y depresiones, y el gráfico muestra una imagen aparentemente extraordinaria del crecimiento ocurrido en los 90. Pueden seleccionarse cinco períodos que se corresponden con alternancia entre auge y caída: (i) el auge de los 50, con la radicación importante de filiales correspondientes a la segunda fase de la sustitución de importaciones; (ii) depresión en los 60, correspondiente a manifestaciones de agotamiento del modelo sustitutivo en Argentina y a un período de ajuste en Brasil, (iii) auge 1968-1981, en el que concurren la etapa del “milagro” brasileño con la primera experiencia aperturista en la Argentina de finales de los 70; (iv) la crisis de inicios de los 80, y por

¹⁵ En Chudnovsky y López (2001a) se evalúa la importancia relativa de estos factores en los 90, y en relación al papel de la “competencia de los estados por la IED” (en la línea de razonamiento establecida por Oman, 1999; aplicada por Motta Veiga e Iglesias, 1997, y por Laplane et al, 2001, al caso de Brasil; y avanzada previamente por Chudnovsky y López, 2000, para el MERCOSUR) concluyen que priman los cambios regulatorios generales frente a los esquemas de incentivos específicos a la IED como determinante de las mismas. Tal afirmación no es contradictoria con el hecho de que la capitalización de deuda externa parece haber sido un factor determinante relevante en la segunda mitad de los 80, permitiendo un punto de inflexión en la serie de flujos de IED a Argentina pese a que el contexto macroeconómico no era favorable.

¹⁶ Como lo señalan Chudnovsky y Lopez (2001b), de todos modos el monto de 1999 hubiera significado un record histórico de más de 10.000 millones de dólares sin considerar esta operación de casi 15.000.

¹⁷ La fuente de PBI-PPA 1950-1991 son las Penn World Tables, actualizadas hasta 2000 por las tasas de crecimiento de PBI real de FMI- EFI. IED: entradas totales de IED a los 4 países, hasta 1970 base de datos DE-FCS-UDELAR, posteriores IMF-Balance of Payments Yearbook. IED-EUA: salidas de IED de EUA hacia estos países, de BEA -Survey of Current Business. IED EUROPA: IED europeas en el MERCOSUR, 1981-1989 de CEPAL 1993; 1990-1996 de IRELA 1998. IED NO EUA: IED – IED EUA. Las cifras de IED son deflactadas por el deflactor implícito del PBI de países de la OCDE, tomado de Development Cooperation, varios números, y pagina web de OCDE-CAD.

último (v) la recuperación de la IED luego de 1986 y el “boom” de los 90. El último año implica una caída de los flujos recibidos por Argentina, especialmente.



Un aspecto que parece casual, pero no por ello deja de ser interesante, es que la extensión de los últimos dos períodos de auge coincide en 13 años: 1969-81 y 1987-99. La IED presenta movimientos relativamente asociados al PBI pero de muy superior magnitud: inflexiones y desaceleraciones del ritmo de crecimiento del PBI están asociados con caídas de la IED¹⁸. Estas relaciones pueden observarse con más nitidez en el Cuadro 1. Se observa que para el promedio del período y en paridad de poderes adquisitivos, el PBI del conjunto MERCOSUR no presenta caídas sino desaceleraciones, marcando un ciclo similar al que presenta la IED, en el que aceleraciones y desaceleraciones del primero implican tasas de crecimiento positivas y negativas de la segunda. A su vez, la magnitud de las fluctuaciones en los ciclos se va ampliando en cada período: a una caída de 23% anual entre 1981-86 le sigue un crecimiento de 26% anual hasta 1999; frente a valores de 9% en auges anteriores.

Las investigaciones recientes aportan información significativa para observar la dinámica por origen de la IED, pero que lamentablemente no es posible articular esos datos como series anuales¹⁹. A efectos de intentar una aproximación a la serie de IED europea en el MERCOSUR, tomamos a las

¹⁸ La cuestión de la estabilidad de la serie parece crucial para establecer tendencias que sustenten predicciones. El análisis de las varianzas, los ciclos y la estabilidad de la IED en largo plazo, diferenciando por orígenes y por formas dominantes en cada período, constituye un tema de interés para pensar cuánto de la información contenida en la serie histórica puede expandirse hacia el futuro.

¹⁹ Disponemos de series largas para las salidas de EUA (BEA - Survey of Current Business) y confeccionamos una serie desde 1976 a 1996 para la IED de Europa en países del MERCOSUR, a partir de CEPAL (1993) para 1976-1989; e IRELA (1996), (1998) para 1990-1996. Esta serie es inconsistente por criterios de registración y fuentes muy disímiles. Con conocimiento de la presencia actual del capital europeo, y/o de la estructura por orígenes en algunos subperíodos o puntos en el tiempo, podemos afirmar que la IED de EUA era predominante en la primera década y va cediendo espacios a la IED europea a partir de la década de los sesenta.

entradas de IED no provenientes de EUA²⁰. La comparación de cifras absolutas entre la serie construida para IED de Europa (IED EUR, Cuadro 1) muestra muy grandes diferencias absolutas, pero la evolución (o tasas de crecimiento) es bastante similar para los años en que disponemos de información acerca de las dos series.

