

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

DESARROLLO PRODUCTIVO

Nº 32

INTEGRACIÓN ECONÓMICA E INVERSIÓN EXTRANJERA: LA EXPERIENCIA RECIENTE DE ARGENTINA Y BRASIL

Roberto Bouzas

RED DE EMPRESAS TRANSNACIONALES E INVERSIÓN EXTRANJERA



NACIONES UNIDAS

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

**INTEGRACIÓN ECONÓMICA E INVERSIÓN
EXTRANJERA: LA EXPERIENCIA RECIENTE
DE ARGENTINA Y BRASIL**

Roberto Bouzas



**NACIONES UNIDAS
DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL
Santiago de Chile, 1997**

LC/G.1911
Julio de 1997

El presente documento fue preparado por el señor Roberto Bouzas, Investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de Argentina y Profesor de la Universidad de Buenos Aires. Este trabajo fue preparado para la 6ta. Jornadas Bancarias de la República Argentina, Asociación de Bancos de la República Argentina. Las opiniones expresadas en este documento son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
RESUMEN	3
ABSTRACT	5
INTRODUCCIÓN	7
I. EL TRATAMIENTO DE LA INVERSIÓN EN ARGENTINA Y BRASIL	9
1. Argentina	9
2. Brasil	11
II. LAS DIFERENCIAS ENTRE MARCOS REGULATORIOS Y LOS INSTRUMENTOS COMUNES	15
1. El Grupo Técnico sobre Políticas Públicas que Distorsionan la Competencia	16
2. Protocolo sobre Promoción y Protección de Inversiones Provenientes de Estados no partes del Mercosur	17
3. El estatuto de Empresas Binacionales	18
4. Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el Mercosur	18
III. TENDENCIAS RECIENTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ARGENTINA Y BRASIL	21
1. Argentina	21
2. Brasil	22
IV. LAS INVERSIONES Y LA COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA BILATERAL	25
V. INTEGRACIÓN ECONÓMICA E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	27
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA	31
Notas	32
BIBLIOGRAFÍA	35

	<i>Página</i>
ANEXO ESTADISTICO	37
Cuadro 1: Brasil: Propuestas de reforma a la constitución de 1988 que inciden en la inversión extranjera	39
Cuadro 2: Argentina y Brasil: Tratamiento impositivo de la inversión	40
Cuadro 3: Argentina y Brasil: Principales diferencias entre los marcos regulatorios de la inversión extranjera directa	41
Cuadro 4: Argentina y Brasil: Participación en los flujos de inversión extranjera directa hacia América Latina y el Caribe, 1970-1991	42
Cuadro 5: Argentina y Brasil: Flujos recientes de inversión extranjera directa, 1985-1994	43
Cuadro 6: Actividades conjuntas Argentino-Brasileñas	44
Cuadro 7: Principales iniciativas empresariales Argentino-Brasileñas	45

RESUMEN

La gradual integración del espacio económico de Argentina y Brasil y el consiguiente aumento de su interdependencia han comenzado a ejercer una influencia visible en las estrategias empresariales y los flujos de inversión hacia y entre dichos países. En tal contexto, las diferencias entre sus respectivos marcos regulatorios han adquirido mayor importancia, dado que pueden incidir en las decisiones y en los montos de inversión. Así, en la primera sección se examinan los regímenes de tratamiento de la inversión extranjera directa y otras políticas públicas vigentes en ambos países, así como su evolución en los últimos años. De este análisis se concluye que no obstante la progresiva convergencia de los marcos regulatorios, subsisten asimetrías importantes, que se analizan en la segunda sección. Luego, en la tercera, se revisan las tendencias recientes de la IED en Argentina y Brasil y se destaca el hecho de que el proceso de integración económica entre ambos países ha gravitado menos en la afluencia de IED hacia la subregión que el comportamiento de la demanda interna, las privatizaciones o los programas de conversión de deuda, en el caso de Argentina.

En la cuarta sección se analiza la información disponible sobre cooperación empresarial bilateral, lo que permite observar que si bien el proceso de integración no ha tenido una gran incidencia cuantitativa en las corrientes de inversión, en varias áreas es posible advertir efectos cualitativos apreciables (como en el caso de la industria automotriz). La quinta sección está dedicada a examinar el potencial y las perspectivas de esta cooperación, sobre la base de la experiencia de la Comunidad Europea. El estudio concluye con un resumen de las principales conclusiones extraídas.

ABSTRACT

Argentina and Brazil's gradual economic integration and the growing interdependence developing between the two as a result of that process are beginning to have a noticeable effect on business strategies and investment flows into and between the two countries. The differences between their respective regulatory frameworks has thus taken on greater significance, since they can affect investment decisions and levels. The first section of the study thus considers the regulations governing foreign direct investment (FDI) and other government policies in force in the two countries and how they have changed in recent years. This analysis demonstrates that, notwithstanding the progressive harmonization of their regulatory frameworks, significant asymmetries persist. These differences are examined in the second section of the document. Recent FDI patterns in Argentina and Brazil are reviewed in the third section, where it is noted that inflows of FDI into the subregion have been affected less by the process of economic integration between the two countries than by trends in domestic demand, privatizations or, in the case of Argentina, debt-conversion programmes.

In the fourth section, an analysis of available information on bilateral cooperation in the business sector shows that while the integration process has not had a major impact in terms of the volume of investment flows, it has had substantial qualitative effects in various areas (as in the case of the motor vehicle industry). The fifth section focuses on the potential and prospects for this form of cooperation, in the light of the experience of the European Community. The study closes with a summary of the main findings.

INTRODUCCIÓN

Durante la primera mitad de los años noventa, la eliminación de los aranceles y las barreras no arancelarias (BNA) al comercio entre Argentina y Brasil y la armonización de sus políticas comerciales con respecto al resto del mundo (cuyo primer paso fue la implementación de un arancel externo común) ocuparon un lugar clave en la agenda económica bilateral. Aunque con diferencias de énfasis, estas prioridades fueron establecidas en el Programa de Integración y Cooperación Económica de 1986, el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo entre la República Argentina y la República Federativa del Brasil, de 1988, el Acta de Buenos Aires de 1990 y el Tratado de Asunción de 1991.

Sin embargo, el rápido aumento del comercio de bienes (cuyo valor se cuadruplicó entre 1990 y 1994) y los esfuerzos por reducir progresivamente la fragmentación de los mercados (proceso que avanzó mucho con el establecimiento de una unión aduanera a partir de enero de 1995), han determinado una considerable ampliación de los temas de dicha agenda. En particular, la gradual integración del espacio económico y el consiguiente aumento de la interdependencia han comenzado a influir visiblemente en las estrategias empresariales y los flujos de inversión hacia y dentro de los países. En efecto, ya sea a través de acuerdos de representación, distribución o complementación productiva, la formación de empresas de propiedad conjunta (*joint ventures*) para operar en uno o en ambos mercados, la adquisición de participaciones en el capital de empresas establecidas, la apertura de filiales o, en menor medida, la concertación de "alianzas estratégicas", en las estrategias empresariales han comenzado a percibirse los efectos cualitativos de la liberalización del comercio y el rápido crecimiento del intercambio.

De hecho, en la literatura económica se reconoce que los llamados "efectos dinámicos" de la integración,¹ son generalmente más importantes que los "efectos estáticos", derivados de la reasignación de recursos que ocasiona la eliminación de la protección. Sin embargo, es frecuente que este reconocimiento no se acompañe de un tratamiento analítico igualmente detallado de su impacto e implicaciones. Las razones de esto son claras: los efectos dinámicos generados por el aprovechamiento de economías de escala, el aumento de la competencia, el estímulo de la difusión tecnológica, la disminución de la incertidumbre y el cambio de los flujos de inversión no se prestan para un tratamiento refinado. Por el contrario, aunque dichos efectos sean más importantes que la reasignación de recursos que sigue a la liberalización, normalmente resulta bastante más difícil preverlos *ex ante* e identificarlos *ex post*.

Sin embargo, a medida que los procesos de integración se profundizan, el debate sobre sus efectos dinámicos y las consiguientes agendas de política se desplazan gradual y necesariamente desde el ámbito comercial hacia otras áreas que ofrecen menor transparencia y respuestas menos precisas. Esta agenda emergente se refleja en el debate público sobre las consecuencias que para la economía de Argentina tendría su integración con la de Brasil; así, los interrogantes más frecuentes son, entre otros: ¿qué posibilidades tiene Argentina de captar flujos significativos de inversión extranjera directa (IED) extrazona en el marco de una unión aduanera con Brasil? ¿Establecerán las empresas

brasileñas, mayores y relativamente más internacionalizadas que sus similares argentinas, una posición dominante en el mercado local? ¿Qué efectos ejercerían las diferencias que aún subsisten entre los marcos regulatorios de ambos países sobre los flujos de inversión intra y extrarregionales? ¿Cómo habría que tratar tales efectos? Si la estabilización económica de Brasil se consolidara ¿desplazaría ese país a Argentina como destino atractivo de la IED extrazona?

Ciertamente, en este trabajo no se pretende contestar todas esas preguntas. De hecho, es probable que algunas de ellas ni siquiera puedan ser respondidas de antemano, ya que se trata de un proceso económico dinámico cuyo resultado final dependerá tanto del contexto estructural y regulatorio como de las reacciones específicas de los agentes participantes. Además, como en todo proceso histórico, también su trayectoria influirá en el resultado. Por lo tanto, la forma en que se desarrolle será tan importante como las condiciones iniciales.

El propósito de este estudio es contribuir al incipiente análisis de los vínculos entre el proceso de integración económica subregional, los flujos de inversión y las estrategias empresariales, desde una perspectiva global. El trabajo incluye cinco secciones dedicadas, respectivamente, a los regímenes de tratamiento de la inversión vigentes en Argentina y Brasil; las principales diferencias entre los marcos regulatorios y los instrumentos comunes diseñados en el contexto del proceso de integración bilateral y subregional; las tendencias recientes de la IED en Argentina y Brasil; la evolución de la cooperación interempresarial bilateral en los últimos tiempos; y el potencial y proyecciones de esas iniciativas, de acuerdo con la experiencia de otros procesos contemporáneos de integración. El trabajo finaliza con un resumen de las principales conclusiones extraídas.

I. EL TRATAMIENTO DE LA INVERSIÓN EN ARGENTINA Y BRASIL

Las diferencias en cuanto al tratamiento que cada país otorga a la inversión son importantes porque pueden incidir en los movimientos de capital intra y extrazona. Si bien las políticas públicas son sólo uno de los varios elementos que influyen en el monto y la localización de las inversiones, su gravitación aumenta a medida que se reduce o elimina la fragmentación de los mercados en el contexto de un proceso de integración. Aunque a distinto ritmo, en los últimos años los marcos regulatorios de Argentina y Brasil han tendido a converger, hecho atribuible a la apertura económica, la desregulación y la restricción de recursos del sector público. Los procesos de reforma han simplificado los regímenes de incentivos, reducido su selectividad y dado mayor transparencia a los mecanismos utilizados.

En términos generales, en Brasil el régimen de tratamiento de la IED se ha caracterizado por atenuar y suprimir más lentamente los mecanismos de control y de regulación que en Argentina. Esto se ha traducido en un mayor número de sectores vedados a la participación del capital extranjero o sujetos a autorización previa, así como en la existencia de otras normas conexas, como las que regulan el tratamiento impositivo, la remesa de utilidades y la repatriación del capital.

Sin embargo, y a pesar de la mayor liberalidad relativa del régimen vigente en Argentina, sería erróneo definir el marco regulatorio de la IED en Brasil como hostil al capital extranjero. En realidad, muchas de las regulaciones establecidas han tenido por objeto compensar los desincentivos derivados de mecanismos tales como el control de cambios. De hecho, la economía de Brasil ha sido una de las principales receptoras de IED en el mundo en desarrollo. Estos flujos de inversión se dirigieron no sólo a abastecer el mercado interno, sino también los mercados internacionales, convirtiendo a las empresas extranjeras en uno de los agentes más dinámicos en la expansión de las exportaciones brasileñas, especialmente de productos manufacturados.

