

Informe *Integrar*

INSTITUTO DE INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA

IIL-FCJS-UNLP

CALLE 10 N° 1074 – (1900) LA PLATA – REPÚBLICA ARGENTINA

TEL/FAX: 54-0221-421-3202

E-MAIL integra@netverk.com.ar

www.iil.org.ar

N° 54 – ABRIL DE 2009

SUMARIO

- **LAS EMPRESAS TRASNACIONALES Y SU AMENAZA AL MERCOSUR**
- **PUBLICACIONES**

● LAS EMPRESAS TRASNACIONALES Y SU AMENAZA AL MERCOSUR

*Fernando D. Brugaletta**

*Licenciado en Ciencia Política
y Relaciones Internacionales*

INTRODUCCIÓN

*Las palabras más silenciosas son las que
traen la tempestad. Pensamientos que caminan
con pies de paloma dirigen el mundo.
Friedrich Nietzsche*

El tema que se aborda es de gran actualidad, por lo que se lo encara de modo que constituya un aporte para sucesivos análisis de la problemática de las multinacionales. El trabajo analiza la injerencia que tiene la inversión extranjera en el MERCOSUR -como integración de actores estatales-, a través de las empresas trasnacionales (ET) extra MERCOSUR en su propuesta de desarrollo con miras al fortalecimiento (o no) del bloque. Se trata de reconocer que la inversión es necesaria para el desarrollo de los Estados partes del MERCOSUR -la esencia de la inversión extranjera no necesariamente es mala- pero con extrema cautela ante sus consecuencias pues reproduce el sistema centro-periferia de dominación o como argumenta Peter Taylor al utilizar la clasificación de Wallerstein¹ para explicar el sistema histórico de dominación según su modo de producción: economía- mundo.

El concepto de globalización para las ET implica que las mismas consideran cada vez más sus actividades en el exterior como parte sustancial de sus operaciones dirigidas desde sus casas matrices respectivas. Las operaciones de las trasnacionales en la actividad económica y en otras esferas adoptan el rol dirigente, y se ha transformado en la principal fuerza de la estructuración de la economía.

No podemos dejar de mencionar que la subordinación de las economías a escala mundial se viene a sumar a la tutela de los Estados, a los que se le imponen opciones políticas y medidas de ajuste que, por un lado, implican mayores beneficios para las mismas empresas trasnacionales, y por el otro, originan mayores desigualdades sociales, extienden la miseria y el desempleo, arrasando con las necesidades propias del bloque regional.

* Trabajo realizado en el marco de la carrera de Maestría en Integración Latinoamericana de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Nacional de La Plata.

¹ Wallerstein hace mención de que la economía-mundo es la entidad que se basa en la producción capitalista. El criterio por el que se rige la producción es la obtención de beneficios y el incentivo fundamental del sistema es la acumulación del excedente en forma de capital. No hay una estructura política dominante, ya que el mercado es, en definitiva, quien controla con frías riendas la competencia entre las diversas unidades de producción, por lo que la regla básica consiste en acumular o perecer. Así en este sistema las unidades eficaces prosperan y acaban con las menos eficaces vendiendo más barato en el mercado. Este modo de producción es el que define a la economía-mundo. Taylor, Peter; Geografía política. Economía-mundo, Estado-nación y localidad, Madrid, Ed. Trama, 1994, cap. I, p. 6.

Peter J. Taylor cita a Brown expresando que éste último “escribió un libro con el provocativo título de *“Mundo sin fronteras”* en el que presenta un “inventario” de problemas, que se le plantean a la humanidad, que van más allá del Estado territorial como la crisis medioambiental, el problema de la población y el aumento de las diferencias entre ricos y pobres. Pone de relieve la creciente dependencia económica del mundo y afirma que “La soberanía nacional se está sacrificando de una forma lenta pero segura en aras de la opulencia”².

Destacamos el peso propio que tienen las empresas transnacionales en el bloque regional a través de su comercio, la transferencia de tecnología -cada vez más necesaria para Estados en desarrollo- y el movimiento financiero que acarrear. Es importante señalar que las mismas, para asegurar su expansión y utilidades, orientan la producción internacional en el contexto de la “estrategia trazada por sus casas matrices”.

Ahora bien, ¿los intereses del bloque regional que recibe esa inversión coinciden acaso con esa estrategia? ¿Podemos asegurar que ayuda a promover el bienestar económico y social, contribuye al crecimiento de la investigación y al desarrollo científico-técnico, a mejorar la calidad de vida de la región, a generar empleo y, por qué no, al pleno goce del ejercicio democrático? En síntesis, ¿es verdad que promueven un amplio desarrollo de las fuerzas productivas, un crecimiento sostenido y a la modernización de la economía, en beneficio de los propios productores de los bienes?

Las respuestas a tales preguntas están a la vista, si analizamos el mapa político, económico y social del mundo del siglo XXI: la situación de pobreza e indigencia en que se encuentra la población del mundo -y más aún la que aqueja nuestra región en el tablero mundial- nos habla por sí misma.

Ante esta realidad se recomienda, para un mayor desarrollo del bloque regional, aumentar, proteger y consolidar empresas de propiedad de los Estados partes expresando una verdadera política de integración conjunta unificando políticas de Estado estratégicas.

DESARROLLO

Las ET forman parte de la actual globalización económica y los Estados de la región más aún. Según Bernal-Meza la globalización económica es un proceso con una serie de características en el cual las empresas transnacionales son parte de este engranaje en el sistema de poder. El autor describe que es un conjunto de fuerzas que contribuyen a la unificación del mercado en general (pensamiento, religión, cultura, etc.). Sus características principales son:

- Es un proceso y como tal no sabemos cuando termina.
- Es un proceso multicausal que se expresa simultáneamente y que impacta en toda la vida social.
- Es inevitable, irreversible, impredecible e imparable.
- Al ser un proceso ha pasado por varias fases.
- Se distinguen diferentes variables:
 - Territorios y sociedades.
 - Niveles de interconexión global.