CUADRO 1. MERCOSUR: PBI E INGRESO DE IED 1950-99

Tasas de crecimiento sobre dólares constantes de 1995, regresión logarítmica

Períodos	PBI MERCOSUR	IED	IED EUA	IED NO EUA	IED EUROPA	PBI EUA	PBI EUR
1950-59	4,6	9,3	-0,8	13,2		2,8	4,6
1959-68	4,0	-6,2	-2,8	-7,0		4,5	4,8
1968-81	6,2	9,2	1,2	19,0		2,7	2,9
1981-86	2,1	-23,5	-28,4	-21,3	-16,2	3,2	2,2
1986-99	2,4	25,9	13,6	29,4	18,4	2,7	2,4
1950-99	4,2	4,7	3,7	5,7		3,0	3,4

IED: dólares constantes de 1995. Fuentes: nota al pie N° 16.

Europa 1986-99 corresponde a 1987-96

Los flujos de IED de EUA y no EUA tienen comportamientos diferentes. En promedio 1950-1999 la primera crece 3.7% anual, mientras que la segunda lo hace al 5,7%. Mientras que la respuesta de las ET de EUA a la crisis de 1981-85 es más contractiva, su crecimiento en los auges es menor que la IED no EUA. Es razonable presumir, por lo tanto, que la reacción expansiva de los inversores europeos frente al mejoramiento en las condiciones de atracción es superior a la correspondiente a los inversores norteamericanos. El aumento tendencial de la presencia (mayoritaria) del capital europeo se va construyendo de modo no lineal, aunque continuo en el tiempo. La desaceleración relativa de la IED originada en EUA con destino al MERCOSUR es muy significativa luego de 1995²¹.

La presencia del capital extranjero en los 90 en Argentina y Brasil muestra algunas diferencias y convergencias interesantes. Por un lado, las ET de EUA muestran al inicio de la década, derivada del acontecer de décadas anteriores, una mayor presencia en los flujos de IED en Argentina (cerca del 40% del total), que en Brasil, con ¼ del total recibido por este país (más o menos estable en la década). En contraste, las ET europeas eran propietarias del 50% del stock de capital extranjero en Brasil en 1995; frente a un 29% de los flujos que recibe Argentina a inicios de la década²². Las ET europeas son responsables del 54% de los flujos que reciben ambos países en los años posteriores a 1995, lo que tiende a nivelar las posiciones de ambos países en relación a ambos “centros”, pero todavía implica una mayor presencia de EUA en Argentina.

La tasa de crecimiento de 26% anual en la IED total 1986-99, liderada por la IED europea (29.4% anual), implica un aumento de la participación del MERCOSUR en IED mundial: desde un 1.4%

²⁰ Se calcula como la diferencia entre entradas totales de IED (registros locales) menos las salidas de IED de EUA con destino MERCOSUR (IED NO EUA en el cuadro 1). La diferencia IED europea e IED NO EUA debería ser máxima en los 90, porque es reciente la presencia de otros orígenes de inversión. De Chudnovsky y López (2001 a), Laplane et al (2001) y Bittencourt y Domingo (2001) se extrae que otros orígenes están en el entorno de un 20% de la IED total en los 90.

²¹ En 1999, por primera vez en los 50 años considerados, se produce una marcada desinversión norteamericana en el sector manufacturero brasileño, que alcanza a salidas netas de unos 800 millones de dólares corrientes, según cifras de Survey of Current Business.

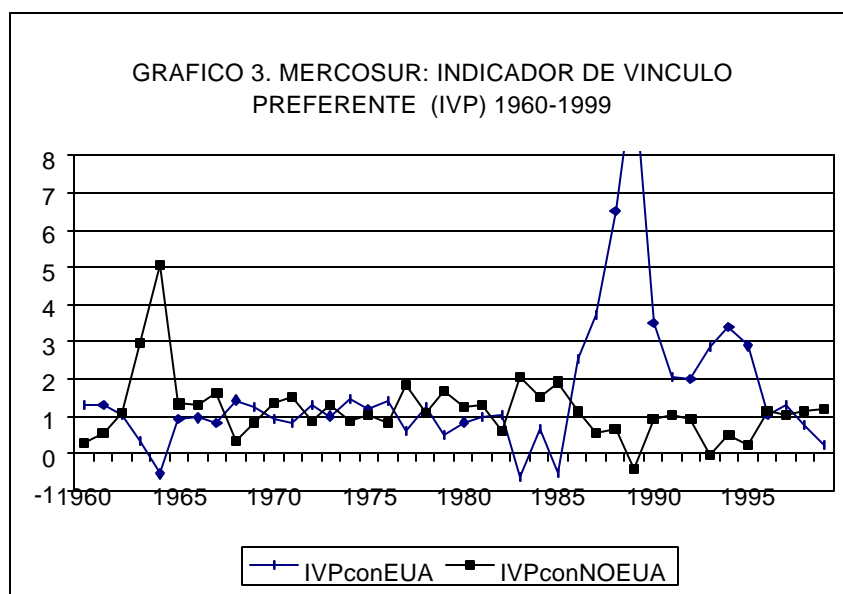
²² Véase Chudnovsky y López (2001 b), Cuadro 1, p.56; y Laplane et al (2001), Tabela 5, p. 137.