1. Argentina

En términos generales, los incentivos específicos a la inversión que existen en Argentina son modestos. De acuerdo con la política económica implementada en los últimos años, la desregulación de los mercados y la estabilidad macroeconómica son los principales instrumentos para impulsar el proceso de formación de capital.²

Hasta marzo de 1995, los instrumentos de política más importantes para estimular la inversión eran el arancel cero aplicado a la importación de bienes de capital y el programa de reintegros en el caso de las ventas internas de estos bienes. Sin embargo, las restricciones fiscales hicieron necesario reducir posteriormente estos incentivos de manera significativa. El principal de ellos aún vigente es el régimen sectorial otorgado a la industria automotriz que, según sus bases contractuales, expirará en 1999. Este régimen combina protección del mercado interno, requisitos de contenido local y

autorizaciones para importar con aranceles preferenciales, esto último sujeto a un balance de divisas.

En Argentina también existen incentivos de mediana envergadura de carácter regional (escalonamiento geográfico para la reducción de los aportes patronales sobre la nómina salarial e incentivos remanentes del régimen promocional de Tierra del Fuego), o dirigidos específicamente a las pequeñas y medianas empresas (financiamiento preferencial, régimen de polos productivos y programa de desarrollo de proveedores). En términos cuantitativos, estos programas son poco relevantes y varios de ellos se encuentran aún en una fase temprana de implementación.

Los incentivos a la exportación, si bien en forma indirecta, también pueden influir en las corrientes de inversión. En el caso de Argentina, los incentivos más importantes son de tipo fiscal (exención de los impuestos al valor agregado (IVA) e ingresos brutos y programa de reintegros); arancelarios (reintegro de derechos de aduana (*drawback*), admisión temporal y régimen de especialización industrial); financieros (líneas de crédito preferenciales), y regionales (reembolsos sobre las exportaciones por puertos patagónicos y Tierra del Fuego y régimen de zonas francas).³ Exceptuando el programa de reintegros, recientemente reducido en 25% por razones fiscales, estos estímulos son limitados.

Con respecto al tratamiento de la inversión extranjera directa (IED), los principales cambios en cuanto a ideología y alcance de la legislación argentina se produjeron en la segunda mitad de la década de 1970. Desde entonces, las reglas aplicadas a la inversión extranjera han mantenido una clara orientación "liberal". En virtud de la Ley 21382 de Inversiones Extranjeras, aprobada en agosto de 1976 (cuyo texto se modificó y reglamentó en 1980 mediante la Ley 22208 y el decreto 1682), se eliminó todo tipo de prohibición general sobre sectores de destino (aunque subsistieron algunas restricciones sectoriales establecidas por legislación específica), se dispuso la igualdad de derechos y obligaciones para inversionistas locales y extranjeros, se suprimió todo tratamiento diferenciado (respecto del acceso al crédito interno y a los regímenes de promoción), se autorizó la inversión en bienes de capital usados y la capitalización de bienes inmateriales, así como también la libre remisión de utilidades y la repatriación de capitales (CEPAL, 1994).

En 1989, con las disposiciones contenidas en el capítulo IV de la Ley 23697 de Emergencia Económica, se introdujeron nuevos cambios al régimen de inversiones extranjeras, tales como la eliminación de la exigencia de aprobación previa para las inversiones destinadas a las áreas de la informática, las telecomunicaciones y la electrónica (que se había introducido a mediados de los años ochenta). No obstante, este requisito se mantuvo para las inversiones en servicios públicos, energía, medios de comunicación, educación, entidades financieras y de seguros (excepto bancos), seguridad y defensa nacional. Casi simultáneamente, mediante la Ley 23696 de Reforma del Estado se fijó el marco legal para el proceso de privatización de empresas públicas, en el cual se permitió la participación de capital extranjero. Finalmente, en septiembre de 1993, en virtud del decreto 1853 se reglamentó el texto de la Ley 21382 y sus modificaciones posteriores y se desregularon las actividades aún sujetas al régimen de autorización previa (sólo se mantuvieron algunas excepciones sectoriales establecidas por legislación específica). Paralelamente, se autorizó el otorgamiento de licencias para la explotación y exploración de minas y yacimientos de petróleo y gas y se desreguló la comercialización interna y externa de petróleo crudo y combustibles.

Como resultado de estas sucesivas modificaciones, se consolidó el carácter netamente liberal del régimen que actualmente regula la IED en Argentina. Incluso las restricciones reglamentarias a la participación del capital extranjero en el área de los medios de comunicación, vinculadas a la legislación sectorial, en la práctica han sido

suprimidas por acuerdos bilaterales (cuyos compromisos se equiparan con la legislación interna según la actual Constitución), como el Tratado de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Estados Unidos y Argentina y ratificado por la Ley 24124.⁴

En la actualidad, se ha eliminado la mayor parte de las restricciones remanentes. En el sector de bancos y seguros los inversionistas extranjeros tienen el mismo trato que los nacionales, aunque recientemente el Banco Central restableció la limitación al establecimiento de nuevos bancos (la que se aplica sobre bases no discriminatorias). Recientemente se suprimió una restricción similar referida al sector de seguros (según la cual sólo se podía ingresar a él mediante la compra de firmas establecidas). También el sector pesquero está ahora abierto a los inversionistas extranjeros, sujeto al cumplimiento de las normas nacionales respecto de licencias, cupos y otros. Del mismo modo, la Ley de Minería aprobada últimamente equiparó los minerales nucleares (uranio) con el resto, dejando sin efecto la anterior prohibición respecto de su exploración y explotación. Del mismo modo, se modificó la ley que reservaba las centrales de energía atómica al gobierno nacional, a fin de permitir su privatización y la participación del capital extranjero.

Argentina también fue el primer país latinoamericano que suscribió el Convenio Constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) del Banco Mundial, en 1990. La adhesión a este acuerdo implicó renunciar a la posibilidad de restringir las operaciones de firmas extranjeras en el país, así como también a la jurisdicción de los tribunales locales para dirimir eventuales controversias con inversionistas extranjeros.

2. Brasil

El régimen de incentivos vigente en Brasil se ha reducido en los últimos años, a la vez que ha aumentado su transparencia, pero aun así es considerablemente más vasto que el de Argentina. Existen incentivos globales a la inversión tanto de carácter financiero (créditos de la Agencia Especial de Financiamiento Industrial (FINAME) para la adquisición de bienes de capital nacionales) como, en menor medida, fiscal (depreciación acelerada). Tienen particular importancia los programas regionales de estímulo a la inversión llevados a cabo por la Superintendencia para el Desarrollo del Nordeste (SUDENE), de la Amazonia (SUDAM) y de Espírito Santo (FURNES), que ofrecen exenciones tributarias y otros incentivos de naturaleza fiscal. La Zona Franca de Manaus y las zonas de procesamiento de exportaciones también otorgan beneficios de tipo fiscal y arancelario.⁵

Además, y en contraste con Argentina, los incentivos que los gobiernos estatales ofrecen en Brasil son bastante amplios; generalmente consisten en financiamiento a tasas preferenciales y exención del pago del Impuesto sobre Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS). También se estimulan las inversiones de las pequeñas y medianas empresas mediante un tratamiento impositivo preferencial y un sistema de extensión altamente desarrollado a cargo del Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (SEBRAE).

Actualmente existen además programas específicamente dirigidos a promover el desarrollo tecnológico (Programas de Desarrollo Tecnológico Industrial) y a mejorar la calidad y la productividad (Programa Brasileño de Calidad y Productividad), que operan por la vía de incentivos fiscales y sistemas de extensión. También se encuentran relativamente más desarrollados que en Argentina los incentivos a la exportación, tanto los de carácter fiscal (exención del Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI) y del

ICMS a las exportaciones), como arancelario (reintegro de derechos de aduana) y financiero (Programa de Incentivos a las Exportaciones (PROEX) y Programa de Financiamiento de Exportaciones de Máquinas y Equipamientos (FINAMEX)). Asimismo, el régimen de compras gubernamentales ha sido utilizado con frecuencia como instrumento para favorecer a los proveedores locales y estimular su actualización tecnológica.

Las normas brasileñas para el tratamiento de la IED también han evolucionado hacia una menor regulación, aunque de manera mucho más gradual que en el caso de Argentina, aunque la aprobación reciente de las propuestas de modificación constitucional presentadas al Congreso por el actual gobierno, acelerará considerablemente este proceso. En la actualidad, la norma básica que regula la IED es la Ley 4131 de 1962, modificada por la Ley 4390 de 1964 y reglamentada por el decreto 55762 de 1965. A pesar de que la Ley 4131 prácticamente no experimentó cambios durante los últimos 30 años, el espíritu regulatorio que originalmente la inspiró ha sido reemplazado por una actitud proclive a reducir el control de la inversión extranjera. Esto se refleja en la aprobación de medidas encaminadas a liberalizar el acceso del capital extranjero a sectores anteriormente monopolizados por el Estado o reservados a los inversionistas brasileños.

En la Ley 4131 se estableció la igualdad de trato para inversionistas extranjeros y nacionales y se prohibió cualquier discriminación no prevista en la legislación. No obstante, la distinción entre empresa nacional y empresa nacional con capital extranjero introducida por la Constitución de 1988 permitió excluir a las segundas de diversas áreas de actividad, entre las que se destacan: i) la exploración, explotación y producción de petróleo, gas natural y otros hidrocarburos líquidos, además de la refinación del petróleo nacional y extranjero, su exportación e importación así como de sus derivados, y el transporte marítimo o por oleoducto de petróleo crudo o sus derivados de origen y producción nacional, actividades todas que son monopolio del Estado (Art. 177 de la Constitución); ii) la exploración, explotación, procesamiento, industrialización y comercio de minerales y sustancias nucleares y sus derivados, que son monopolios del Estado (idem); iii) la explotación y aprovechamiento de los yacimientos de recursos minerales y los potenciales de energía hidroeléctrica que pertenecen al Estado y sólo pueden darse en concesión a personas naturales o empresas brasileñas con capital nacional (Art. 176 de la Constitución); iv) la navegación de cabotaje para el transporte de mercaderías (Art. 178 de la Constitución); v) la propiedad y administración de empresas periódicas y radiodifusoras, en las que los inversionistas extranjeros no pueden participar ni siquiera con tenencias accionarias minoritarias (Art. 222 de la Constitución); vi) el transporte aéreo (Ley 7565 de 1986); vii) la limitación de la participación en el capital social de los bancos nacionales y la restricción del aumento de las participaciones ya existentes, reglas que se extienden a los bancos de inversión, corredores, distribuidores y sociedades de arrendamiento comercial (Resolución del Consejo Monetario Nacional Num 262/86); viii) la limitación de la participación directa o indirecta de capital extranjero en las compañías de seguros, sociedades de capitalización, entidades abiertas de previsión privada con fines de lucro y las sociedades corredoras de seguros (Resolución 9/1986 del Consejo Nacional de Seguros Privados); y ix) la adquisición de bienes inmuebles rurales por parte de extranjeros residentes o personas jurídicas extranjeras (Ley 5709 de 1971).

La legislación brasileña dispone que las inversiones deben registrarse en el Departamento de Fiscalización y Registro de Capitales Extranjeros (FIRCE) del Banco Central. Dicha certificación de registro ampara los derechos de repatriación del capital, remesa de utilidades y reinversión en moneda extranjera de las utilidades obtenidas. El Banco Central también tiene la facultad de prohibir por un plazo limitado las remesas de

capital y de fijar a la remisión de utilidades un monto máximo de 10% anual sobre el capital registrado, y de 8% en el caso de utilidades derivadas de actividades productivas de bienes de consumo y servicios suntuarios. Asimismo, la legislación brasileña impone restricciones al pago de regalías por el uso de marcas y patentes entre filiales o subsidiarias de empresas establecidas en Brasil y su casa matriz en el exterior.

Como ya se señaló, la aprobación por el cuerpo legislativo de una serie de propuestas para reformar la Constitución de 1988, implicará un reanudación de la tendencia hacia un enfoque más "liberal" en el tratamiento del capital extranjero (véase el cuadro 1). Las modificaciones más importantes se refieren a la reforma del concepto de empresa nacional, de modo de considerar como tal a toda empresa que se constituya bajo las leyes de Brasil y que tenga sede en el país, independientemente del origen de su capital. Esta enmienda permite, entre otras cosas, que el capital extranjero pueda explotar los recursos minerales cuya concesión estaba reservada a personas naturales o empresas brasileñas con capital nacional. Otras modificaciones apuntaron a eliminar o limitar la reserva de mercado para empresas estatales en áreas como el petróleo, las telecomunicaciones o la distribución de gas. Finalmente, también se puso término a la reserva de mercado para las embarcaciones nacionales en la navegación de cabotaje e interior, remitiéndose la reglamentación del sector a la legislación ordinaria.