² Ibídem, cap. IV, pp.175-176.

- Impacto sobre la naturaleza y funciones del Estado.
- Cada fase muestra un incremento en el alcance, intensidad y grado de impacto cada vez más importante que tiene en el Estado.

Son sus dimensiones:

- Existe una tendencia a distribuir productos estandarizados para países distintos junto a la homogenización de las preferencias de los consumidores.
- Aprovechamiento de las economías de escala junto a las crecientes funciones de las empresas transnacionales y la segmentación de la cadena de valor.
- Apertura de mercados y caídas de las barreras comerciales.
- Interdependencias de las políticas económicas en los países.

Según el profesor Raymond Vernon en su libro "*Soberanía en peligro*", las ET presentan una serie de características que se detallan a continuación:

- Su estructura cuenta con una casa matriz que controla filiales en diversos lugares del mundo.
- Generalmente, el origen de esa casa matriz se produce con capitales de un Estado desarrollado.
- Las filiales responden a una estrategia común dirigida desde la casa matriz.
- Gran concentración de recursos humanos y financieros.
- El tamaño de las empresas es importante.

Haciendo referencia a la evolución contemporánea de la estructura de las relaciones económicas internacionales, y según la perspectiva liberal, las empresas transnacionales representan uno de los principales motores e impulsores de la globalización/mundialización. Son consideradas como "actores no estatales", corporaciones. Bernal-Meza señala en "*América Latina y la política económica mundial*", que los países en desarrollo tienen un problema con las ET dado por los siguientes elementos:

- La autonomía de las ET. Estas cuentan con la protección de las casas matrices de la cual se originan.
- La capacidad de distorsión de los mercados internos e internacionales -precios-.
- Los efectos que producen la concentración oligopólica.
- El monopolio.

Robert Lattes en su libro "*Un Billón de Dólares*", trata orgánicamente sobre el desarrollo del mundo futuro, la concentración del poder económico y la aparición de las ET en ese contexto, practicando su propia división internacional del trabajo en función de optimizar su rentabilidad. "Los procesos de centro-periferia son tipos opuestos de relaciones complejas de producción. En términos simples, los procesos de centro consisten en relaciones que combinan salarios relativamente altos, tecnología moderna y un tipo de producción diversificada; en tanto que los procesos de periferia son una combinación de salarios bajos, tecnología más rudimentaria y un tipo de producción simple"³.

³ Ibídem, cap. I, p.17.

Actualmente en el mundo existen aproximadamente 39.000 ET con una cantidad de 270.000 filiales. De este número un total aproximado entre 60 a 100 ET se encuentran en América Latina.

Las ET actúan en un territorio determinado de dos maneras:

- Como motor del desarrollo local.
- Como freno del desarrollo local.

De esta manera las ET generan transferencias de flujos de capital, flujo tecnológico y flujo comercial provocando un aumento o baja de la demanda y oferta, de crecimiento o no de los países en vías de desarrollo.

“Las dimensiones y dinámica que ha alcanzado el conjunto agregado de las empresas transnacionales representan una concentración tal de poder y de penetrante influencia de tipo económico, político social y cultural, que el carácter de la sociedad capitalista contemporánea está experimentando transformaciones fundamentales con repercusiones significativas sobre las poblaciones de los países desarrollados y en desarrollo”⁴.

Cuadro 1. Facturación anual de 500 ET principales

Rubro	Total anual 1995 (en U\$S)	Aumento sobre 1994
Facturación total	10.245.342.000.000	8,9 %
Ganancia totales	281.761.200.000	62,1%
Activos totales	30.848.155.000.000	16,6%
Valores accionarios	3.227.580.400.000	
Total de empleados	34.515.427	3,1%

Fuente: Fortune, “500 globales”, 25/XII/95, p. 22.

Vemos entonces que en 1995, la concentración de poder financiero y económico de las 500 ET principales del planeta reúnen activos por un total de más de U\$S 30.000.000.000.000, cifra equivalente a 4 veces el PBI de los Estados Unidos, y más de 100 veces el PBI de la Argentina. A su vez facturaron en ese año más de U\$S 10.000.000.000.000 (cuarenta veces el PBI de la Argentina), y emplearon a 34.000.000 de personas (cifra similar a la población Argentina). Estos guarismos quizá sirvan para que nos ubiquemos en una perspectiva correcta que nos permita comprender el mundo en el cual vivimos y las fuerzas que rigen el destino del mundo, y por extensión, el destino de nuestra región.

“El argumento a favor de la victoria de las empresas transnacionales en esta competición se basa en que tienen una maniobrabilidad geográfica mayor que los Estados territoriales. Desde el fin del imperialismo formal las políticas de localización económica del Estado han sido internas, ya se trate de políticas de localización regional para mantener la integridad territorial del Estado por motivos de legitimación, o de políticas de creación de enclaves de libre comercio para fomentar la acumulación del capital en el territorio del Estado. En cualquiera de los dos casos el procedimiento se limita a la puesta en marcha de políticas económicas dentro de sus fronteras. Por el contrario, las empresas transnacionales pueden

⁴ Sunkel, Osvaldo; “Las relaciones centro – periferia y la transnacionalización”, Revista Pensamiento Iberoamericano Nº 11, Madrid, 1987, p. 52.

llevar a cabo políticas económicas en muchos territorios. Con sus decisiones de inversión pueden hacer que un país se enfrente a otro. Una vez que empieza la producción, pueden controlar la cuantía total de sus impuestos por el método de “transferir los precios, lo cual supone manipular los precios de los componentes, que son trasladados a fábricas de distintos países pero que pertenecen a la misma transnacional: el objetivo es asegurarse de que los beneficios elevados se declaran en los países con impuestos bajos, y los beneficios reducidos o las pérdidas en los Estados con impuestos elevados. He ahí una versión económica del *divide y vencerás*. A la vista de todo lo anterior, parece inevitable que la victoria acabe inclinándose del lado de las empresas transnacionales”⁵.