en 1984-89 hasta un 5.9% en 1997-99²³. El MERCOSUR aumenta su participación en la IED dirigida a países en desarrollo hasta un 21,3%, a diferencia de la caída del conjunto de estos países en la IED mundial entre 1998 y 2000²⁴. ¿Será duradera esta reinserción del MERCOSUR como receptor relevante en el proceso de transnacionalización mundial, encabezando a los países en desarrollo? ¿Implicará este hecho una disminución del peso de la restricción externa sobre el desarrollo económico de estos países?

b) Indicadores sobre la inserción del MERCOSUR en circuitos de IED mundial: descomposición de tasas de crecimiento

En la presente sección se realiza una primera presentación de algunos de los indicadores que se describen en el Anexo, con el objeto de caracterizar sintéticamente algunos rasgos generales del modo de inserción de estos países en los circuitos de IED de la economía mundial. ¿La creciente presencia europea, implica un aumento de la preferencia de las ET de ese origen por realizar IED en esta subregión respecto a otros destinos; o es un derivado exclusivo de la mayor presencia europea en la economía mundial? ¿Qué parte de la aceleración de los flujos de IED puede asociarse a uno u otro factor, o a un aumento de la capacidad de atracción por desarrollo de ventajas de localización?

En el Gráfico 3 se presentan estimaciones del Indicador de vínculo preferente del MERCOSUR con la IED de EUA y NO-EUA (proxy de la IED europea)²⁵.



²³ Chudnovsky y López (2001 a), Cuadro 2, p.8.

²⁴ Esta caída parecería confirmar una tendencia de largo plazo a la concentración del proceso de transnacionalización entre los países desarrollados, percibida por Trajtenberg (1994 y 1999), posición a la que se acerca CEPAL (2001) por primera vez en la secuencia de informes que produce anualmente sobre la IED en América Latina.

²⁵ El $IVP_{EUA-MERC}$ es el cociente entre la participación de IED de EUA en el total de entradas al MERCOSUR en cada año y la participación de EUA en los flujos mundiales. El $IVP_{NOEUA-MERC}$ es el cociente entre la participación de IED de otros orígenes en el total de entradas al MERCOSUR en cada año y la participación de EUROPA en los flujos mundiales. Valores mayores que uno estarían indicando una preferencia por invertir en el MERCOSUR.

Exclusivamente en el período 1985-95, en que comienza el retorno de los capitales extranjeros al MERCOSUR, se observa una fuerte preferencia de las ET norteamericanas por invertir en la región, pero esa preferencia cae y se vuelve inferior a 1 en los dos últimos años. Entre 1976 y 1986, y desde 1996, el indicador para las ET europeas es superior a la unidad, aunque el “boom” de inversiones europeas en estos últimos años no parece marcar una preferencia significativa por el MERCOSUR respecto a otras localizaciones en la economía mundial.

Las valores de los cuadros 2 y 3 permiten explicar estas observaciones, a la vez que descomponer el cambio en las tasas de crecimiento de la IED de acuerdo a diferentes factores. Del cuadro 2 se observa que la participación de las ET de EUA en el mundo cae hasta la segunda mitad de los 70, estabilizándose luego en torno a un 20% de los flujos de IED mundial, mientras que las ET europeas presentan una dinámica creciente en los promedios de cada período, hasta ubicarse en torno al 70%. Esto implica que Europa se transforma en el emisor hegemónico de IED en la economía mundial, siempre que se incluya en el total a los flujos intraeuropeos²⁶. Simultáneamente el vínculo preferencial con el MERCOSUR cae como promedio de cada período. En la comparación entre el auge de 1966-78 y el de 1986-99, el MERCOSUR deja de ser una localización preferida por estas empresas: el IVP promedio pasa de 1.26 a 0.9.

CUADRO 2

TASAS DE CRECIMIENTO E INDICADORES DE INSERCIÓN DEL MERCOSUR EN CIRCUITOS DE IED DE EUA Y EUROPA

PERIODOS	Tasa IED (ie.mer)	IED EUA/ IED mundo (P.eua)	IVPcon EUA (IVP.eua)	Tasa IEDEUA - MERCOSUR (ie.eua.m)	IED Europa/ IED mundo (P.eur)	IVPcon NOEUA (IVP.noesua)	Tasa IEDnoEUA MERCOSUR (ie.noesua.m)
1950-62	0,05			0,03			-0,01
I - 1956-68	-0,03	0,67	0,85	0,03	0,32	1,43	-0,08
II - 1966-78	0,11	0,43	0,99	0,06	0,45	1,26	0,18
III - 1978-92	-0,06	0,2	1,97	-0,01	0,61	0,99	-0,07
IV - 1986-99	0,26	0,21	1,01	0,14	0,68	0,9	0,29