II. LAS DIFERENCIAS ENTRE MARCOS REGULATORIOS Y LOS INSTRUMENTOS COMUNES

Como ya se indicó, en un proceso de integración económica las diferencias entre los marcos regulatorios adquieren mayor importancia porque al reducirse la fragmentación del mercado se potencia su efecto en los flujos de inversión intra y extrazona. Según se explicó en la sección anterior, a pesar de que los regímenes regulatorios de Argentina y Brasil han mostrado una progresiva convergencia en la última década, aún subsisten asimetrías importantes.

En Argentina existe la opinión generalizada de que el mayor desarrollo relativo de los regímenes de incentivos de Brasil "desnivele el campo de juego" y no sólo coloca a las empresas locales en condiciones de desventaja para competir en materia de comercio, sino que, a nivel agregado, genera estímulos diferenciados para atraer los flujos de inversión intra y extrarregional. Sin embargo, es importante subrayar que no sólo en Argentina surgen preocupaciones al respecto. También en Brasil se ha criticado el régimen de la industria automotriz argentina, con el argumento de que sus beneficios distorsionan los incentivos a la inversión en la subregión y estimulan el traslado de plantas hacia Argentina (especialmente de las productoras de partes y piezas automotrices). Del mismo modo, existe inquietud debido a que en Argentina la inversión se grava con tasas impositivas más bajas (véase el cuadro 2).

Estas discrepancias constituyen una consecuencia natural del decrecimiento tanto de la protección como de la fragmentación de los mercados y es indudable que su gravitación aumentará en el futuro. En efecto, todo indica que a medida que se profundice el proceso de integración, proliferarán los temas que habrá que abordar. Parte de la dificultad para resolver estas cuestiones radica en el hecho de que con frecuencia se trata de políticas que tradicionalmente formaron parte de la esfera "doméstica", por lo que su armonización o eliminación es políticamente compleja. En otros casos, se trata de diferencias vinculadas a legítimas preferencias sociales respecto de los mecanismos más apropiados para asignar los recursos o promover el ajuste y la reconversión sectoriales. Además, ocurre a menudo que las medidas en cuestión son poco transparentes, la evaluación de sus efectos resulta incierta y la decisión de implementarlas (o suprimirlas) excede la discrecionalidad de las autoridades centrales.

La complejidad de esta agenda queda demostrada por la experiencia de la Comunidad Económica Europea a lo largo de las tres últimas décadas y, en menor medida, por el número y la importancia de los puntos contemplados en el temario actual de la "integración profunda" a nivel global.⁶ Incluso en el campo restringido del tratamiento de la inversión directa, los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) no han sido capaces, en la práctica, de acordar un régimen común con mecanismos efectivos que aseguren la implementación de dichos convenios. Las dificultades son las mismas: no siempre es fácil determinar si las diferencias regulatorias constituyen una discriminación deliberada o son el reflejo de diferencias culturales o estructurales. Del mismo modo, muchos obstáculos se relacionan con áreas que (como la propiedad pública, los programas de apoyo sectorial, la planificación u otras

regulaciones) han sido tradicionalmente consideradas susceptibles de intervención mediante políticas públicas.⁷

La aplicación de medidas compensatorias cuando existen asimetrías puede ser un mecanismo efectivo si se trata de administrar flujos de comercio. Sin embargo, si el propósito es contrarrestar el efecto de esas diferencias en el destino de la inversión, la efectividad de esta alternativa es menor. De hecho, existen dos caminos optativos para enfrentar dichos problemas en el marco de los procesos de integración.⁸ El primero es la armonización de los instrumentos de política, lo que requiere una adecuada identificación de las medidas que se armonizarán y el establecimiento de mecanismos efectivos para llevar las decisiones a la práctica (como un régimen para dirimir controversias, entre otros). Éste fue el camino por el que avanzó la Comunidad Económica Europea (CEE) durante sus primeras dos décadas de existencia. La vía alternativa es aceptar las diferentes prácticas nacionales, lo que significa aplicar una regla de "competencia institucional" y su corolario práctico, el principio del "reconocimiento mutuo". Éste es el régimen adoptado por la Unión Europea a partir de la suscripción del Acta Única sobre la unificación del mercado a mediados de la década de 1980.

Comprensiblemente, Argentina y Brasil (y de manera más general el Mercosur) han optado por el principio de la armonización, para así promover la convergencia de los regímenes regulatorios nacionales. Sin embargo, en los últimos años este proceso ha sido gradual, lo que se explica en parte por la ya mencionada preeminencia otorgada a la eliminación de la protección en frontera. No obstante, en los últimos años ya se han armonizado diversos instrumentos, entre ellos los mecanismos de reintegro de derechos y admisión temporal, las zonas de procesamiento de exportaciones y, en menor medida, los incentivos a la exportación.

En el futuro, el progreso en estas áreas continuará siendo lento. De hecho, la mayor parte de la agenda de armonización recién comienza a plantearse. Buena parte de ella deberá ser examinada en el marco del Grupo Técnico sobre Políticas Públicas que Distorsionan la Competencia, establecido en virtud del Protocolo de Ouro Preto.

Desde el punto de vista de la regulación de la IED, las diferencias de política más importantes se refieren a las restricciones de acceso al mercado (véase el cuadro 3). En efecto, en la medida que el régimen vigente en Brasil limita o condiciona la IED en un mayor número de sectores que en el caso de Argentina, con frecuencia los productores argentinos o extranjeros radicados en ese país han expresado su descontento ante las dificultades para acceder al mercado brasileño (por ejemplo en áreas como la explotación, distribución y transporte de petróleo, los servicios financieros y otros). En lo que respecta a los regímenes aplicados a la inversión extrarregional y al control de las distorsiones provocadas por sus diferencias, los países del Mercosur suscribieron un Protocolo sobre Promoción y Protección de Inversiones provenientes de Estados no Partes del Mercosur. Del mismo modo, para el tratamiento de la inversión intrarregional Argentina y Brasil establecieron un instrumento bilateral, el Estatuto de Empresas Binacionales, y el Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el Mercosur.

1. El Grupo Técnico sobre Políticas Públicas que Distorsionan la Competencia

En el marco de la Comisión de Comercio del Mercosur creada en virtud del Protocolo de Ouro Preto, en diciembre de 1994 se instauró el Comité Técnico sobre Políticas Públicas que Distorsionan la Competencia. Su objetivo es identificar las medidas de política pública vigentes en cada país miembro que puedan distorsionar las condiciones de competencia

dentro de la región. Si bien las finalidades del Comité trascienden los requerimientos de armonización en materia de tratamiento de la inversión, la mayor parte de las medidas aplicadas en este campo estarán comprendidas en su área de acción.

Una vez identificadas las medidas, deberán clasificarse según las siguientes categorías: i) medidas que implican excepciones al régimen comercial común del Mercosur; ii) medidas de naturaleza tributaria; iii) medidas de naturaleza crediticia; iv) medidas asociadas al régimen de compras gubernamentales; y v) otras medidas. A partir de esta clasificación, el Comité Técnico tendrá que identificar las medidas compatibles o incompatibles con el funcionamiento de la unión aduanera, teniendo como guía los criterios de eficiencia económica y los objetivos globales del Mercosur. Las medidas compatibles deberán armonizarse (ya sea como resultado de la compatibilización general de las normas vigentes o de una debida justificación de su mantenimiento), mientras que las medidas incompatibles tendrán que eliminarse en forma progresiva.

Originalmente se había dispuesto que las propuestas del Comité Técnico fueran sometidas a la aprobación de la Comisión de Comercio del Mercosur antes del 30 de junio de 1995. No obstante, y a la luz de diversas experiencias internacionales, los trabajos del Comité probablemente se prolongarán bastante. Es indudable que las actividades de este Comité están destinadas a figurar entre las más importantes de la agenda posterior a Ouro Preto.

2. Protocolo sobre Promoción y Protección de Inversiones Provenientes de Estados no Partes del Mercosur

El Protocolo sobre Promoción y Protección de Inversiones Provenientes de Estados no Partes del Mercosur, suscrito en 1994, define los principios generales mínimos que cada una de las partes debe cumplir. La gran cantidad y heterogeneidad de los actuales tratados sobre promoción y protección de inversiones previamente firmados con terceros países dificultó la formulación de un acuerdo base que pudiera ser aplicado por los cuatro países del Mercosur. En consecuencia, se resolvió definir principios generales de cumplimiento mínimo. De esta manera, en el Protocolo en cuestión los países firmantes se comprometieron a otorgar a las inversiones extrazona un trato no más favorable que el establecido en el Protocolo de Colonia (véase más adelante), determinándose que los partícipes conferirán trato nacional o trato de nación más favorecida a las inversiones provenientes de terceros países (al igual que en el Protocolo de Colonia).

Los países miembros no podrán tomar medidas de expropiación o nacionalización de las inversiones extrazona a menos que existan justificadas razones de utilidad pública o de interés social. En caso de surgir una controversia entre un Estado miembro y un tercer Estado, primero deberá buscarse una salida diplomática y, si esto no diera resultado, se recurriría al arbitraje internacional. Si la controversia se produjera entre un inversionista de un tercer Estado y el país receptor, el procedimiento es el mismo que el establecido en el Protocolo de Colonia (con la diferencia de que el inversionista no puede recurrir al sistema de solución de controversias que pudiera existir para personas naturales).

3. El Estatuto de Empresas Binacionales

El estatuto de Empresas Binacionales establece las siguientes condiciones para la constitución de dichas entidades: i) no menos de 80% del capital social y los votos deberá pertenecer a inversionistas nacionales de Argentina y Brasil; y ii) la participación del conjunto de los inversionistas nacionales deberá ser de 30% como mínimo.

Las empresas binacionales así constituidas tendrán tratamiento nacional en el país en el que operen, aun cuando la mayoría del capital social pertenezca a inversionistas del otro país. El tratamiento nacional se garantiza respecto de la tributación nacional y el acceso al crédito interno, a incentivos o ventajas de promoción industrial nacional, regional o sectorial, y a las compras gubernamentales. Estas empresas podrán dedicarse a cualquier actividad económica permitida por la legislación del país sede, sujetas sólo a las limitaciones establecidas por disposición constitucional.

El Estatuto de Empresas Binacionales prácticamente no ha sido utilizado, ya que por la parte de Argentina sólo tres firmas se han registrado como tales (Maltería Pampa, Piazza Celite y Mercoferias). Las razones son diversas, pero la principal parece haber sido que buena parte de las restricciones vigentes en Brasil hasta 1996 estuvieron vinculadas a reservas de mercado para monopolios estatales. Asimismo, es posible que su atractivo haya decrecido a la par con el proceso de liberalización del régimen de inversiones y de intervención en los mercados llevado adelante por ambos países.

4. Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el Mercosur

Mediante este acuerdo --más conocido como el Protocolo de Colonia-- cada uno de los cuatro países miembros se comprometió a conceder a las inversiones de sus socios un tratamiento no menos favorable que el otorgado a sus propios inversionistas (trato nacional) o a los de terceros países (trato de nación más favorecida).⁹

En el acuerdo los países firmantes se reservaron el derecho de mantener excepciones transitorias¹⁰ al principio básico de trato nacional. En Argentina tales excepciones comprenden la propiedad inmueble en zonas de frontera, el transporte aéreo, la industria naval, las plantas nucleares, la minería del uranio, los seguros y la pesca. En Brasil, a su vez, se exceptuaron la exploración y explotación de minerales, el aprovechamiento de energía hidráulica, la asistencia de salud, los servicios de radiodifusión sonora, sonidos e imágenes y demás servicios de telecomunicaciones, la adquisición o arrendamiento de propiedad rural, la participación en el sistema de intermediación financiera, seguros, seguridad y capitalización, la construcción y la propiedad y navegación de cabotaje e interior.¹¹ Además, Brasil se reservó el derecho de mantener el régimen de compras gubernamentales establecido en el artículo 171 de la Constitución Federal de 1988.