Escapa al ámbito de este trabajo mencionar las cifras, los extensos y detallados listados de estas 500 ET, pero veamos en qué países concentran sus sedes o bases de operaciones, lo que nos permitirá tener una idea más clara sobre la dispersión geográfica en la que las ET concentran su poder.

Cuadro 2. País de origen de 500 ET principales

País	Número de ET	ET más grande	Ranking entre las 500
Estados Unidos	151	General Motors	5
Japón	149	Mitsubishi	1
Alemania	44	Daimler – Benz	20
Francia	40	Elf – Aquitaine	46
Reino Unido	33	British Petroleum	31
Suiza	14	Nestlé	39
Italia	11	IRI	38
Corea del Sur	8	Daewoo	52
Holanda	8	Philips Electronics	58
España	6	INI	132

Fuente: Fortune, “500 globales”, 25/XII/95, p. 23.

Hacemos un paréntesis y nos sumamos a las expresiones de Zbigniew Brzezinski al decir “que el dinamismo económico estadounidense proporciona la precondition necesaria para el ejercicio de la primacía global”⁶. Noam Chomsky a través de su libro “*Estados canallas*” - los catorce capítulos del libro refieren distintos temas de la geopolítica mundial-, habla sobre la presión a los países de América Latina, formada en su mayoría por Estados en desarrollo entre otros, y dando un panorama sobre la realidad mundial. Afirma que una de las ideas que nos venden es que la región no tiene ninguna alternativa y para ello, dice Chomsky, usan estrategias para tal fin. Es, en gran medida, una construcción ideológica. La mitad de la población del mundo está sometida a sanciones unilaterales, una forma de coacción que, de nuevo, debilita considerablemente la soberanía.

La idea - eje es que los países en desarrollo pagan un precio excesivo por el aporte de las inversiones de las ET, tanto desde el punto de vista económico, social como político.

La inversión extranjera a través de las ET, genera un alto aporte de capital y tecnológico. Las inversiones que se efectúan no aportan tecnología de punta a los países en desarrollo con el objeto de profundizar una dependencia en el sector. Como ejemplo podemos citar la fabricación de autopartes, éstas no se fabrican totalmente en un país en desarrollo respondiendo a la lógica de la dependencia tecnológica. Las ET invierten líneas obsoletas

⁵ Taylor, Peter; ob.cit, cap. IV, p.176.

⁶ Brzezinski, Zbigniew; El gran tablero mundial, Buenos Aires, Ed. Paidós, 1998, cap. I, p. 19.

de producción. Algunas de ellas utilizan productos o procesos que habían descartado en sus casas matrices. Los ajustes de esta clase llevan generalmente a la empresa a procesos apropiados para una escala de producción más pequeña y para métodos más intensivos en trabajo. Un ejemplo claro es la Ford que a través de líneas obsoletas genera una inversión física en especie a través de maquinaria, que no es real. Ésta se financia localmente a través de créditos nacionales generando que se succionen créditos locales en desmedro de las empresas locales. La competencia es desleal y el desarrollo del país es prácticamente imposible.

Uno de los objetivos principales de las empresas es la generación de regalías. Las ET buscan bajos costos en insumos de producción. La clave es la integración de la inversión extranjera de manera que se genere un equilibrio entre las partes.

Nos posicionamos en la década de los años 90 donde se generó un gran activismo integrador que vivió América Latina, potenciado aún más en nuestra región, a través de múltiples proyectos bajo un contexto de predominio de mercado, expresado en los procesos de transformación neoliberal que sufrió la región y la apertura unilateral al comercio y las inversiones posibilitaron como reacción el surgimiento de un pensamiento propiamente latinoamericano.

La integración regional, influenciada por un claro proceso de politización, toma una postura crítica expresada a través de la CEPAL con Raúl Prebisch.

El marco teórico basado en dimensiones sociales, políticas, económicas y las relaciones internacionales es la nueva alternativa para las realidades de los países de la región. Esta construcción teórica se desarrolló conforme a dos vertientes: una implicó la visión de conjunto de la estructura de la economía mundial a partir de la dicotomía entre centro y periferia, que permitió captar la problemática del subdesarrollo. La otra, explicó la dinámica del sistema de poder que subyace en la economía mundial y la tendencia al deterioro de las formas de intercambio en los mercados mundiales. Es una teoría de las formas de dominación pues hasta entonces se importaban teorías de otras latitudes que no explicaban la realidad latinoamericana ni la estructura del sistema internacional. “El carácter desigual, bipolar del desarrollo del sistema centro – periferia guarda relación, en primer lugar, con la peculiaridades estructurales de la periferia, es decir, su heterogeneidad estructural y su especialización productiva”⁷.

Sintéticamente, la perspectiva estructuralista latinoamericana propone una visión sistémica del mundo que permite distinguir regiones desarrolladas y subdesarrolladas a partir de enormes desigualdades y funciones diferentes, convirtiéndose las clases sociales en los actores importantes. La misma acuerda relevancia a la estratificación del sistema económico internacional y denota que el poder es ejercido por actores desiguales en capacidad y riqueza; en él se muestra la valorización financiera que transforma el funcionamiento de la economía mundial y la jerarquización entre las relaciones de las unidades componentes, afectando a los países periféricos. La unicidad del sistema marca la jerarquía e interdependencia de sus componentes. Las relaciones internacionales tratan por lo tanto las causas del subdesarrollo y las condiciones para su superación.