CUADRO 3

DESCOMPOSICIÓN DEL CAMBIO DE LAS TASAS DE CRECIMIENTO ENTRE PERIODOS

PER	CAMBIO TASAS	EFECTOS DE EUA				EFECTOS DE EUROPA				SUMA	RESIDUO
		PREF	HEG	ATRAC	TOTAL	PREF	HEG	ATRAC	TOTAL		
II-I	0,14	0	-0,01	0,02	0,01	0	-0,02	0,12	0,11	0,12	0,02
III-II	-0,17	0,03	-0,01	-0,03	-0,02	-0,02	0,04	-0,14	-0,13	-0,15	-0,02
IV-III	0,32	0	0	0,06	0,06	0	0	0,22	0,22	0,28	0,04
IV-II	0,15	0	-0,01	0,03	0,02	-0,03	0,05	0,06	0,09	0,11	0,04

REFERENCIA DE PERIODOS

II-I (1966-78) - (1956-68)

III-II (1978-92) - (1966-78)

IV-III (1986-99) - (1978-92)

IV-II (1986-99) - (1966-78)

²⁶ Esta conclusión podría ser matizada considerando las salidas de IED desde Europa, neta de IED intra continental. Lamentablemente esa información no está disponible en series de largo plazo. IRELA (1996) señala que las inversiones cruzadas europeas alcanzan a un 63.3% del total de salidas de estos países en 1992-93.

Estas observaciones permiten formular la hipótesis de que la aceleración de los flujos de IED del último período tiene un importante componente radicado en factores de impulso a la salida de IED, es decir, más probablemente asociados a situaciones en las economías de origen que a factores de atracción vinculados con ventajas de localización.

La descomposición del cambio en las tasas promedio de crecimiento²⁷ (cuadro 3) permiten por lo menos, no negar esta hipótesis, en el marco de un panorama ambiguo. De los 15 puntos que aumenta la tasa de crecimiento de las entradas totales de IED al MERCOSUR en 1986-99 respecto al auge anterior de 1966-78, 9 se explican por efectos de origen europeo. A su vez, 5 de esos 9 puntos se vinculan directamente con el incremento de la posición hegemónica de las IED europeas en la economía mundial²⁸ que afecta la composición de la tasa total. Por su parte, la caída del Indicador de preferencia habría implicado 3 puntos menos de crecimiento en la IED. O sea que el cambio en la tasa aparece mucho más explicado por el cambio en la hegemonía mundial que por las preferencias que los nuevos emisores hegemónicos tienen por la región. Si esta expansión de la IED a escala mundial presentara características de un salto por una sola vez, es muy probable que lo mismo corresponda al caso del MERCOSUR.

El residuo se explica por dos razones. Por un lado, diferencias de registro entre IED salida de EUA y entrada a los países socios del MERCOSUR. Por otro lado, es durante este período en que se vuelve significativa la presencia de otros orígenes de inversión.

c) Aspectos específicos del auge 1986-1999 y del “boom” 1995-1999

En esta sección insistiremos en dos aspectos que tienen que ver con las formas de expansión transnacional predominantes en el MERCOSUR de los 90. En primer lugar, el predominio de las entradas por F&A. 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 los ingresos de IED de la década se deben a privatizaciones y compras de empresas privadas (en los que, los más grandes casos se refieren a empresas privatizadas que fueron anteriormente adquiridas mayoritariamente por grupos locales, en las que las ET aumentan su participación o toman en control).

La IED por F&A con o sin toma de control, alcanzaría al 70% de los ingresos totales de Brasil entre 1993 y 1998 (porcentaje que descendería notablemente en 1999, a un 30%, según World Investment Report 2000); mientras que en Argentina las operaciones de cambio de manos con ET en el sector privado constituyen el 40% de la IED 1992-99, lo que sumado a un 17% por privatizaciones conforma una mayoría absoluta del conjunto de las entradas de IED.

En segundo lugar, predominan las formas orientadas al mercado interno. Chudnovsky y López (2001 a), sintetizando los trabajos de los cuatro casos nacionales, señalan el predominio de las formas *market seeking*. La participación en las ventas de las ET con bajos coeficientes de

²⁷ La tasa de crecimiento de la IED en un período puede descomponerse de la siguiente forma:

$ie_j = \sum ie_{ij} * S_{ij} = \sum ie_{ij} * IVP_{ij} * P_i$, donde S_{ij} es la participación de la IED de origen i y destino j en el total recibido por j , IVP_{ij} es el indicador de vínculo preferente por IED entre i y j , y P_i es la participación de las salidas de IED de origen i en los flujos de IED mundiales. El cambio en la tasa total que recibe j (el cambio en ie_j) podrá ser explicado por un cambio en cada tasa según origen (ie_{ij}) y por la variación en la composición o peso de cada origen en el total recibido (S_{ij}). A su vez, este último puede responder a un cambio en el vínculo preferente (efecto preferencia, PEF) o en el peso de ese origen en la economía mundial (efecto hegemonía, HEG).