En el Protocolo de Colonia se establece, como regla general, que no podrán imponerse requisitos de desempeño, tales como compromisos de exportación o contenido nacional. No obstante, Argentina y Brasil se reservaron el derecho de mantener transitoriamente las exigencias vigentes en el sector automotor. En el acuerdo también se estipula que sólo podrán expropiarse o nacionalizarse propiedades pertenecientes a inversionistas de los países socios si existen razones de utilidad pública, si el acto se efectúa sobre bases no discriminatorias y si se atiende al debido proceso legal, con pago de una compensación justa. Del mismo modo, se garantiza a los inversionistas que podrán transferir sus inversiones y ganancias libremente, sin demora y en moneda convertible.

El Protocolo de Brasilia para la solución de controversias (o el que pudiera reemplazarlo) provee el marco para dirimir diferencias entre los países miembros. Si el

desacuerdo se produce entre un inversionista y el país receptor, el primero puede elegir entre someter la controversia a los tribunales competentes del país receptor, al arbitraje internacional¹² o a un sistema para la solución de litigios con particulares que eventualmente se establezca. El inversionista no podrá modificar su elección y las sentencias serán definitivas y obligatorias.

El Protocolo de Colonia es menos abarcador que el Capítulo 11 del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN), en parte porque sus objetivos son diferentes. En efecto, el principal propósito del ALCAN fue estimular la inversión intrarregional, en particular por la vía de facilitar la radicación de empresas norteamericanas en México. Como el régimen mexicano para el tratamiento de la IED tenía elementos fuertemente regulatorios (aunque flexibilizados gradualmente a lo largo de la década de 1980), los negociadores norteamericanos se propusieron obtener la mayor apertura posible en ese aspecto. El principio básico del Capítulo 11 es el tratamiento nacional, complementado con normas comunes, como las disposiciones sobre estándares mínimos de tratamiento y las relativas a expropiación y compensación. En el Acuerdo también se establece el principio de nación más favorecida, aplicable a actividades en las que se expresaron reservas respecto del trato nacional.¹³

Existen provisiones específicas respecto de una lista de las exigencias que no se pueden imponer a inversionistas de los estados miembros o de otros estados y que se relacionan con el establecimiento u operación de la inversión (requisitos en cuanto a exportación, contenido local, vínculos entre ventas nacionales y niveles de exportación o ingreso de divisas, transferencia de tecnología y la exigencia de que una firma actúe como proveedora exclusiva de una región específica o del mercado mundial). También se prohíbe vincular una ventaja a un requisito de desempeño. Por otra parte, el Capítulo 11 permite la provisión de apoyo oficial condicionado a la localización de la producción, la prestación de determinados servicios, el entrenamiento y empleo de trabajadores, la construcción o expansión de instalaciones particulares y la realización de actividades de investigación y desarrollo. Las limitaciones son más severas que las negociadas en la Rueda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), porque extienden las restricciones a la operación; también son más estrictos los compromisos respecto de su término y las excepciones globales. Asimismo, se incluye en el trato ALCAN a inversionistas extrazona que realicen "actividades sustanciales" en alguno de los estados miembros.

El mecanismo de solución de controversias establece las condiciones bajo las cuales un Estado puede ser llevado a arbitraje, las funciones de la comisión del ALCAN durante las disputas, las formas de compensación que pueden decidir los paneles, los esquemas de implementación y las exclusiones. Más allá del Capítulo 11, el ALCAN también contiene disposiciones específicas respecto de otros instrumentos que inciden en la inversión, como las reglas de origen y los mecanismos de admisión temporal y reintegro de derechos; el plazo para la eliminación de estos últimos es de siete años en México y de dos en Canadá y Estados Unidos. Las reglas de origen del ALCAN, por su parte, son en general más restrictivas que las del Mercosur.

México asumió compromisos estrictos respecto de la eliminación gradual (*phase-out*) de las actuales restricciones en materia de manufacturas, pero en tales acuerdos no se incluye a las 11 industrias bajo control estatal. También existen reservas "globales" que se aplican a todos los sectores, como los procesos de revisión de Canadá y México, aunque ambos establecen un límite alto en el caso de adquisiciones de empresas preexistentes. Asimismo, en Estados Unidos se mantiene un proceso de revisión por consideraciones de seguridad nacional, introducido en virtud de una enmienda legislativa; en el pasado este proceso ha sido objeto de controversias con terceros países.

III. TENDENCIAS RECIENTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ARGENTINA Y BRASIL

Tradicionalmente Brasil ha sido el principal receptor de IED en América Latina y el Caribe y uno de los primeros en el mundo. Durante el período 1970-1980 alrededor de la mitad del flujo total de IED hacia la región se dirigió a ese país, cuya participación prácticamente duplicó la de México, el segundo mayor receptor en la región (véase el cuadro 4). En comparación, la afluencia de IED hacia Argentina resultó muy inferior: 0.5% de los ingresos totales durante el quinquenio 1970-1975 y 5.9% entre 1976 y 1980 (1% y 13%, respectivamente, de la recibida por Brasil).

En la década de 1980, como resultado de la crisis de la deuda, la desaceleración del ritmo de crecimiento de la economía en Brasil y la profundización del proceso de reforma (especialmente en lo que respecta a las privatizaciones) en Argentina, esas tendencias se modificaron. Así, la participación de Brasil en las corrientes de IED hacia la región se redujo significativamente, en particular durante la segunda mitad del decenio, lo que determinó que México desplazara a Brasil como principal receptor de este tipo de inversión en América Latina y el Caribe. A su vez, a partir de 1990, Argentina recibió una mayor afluencia total que su socio y vecino. Entre 1990 y 1994 ingresaron a Brasil menos de 7 000 millones de dólares, en tanto que Argentina recibió 16 000 millones.

1. Argentina

Durante los últimos diez años el volumen de los flujos de IED hacia Argentina ha sido determinado por la influencia de dos procesos: primero, los programas de capitalización de deuda implementados a partir de 1984 y profundizados después de 1987; segundo, las privatizaciones iniciadas a fines de los años ochenta.

En efecto, en la segunda mitad de la década de 1980 una proporción significativa de la afluencia de IED hacia Argentina se materializó por la vía de los programas de capitalización de deuda pública externa (véase el cuadro 5).¹⁴ Desde el punto de vista de la IED, tres de estos programas fueron relevantes (Comunicaciones "A" 532, 1109 y 1056). Sus elementos comunes eran la inclusión de un componente de subsidio, la exigencia de aportar recursos líquidos adicionales por dólar capitalizado y, en algunos casos, la obligación de destinar los recursos al establecimiento de nuevas plantas industriales o a la ampliación de las existentes. Bajo estos mecanismos, entre 1984 y 1990 se capitalizó un total cercano a 1 800 millones de dólares, de los cuales más de 700 millones correspondieron a las empresas con capital extranjero (CEPAL, 1993). En términos agregados (incluyendo la participación de las empresas con capital nacional y el porcentaje sin identificar), el sector manufacturero absorbió más de 60% de la deuda capitalizada. Las principales ramas industriales de destino fueron las de alimentos, bebidas y tabaco (24.7%), productos químicos y petroquímicos (10.9%) y material de transporte (10%).

A partir de principios de la década de 1990 las privatizaciones se constituyeron en un estímulo fundamental para atraer la IED hacia Argentina, en parte debido a las

exigencias respecto de la participación de empresas extranjeras en los consorcios establecidos. Así, durante el período 1990-1994 y sin considerar los mecanismos de conversión de deuda, el programa argentino de privatización permitió recaudar un total de casi 8 000 millones de dólares.

Más recientemente, el rápido crecimiento de la demanda interna tras la aplicación de la Ley de Convertibilidad estimuló el ingreso de nuevos flujos de IED. En este período, los principales subsectores de destino fueron la industria automotriz y la minería (beneficiadas por esquemas promocionales), los alimentos, los hoteles y las actividades de distribución. Un antecedente cualitativo de la nueva afluencia de inversión ha sido la presencia de inversionistas que nunca antes habían operado en el mercado argentino. Sus principales motivaciones han sido el deseo de aprovechar el rápido crecimiento del mercado interno después de la puesta en práctica del Plan de Convertibilidad y, en menor medida, el interés en aumentar la eficiencia mediante la especialización y una mejor organización de los sistemas de producción y distribución a escala regional.¹⁵

Aun cuando no se han registrado inversiones explícitamente orientadas a la exportación, la radicación de empresas extranjeras en sectores con claras ventajas comparativas puede preludiar un futuro incremento de las ventas externas. Tal es el caso de la creciente presencia de grandes empresas transnacionales en el subsector de la industria de alimentos, lo que sugiere que existe un significativo potencial de expansión del comercio en el futuro. En la rama automotriz, por su parte, la ampliación del mercado (regional) ha estimulado nuevas inversiones, incluyendo el retorno de empresas extranjeras que habían optado por reducir su presencia en Argentina, o ponerle término, mediante el cierre de plantas o la suscripción de acuerdos de licencia con firmas locales. De acuerdo con un estudio realizado, tanto las empresas extranjeras ligadas a sectores en los que existen ventajas absolutas (alimentos, petroquímica y papeleras), como las que aplican una estrategia globalizada (industrias automotriz e informática), han incrementado significativamente su comercio exterior y, en particular, las corrientes de comercio intraindustrial e intrasubregional (Mercosur).¹⁶

2. Brasil

Tradicionalmente, Brasil ha sido un importante receptor de IED entre los países en desarrollo. De hecho, allí se encuentran radicadas filiales de las más importantes empresas transnacionales a nivel mundial, cuya presencia ha sido particularmente destacada en el sector industrial, en especial en ramas como material y equipo de transporte, productos de caucho, industria farmacéutica, productos de tocador y tabaco. Las empresas extranjeras también han tenido una significativa participación en la industria de equipos de generación eléctrica y de pinturas.

En Brasil la IED no se ha orientado sólo hacia el mercado interno, como ocurrió en otros países de América Latina. Por el contrario, la contribución de las empresas extranjeras a las exportaciones brasileñas ha sido considerable. De hecho, en diversos estudios se ha demostrado que existe una alta concentración de empresas extranjeras entre los exportadores de las ramas tecnológicamente más avanzadas del sector manufacturero (Fritsch y Franco, 1989).

Sin embargo, desde la crisis de la deuda el atractivo de la economía brasileña como destinataria de inversión extranjera directa decayó en términos relativos. Al igual que en Argentina, a fines de los años ochenta aumentó la importancia de las operaciones de conversión de deuda. Sin embargo, la gravitación y la magnitud del programa de privatizaciones han sido relativamente menores. De todos modos, debido a sus dimensiones, la densidad de su trama industrial y su dinamismo potencial, la economía

brasileña ha conservado un atractivo a largo plazo para la IED. Así lo demuestra la rápida reacción de la IED ante la recuperación del crecimiento y la estabilización de la economía de Brasil a partir de mediados de 1994.

En lo que respecta a las operaciones de conversión de deuda, si bien se iniciaron a fines de los años setenta con la puesta en vigor del Decreto ley 1598/77 (que estimuló la transformación de títulos de deuda en acciones preferenciales de empresas brasileñas), tuvieron su auge a fines de los ochenta, cuando llegaron a representar casi tres cuartas partes de los ingresos totales (excluyendo la reinversión de utilidades).¹⁷ En 1989, el gobierno decidió suspender los programas de conversión debido a sus efectos negativos respecto de la expansión monetaria, el incremento de la deuda interna del sector público y el tipo de cambio del mercado paralelo.

El proceso de privatización tuvo escasa importancia durante la década de 1980, y sólo cobró impulso a partir de 1990 a raíz de la promulgación de la Ley 8031 mediante la cual se creó el Programa Nacional de Desestatización (PND). La gestión del PND recae en el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) y es administrado por una Comisión de Privatizaciones integrada por representantes del poder ejecutivo y el sector privado. La venta de empresas estatales se realiza mediante subasta en la Bolsa de Valores de Río de Janeiro a partir de un precio mínimo; los medios de pago son los Certificados de Privatización, creados especialmente, otros títulos públicos o dinero en efectivo. Sin embargo, la participación de inversionistas extranjeros en el programa de privatizaciones está limitada a 40% del capital de la empresa, como máximo.