Las empresas transnacionales forman parte de la generación y acrecientan estas diferencias.

La CEPAL, en 1994, desarrolla su tesis sobre el “*El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*” entendiendo por tal al “proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras

⁷ Bernal–Meza, Raúl; América latina en el mundo; Buenos Aires, Ed. Nuevo Hacer, p. 121, 2005.

políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de construir en lo posible un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente”⁸. Según esta concepción, la integración sería un complemento de las políticas aperturistas tendientes a promover una mejor inserción en la economía mundial. Los actores privados pasarán a formar parte de esta estrategia con el objeto de otorgar mayor legitimidad a los procesos en un contexto de globalización, liberalización y desregularización. Sin embargo, en esta dinámica los actores que adquieren mayor participación son las empresas transnacionales cuyas sedes se encuentran en las grandes naciones, donde evoluciona la estructura del sistema mundial de poder.

Las empresas transnacionales disponen tanto del conocimiento como del personal capacitado, intensificando el intercambio de servicios tecnológicos y financieros en detrimento del comercio de bienes tradicionales justificando la hipótesis de Prebisch que se basaba “sobre los mecanismos de apropiación diferencial del progreso técnico entre centro y periferia”⁹.

La estrategia de industrialización mediante la sustitución de importaciones no había logrado resolver los problemas de la desigualdad social, sobre todo por su falta de absorción tecnológica. El ejemplo asiático permitió que la CEPAL mantuviera su interés tanto en la industrialización como en la intervención estatal.

Estas ideas se cristalizarían en la propuesta de “transformación productiva con equidad” que marcaría los análisis de la CEPAL durante los años 90. Lo que se trata de plasmar es una “nueva industrialización” que hiciera especial hincapié en la necesidad del “progreso tecnológico”. En esos años 90, la necesidad de una estrategia externa competitiva complementó estas ideas tempranas. La industrialización representaba el eje de la transformación productiva. Según esta nueva estrategia, el MERCOSUR debía encarar los problemas de la pobreza y la desigualdad con firmes medidas redistributivas.

El predominio de las ideas, plasmadas en el Consenso de Washington, fue implacable durante los años 90 ante la posición de CEPAL. La infraestructura estaba disponible y crecía en importancia a través de la dinámica expresada por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Estas instituciones desempeñaron un papel preponderante en el proceso de negociación de la deuda y en los procesos de reforma estructural.

“El predominio de los Estados Unidos, no hizo más que respaldar y fortalecer esas ideas generando un mayor peligro por su unipolaridad”¹⁰. Por otra parte, debido a este predominio, las propuestas de la CEPAL habían perdido el ya débil apoyo de que gozaban. En este clima, la CEPAL debió responder y adaptar sus ideas.

Un elemento importante de este nuevo período y del intento de hacer frente a un clima político e intelectual hostil y exigente fue que, aun reconociendo los problemas, las deficiencias y los abusos de la industrialización sustitutiva -en especial los aspectos negativos de la intervención estatal y la falta de interés en las fuerzas del mercado-, la

⁸ CEPAL, El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe, Santiago, Chile, Naciones Unidas, CEPAL, Revis. 1 – P, septiembre de 1994, p. 8.

⁹ Sunkel, Osvaldo; ob. cit. p. 33.

¹⁰ Weber, Steven; Naazneen Barma, Matthew Kroening y Ely Ratner; “¿Cómo se malogró la globalización?”, Revista Latinoamericana de Temas internacionales: Archivos del Presente; Foreign Policy (Edición Argentina); editada por la Fundación Foro del Sur; Año 11/ junio de 2007, Nº 43, p. 115.

CEPAL evaluó de manera positiva sus logros reales. Esto fue esencial, dado que el pensamiento neoliberal culpaba a la estrategia sustitutiva por el aparente fracaso económico de la región, y sostenía que su resultado había sido la aparición de industrias ineficientes que habían impedido el desarrollo económico del MERCOSUR. En este sentido, la propuesta del Consenso de Washington fue dejar actuar libremente a las fuerzas del mercado y abrir las economías para recuperar la eficiencia. Todo fomento de la industria se consideraba “populista” y por ende negativo.

La década de los años 90 marca el retorno de los Estados partes del MERCOSUR a los mercados financieros internacionales, tras la crisis de la deuda. En el decenio anterior se había producido una caída de los flujos que ingresaban a la región y del porcentaje del total de los flujos internacionales que éstos recibían. En la década de los años 90, la situación económica internacional se caracteriza por el aumento de los flujos directos de inversión, en los cuales las ahora llamadas “economías emergentes” cumplen un papel importante. Los procesos de privatización en el MERCOSUR resultan ser un excelente polo de atracción de dichos flujos. La inversión directa y las empresas transnacionales se consideran elementos deseables de una buena situación económica, a la luz del consenso neoliberal predominante. En una economía abierta y globalizada, los gobiernos deben facilitar y crear buenas condiciones para atraerlas. Las políticas que lo impiden o procuran alentar las industrias nacionales se consideran contraproducentes e inseguras, de acuerdo con el Consenso de Washington.

La inversión extranjera tendió a dirigirse a los servicios y las inversiones productivas. La CEPAL observa con interés a las empresas transnacionales y sus características. Según Jaime Fuchs en su libro *“Las transnacionales”*, estas presentan diversas facetas respecto a su actuación tanto en el sector industrial, sistema financiero, comercio exterior y tecnología.