²⁸ La columna efectos de Europa, HEG, del cuadro 3, muestra cual habría sido el efecto sobre la tasa de crecimiento total derivado del aumento en la participación europea en el mundo, considerando constantes los IVP y la ie iniciales.

exportación es ampliamente mayoritaria. Alrededor de un 90% de las ventas de las ET en los dos mayores países las realizan filiales con coeficientes de exportación cercanos o inferiores al 15% en Argentina y al 13% en Brasil. Además, por lo menos hasta 1998, la apertura económica (especialmente la comercial) que vivieron estos países no impulsó significativamente el crecimiento de los coeficientes de exportación, pero implicó que crecieran los de importación, notablemente en el caso brasileño, por lo menos hasta 1997. En este último caso, si se toman en cuenta las filiales manufactureras en forma exclusiva, los coeficientes de exportación de las filiales fueron inferiores a los correspondientes a las firmas nacionales. Como cuestión general, la propensión a importar de las ET resultó mayor que su propensión a exportar; y a su vez también mayor que la propensión a importar de las firmas nacionales de similar tamaño.

El “boom” de la IED en los 90, especialmente luego de 1995, se corresponde con las formas de expansión 3, 6 y 9, y es dentro de esa lógica que deben pensarse sus posibles proyecciones y efectos sobre el desarrollo y la restricción externa al crecimiento.

III. CONCLUSIONES PRELIMINARES Y TEMAS DE INVESTIGACIÓN

1. Poniendo como telón de fondo la inserción comercial del MERCOSUR como economía periférica, el esquema analítico propuesto procura integrar diferentes aspectos de la transnacionalización productiva vinculando factores de emisión y factores de atracción de la IED. Los primeros son determinados por ventajas de propiedad (en el sentido de Dunning) y funcionamiento de los mercados mundiales, los segundos por ventajas de localización. Adicionalmente se proponen algunos indicadores que pueden contribuir a discernir cuáles de estos factores serían los predominantes en la dinámica de los flujos de IED, con énfasis en el vínculo que establece con los principales centros de origen de la IED, en cada período.

2. En este sentido, el marco analítico propuesto colabora en la selección de una conclusión y un tema de investigación, jerarquizados por sus posibles efectos en el futuro inmediato. Parecería que las formas de transnacionalización dominantes en la región durante el “boom” de los noventa respondan más a desequilibrios en algunos oligopolios globalizados que a “ventajas de localización”. Esta hipótesis iría en línea con cuáles son los sectores principales que se transnacionalizan en esta década, con la importancia de las F&A como el mecanismo principal de entrada en esos sectores, con su orientación al mercado interno, y en general, con la correspondencia de estas características con formas de transnacionalización que posiblemente encuentren explicación en el marco de teorías como la de Hymer y Rowthorn. El predominio de los factores de “oferta” que puede inferirse tanto del contraste del último auge de la IED en el MERCOSUR con la evolución de la misma en el medio siglo, como de la descomposición de la aceleración de los flujos y de las preferencias de los inversores europeos, parece apuntar en la misma dirección.

Por lo tanto, si se estima que esos cambios mundiales son transitorios (originados en saltos tecnológicos así como en cambios regulatorios en algunos sectores, típicamente los de telecomunicaciones), es probable que dicho “boom” haya implicado un salto por una vez. Dicho salto quizás podría implicar que en el futuro inmediato se reciban flujos incrementados en su nivel respecto a los que se recibían antes de 1995, pero no cabría esperar que se sostenga la tasa a la que vienen creciendo. Por el contrario, parece más razonable que dicha tasa se reduzca en los próximos años, inclusive con algunos valores negativos.

Si la aplicación de una lectura a la Prebisch de la ecuación de Thirlwall ampliada se aproxima a la realidad, y ante la carencia de otras fuentes fluidas de financiamiento, la constatación anterior implicaría que no podría sostenerse el ritmo de crecimiento de las importaciones compatible con el nivel pasado de crecimiento del producto, lo que implica necesariamente que el ritmo de aumento del nivel de actividad se reduzca, prolongando o provocando tendencias recesivas.

3. La observación de que ha existido un comportamiento cíclico de la IED en estos países en el último medio siglo, así como los niveles actuales de IED, no hacen más que reafirmar esta conclusión y alimentar la preocupación sobre el efecto inmediato de la reducción de los flujos de IED sobre el crecimiento económico de la región. Esta consideración puede resultar en un insumo de importancia para las proyecciones macroeconómicas, aún para las de corto plazo. En resumen: ¿ya entramos en la fase depresiva del ciclo de la IED? Lamentablemente, esta pregunta no puede encontrar una respuesta negativa ni en el marco analítico ni en las cifras disponibles. Continuar avanzando en explicar los determinantes de la IED en la región dentro del contexto mundial, así como el estudio del comportamiento cíclico de estos flujos, discriminando según las formas principales presentes en cada período, podría contribuir a encontrar respuestas más precisas.