En diciembre de 1994 se habían incluido más de 60 empresas estatales en el PND, de las cuales 33 ya habían sido privatizadas.¹⁸ Durante ese período las privatizaciones se centraron en ramas que no presentaban obstáculos legales y cuya resistencia política, era menor, como las industrias siderúrgica, petroquímica y de fertilizantes. Como resultado de estas privatizaciones, el gobierno obtuvo cerca de 8.6 mil millones de dólares.

Como ya se señaló, en 1996 el ejecutivo logró la remoción de los obstáculos legales y constitucionales que impedían profundizar el proceso de privatización. Con respecto a los servicios públicos, se consiguió modificar la Ley de Concesiones de Servicios Públicos. Sin embargo, aún está pendiente el desmantelamiento de los monopolios estatales de las telecomunicaciones y el petróleo, que debe hacerse mediante enmiendas constitucionales. El potencial de la desestatización de estas áreas para atraer inversión extranjera directa es muy significativo debido a que existe una demanda acumulada de inversiones en infraestructura en los sectores eléctrico, energético y de telecomunicaciones.

IV. LAS INVERSIONES Y LA COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA BILATERAL

Hasta el momento, en comparación con el peso del comportamiento de la demanda interna o las privatizaciones, la influencia del proceso de integración económica entre Argentina y Brasil en los flujos de IED hacia la subregión ha sido menor. Esto es particularmente evidente en el caso de Brasil, cuya economía posee un tamaño que relativiza el papel del mercado regional como estímulo a la inversión. Pero incluso en Argentina, hasta fines de los años ochenta los principales factores de incentivo fueron los programas de conversión de deuda y, más recientemente, el proceso de privatización y el rápido crecimiento de la demanda interna.

Sin embargo, aun cuando cuantitativamente el proceso de integración subregional todavía no ha ejercido una influencia importante en los flujos de inversión, en varias áreas es posible detectar efectos cualitativos considerables. Tal es el caso de aquellos sectores en los que predominan las filiales de empresas transnacionales, donde se ha generado un proceso gradual de racionalización y complementación productiva. Éste se encuentra más avanzado en la industria automotriz, gracias a los acuerdos bilaterales existentes desde mediados de los años ochenta y a las estrategias de mercado de las empresas transnacionales. En otras ramas, como la industria farmacéutica, el progreso ha sido más lento, debido a la persistencia de los obstáculos vinculados a la certificación de especialidades medicinales. Es razonable suponer que, a medida que avance el proceso de remoción de barreras no arancelarias no fronterizas, se intensificarán los estímulos a la reorganización de la producción.

Aunque en términos cuantitativos representan un monto relativamente menor, la cooperación y los flujos de inversión intrarregionales han adquirido un dinamismo notable. Si bien es cierto que su base de partida fue muy modesta, esto no desmerece la intensidad de la interacción registrada en los últimos años. Según un estudio realizado a fines de 1994, existía un total de 215 actividades conjuntas argentino-brasileñas, de las cuales más de un 60% estaban vinculadas al sector productor de bienes (véase el cuadro 6).¹⁹ Según la misma fuente, 42% del total ejercía algún impacto productivo directo. Si estos resultados se comparan con un estudio similar efectuado a fines de 1992, se constata que el número de actividades conjuntas se ha duplicado con creces en el curso de poco más de dos años. Entre las ramas industriales en las que se concentra la cooperación se destacan las de alimentos y bebidas (11% del total), automotriz y partes y piezas (12%), bancos (12%), maquinaria y equipo (8%) y química y petroquímica (7%).

Es interesante observar que los mecanismos más frecuentes de interacción no son la adquisición de paquetes accionarios o el establecimiento de filiales. Por el contrario, predominan otras modalidades, como el establecimiento de empresas conjuntas, la apertura de oficinas de representación, los acuerdos de complementación y cooperación o, simplemente, los convenios de representación. En el cuadro 6 se presenta una lista (no exhaustiva) de las principales iniciativas empresariales recientes, excluyendo las formas de cooperación más modestas, como los acuerdos de representación.

Cabe destacar que el espacio subregional puede desempeñar un papel importante en el proceso de internacionalización de empresas locales con escasa experiencia en el exterior. Por ejemplo, en el caso de las empresas brasileñas la evidencia disponible sugiere que en los últimos años su actividad de internacionalización se ha concentrado en el ámbito del Mercosur y, especialmente, en Argentina (Goulart, 1994). Esto contrasta con el patrón de inversión extranjera de las empresas brasileñas predominante en el pasado, que se orientaba básicamente hacia las economías industrializadas.

En efecto, en el banco de datos de la Fundación Dom Cabral hay registrados cerca de 85 nuevos negocios de empresas brasileñas en América Latina durante el período 1990-1994, de los cuales 59 se ubican en países del Mercosur. La información disponible sugiere que desde principios de la década de 1990 el número de firmas brasileñas que han emprendido procesos de internacionalización ha aumentado de manera significativa, hecho atribuible a varios factores, entre ellos la apertura económica global (que aumenta la percepción de la internacionalización como medio para potenciar los negocios y mantener la competitividad en el propio mercado), y el proceso de integración en el marco del Mercosur. De esta manera, empresas tradicionalmente exportadores hacia los mercados regionales extienden su presencia hacia el campo de la distribución o se asocian para mejorar la comercialización de sus productos (como lo hicieron inicialmente Sadia y Weg), adquieren empresas existentes o instalan nuevas plantas (como en los casos de Brahma, COFAP, Freios Varga, DURATEX, BRASMOTOR, y otras). También son importantes las operaciones de empresas brasileñas sin experiencia previa de internacionalización en el sector de servicios, en áreas como los seguros, la publicidad, los planes de salud y el alquiler de vehículos.²⁰

Las empresas argentinas, relativamente menos internacionalizadas que sus pares brasileñas, han tenido una participación más modesta en este proceso. No obstante, se han registrado inversiones directas, especialmente en el campo de la industria alimenticia y de maquinaria y equipo (véase el cuadro 7).

V. INTEGRACIÓN ECONÓMICA E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Como se señaló en la introducción, una de las influencias dinámicas más significativas de la integración económica es la que ejerce en los flujos de inversión. Esto se debe a que la inversión directa es una de las respuestas estratégicas a las que recurren las empresas cuando la integración económica provoca cambios en la competitividad relativa, las ventajas de localización y las formas organizativas. Este planteamiento se contrapone a la visión convencional de que la inversión y el comercio son sustitutivos.

En la literatura económica se distinguen cuatro tipos de estímulos a la inversión extranjera directa, según se deriven de los efectos estáticos o dinámicos generados por la integración (Naciones Unidas, 1993): i) la inversión "defensiva" para sustituir importaciones; ii) la inversión de reorganización; iii) la inversión de racionalización; y iv) la inversión "ofensiva" para sustituir importaciones.

La inversión "defensiva" para sustituir importaciones y la inversión de reorganización ya habían sido identificadas por Kindleberger (1966) a mediados de la década de 1960, al estudiar la experiencia de la integración europea. La primera (denominada "creación de inversión" por Kindleberger), es la respuesta a la "desviación de comercio" que origina el intercambio de preferencias entre los países socios. Su principal motivación es el mantenimiento de la participación en el mercado y el mecanismo a través del cual opera es la modificación de las ventajas de localización derivadas del otorgamiento de preferencias.

Para aprovechar la nueva configuración de ventajas comparativas, las firmas extrarregionales sustituyen así una estrategia de participación en el mercado basada en el comercio (abastecimiento vía exportaciones) por otra apoyada en la inversión (abastecimiento vía producción). Este estímulo es de naturaleza similar a aquel con que se respondió al establecimiento de altas barreras arancelarias y no arancelarias en la fase de industrialización mediante sustitución de importaciones (inversión para eludir el pago de aranceles o *tariff-jumping investment*), y que desempeñó un papel importante en la radicación de inversiones extranjeras (particularmente estadounidenses) en los países de Europa occidental después del Tratado de Roma. Este tipo de inversión "defensiva" tiene por objeto reemplazar comercio preexistente con terceros países y es llevada a cabo por firmas extrazona.

En el caso particular de las relaciones entre Argentina y Brasil (y, más en general, del Mercosur), el efecto de "creación de inversión" o inversión defensiva para sustituir importaciones probablemente ha sido modesto. Varias razones apoyan esta afirmación. En primer lugar, los mercados de los países miembros (especialmente los de Argentina y Brasil) tienen una importancia relativamente menor dentro de la estrategia global de las grandes empresas internacionales, al menos en comparación con la de la CEE en la década de 1960. Por otra parte, el proceso de integración bilateral ha avanzado en un contexto de apertura unilateral con respecto al resto del mundo, lo que ha reducido el potencial de desviación de comercio y, por consiguiente, los incentivos defensivos para crear producción en el mercado regional. No obstante, la incertidumbre sobre la futura evolución de otras medidas de política comercial (instrumentos de "integración profunda"

que vayan más allá de los aranceles) puede inducir un aumento de la inversión con propósitos "defensivos", siempre que el compromiso con las políticas comunes tenga credibilidad.

La inversión de reorganización (o "desvío de inversión" en la terminología de Kindleberger) es originada por los efectos de "creación de comercio" de la integración económica y se relaciona con la reorganización de la producción que se produce dentro del espacio económico integrado. En efecto, la reorganización de la actividad económica de acuerdo con las ventajas comparativas de los países miembros resulta favorecida por la eliminación de los obstáculos de política que las barreras arancelarias y no arancelarias oponían al comercio.

Este tipo de inversión supone la preexistencia de empresas internacionalizadas o con capacidad de internacionalización, ya que se manifiesta en un reagrupamiento de la actividad productiva de acuerdo con las ventajas en materia de costos de producción. En principio, la inversión de reorganización tiende a ser complementaria con la expansión del comercio. Si la reorganización conduce a una mayor especialización a nivel de industria y de país, se puede asumir que el comercio intraindustrial será el que crecerá más rápidamente. También puede aumentar el comercio extraregional, en la medida en que las firmas incrementen su eficiencia y especialización. Es posible que este tipo de incentivo no conduzca a un aumento de los flujos de inversión, sino a una redistribución de su configuración geográfica y sectorial.

La inversión de reorganización es la que parece haberse incrementado más dinámicamente entre Argentina y Brasil en tiempos recientes, y es probable que continúe haciéndolo en el futuro. Este tipo de motivación se advierte, entre otros, en la industria automotriz y de partes y piezas, alimentos y bebidas, petroquímica y textil. El aumento de la inversión de reorganización es compatible con la rápida expansión que ha experimentado el comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil en los últimos años.²¹

Tanto la inversión de racionalización como la inversión "ofensiva" para sustituir importaciones resultan de los efectos dinámicos de la integración económica, esto es, de la mejora de la eficiencia y la productividad y de la aceleración de la tasa de crecimiento de largo plazo que origina la ampliación de los mercados. Estas ganancias superan los beneficios estáticos de la reasignación de recursos inducida por la liberalización.

La inversión de racionalización se vincula a la baja de los costos de producción ocasionada por los efectos dinámicos de la integración. En la medida en que la localización de actividades productivas en la subregión para el aprovisionamiento de las empresas transnacionales a escala global parezca atractiva, aumentará la inversión estimulada por las diferencias de costos. Este tipo de inversión probablemente será complementaria con el comercio exterior e incentivará los flujos de comercio intra e interindustrial (este último probablemente con mayor intensidad).

Por su parte, la inversión "ofensiva" para sustituir importaciones es el resultado de la aceleración del crecimiento y del aumento del tamaño del mercado que pueden originar los procesos de integración económica. El propósito de esta modalidad de inversión es aprovechar el crecimiento más rápido y las nuevas oportunidades de negocios creadas por la expansión de los mercados. Su base es el supuesto de que la instalación temprana en esos mercados acarreará beneficios adicionales. Es muy improbable que la inversión "ofensiva" para sustituir importaciones reduzca los niveles de comercio preexistentes, pero puede limitar el potencial de expansión futura del comercio.

