

Integración regional e inversión extranjera directa: El caso del MERCOSUR

Daniel Chudnovsky - Andrés López (Coord.)
CENIT, Argentina

Mariano Laplane - Celio Hiratuka - Rodrigo Sabbatini
NEIT, IE/UNICAMP, Brasil

Fernando Masi
CADEP, Paraguay

Gustavo Bittencourt - Rosario Domingo
DE/FCS/UDELAR, Uruguay



Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Integración y Programas Regionales
Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL
Esmeralda 130 Pisos 16 y 17 C1035ABB Buenos Aires, República Argentina
tel 54 11 4 320-1850 fax 54 11 4 320-1865
E-mail: int/inl@iadb.org. <http://www.iadb.org/intal>

Los autores son responsables de las ideas y opiniones expuestas, las cuales no necesariamente pueden reflejar políticas y/o posiciones del BID o del INTAL.

Impreso en Argentina

BID - INTAL
Integración regional e Inversión Extranjera Directa:
El caso del MERCOSUR
Buenos Aires, 2002. 168 páginas.

I.S.B.N. 950-738-138-4

US\$ 15,00

Diagramación-edición:
Mariela Marchisio

PRESENTACION

La Red de Centros de Investigación en Integración (RedINT) del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) del Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), ha sido creada con el objeto de propiciar el fortalecimiento de la capacidad y experiencia de centros de estudios pertenecientes a los países de América Latina y el Caribe que trabajan sobre temas referidos al campo de la integración en dicha región.

El trabajo académico presentado aquí forma parte de la segunda convocatoria de la RedINT, cuyos estudios se refieren a "Una Visión Microeconómica de los Impactos de la Integración Regional sobre las Inversiones Intra e Interregionales", tópico de investigación seleccionado en base a los siguientes elementos de análisis.

La última década ha sido testigo del renacimiento de acuerdos de integración regional (AIR), en los que América Latina y el Caribe jugaron un rol protagónico entre los países en desarrollo. Como lo señalara Ethier [1998],ⁱ este es un "nuevo regionalismo" integrado a las reformas estructurales diseñadas para lograr que los países presenten una mayor apertura, competitividad, democracia y equidad. Este fenómeno ha logrado colocar nuevamente a la integración regional en la agenda de investigación sobre el desarrollo, a raíz de lo cual ha surgido una vasta literatura al respecto. La mayoría de los estudios, sin embargo, se ha concentrado en los efectos comerciales más visibles de estos acuerdos, tomando el enfoque tradicional macroeconómico que predomina en la literatura internacional sobre comercio. Otros efectos importantes (dinámicos) de la integración, tales como aquellos sobre la competencia, escala e inversión extranjera directa (IED), que pueden ser mejor observados y comprendidos en el nivel sectorial y de las empresas, aún no han recibido la necesaria atención.

Consciente de esta brecha en la literatura, la Red tomó la iniciativa de encargar la elaboración de documentos de investigación sobre estos temas cruciales, aunque un tanto descuidados. La primera ronda de estudios culminó el año pasado, habiendo sido sus resultados presentados en el Primer Foro de Integración de RedINT (México D.F., agosto de 2000). Sobre el impacto que produjo la integración subregional en el plano sectorial, concentrando la atención principalmente en la evaluación del comercio, y de los efectos de escala y de competencia en el nivel de los sectores, lo cual puede considerarse como el primer paso hacia una evaluación más integral y equilibrada de los impactos que producen estos AIR en la región.

Como lógica continuación de estas investigaciones iniciales, esta segunda ronda de estudios se centró en los efectos de ambas inversiones extranjeras directas (IED), las intra y extrarregionales. Este tema no es nuevo en la literatura. En Ethier, por ejemplo, la atracción de inversión extranjera directa (IED) es vista como una de las motivaciones más grandes que subyacen en los nuevos acuerdos comerciales, y esto obedece a su importancia para impulsar el cambio institucional, las nuevas tecnologías, el aumento de la competitividad y de las exportaciones. También se ha producido otra variedad de estudios empíricos sobre este tema, pero en su mayoría centrados en los ingresos de flujos interregionales (tales como BID/IRELA [1993, 1996]; Blomstrom y Kokko [1997]; CEPAL [2000]; Stein y Daude [2001] y Chudnovsky [2001]),ⁱⁱ con frecuencia

ⁱ Ethier, Wilfred. "The New Regionalism", *The Economic Journal*. Julio, 1998.

ⁱⁱ BID/IRELA. *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean: An Overview of Flows from Europe, Japan and the United States, 1979-1990*. Madrid, 1993; y *Foreign Direct Investment in Latin America in the 1990s*. Madrid, 1996.

Blomstrom, M. y Kokko, A. "Regional Integration and Foreign Direct Investment". NBER Working Paper 6019. 1997.

CEPAL. "La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe". *Informe anual*. 2000.