Importantes fueron los cambios observados en la participación de esas empresas en las economías de los Estados partes del MERCOSUR a lo largo de las últimas décadas. Si bien durante los años de la industrialización sustitutiva de las importaciones las empresas transnacionales tendieron a invertir en bienes intermedios y de consumo, desde mediados de los años 70 y principios de los años 80, mientras los gobiernos de los Estados partes del MERCOSUR buscaban transformar la estrategia sustitutiva, el grueso de las inversiones se dirigió a las manufacturas primarias de exportación. Tal conclusión respalda el argumento principal de que las empresas transnacionales no pueden ser las fuerzas rectoras del desarrollo. Por más importantes que ellas sean, la necesidad de industrias tecnológicamente avanzadas sólo puede satisfacerse desde los propios Estados partes del MERCOSUR.

Con una postura contraria a lo que sostiene el Consenso de Washington, al reconocer los beneficios de la industrialización mediante la sustitución de importaciones, mostrando las deficiencias de los beneficios de las empresas transnacionales, la CEPAL continuó promoviendo políticas positivas que puedan ayudar a las industrias de los Estados partes del MERCOSUR, admitiendo siempre la necesidad de abrir las economías y liberar más el mercado. El objeto principal es la dinámica que se produciría si las industrias del MERCOSUR absorben la última tecnología, para que puedan competir en el ámbito internacional. “Es el volumen de la participación de las distintas economías en el circuito investigación – desarrollo tecnológico; el aspecto que se constituye en el núcleo estratégico que debería haber diferenciado al MERCOSUR de los restantes esquemas de integración, regionalización o subregionales, para no convertirse en una zona de aranceles unificados,

sino en un polo de desarrollo tecnológico - industrial”¹¹. Es claro destacar que aunque las empresas transnacionales puedan contribuir a fomentar las exportaciones en determinado tiempo, la solidez de la posición de la región en los mercados internacionales depende necesariamente de la existencia y del progreso de empresas nacionales capaces de competir con las empresas que abastecen los mercados internacionales. La transformación productiva con equidad y sin desigualdad debe ocurrir en un contexto de alta competitividad internacional, sustentada en una incorporación deliberada y sistemática del progreso técnico. Esto implica que debe reconocerse la dimensión de aprendizaje y difusión de los conocimientos disponibles en el ámbito internacional. Es preciso absorber tanto los adelantos tecnológicos como los de capital humano, a fin de mejorar la productividad, la competitividad y la equidad. Aspecto, este último, que ha sido claramente descuidado.

Como es fácil pensar, se espera que las empresas transnacionales tengan efectos positivos inmediatos, y hay clara conciencia de la necesidad de alentar y atraer el capital y la tecnología extranjera, pero, como se ha apuntado anteriormente, éstos nunca serán sustitutos de las industrias de los Estados partes del MERCOSUR, si la región desea desarrollarse y enfrentar sus problemas sociales. Otro elemento importante es el ejemplo de las empresas transnacionales de los Estados partes del MERCOSUR. Las mismas, han logrado crecer y expandirse, y de hecho se consideran fuentes concretas de dinamismo económico. Así es posible mantener lo que en nuestras primeras líneas comentábamos: la importancia y conveniencia de la integración regional con políticas estratégicas conjuntas. A pesar de sus débiles avances, la integración regional ha ayudado a promover el comercio de manufacturas en toda la región.

En el “*Malestar en la globalización*”, Joseph E. Stiglitz presenta un riguroso análisis del proceso de globalización, en el que explica las razones por las cuales este proceso no ha conseguido los resultados esperados en áreas tan importantes como la reducción de la pobreza y el crecimiento económico sostenido en los países en vías desarrollo. El autor expresa que “algunas políticas pueden dar lugar a diferencias importantes. A la hora de catalogar lo que hay que hacer, es natural comenzar estudiando los errores del pasado: la falta de atención a los fundamentos de una economía de mercado, desde las instituciones financieras que prestan a las nuevas empresas, a las leyes que hacen cumplir los contratos y promueven la competencia, y un poder judicial independiente y honrado”¹².

Por último, las inversiones que ingresaron a la región a partir de la década de 1990 han renovado la importancia de contar con cierto tipo de regulación. Obviamente, se reconoce que la regulación estatal es necesaria, pero está debilitada por la falta de información adecuada. “En este sentido el MERCOSUR también puede ser una pieza clave, sea combinando con políticas internas correctas, en el rediseño de las estrategias y opciones posibles para enfrentar los retos de la globalización / mundialización”¹³. Recuperando la vieja idea de la importancia de la información y la experiencia que los gobiernos necesitan para tener poder de negociación frente a las empresas transnacionales, se ven excelentes perspectivas que promueven estudios que puedan ayudar a los gobiernos del MERCOSUR a regular dichas empresas logrando definitivamente un mayor desarrollo económico del bloque regional.

¹¹ Bernal – Meza, Raúl, *Sistema mundial y MERCOSUR. Globalización, regionalismo y políticas exteriores comparadas*; Buenos Aires, Ed. Nuevo Hacer, 2000, p. 111.

¹² Stiglitz, Joseph E.; *El malestar de la globalización*, Argentina, Ed. Taurus, 2006, pp. 265 – 266.

¹³ Bernal – Meza, Raúl; ob.cit. 2000, p. 111.