4. Pensando en el largo plazo, y en el diseño de una estrategia de desarrollo desde una perspectiva regional, interesa rescatar que entendemos el desarrollo económico (particularmente en el caso de Brasil) no solamente como un aumento en el nivel general de ingresos, sino que el crecimiento del PBI por habitante requiere de un proceso de reducción continua de la “heterogeneidad estructural”, lo que implica absorber dinámicamente el subempleo (Rodríguez, 1999, 1998). Dicha absorción podría operar como motor del crecimiento en Brasil, trasladando dinámica a las restantes economías vecinas. El modelo analítico propuesto muestra que la restricción externa hará posible una mayor tasa de crecimiento siempre que logre ampliarse la relación E_c/E_p (o $1/E_p$)²⁹. En función de ello, nos parece que en el caso de economías de gran tamaño como la brasileña, sería interesante analizar cuáles son las posibilidades de cambios en la estructura de las exportaciones hacia rubros de mayor elasticidad ingreso en los mercados mundiales, y en ese contexto, cuál es el modo en que una sustitución de importaciones eficiente contribuye al proceso de desarrollo, quizás con similar importancia que la posible expansión de la exportaciones.

Para contribuir en una mejor definición de políticas de desarrollo parece necesario avanzar en el trabajo teórico y metodológico en dirección a entender los rasgos generales que vinculan la restricción externa al crecimiento en economías periféricas³⁰ y las formas de transnacionalización, cuestión que diferencia notablemente la evolución histórica de las economías de sudeste asiático, las europeas de desarrollo reciente y aún la mexicana, respecto al caso del MERCOSUR. El impulso de la dinámica económica en el largo plazo puede requerir de políticas selectivas, lo que implica decidir qué tipo de IED se intentará atraer brindando incentivos claramente cuantificados. Estas cuestiones adquieren importancia no solamente porque tienen que ver con los objetivos del desarrollo económico, y porque posiblemente estemos entrando en una fase depresiva del ciclo de la IED. Existen otros probables efectos del proceso de transnacionalización reciente de estas economías que impliquen problemas serios para el desarrollo económico de la región.

5. Llevando el tema a sus aspectos político-sociales y de economía política, parece imprescindible avanzar en la discusión sobre el papel de las ET en una estrategia de desarrollo formulada desde una óptica regional. Esta carencia suele conducir a que el debate sobre dicho papel sea poco fértil y demasiado permeado por la ideología, oscilando entre la apología y la crítica poco fundamentada. Las dicotomías entre ángeles y demonios que caracterizaron al debate público en décadas anteriores todavía parecen estar presentes en los discursos de diferentes grupos sociales. Si la tensión social asociada a tal tipo de discursos se correlaciona con el aumento de la presencia de filiales de ET en nuestras economías, parece razonable esperar que los conflictos en torno a este tema aumenten. Algunos grupos empresariales locales, retrasados en su propio proceso de transnacionalización, ya sin encontrar “refugio” en actividades poco expuestas a la competencia, o bien con su dinámica actual pasando a depender de la movilización de recursos organizada por las ET, podrían empezar a participar más activamente en este potencial conflicto. En todo caso, los problemas socio-políticos asociados al cambio estructural en la presencia de ET parecen un objeto de investigación interdisciplinario de urgente consideración. Un segundo tema de interés derivado del aumento estructural en la presencia ET se refiere a las condiciones de negociación entre los estados y estos agentes. Grosse (1989) ofrece algunas ideas interesantes en esta dirección, que pueden ser susceptibles de modelización utilizando los nuevos desarrollos en términos de teoría de juegos.

²⁹ La expresión $1/E_p$ corresponde al multiplicador harrodiano en términos de Thirlwall, factor que conecta el crecimiento del producto con el de las importaciones.

³⁰ El análisis de la ecuación de Thirlwall presentado en la sección I pretende tener un carácter exploratorio. Su ampliación contemplando la totalidad de las partidas relevantes de la cuenta corriente y no solo la comercial, así como otras formas de financiamiento de la cuenta capital, y los efectos intertemporales de la acumulación de endeudamiento y/o stock de capital extranjero parecen imprescindibles para aproximar este instrumento analítico a la realidad de estos países.

6. En términos metodológicos, pese su frecuente mención en la literatura, merece ser resaltada nuevamente la necesidad de contar con series estadísticas confiables (lo que CEPAL 1999 denomina el desafío estadístico), y de largo plazo, que permitan colocar el fenómeno en una perspectiva histórica, a la vez de posibilitar la utilización de instrumental econométrico para evaluar los determinantes de los flujos de IED y los efectos de las políticas. En términos concretos, con nuestros estados pobres, se requeriría de la conjunción de esfuerzos para mejorar nuestras fuentes de información.

El recurso a las fuentes internacionales es en tal sentido frecuentemente subutilizado y podría habilitar a nuevos estudios. En particular, las series estadísticas de pagos asociados a la IED presentan problemas, y es un aspecto clave a considerar en el futuro inmediato, en el que se harán efectivos los pagos asociados a los fuertes flujos de IED recientes. Para ello parece necesario partir de la identificación precisa de dichos pagos en el pasado y su comparación histórica con los costos de endeudamiento como modos alternativos de financiamiento del crecimiento económico.