El Mercosur y el proceso de integración entre Argentina y Brasil se encuentran aún en fases demasiado tempranas como para generar incentivos relevantes a la inversión de racionalización o la inversión ofensiva. Para que esto ocurra, dicho proceso tiene que avanzar sostenidamente durante un tiempo, de modo que mejore la eficiencia global de

la región y las empresas radicadas en ella puedan participar mas efectivamente en las cadenas globales de abastecimiento de las firmas multinacionales; también se tienen que crear incentivos para promover la inserción en el mercado y así beneficiarse de su expansión esperada.

Estos estímulos a la inversión dependen, además, del grado de "profundización" del proceso integrador. Por ejemplo, la experiencia de la CEE muestra que en la fase de liberalización del comercio intrarregional la inversión defensiva y la inversión de reorganización fueron las que crecieron más rápidamente. Sin embargo, el proceso de integración del mercado que se inició con la suscripción del Acta Única Europea a mediados de los años ochenta generó dinámicos estímulos a la inversión de racionalización y la inversión ofensiva. Por la misma razón, en la medida en que Argentina y Brasil (y en general los países del Mercosur) pasen de la fase de remoción de obstáculos fronterizos al comercio a otras de integración más "profunda", el impacto del proceso en los flujos de inversión aumentará en términos cuantitativos y también cualitativos. De hecho, algunos recientes anuncios de inversiones en la industria automotriz pueden obedecer, por lo menos en parte, al incentivo de racionalización.²²

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

Pocas empresas radicadas en Argentina pueden ignorar, sea por razones "defensivas" u "ofensivas", los riesgos y oportunidades que entraña el aumento de la interacción económica con Brasil. La apertura preferencial y la consiguiente intensificación de la competencia plantea desafíos al sector productivo, a la vez que abre la posibilidad de acceder a un mercado varias veces superior. Además, el incremento de la interacción económica favorece el progreso de los mecanismos de cooperación interempresarial a través del aumento de los flujos inversión, así como de la mayor información, familiarización y conocimiento recíproco.

Para las empresas brasileñas las relaciones con Argentina han dejado de constituir un elemento marginal en sus estrategias empresariales. De hecho, el Mercosur les está brindando la oportunidad de iniciar un proceso de internacionalización circunscrito a las economías vecinas (cuando éstas aún no han emprendido su propio proceso de internacionalización) o de consolidar una base regional (cuando ya realizan actividades productivas en terceros mercados). Para las filiales de las empresas transnacionales en ambos países el proceso de integración ciertamente ofrece la oportunidad de reorganizar las actividades de producción y distribución sobre bases más amplias, y así elevar la eficiencia global y microeconómica.

Evidentemente, en el mediano y largo plazo los riesgos y beneficios que implica esta nueva situación trascienden con creces los impactos puramente comerciales de los acuerdos de liberalización preferencial. La mayor interacción y la reducción de los obstáculos al movimiento de bienes (la configuración de un espacio económico integrado) exigirán la eliminación gradual de las distorsiones que generan ventajas injustificadas para atraer inversión extrazona o asignar la inversión intrarregional.

Este será, sin duda, un proceso lento en el que deberán armonizarse gradualmente prácticas regulatorias diversas. Muchas de éstas no tienen por propósito crear ventajas injustificadas, sino que son el resultado de diferencias legítimas entre los ambientes regulatorios nacionales, que pueden reflejar, por ejemplo, preferencias sociales distintas. Sin embargo, es improbable que dos economías con "visiones del mundo" muy disímiles puedan avanzar de manera sostenida hacia una integración profunda. Por lo tanto, es indispensable que la convergencia sea gradual. En la práctica, esto es lo que ha venido ocurriendo desde principios de la década de 1990, pero aún queda camino por recorrer. Por cierto, si bien la convergencia o armonización no tiene que ser inmediata o universal (ni es deseable que sea), será necesario avanzar sostenidamente en aquellos aspectos que crean mayores distorsiones en las condiciones de competencia. En este sentido, el Grupo de Trabajo sobre Políticas Públicas que Afectan la Competencia tiene que desempeñar un papel clave.

La progresiva unificación de los mercados ofrece evidentes ventajas en términos de mejoramiento de la eficiencia y aumento de la capacidad para aprovechar economías de escala y otros beneficios dinámicos, tanto a nivel agregado como microeconómico. A su vez, las economías de menores dimensiones son las que más pueden ganar con este proceso. Para que así suceda, sin embargo, es necesario que posean un grado de

desarrollo productivo y empresarial que (como en el caso de Argentina) les permita aprovechar dichas oportunidades sin caer en los riesgos de la polarización.

La profundización de la integración económica con Brasil está dando paso a estos beneficios, sea en términos de acceso a un mercado más amplio, de aumentos de la eficiencia global o de más y mejores posibilidades de cooperación y complementación económica. Para sacar el máximo partido de estas ventajas se requiere un sector privado abierto a las nuevas oportunidades y políticas públicas que creen un entorno favorable a su aprovechamiento integral.

NOTAS

1. Los "efectos dinámicos" son aquellos que determinan la trayectoria de crecimiento a largo plazo de la economía al influir en el ritmo de aumento de la productividad, en la tasa de formación de capital o en ambos.
2. Para una síntesis, véase: Secretaría de Industria (1994).
3. Véase Beckerman, Sirlin y Streb (1995).
4. Argentina se reservó el derecho a exceptuar del trato nacional al transporte aéreo, la propiedad inmueble en áreas de frontera, la industria naval, las plantas atómicas, los seguros y la pesca. El acuerdo bilateral de inversiones con Estados Unidos también implicó la adhesión al arbitraje internacional para la solución de disputas de acuerdo a las reglas del Centro Internacional para la Resolución de Disputas de Inversión del Banco Mundial.
5. Véase Beckerman, Sirlin y Streb (1995).
6. Véase Lawrence, Bressand e Ito (1995).
7. "Rocky Road to liberalization", *Financial Times*, April 10, 1995.
8. Véase Khaler (1993).
9. La cláusula de trato de NMF se debe a la existencia de exclusiones/reservas.
10. Hasta el momento no se ha definido ningún plazo para la eliminación de estas excepciones. Los países se comprometieron a ir levantándolas en el más breve plazo posible.
11. Los sectores exceptuados por Paraguay son: propiedad de inmuebles en zonas de frontera; medios de comunicación social (escrita, radial y televisiva); transporte aéreo, marítimo y terrestre; electricidad, agua y teléfono; explotación de hidrocarburos y minerales estratégicos; importación y refinación de productos derivados de petróleo y servicios postal. Los sectores exceptuados por Uruguay son: electricidad, hidrocarburos, petroquímica básica, energía atómica, explotación de minerales estratégicos, intermediación financiera, ferrocarriles, telecomunicaciones, radiodifusión, prensa y medios audiovisuales.

12. La controversia podrá ser llevada al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) o a un tribunal ad-hoc establecido de acuerdo con las reglas de arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).

13. Para un análisis véase Gestrin and Rudman (1994).

14. Los programas fueron implementados por la Comunicación "A" 532 del BCRA (Conversión de deuda externa privada con seguro de cambio), Comunicación "A" 1109 del BCRA (Conversión de la deuda externa pública), Comunicación "A" 1056 del BCRA y complementarias (Conversión de préstamos al sector privado) y Comunicación "A" 1195 del BCRA (Cancelación de préstamos y redescuentos del BCRA).

15. Véase Chudnovsky, López y Porta (1995).

16. Véase Kosacoff y Bezchinsky (1993).

17. Las cuatro modalidades de conversión que estuvieron vigentes en Brasil eran la "conversión informal", la conversión sin descuento, la conversión por subastas y la conversión directa (CEPAL, 1993).

18. Paiva (1994).

19. Véase Embajada Argentina en Brasil (1994).

20. Véase Goulart, Arruda y Brasil (1994).

21. Véase Bouzas (1995).

22. Entre fines de 1994 y principios de 1995 General Motors anunció US\$2 mil millones de nuevas inversiones en Brasil y US\$1.2 mil millones en Argentina hasta fines de siglo. Volkswagen, por su parte, anunció US\$2.5 mil millones de nuevas inversiones en Brasil para duplicar su capacidad de producción y transformar sus plantas en ese país en el centro mundial de producción de camiones. Fiat también anunció nuevas inversiones en Brasil y la radicación de una filial en Argentina, concluyendo su acuerdo con SEVEL.

BIBLIOGRAFÍA

- Bekerman, M., P. Sirlin y M.L. Streb (1995), "Las nuevas orientaciones de política industrial y de promoción de exportaciones en Argentina y Brasil. Asimetrías y posibilidades de coordinación", documento de trabajo, N° 1, Buenos Aires, Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES).
- Bouzas, Roberto (1995), "Mercosur and preferential trade liberalisation in South America: record, issues and prospects; preliminary draft", documentos e informes de investigación, N° 176, Buenos Aires, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).
- Calderón, A. (1994), *Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: elementos de políticas y resultados*, serie Desarrollo productivo, N° 19 (LC/G.1851), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1994), *El tratamiento a la inversión extranjera en América Latina y el Caribe* (LC/R.1461), Santiago de Chile.
- _____ (1993), *Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1993: marco legal e información estadística* (LC/R.1325), Santiago de Chile.
- Chudnovsky, D., A. López Restrepo y F. Porta (1995), "Más allá del flujo de caja: el boom de la inversión extranjera directa en la Argentina", *Desarrollo económico*, vol. 35, N° 137, abril-junio.
- Embajada Argentina en Brasil (1994), "Las iniciativas empresariales como factor dinámico de la integración", Brasilia.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (1994), *Balance of Payments Statistics*, Washington, D.C.
- Goulart, L., C.A. Arruda y H.V. Brasil (1994), "A evolução da dinamica da internacionalização", *Revista brasileira de comercio exterior*, N° 41, octubre/noviembre/diciembre.
- Gestrin, M. y A.M. Rugman (1994), "The North American Free Trade Agreement and foreign direct investment", *Transnational Corporations*, vol. 3, N° 1, febrero.
- Instituto de Economía Industrial (1995), *Boletim de conjuntura*, vol. 15, N° 1, Rio de Janeiro, Universidad Federal de Rio de Janeiro.
- Khler, M. (1993), "Régimen comercial y diversidad nacional", *América Latina/Internacional*, vol. 1, N° 1.

- Kindleberger, R. (1966), "European integration and the international corporation", *Columbia Journal of World Business*, vol. 12, N° 1.
- Kosacoff, B. y G. Bezchinsky (1993), De la sustitución de importaciones a la globalización: las empresas transnacionales en la industria argentina (LC/BUE/L.134), documento de trabajo, N° 52, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, inédito.
- Lawrence, R., A. Bressand y T. Ito (1995), *A Vision for the World Economy*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Paiva, S. M. (1994), "A privatização no Brasil: breve avaliação e perspectivas", *Revista indicadores económicos FEE*, vol. 22, N° 2, Porto Alegre, agosto.
- Secretaría de Industria (1994), *Política industrial para una Argentina en crecimiento*, Buenos Aires, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos.

ANEXO ESTADISTICO

BRASIL: PROPUESTAS DE REFORMA A LA CONSTITUCIÓN DE 1988 QUE INCIDEN EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Tema	Legislación vigente	Legislación propuesta
Empresa nacional	Según la Constitución, las empresas brasileñas con capital nacional y las con capital extranjero reciben un tratamiento diferenciado	Se consideraría empresa brasileña a toda aquella constituida bajo las leyes brasileñas y con sede en el país
Recursos minerales e hidráulicos	La exploración y explotación de estos recursos sólo puede ser autorizada o dada en concesión a personas naturales o empresas brasileñas con capital nacional	La modificación del concepto de empresa nacional permitiría la participación del capital extranjero en la exploración y explotación de recursos minerales
Gas canalizado	El monopolio de los servicios locales de gas canalizado pertenece a los estados federales, los que pueden transferir el derecho de explotación a empresas estatales, bajo régimen de concesión	Los estados podrían dar a cualquier empresa la concesión para explotar servicios locales de gas canalizado
Petróleo	El Estado federal tiene el monopolio de la exploración y explotación de yacimientos petrolíferos, así como también de la refinación, importación, exportación y transporte marítimo del petróleo y sus derivados	Se mantendría el monopolio del Estado Federal, pero se autorizaría la contratación de empresas privadas para la realización de actividades en el sector. El grado de participación de dichas empresas sería definido por ley ordinaria
Telecomunicaciones	Los servicios telefónicos, de telecomunicaciones y transmisión de datos son actividades controladas por el Estado federal, que puede realizarla directamente o mediante concesión a empresas con mayoría accionaria estatal	El Estado federal podría prestar estos servicios directamente o mediante empresas concesionarias, sin restricciones en cuanto a la naturaleza de éstas
Navegación de cabotaje	La navegación de cabotaje y en los ríos interiores es privativa de las embarcaciones nacionales	Se pondría fin a la reserva de mercado para la embarcaciones nacionales y la reglamentación de esta actividad se remitiría a la legislación ordinaria

Fuente: Elaboración del autor.