CONCLUSIÓN

Como expresa Taylor, “naturalmente, las cosas no son tan simples. Hay una característica importante de las que las transnacionales carecen, que es el poder formal, el derecho a elaborar leyes. Las propiedades de todas las transnacionales están garantizadas en última instancia por las leyes de la propiedad de los Estados en cuyos territorios se asientan sus propiedades: el concepto de competencia entre el Estado y la empresa transnacional sólo atañe a una parte de la relación entre ambas. En un sentido más general el Estado y la empresa transnacional existen, en una especie de relación simbiótica en la que se necesitan mutuamente. Todos los Estados necesitan que haya acumulación de capital en su territorio que le proporcione la base material de su poder. Todas las empresas transnacionales necesitan las condiciones para la acumulación que proporciona el Estado. [...] Utilizando la frase de Deutsch; los Estados son *a la vez indispensables e inadecuados*”¹⁴.

Afirmamos la generación de una estrategia de desarrollo basada en la industria y la tecnología modernas y con la cual el MERCOSUR pueda seguir un camino autónomo hacia el desarrollo y la equidad. La economía de los Estados partes del MERCOSUR y del mundo ha cambiado apreciablemente.

Las relaciones del MERCOSUR con la economía internacional y con la inversión extranjera han adoptado distintas formas a lo largo de estos años. En la década de los años 90, también las tendencias ideológicas estuvieron muy lejos de coincidir con las ideas cepalinas a las cuales adherimos. La globalización, la inversión extranjera y la participación de las empresas transnacionales se consideran actualmente medios de desarrollo deseables para los países emergentes. Sin embargo, es importante continuar con los esfuerzos para poder entender estos cambios dentro del mismo marco y sobre la base de los mismos supuestos que tenía originalmente. Lo importante es poder preservar su propio concepto de lo que debería ser una estrategia de desarrollo del MERCOSUR.

Chomsky habla de “cultura del terror” residual, que perdura después de que el terror real disminuye y tiene el efecto de “domesticar las expectativas de la mayoría, que abandona cualquier idea sobre alternativas diferentes a las exigencias de los poderosos. Han aprendido la lección de que no hay ninguna alternativa [...]; ésta es actualmente la consigna usual de la versión corporativa de la globalización”¹⁵.

Al MERCOSUR, esta posición le implica el reconocimiento de la necesidad de cambiar desde dentro hacia afuera. Requiere contar con inversión extranjera, pero a la vez la atención de los peligros y desventajas de depender indiscriminadamente del capital extranjero.

Destacamos las ventajas de la integración de los Estados partes a través del fomento de sus propias empresas del MERCOSUR, que contribuye a expandir las industrias de la región, promueve la investigación y el desarrollo autóctono y brinda a los gobiernos del MERCOSUR información y poder de negociación frente a las empresas transnacionales.

Por último, Tomassini expresa que “la magnitud del desafío, su incidencia en las posibilidades y estilo de desarrollo y el amplio espectro de actores intervinientes e intereses en juego, vuelve a ubicar como a uno de los elementos centro de la reflexión la necesidad

¹⁴ Taylor, Peter; ob. cit. cap. IV, pp. 176 - 177.

¹⁵ Chomsky, Noam; Estados canallas, Buenos Aires, Ed. Paidós, 2004, cap. XIV, p. 259.

de alcanzar decisiones que tengan en cuenta y provean espacio de participación a los diversos actores”¹⁶.

BIBLIOGRAFÍA

- Bernal – Meza, Raúl; América Latina en el mundo; Buenos Aires. Ed. Nuevo Hacer, 2005.
- Bernal – Meza, Raúl; América Latina y la política económica mundial; Buenos Aires, Ed. Nuevo Hacer, 2005.
- Bernal – Meza, Raúl; Sistema mundial y MERCOSUR. Globalización, regionalismo y políticas exteriores comparadas; Buenos Aires, Ed. Nuevo Hacer, 2000.
- Brzezinski, Zbigniew; El gran tablero mundial, Buenos Aires, Ed. Paidós, 1998.
- CEPAL, El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe, Santiago, Chile, Naciones Unidas, CEPAL, Revist. 1 – P, septiembre de 1994.
- CEPAL; Industrialización y dependencia en América Latina, Buenos Aires, 1973.
- Chomsky, Noam; “Estados canallas”, Ed. Paidós, Buenos Aires, 2004.
- Fuchs, Jaime, Las transnacionales, Buenos Aires, Ed. Letrabuena, 1994.
- Fortune, “500 globales,” 1995.
- Mellado, Noemí B.; “Integración regional. Insuficiencias de las perspectivas teóricas”; Anales de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la UNLP, Año3, N°36, Nueva Serie. La Plata, Ed. La Ley, Argentina, 2005.
- Lattes, Robert; Un billón de dólares, Barcelona,Ed. Plaza y Janés, 1969.
- Soros, George; Globalización, España, Ed. Planeta, 2002.
- Salbuchi, Adrián; “El cerebro del mundo. La cara oculta de la globalización”; Ediciones del Copista, Córdoba, 2001.
- Stiglitz, Joseph E.; El malestar de la globalización, Argentina Ed. Taurus, 2006.
- Sunkel, Osvaldo; “Las relaciones centro – periferia y la trasnacionalización”, Revista Pensamiento Iberoamericano N° 11, Madrid, 1987.
- Taylor, Peter; Geografía política. Economía–mundo, Estado–nación y localidad, Madrid, Ed. Trama, 1994.
- Tomassini, Luciano; La política internacional en un mundo posmoderno, Buenos Aires, Ed. Rial – Gel, 1991.
- Vernon, Raymond; Soberanía en peligro; México, Fondo de Cultura Económica; 1973.

¹⁶ Tomassini, Luciano; La política internacional en un mundo posmoderno, Buenos Aires, Ed. Rial – Gel, 1991, cap. V, pp. 100 - 101.