7. En relación a los efectos de la IED sobre la restricción externa al crecimiento en las mayores economías del MERCOSUR, en especial en Brasil, hemos observado que, por lo menos hasta 1998, el proceso de transnacionalización y el aumento de la presencia de ET en la estructura económica de estos países está generando por lo menos dos efectos “directos” en los aspectos comerciales de la restricción externa:

- las filiales no parecen contribuir significativamente a aumentar el contenido manufacturero y tecnológico de las exportaciones, ya que no impulsan ramas exportadoras cuya demanda presente una mayor elasticidad ingreso que la correspondiente a las exportaciones tradicionales
- debido a sus mayores coeficientes de importación, tanto en las empresas industriales, particularmente en las adquiridas (Chudnovsky y López, 2001 b), así como en los servicios privatizados, la mayor presencia de filiales debe haber impulsado un salto en E_p , lo que puede asimilarse a un “endurecimiento” de la restricción externa.

¿Cómo han afectado las condiciones desde 1999 (post devaluación en Brasil) a los coeficientes de exportación e importación de las filiales en este país y en los restantes socios del MERCOSUR? ¿Cuán “estructural” es el cambio microeconómico identificado hasta 1998? ¿Cuál es la relación entre este cambio micro y la restricción macro de balanza de pagos?. Responder estas preguntas requeriría de formular una metodología que permita dar cuenta de los impactos del cambio en precios relativos sobre diferentes sectores, en particular como evolucionó en los 90 la capacidad exportadora y sustitutiva de importaciones de estas filiales, antes y después de la devaluación brasileña, en Brasil y sus socios.

7. También están pendientes de investigación los posibles efectos indirectos de la presencia de ET sobre la restricción, que se refieren a externalidades positivas sobre la capacidad competitiva de las economías receptoras: spillovers de productividad y eficiencia sobre las empresas locales; mejoramiento general de la eficiencia de los servicios públicos, obras de infraestructura de las que crecientemente las ET son concesionarias. Se han realizado numerosos estudios utilizando instrumental econométrico para evaluar los impactos de la presencia de filiales sobre el desempeño de sectores y de las empresas nacionales radicadas en los mismos. Los resultados son variados y están muy influidos por el método utilizado y las variables que se incluyen en las estimaciones.

8. Estos dos últimos temas están presentes en la agenda de investigación del futuro inmediato de la Red de Investigaciones Económicas del MERCOSUR (Red-MERCOSUR), y esperamos obtener en breve resultados que nos permitan evaluar más precisamente si la renovada presencia de ET

contribuirá a aliviar (o a empeorar) la restricción externa al crecimiento económico en el MERCOSUR en el mediano plazo. Los resultados alcanzados hasta el momento generan preocupación, y sugieren la necesidad de pensar en políticas públicas que no solamente procuren captar más flujos de IED, sino que intenten maximizar sus potenciales aportes al desarrollo minimizando sus costos. La consideración de este punto vista basado en una lectura a la Prebisch de la ecuación de Thirlwall, permite identificar cuáles son los comportamientos más problemáticos de estos agentes en relación a la restricción externa, y evaluar a grandes rasgos cuál es el impacto agregado de dichos comportamientos, y en que medida la política económica debería intentar corregirlos. Por su parte, una consideración más precisa y afinada de las formas de transnacionalización (con sus respectivos determinantes y efectos) también pueden ser útil como marco de referencia para la formulación de políticas, en particular, para comprender las limitaciones que la política pública enfrenta cuando pretende afectar los comportamientos estratégicos de las ET.