Cuadro 2

ARGENTINA Y BRASIL: TRATAMIENTO IMPOSITIVO DE LA INVERSIÓN

Impuesto	Argentina	Brasil
Impuesto a la renta	30%	25% ^a
Impuesto a los beneficios excedentes	Ninguno	12% sobre los beneficios que excedan de 180 000 reales; 18% sobre los que excedan de 780 000 reales ^b
Impuesto a los dividendos distribuidos a no residentes	Ninguno	15%
Impuesto a las regalías	18%, 24% o 27% ^c	25%
Retención impositiva sobre intereses	12% ^d	25%
Tasas de depreciación	2% (edificios) 20% (automóviles) 10% (maquinaria)	4% (edificios) 20% (vehículos) 10%-20% (maquinaria) 20% (comp.)
Impuesto anual sobre el capital	1% (el impuesto a la renta aporta crédito para el impuesto sobre los activos)	Ninguno
Impuesto a las ventas o al valor agregado	21% IVA; impuestos varios a las ventas, entre 1% y 4.5%	7%-25% impuesto sobre circulación de mercaderías y servicios (ICMS, estatal) 0%-25% impuesto sobre productos industrializados (IPI, federal)
Principales incentivos tributarios	Se ha eliminado la mayoría de los incentivos directos (excepto en el sector de la minería) Tarifas preferenciales de importación	Se ha eliminado la mayoría de los incentivos tributarios, excepto los otorgados a las inversiones en el Norte, Nordeste y Manaus

Fuente: Business Latin America, 24 de abril de 1995.

^a Sobre los ingresos remanentes después de deducido el impuesto de contribución social (10% y 23% para entidades financieras).

^b También se aplica a las entidades financieras.

^c 18% sobre asistencia técnica no disponible en Argentina; 24% sobre licencias de patentes o invenciones disponibles en Argentina; 27% sobre asistencia no incluida en la Ley de Transferencia de Tecnología.

^d Se exceptúan algunos préstamos.

Cuadro 3

**ARGENTINA Y BRASIL: PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LOS MARCOS REGULATORIOS DE LA
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA**

	Argentina	Brasil
Trato nacional	Si, pero se mantienen algunas restricciones establecidas en legislación específica. A nivel oficial existe el firme propósito de continuar el proceso de apertura al capital extranjero	Si, pero con algunas restricciones establecidas en la Constitución. Actualmente se debate en el Congreso una reforma constitucional que eliminaría ciertas limitaciones
Admisión	Se suprimió el requisito de autorización previa. Existe un sistema de registro no obligatorio	Se exige autorización previa para invertir en sectores restringidos
Sectores restringidos	Medios de comunicación, centrales atómicas, propiedad inmueble en zonas de frontera, transporte aéreo e industria naval	Recursos minerales e hidráulicos, gas, petróleo, telecomunicaciones, navegación de cabotaje, propiedad rural, sector financiero, seguros, medios de comunicación y servicios de salud
Transferencias	Se garantiza la libre remisión de utilidades y la repatriación del capital	Por problemas excepcionales de balanza de pagos, existen limitaciones para las transferencias al exterior. Para efectuarlas se debe cumplir el requisito de registro en el Banco Central

Fuente: Elaboración del autor.

Cuadro 4

ARGENTINA Y BRASIL: PARTICIPACIÓN EN LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA HACIA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1970-1991

	1970- 1975	1975- 1980	1981- 1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1970- 1991
América Latina y el Caribe	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
- ALADI	75.7	84.9	80.5	63.5	50.8	66.3	80.7	71.0	78.5	75.0
- Argentina	0.5	5.9	8.3	10.2	0.2	9.3	10.6	19.3	16.1	8.6
- Brasil	49.4	44.8	34.1	5.7	10.5	24.1	13.1	8.6	10.2	26.4
- México	23.8	29.3	20.0	27.2	27.8	21.0	31.4	25.2	31.5	25.0
- América Central	5.6	4.1	2.6	3.3	2.4	4.2	2.5	2.4	2.0	3.2
- Caribe	12.6	4.7	4.0	0.8	2.1	2.3	4.4	7.0	4.4	4.7
- Paraísos fiscales	6.2	6.4	12.9	32.4	44.6	27.2	12.4	19.5	15.1	17.1

Fuente: Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: Elementos de políticas y sus resultados, Serie Desarrollo Productivo N. 19. Red de Empresas Transnacionales e Inversión Extranjera, LC/G.1851, diciembre 1994, CEPAL, Santiago, Chile.

Cuadro 5

ARGENTINA Y BRASIL: FLUJOS RECIENTES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1985-1994

(En miles de millones de dólares)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ARGENTINA										
IED total	897	574	-19	1 147	1 028	1 836	2 439	4 179	6 305	1 282*
(Conversión) ^b	219 ^c	^c	^c	371 ^d	^a	918	20	1 512	3 088	3 ^e
(Privatizaciones)	nd	nd	nd	nd	nd	645	1 954	2 149	2 630	602*
BRASIL										
IED total	1 431	320	1 225	2 969	1 267	901	972	1 454	802	2 241*
(Conversión)	581	206	343	2 087	946	283	68	nd	nd	nd

Fuente: Fondo Monetario Internacional (1994).

^a Información del Banco Central.^b Incluye privatizaciones.^c Corresponde a los años 1984 a 1987.^d Corresponde a los años 1988 y 1989.^e Instituto de Economía Industrial (1995).

Cuadro 6

ACTIVIDADES CONJUNTAS ARGENTINO-BRASILEÑAS

	Octubre de 1992	Noviembre de 1994
De impacto comercial	32	37
Acuerdos comerciales	13	18
Acuerdos de distribución	14	7
Oficinas/intercambio mercantil (<u>trading</u>)	5	12
De impacto productivo	43	92
Nuevas plantas	5	23
Empresas conjuntas (joint ventures)	3	15
Empresas conjuntas/nuevas plantas	6	9
Adquisición de empresas	5	17
Participación accionaria	0	3
Complementación productiva	20	17
Intercambio de tecnología	4	3
Regionalización	0	5
Servicios	24	86
Acuerdos, operaciones o complementación	nd	21
Participación accionaria	nd	9
Empresas conjuntas	nd	14
Franquicias	nd	10
Representaciones	nd	2
Filiales	nd	14
Adquisiciones	nd	3
Consortios para licitaciones de obras públicas	nd	8
Otros	nd	5
Total	99	215

Fuente: "Las iniciativas empresariales como factor dinámico de la integración", Embajada de Argentina en Brasil, 1994.

Cuadro 7

PRINCIPALES INICIATIVAS EMPRESARIALES ARGENTINO-BRASILEÑAS

Sector	Empresa(s)	Tipo de acuerdo	Año
ALIMENTOS Y BEBIDAS	BRAHMA Y LONDRINA	Empresa conjunta para establecer Maltería Pampa (empresas binacional) en Argentina	
	BRAHMA	Establece filial en Argentina y construye nueva planta productora de cerveza	1994
	SADIA CONCORDIA	Establece filial en Argentina para distribuir sus productos	1992
	SADIA CONCORDIA Y GRANJA TRES	Empresa conjunta para establecer Sadia Trading Sur en Argentina	1993
	ARROYOS GEORGALOS Y LACTA	Acuerdo de distribución recíproca	1991
	PARMALAT BRASIL	Adquisición de plantas en Argentina y alquiler de marca por tres años	
	CICA DO BRASIL	Adquisición de Cica Argentina	
	BOINGRAIN BRASIL	Adquisición de Estancias Santa Rosa en Argentina	1990
	ARISCO	Apertura de oficina de representación en Brasil	
	CCGL	Adquisición de Levino Ziccardi y Cia. en Argentina	
	SANCOR	Apertura de oficina de representación en Brasil	1988
ARCOR	Establecimiento de filial en Brasil con nueva planta de producción Nechar Alimentos Ltda.		

Sector	Empresa(s)	Tipo de acuerdo	Año
	BAESA RICAZZOLI S.A.	Establecimiento de nueva planta de procesamiento en Brasil	1994
	LA SERENISIMA S.A.	Apertura de oficina de representación en Brasil	
	CEVAL	Adquisición de Guipeba S.A. en Argentina	1995
AUTOMOTRIZ	GENERAL MOTORS DE BRASIL Y CIADEA	Empresa conjunta para trasladar de Brasil a Argentina la producción de camionetas y camiones	1994
	CIADEA	Adquisición de participación accionaria minoritaria por inversionistas brasileños vinculados a Companhia Fabricadora de Peças (COFAP)	
	AUTOLATINA S.A.	Establecimiento de nueva planta en Córdoba	
	SAAB-SCANIA	Reestructuración y complementación de la producción de las filiales argentina y brasileña	
	FIAT Spa	Se instala en Argentina independientemente de su socio y licenciatario SEVEL	1995
PARTES Y PIEZAS	COFAP	Adquisición de INDUFREN en Argentina	1991
	MERCEDEZ BENZ	Venta de fábrica de cajas de cambio para abastecer mercado regional	1995
	ZANELLA Y BRANCO	Empresa conjunta para instalar fábrica de motores en Brasil	1990
	MOTORES FREIROS VARGA	Establecimiento de filial en Argentina en sociedad con COFAP e INDUFREN (Frenos Varga)	1991
	FRAS-LE	Adquisición de FREN-BLOC y establecimiento de filial en Argentina (FRAS-LE Argentina)	1992
	IOCHPE-MAXION Y EASA	Empresa conjunta para comercializar y producir chasis y piezas estampadas	1993

(Continuación cuadro 7)

Sector	Empresa(s)	Tipo de acuerdo	Año
	IOCHPE-MAXION	Establece nueva planta de motores en Argentina	1994
	RANDON PARTICIP	Empresa conjunta y establecimiento de filial en Argentina (Randón Argentina) para montar remolques y semiremolques	1994
	DHB COMPONENTES	Adquisición del paquete accionario de TRINTER S.A.I.C.	
	AUTOMOTRICES PA ROMAO	Establecimiento de filial argentina (ROMAO Argentina)	
	SABO IND. Y COM.	Adquisición del paquete accionario de TODARO S.A. LTDA.	
	EL DETALLE S.A.	Establecimiento de planta en Brasil	
	GRAM-SASSO S.A.	Empresa conjunta	
	CIBIE	Complementación de la producción entre las filiales argentina y brasileña	
	PIRELLI NEUMÁTICOS Y PIRELLI ARGENTINA	Complementación de la producción entre ambas filiales	
	DANA CORP. Y METAL LEVE	Acuerdo de distribución de conjuntos de motor en el Mercosur, en Argentina representado por DANARGEN	1995
BANCOS	BAMERINDUS	Apertura de oficina en Argentina	1992
	BANCO MERCANTIL DE CREDITO		
	BANCO ITAU	Establecimiento de filial en Argentina	
	BANCO DE MENDOZA	Apertura de oficina en Brasil	
	BANCO DE GALICIA	Apertura de oficina en Brasil	
	BANCO VELOX	Apertura de oficina en Brasil	
CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS DE INGENIERÍA	B. ROGGIO E HIJOS	Establecimiento de filial en Brasil	
	SADE	Establecimiento de filial en Brasil (Sade Sudamericana)	
	IRSA	Adquisición del paquete accionario de CYRELA	