- Vernon, Raymond; Las empresas multinacionales en los países en desarrollo: problemas de la dependencia y la interdependencia; México, Fondo de Cultura Económica; 1980.
 - Weber, Steven; Naazneen Barma, Matthew Kroening y Ely Ratner; “¿Cómo se malogró la globalización?” Revista Latinoamericana de Temas Internacionales Archivos del Presente; Foreign Policy (Edición Argentina). Editada por la Fundación Foro del Sur; Año 11, N° 43, junio de 2007.
-

PUBLICACIONES

BID-INTAL, Informe MERCOSUR. Período segundo semestre 2007 – primer semestre 2008; Buenos Aires, BID-INTAL, Sector de Integración y Comercio, 2009; 157 pp.

Introducido por un resumen ejecutivo, este volumen se completa con cinco capítulos. En ellos se abordan distintos aspectos del desenvolvimiento del MERCOSUR durante el curso de un año (último semestre de 2007 y primero de 2008).

■ *Panorama macroeconómico.* El que se estudia corresponde a cinco miembros: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela. En 2007, el producto bruto interno (PBI) creció en promedio 7,3%. En cuanto a 2008, se señala que el aumento alcanzaría el 6,9%, conforme a las últimas proyecciones disponibles.

Las importaciones se caracterizaron por un gran dinamismo. Por su parte, el crecimiento de las economías se debió a la considerable expansión de las exportaciones sustentadas en el aumento de la demanda y a los elevados precios de las *commodities*. A ello hay que agregar la inversión en sectores productivos y un consumo sostenido. Tal consumo se incrementó por el aumento de los ingresos y la disponibilidad de crédito, en especial en Brasil.

Cabe destacar que el desempeño de las economías fue dinámico por encuadrar en una situación macroeconómica con balances fiscales positivos -excepto en Venezuela-, y el superávit de las balanzas comerciales de Brasil, Argentina y Venezuela. Otro dato favorable es la disminución de la tasa de desempleo, que alcanzó 8,1% de la población económicamente activa. Los avances en el plano social revelan la disminución de los niveles de pobreza.

El pronunciado aumento de los precios de los alimentos y de la energía se convirtió en el principal reto de las autoridades monetarias en lo que respecta a la tasa de inflación, en promedio de 10% en 2007, aunque se prevé que puede superar esa cifra hacia fines de 2008.

Las perspectivas de crecimiento para 2009 son inciertas, ya que el ritmo más lento de crecimiento global constituye un obstáculo. Incidirán negativamente en las economías del bloque las perspectivas poco alentadoras del comercio y del acceso al crédito internacional. Sobre las exportaciones el efecto desfavorable provendrá del descenso de la demanda y de los precios de las principales *commodities*, es decir de los más importantes rubros de intercambio de la región, como lo son los productos agrícolas, los minerales y el petróleo. Ante esas previsiones, en 2009 las proyecciones de la tasa de crecimiento del bloque se sitúan en el 4% anual.

Para elaborar este capítulo se consideraron el escenario internacional, la evolución de las balanzas de pagos, la evolución macroeconómica del bloque, la política económica (instrumentos y resultados), y los ingresos y el empleo. Esta sección se cierra con las conclusiones y un anexo de diez cuadros que grafican los distintos aspectos abarcados.

■ *Evolución del comercio y la inversión extranjera directa.* En este capítulo se analizaron los siguientes temas:

-el comercio total del bloque, y se hace una aclaración metodológica: al no haber concluido aún el proceso de adhesión de Venezuela al MERCOSUR, todas las referencias a los flujos

comerciales solo abarcan a los cuatro socios originarios, sin omitir observaciones específicas sobre Venezuela;
-el comercio de los países miembros considerados individualmente;
-el comercio MERCOSUR-Venezuela;
-la inversión extranjera directa.

El análisis de estos aspectos revela que en el curso de 2007 y el primer semestre de 2008 los flujos de comercio exterior de los países del MERCOSUR prosiguieron con un excepcional desempeño, y el bloque resultó ser el más próspero de la región. Por cierto, los cuatro países miembros aprovecharon una coyuntura internacional favorable, tanto por el aumento del volumen del comercio mundial como del aumento de los precios de los bienes exportados, en especial de los productos básicos de origen agrícola y mineral. Por ello, más que acompañar el ritmo del comercio mundial sus exportaciones crecieron a tasas más altas y de ese modo pudieron aumentar de modo continuo su participación en el mercado de las importaciones mundiales.

La inversión extranjera directa (IED) también favoreció a los países del MERCOSUR, representando un aumento de 62,7% respecto de la recibida en 2006. Si bien se acercó por primera vez a las inversiones ingresadas a fines de la década de 1990, la diferencia consiste que en esa época fueron impulsadas por las privatizaciones de las empresas públicas –sobre todo en Brasil y Argentina–, mientras que en el período estudiado las estimularon las mejores perspectivas de crecimiento de los países. La crisis financiera que comenzó en Estados Unidos influyó en la desaceleración del ritmo de las inversiones en el primer semestre de 2008.

■ *La agenda interna.* En esta cuestión se hace inevitable considerar el ejercicio de la Presidencia Pro Tempore (PPT) del bloque, a cargo de Uruguay en el segundo semestre de 2007 y de Argentina en el primero de 2008. Ello es así porque en esas ocasiones los países impulsan la definición de los asuntos que estiman prioritarios. En tal sentido, Uruguay se orientó a obtener la implementación de la segunda parte de la Decisión del Consejo del Mercado Común N° 54, sobre elaboración del Código Aduanero del MERCOSUR y de determinación del mecanismo para distribuir los ingresos aduaneros. Los esfuerzos de Uruguay no fueron coronados por el éxito. En el caso de la PPT de Argentina, se consiguió definir el Programa de Integración Productiva. Para Argentina este era un tema de especial interés por considerarlo un instrumento fundamental para superar las asimetrías en el MERCOSUR, a partir del fortalecimiento de las cadenas productivas regionales.