BIBLIOGRAFÍA

- Bértola L. y Porcile G. (2000): **Argentina, Brasil, Uruguay y la economía mundial. Una aproximación a diferentes regímenes de convergencia y divergencia**, en Bértola, L., *Uruguay y la región en la economía mundial 1870-1990. Ensayos de historia económica*. Banda Oriental-FCS/UDELAR, Montevideo.
- Bittencourt, G. (1995) **Inversión extranjera directa en manufacturas en América Latina. Un estudio de sus determinantes**. Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Documento de Trabajo 2/95, Montevideo.
- Bittencourt, G. y Domingo, R. (1996): **Inversión extranjera directa en América Latina: tendencias y determinantes**, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Documento de Trabajo 6/96, Montevideo, noviembre.
- Bittencourt, G. y Domingo, R. (2001): **El caso uruguayo**, Cap. 5 en Chudnovsky (coord.), *El boom de la inversión extranjera directa en el MERCOSUR, Siglo XXI, Red-Mercosur*, Buenos Aires.
- Calderón, Alvaro (1993): **Inversión extranjera directa e integración regional: La experiencia reciente de América Latina y el Caribe**, Industrialización y Desarrollo Tecnológico, Informe No. 14, CEPAL, Santiago de Chile.
- Cardoso, F.H. y Faletto E. (1968): "Dependencia y desarrollo en América Latina", Siglo XXI, México.
- CEPAL (1993): **Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1993: Marco legal e información estadística**, Santiago de Chile.
- CEPAL (1999, 2000, 2001): **Inversión extranjera directa en América Latina. Informe anual 1998, 1999, 2000**, CEPAL, Santiago de Chile.
- Chudnovsky, D., coord. (2001): *"El boom de la IED en el MERCOSUR"*, Siglo XXI-Red MERCOSUR, Buenos Aires.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2000): **Policy Competition for FDI: the global and regional dimensions**. Study prepared for the Latin American Trade Network, Buenos Aires.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2001 a): La inversión extranjera directa en el MERCOSUR: un análisis comparativo, Cap. 1 en "El boom de la IED en el MERCOSUR", Chudnovsky (coord.), Siglo XXI-Red MERCOSUR, Buenos Aires.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2001 b): El caso argentino, Cap. 2 en "El boom de la IED en el MERCOSUR", Chudnovsky (coord.), Siglo XXI-Red MERCOSUR, Buenos Aires.
- Dunning, John (1993): **Multinational Enterprises and the Global Economy**, Addison Wesley, London
- Grosse, Robert (1989): **Multinationals in Latin America**, Routledge, London.
- Hymer, Stephen H. y Rowthorn, Robert (1970): **Multinational Corporations and International Oligopoly**, en Kindleberger, ed. **The International Corporation**, MIT Press, Cambridge, Mass.
- IRELA (1996): **Inversión extranjera directa en América Latina en los años 90**, BID, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, Madrid.
- IRELA (1998): **Inversión extranjera directa en América Latina. La perspectiva de los principales inversores**, BID, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, Madrid.
- Kojima (1978): **Direct Foreign Investment. A Japanese model of multinational business operations**, Croom Helm, London.
- Laplane, M., Sarti F., Hiratuka, C. y Sabbatini, R. (2001): **El caso brasileño**, Cap. 3 en "El boom de la IED en el MERCOSUR", Chudnovsky (coord.), Siglo XXI-Red MERCOSUR, Buenos Aires.
- Markusen, J & K. Markus (2001): "General equilibrium approaches to the multinational firm: a review or theory and evidence", NBER WP 8334.
- Medeiros, Carlos (1997): **Globalizacáo e insercao internacional diferenciada de Asia e America Latina**, en Tavares y Fiori, *Poder e Dinheiro, Uma economia política da globalizacáo*, Editora Vozes, Petrópolis.
- Mortimore, M. (1995): **"América Latina frente a la globalización"**, Serie Desarrollo Productivo N°23, CEPAL, Santiago.
- Motta Veiga, P. e Iglesias, R. (1997): **Policy Competition and Foreign Direct Investment in Brazil**, OECD, mimeo, Rio de Janeiro.
- Oman, Ch. (1999): **Policy competition and Foreign Direct Investment**, draft, OECD Development Centre, Paris.

- Porcile, G.; Higachi H.; Bittencourt M. (2001): **Balance of payments constrained growth in Brazil: a cointegration test of the Thirlwall law**; mimeo.; UFPR/UEPG.
- Rodríguez, O. (1999): **Aprendizaje, acumulación, absorción: claves del desarrollo económico regional**, en *Materiales de Economía de América Latina, Libro N°6*, CECEA, Montevideo.
- Rodríguez O. (1998): **“Heterogeneidad estructural y empleo”**, en *Revista de la CEPAL* Número extraordinario, octubre 1998.
- Thirlwall A.P. y MacCombie J.S.L. (1994): *Economic growth and the balance of payments constraints*; St. Martin’s Press, New York; Macmillan Press, London.
- Thorp R. (1998): *Una historia económica de América Latina*; Siglo XXI/BID, México-Buenos Aires.
- Trajtenberg, R. y Vigorito, R. (1981): **Economía política en la fase transnacional: algunas interrogantes**, ILET, México.
- Trajtenberg, Raúl (1985): **Concentración global y transnacionalización**, en *Revista Economía de América Latina*, CET, Buenos Aires.
- Trajtenberg, Raúl (1994): **La dinámica del proceso de transnacionalización y el desarrollo de las disparidades regionales**, Versión preliminar, Documento de Trabajo, Departamento de Economía, FCS.
- Trajtenberg, R. (1999): **El concepto de empresa transnacional**, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Documento de Trabajo 10/99, Montevideo, agosto.
- Vernon, R. (1992): **Transnational Corporations. Where are they coming from, where are they headed?**, en *Revista Transnational Corporations*, vol. 1, n° 2 (August 1992).

ANEXO I DEFINICION DE INDICADORES

I) INDICADORES DE PARTICIPACIÓN (P) SALIDAS DE IED

- 1) (P_i) = Participación salidas de IED del país i (IED_i) en la IED mundial (IED_m)

$$P_i = IED_i / IED_m$$

- 2) (P_{ij}) Participación salidas de IED del país i con destino al país j (IED_{ij}) en relación a las entradas totales de IED en el país j (IED_j)

$$P_{ij} = IED_{ij} / IED_j$$

país i = país emisor (origen IED)
país j = país receptor (destino IED)

II) INDICADOR DE VINCULO PREFERENCIAL (IVP) DE UN PAIS RECEPTOR (DESTINO IED) CON UN PAIS EMISOR (ORIGEN IED)

$$IVF_{ij} = P_{ij} / P_i$$

país i = país emisor (origen IED)
país j = país receptor (destino IED)