Sector	Empresa(s)	Tipo de acuerdo	Año
	CONSTRUTEL	Establecimiento de filial en Argentina	1992
	ENCOL	Establecimiento de filial en Argentina	1993
	OOEBRECHT, CASTELLANO Y OTRAS	Establecimiento de consorcio	
	TECNICA NACIONAL DE ENGENARIA S.A.	Establecimiento de filial en Argentina	
	SOLTEPA Y CIA. MISIONERA DE CONSTRUCCIONES	Establecimiento de consorcio	
ELECTRODOMESTICOS	BRASMOTOR Y WHIRLPOOL	Empresa conjunta	1991
	BRASMOTOR	Adquisición de participación accionaria en WHIRLPOOL Argentina	1991
	COMEL LTDA. Y MG	Empresa conjunta	
ELECTRÓNICA Y TELECOMUNICACIONES	SIEMENS	Complementación productiva entre filiales argentina y brasileña	
	VDO Y PHILCO	Acuerdo operacional y de complementación productiva	
	USHUAIA EMBRATEL	Empresa conjunta para participar de la construcción de satélite de comunicaciones	1992
	ALPARGATAS BRASIL	Adquisición COMASUR y formación de ALBRAS	1994
CALZADO, TEXTIL Y CONFECIONES	GRANDENE, REEBOK	Empresa conjunta para distribuir productos en Brasil	1993
	INTL Y PANAM AMOR PERFEITO	Establecimiento de franquicia en Argentina	1994
	ALPARGATAS	Adquisición de GRAFA	
	SANTISTA ALPARGATAS ARG	Establecimiento de FOOTLINE, filial en Brasil	
GAS, PETROLEO Y DERIVADOS	PRETROBRAS	Establecimiento de filial en Argentina (BRASPETRO)	
	BRASPETRO e YPF	Empresa conjunta para exploración en Argentina	
	BRASPETRO	Participación en Consorcio Sur de la Patagonia	

(Continuación cuadro 7)

Sector	Empresa(s)	Tipo de acuerdo	Año
	BRASOIL INTL.	Establecimiento de filial en Argentina (BRASOIL Argentina) para distribuir lubricantes	
	BRIDAS	Establecimiento de filial en Brasil (Caper Servicios Petroleros)	
	PEREZ COMPANC	Establecimiento de filial en Brasil	
	ASTRA	Establecimiento de filial en Brasil (ASTRAFOR)	
INFORMÁTICA	CIA. INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA	Establecimiento de filial en Argentina	
	ADATA	Establecimiento de filial en Brasil	
	INTERSOFT	Empresa conjunta	
	AXOFT	Empresa conjunta	
	CENTRO INSTRUM, MICROTRON Y PANADATAS	Empresa conjunta	
MAQUINARIA AGRÍCOLA	DEUTZ, VASALLI Y AGRALE	Acuerdo de complementación	
	DEUTZ Y AGRALE	Acuerdo de complementación	
	JOHN DEERE Y SLC.	Acuerdo de complementación	
	CUMMINS BRASIL Y CONSTRUCCIONES METALURGICAS ZANELLO	Acuerdo de complementación	
	HENRIQUE AREND	Empresa conjunta	
	SOBRINO Y CIA., MASSEY FERGUSON	Acuerdo de complementación	
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	DURATEX	Adquisición de participación accionaria en Piazza Hnos.	1994
	DURATEX Y PIAZZA HNOS.	Empresa conjunta para instalar nueva planta en Argentina (DECA Arg)	1994
	FV ARG Y DOCOL	Empresa conjunta	

Sector	Empresa(s)	Tipo de acuerdo	Año
	VIDRARIA SANTA MARIA	Adquisición de SOTEX S.A.	1993
	MARIA PIAZZA CELITE	Establecimiento empresa binacional	
MATERIALES ELECTRICOS	INEPAR	Adquisición de Masa Medidores Argentinos	1992
	INEPAR Y EPOXIFORMAS	Empresa conjunta, intercambio de capital y establecimiento de EPOXIFORMAS Brasil	1993
	INEPAR	Acuerdo operacional con ELECOND	1994
	WEG Y CORRADI	Empresa conjunta	1994
METALURGIA	LATASA	Establecimiento de filial en Argentina y construcción de nueva planta	
	IND. OLMATIC	Complementación productiva	
	GRIFINOX Y NOVA METAL VILLARES	Acuerdo de representación y distribución	
PETROQUÍMICA	PASA Y COPESUL	Acuerdo de complementación	
	CIQUINE	Compra del paquete accionario de MALEIC S.A.	
	POLIOLEFINAS	Establecimiento de filial en Argentina para representación	
PLÁSTICOS	EBERLE	Acuerdo de representación	
	ALCOA DO BRASIL	Establecimiento de filial y de nueva planta en Argentina (Arg ALUSUD Emb)	
	EMPRESA DE TUBOS E CONEXOS TIGRE	Establecimiento de filial en Argentina (Tigre Argentina)	
	VITOPEL Y POLIDERIVADOS	Acuerdo comercial y tecnológico	
QUÍMICOS	TINTAS RENNER	Establecimiento de filial en Argentina (Pinturas Renner Arg)	1988
	TINTAS RENNER	Adquisición de PAMEX	1993

(Continuación cuadro 7)

Sector	Empresa(s)	Tipo de acuerdo	Año
FARMACÉUTICOS	TINTAS RENNER	Adquisición de PINTCOL S.A.C.I.F.	1993
	WHITE MARTINS	Adquisición de Fracchia Hnos y establecimiento de Praxair Arg	
	VILMAX	Establecimiento de filial en Brasil	
	LAB GADOR Y CODETEC	Empresa conjunta y establecimiento de CODEFARMA en Brasil	
	ZODIAC PROD.	Establecimiento de filial en Brasil	
	PROD. SOLMAR	Apertura de oficina de representación en Brasil	
	AGA	Complementación productiva entre filiales argentina y brasileña	
	TREVO ADUBOS	Establecimiento de filial en Argentina	
	BOEHRINGER	Complementación productiva entre filiales argentinas y brasileñas	
	GLAXO	Complementación productiva entre filiales argentinas y brasileñas	
SEGUROS	AMIL	Establecimiento de filial en Argentina para operar en seguros de salud	1994
	BAMERINDUS Y COOP. DE SEGUROS B. RIVADAVIA	Empresa conjunta en Argentina (Cia. Argentino Brasileña de Inversiones y Emprerndimientos)	1993
	BAMERINDUS, CSBR	Establecimiento de empresa para seguridad social (PREVER Seguros)	1994
	PREVER Y otros SUDAMERICA CIA. DE SEGUROS	Establecimiento de filial en Argentina	
	GENFE SEGURADORA	Acuerdo de cooperación con La Cia. Belgrano de Seguros	1993
	LA BUENOS AIRES Y BRADESCO	Acuerdo de cooperación	

Sector	Empresa(s)	Tipo de acuerdo	Año		
SIDERURGIA	BRADESCO SEGUROS	Adquisición de paquete mayoritario de La Rosario Compañía de Seguros	1993		
	OMINT ASISTENCIAL	Establecimiento de filial en Brasil			
	USIMINAR, CVRD, TECHINT, CIA. ACEROS del PACIFICO	Empresa conjunta para adquirir SOMISA			
	CONFAB TUBOS Y SIAT	Empresa conjunta			
	ACINDAR	Establecimiento de filial en Brasil			
	ACINDAR/ACESITA	Acuerdo de cooperación y complementación			
	IMPISA	Establecimiento de filial en Brasil			
	MANUEL SAN MARTIN	Establecimiento de filial en Brasil y nueva planta			
	CARBALLO Y CIA.	Establecimiento de filial en Brasil y nueva planta			
	PROMECOR	Establecimiento de filial en Brasil y nueva planta			
MAQUINARIA Y EQUIPO	A. COLZANI Y ASOC	Establecimiento de filial en Brasil y nueva planta	1984		
	MEP Y HORIZONTE	Contrato de transferencia de tecnología			
	WETCEL Y CZEHERNY	Acuerdo de comercialización			
	VALMICRO	Adquisición del paquete accionario de ESFEROMATIC S.A.			
	BLANKE COMUNIC INTEGRADA	Acuerdo operacional		1992	
	CENTRO DE PROPAGANDA	Acuerdo operacional			
	SERVICIOS DIVERSOS	DPZ		Empresa conjunta con McKann Ericksonn	1992

(Conclusión cuadro 7)

Sector	Empresa(s)	Tipo de acuerdo	Año
	LOCALIZA	Empresa conjunta con SOCOMA	1992
	ORTIZ EDITORIAL	Empresa conjunta	1994
	AMIL	Establecimiento de filial en Argentina de vales para alimentación	
	UNIDAS RENT-A-CAR	Establecimiento de filial y franquicias en Argentina	
	FISK	Establecimiento de filial y franquicias en Argentina	
	LAVERAP	Adquisición del paquete accionario de LAV Y LEV Y LAUNDROMAT	
	E. PERFIL Y E. ABRIL	Empresa conjunta para publicar en Brasil	
	GRUPO POSADAS	Empresa conjunta para sistemas de cable en Brasil	

Fuente: Elaboración del autor.

Serie Desarrollo Productivo *

No.	Título
16	"Reestructuración y competitividad: bibliografía comentada" (LC/G.1840), Red de reestructuración y competitividad, noviembre de 1994
17	"Síntesis del planteamiento de la CEPAL sobre la equidad y transformación productiva" (LC/G.1841), Red de reestructuración y competitividad, diciembre de 1994
18	"Two studies on transnational corporations in the Brazilian manufacturing sector: the 1980s and early 1990s" (LC/G.1842), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, diciembre de 1994
19	"Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: elementos de políticas y resultados" (LC/G.1851), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, diciembre de 1994
20	"Empresas transnacionales manufactureras en cuatro estilos de reestructuración en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil, Chile y México después de la sustitución de importaciones" (LC/G.1857), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, mayo de 1995
21	"Mexico's incorporation into the new industrial order: foreign investment as a source of international competitiveness" (LC/G.1864), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, mayo de 1995
22	"Informe sobre la competitividad internacional de las zonas francas en la República Dominicana" (LC/G.1866), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, agosto de 1995

* *Desarrollo Productivo* es la continuación, pero con otro nombre, de la serie *Industrialización y Desarrollo Tecnológico* (IDT), en ambos casos de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Se ha adoptado este nuevo nombre para representar más correctamente la problemática que éste contendrá. En efecto, los artículos que se publicarán se agruparán en torno a al menos tres temas: i) reestructuración y competitividad; ii) empresas transnacionales e inversión extranjera; y iii) desarrollo agropecuario y rural, que en términos generales responden a la organización interna de la División (Unidad Conjunta CEPAL/ONUDI de Desarrollo Industrial y Tecnológico, Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales y Unidad de Desarrollo Agrícola) y a las redes de instituciones públicas y privadas vinculadas a éstas.

Esta serie está abierta a la colaboración de todos los funcionarios del sistema de la CEPAL y de las Naciones Unidas, y sobre todo a miembros de las instituciones integrantes de las redes así como a prestigiosos profesionales de América Latina y el Caribe y de fuera de la región.

El lector interesado en números anteriores de esta serie, puede solicitarlo dirigiendo su correspondencia a: División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile.

- 23 "América Latina frente a la globalización" (LC/G.1867), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, agosto de 1995
- 24 "Los flujos de capital extranjero en la economía chilena: renovado acceso y nuevos usos" (LC/G.1868), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, septiembre de 1995
- 25 "Paths towards international competitiveness: a CANalysis" (LC/G.1869), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, junio de 1995
- 26 "Transforming sitting ducks into flying geese: the Mexican automobile industry" (LC/G.1865), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, octubre de 1995
- 27 "Indicadores de competitividad y productividad. Revisión analítica y propuesta de utilización" (LC/G.1870), Red de reestructuración y competitividad, septiembre de 1995
- 28 "The Taiwanese experience with small and medium-sized enterprises (SMEs). Possible lessons for Latin America and the Caribbean" (LC/G.1872), Red de reestructuración y competitividad, agosto de 1995
- 29 "Fortalecimiento de los gremios empresariales en América Latina" (LC/G.1885), Red de reestructuración y competitividad, octubre de 1995
- 30 "Historia evolutiva de una planta metalmecánica chilena: relaciones micro-macro y desarrollo tecnológico" (LC/G.1887), Red de reestructuración y competitividad, julio de 1997
- 31 "Nuevos problemas y oportunidades en el desarrollo industrial de América Latina" (LC/G.1910), Red de reestructuración y competitividad, julio de 1997
- 32 "Integración económica e inversión extranjera: la experiencia reciente de Argentina y Brasil" (LC/G.1911), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, julio de 1995