Este capítulo pasa revista entre los temas de la agenda interna una multiplicidad de cuestiones: el tratamiento de las asimetrías, el Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM), el arancel externo común (AEC), las iniciativas para el fortalecimiento de la integración productiva regional, el sistema de pagos en moneda local (SML), convenido entre Argentina y Brasil; el Parlamento del MERCOSUR, la adhesión de Venezuela, la reforma institucional, los biocombustibles, el Programa Marco de Ciencia, Tecnología e Innovación.

■ *Conflictos sectoriales y negociación de disputas comerciales.* Cabe señalar que hasta julio de 2008, el bloque experimentó un desenvolvimiento económico y comercial sin grandes conflictos, a pesar de la asimetría estructural por la cual el socio mayor –Brasil– tiene un superávit comercial considerable con los otros tres países miembros. Si el ambiente fue menos tenso y de menores presiones, es decir con menos conflictos

comerciales, ello se debió a diversos factores, entre los que se destacan el crecimiento económico de los socios, el aumento de las inversiones brasileñas en la región y la actividad de las Comisiones Bilaterales de Monitoreo.

Lo antedicho no obsta a que las cuestiones conflictivas existan. Las que se evalúan en este capítulo son la evolución de la Política Automotriz Común entre Argentina y Brasil, se hace el balance de los conflictos comerciales en la industria, señalando los avances de las negociaciones en el área textil. También aborda dos temas elegidos por su repercusión en las negociaciones entre los gobiernos en el ámbito del Grupo Mercado Común: el conflicto de las papeleras entre Argentina y Uruguay, y la cuestión de los neumáticos usados o remoldeados, respecto de la cual se exige a Brasil en la Organización Mundial de Comercio (OMC) que elimine las condiciones especiales de importación acordadas en el bloque. Aún reconociendo que el análisis de los puntos de conflicto no es exhaustivo, se subraya un mejoramiento en el nivel de divergencias, lo que es auspicioso.

■ *La agenda externa.* En lo que respecta a la agenda externa no se advierten destacables progresos, aunque el bloque abrió diversos frentes de negociación en los últimos años. Esto se puede atribuir a un ambiente internacional que no es proclive a los movimientos de liberación comercial y a las crecientes dificultades para alcanzar una convergencia entre los intereses de los socios respecto de los proyectos de inserción internacional. Mientras Uruguay procura obtener autorización para realizar negociaciones bilaterales independientes del MERCOSUR, Argentina carece de incentivos para comprometerse en nuevos movimientos de liberalización comercial. Por su parte Brasil concentra sus esfuerzos en alcanzar resultados en la Ronda de Doha, lo que le ha valido críticas de sectores empresariales empeñados en conseguir resultados en la agenda externa del país.

Hacia fines de 2007, cabe señalar como avance la firma del acuerdo de libre comercio con Israel. Entre el MERCOSUR y la Unión Aduanera Sudafricana ya concluyeron las negociaciones para concertar un acuerdo de preferencias fijas, que aún no fue firmado. En la agenda comercial del bloque tiene prioridad el futuro de la Ronda de Doha de la OMC, que sigue siendo incierto. Tampoco se advierten avances en otros frentes de negociaciones regionales o bilaterales, como es el caso con la Unión Europea, el Consejo de Cooperación del Golfo, India, Marruecos, Egipto, Pakistán, México, a lo que se agregan dos rondas nuevas de negociaciones para concertar acuerdos de libre comercio con Jordania y Turquía.

La constitución de UNASUR (Unión de Naciones Suramericanas) en 2008 fue anunciada por los gobernantes de la región como un hecho importante para el proyecto de integración de la parte meridional del continente americano. No obstante, su Tratado Constitutivo es impreciso respecto de la integración comercial y económica de los miembros. En ALADI se debate la conformación del Espacio de Libre Comercio, pero la mayoría de los miembros expresa al respecto objeciones de diversa índole.

Este Informe MERCOSUR abarca aspectos cruciales del desenvolvimiento del bloque, y brinda una visión amplia de la marcha del proceso en el lapso de un año. La coordinación y edición del documento final estuvieron a cargo de Ricardo Carciofi –Director del INTAL- y Uziel Nogueira –Economista Senior de Integración de esa misma entidad-. Intervinieron en su elaboración un equipo de economistas dirigidos por Ricardo Markwald, con quien colaboraron Lucía Madero, Fernando Ribeiro y Sandra Ríos. También participaron Rosario Campos, Romina Gayá y Alejandro Ramos. El Sector Integración y Comercio, al frente de cuya gerencia se encuentra Antoni Estevadeordal, participó en el diseño y contenido del trabajo. ■ A-G

AUTORIDADES DEL IIL–UNLP

DIRECTORA

Noemí Mellado

SECRETARIO DE LA MAESTRÍA

Marcelo Halperin

SECRETARIO

Juan Ignacio Miranda

INFORME INTEGRAR

DIRECTORA EDITORA

Noemí Mellado

DIRECTORA ASISTENTE Y COORDINADORA

ACADÉMICA

Clara Amzel–Ginzburg

ASISTENTE DE EDICIÓN

María Luciana Ali

Esta publicación es propiedad del Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de La Plata. Registro de la Propiedad Intelectual N° 960.725. Hecho el depósito que marca la Ley 11723. Impreso en Argentina. Las notas publicadas en **Informe Integrar**, que expresan exclusivamente la opinión de sus autores, se pueden reproducir con indicación de la fuente.