Stein, E. y Daude, C. "Institutions, Integration and the location of Foreign Direct Investment", documento preparado para la Reunión Anual de las Asambleas de Gobernadores, Banco Interamericano de Desarrollo y Corporación Interamericana de Inversiones. 2001.

Chudnovsky, D. (Coord.). *El boom de Inversión Extranjera Directa en el Mercosur*. Buenos Aires: Siglo XXI. 2001.

utilizando información muy agregada. Las excepciones a destacar son Bouzas [1997] y BID/IRELA [1998],ⁱⁱⁱ los que han tratado de indagar en los efectos intrarregionales de la inversión extranjera directa (IED) pero, nuevamente, utilizando la información limitada y agregada disponible. Considerando las implícitas dificultades empíricas y metodológicas, la mayoría de estos estudios no llegó lo suficientemente lejos como para establecer una relación directa entre la integración regional y la inversión extranjera directa (IED). Sí registraron un aumento en ambas inversiones, intra e interregionales, desde el establecimiento de los acuerdos de integración regional (AIR), pero no pudieron aislar los efectos de la integración de otros cambios macroeconómicos e institucionales contemporáneos, como por ejemplo, la estabilización y la liberalización unilateral del comercio.

Sobre todo no pudieron responder a preguntas claves relacionadas con inversiones planteadas por los teóricos, por ejemplo: (a) ¿Cuál fue el rol que desempeñaron los acuerdos de integración regional en la atracción de inversiones extranjeras directas (IED) intra e interregionales? ¿Qué clase de efectos predominaron: los efectos de creación generados por la desviación del comercio (es decir, respuesta de productores externos puramente al estímulo de las preferencias), o los efectos de desviación (es decir, reorganización de afiliadas existentes en la región) urgidos por la oportunidad de aprovechar economías de escala y especialización inexploradas? (Kindleberger [1966]);^{iv} (b) ¿Han impulsado los acuerdos de integración regional (AIR) en la región el desarrollo de corporaciones regionales, que es visto por el trabajo de Kindleberger [1966] como el requisito previo para una integración exitosa?; (c) ¿Cuál fue la dirección de los efectos de localización? ¿Ha producido la interacción entre las ventajas comparativas y las fuerzas de aglomeración una importante relocalización de inversiones (Venables [1999], Banco Mundial [2000])?^v ¿Existe alguna evidencia que indique la tendencia hacia una concentración regional de la actividad manufacturera en general o de un sector en particular? ¿Han tenido las asimetrías en los incentivos fiscales/crediticios y las políticas de tipo de cambio un papel importante en la localización de la inversión extranjera directa (IED)? ¿Se han realizado cambios en la legislación en años recientes, específicamente para atraer la inversión externa directa (IED)?; (d) El patrón de localización de la inversión extranjera directa (IED) ¿ha llevado a importantes impactos en la distribución en términos de ingreso y empleo, tanto en países miembros como en acuerdos de integración regional (AIR)?; (e) ¿Han llevado los flujos de ingreso y salidas de la inversión extranjera directa (IED) a lograr cambios significativos en el crecimiento de las exportaciones/importaciones, su dirección y su composición? ¿Qué impacto han tenido los flujos de ingreso y salidas de inversión extranjera directa (IED) en la balanza de pagos?; y (f) ¿Qué rol tiene en la localización de IED la nueva o existente disponibilidad de infraestructura regional?

Estas preguntas que son vitales para la evaluación de los impactos que causan los acuerdos de integración regional (AIR) pueden ser respondidas adecuadamente sólo con una investigación empírica en el nivel sectorial y de las empresas. Esto, a su vez, plantea el desafío de reunir información integral y confiable en países de conocida deficiencia en sus bases estadísticas. La magnitud intimidatoria de esta tarea, sin embargo, no debe convertirse en motivo para no conducir esta investigación. Por el contrario, esto refuerza la necesidad de un gran esfuerzo estadístico de investigación y analítico que se adentre en los temas que han sido dejados de lado por la literatura, pero que son importantes para una mejor comprensión de los efectos y viabilidad de los acuerdos de integración regional (AIR) en la región.

ⁱⁱⁱ Bouzas, R. *Informe Mercosur 1*, julio-diciembre 1996. Buenos Aires:: INTAL. 1997.

BID/IRELA. *Foreign Direct Investment in Latin America: Perspectives of the Major Investors*. 1998.

^{iv} Kindleberger, C. P. "European Integration and The International Corporation", *Columbia Journal of World Business*, Vol. 1, N° 1, Invierno, 1996.

^v Venables, Anthony J. "Integration Agreements: A Force for Convergence or Divergence?" Acta de Sesiones de la Conferencia ABCDE del Banco Mundial. Policy Research Working Paper Series N° 2260. Banco Mundial, Washington, D.C. 1999.

Banco Mundial. *Trade Blocks*. Oxford University Press publicado para el Banco Mundial. 2000.

Es precisamente para responder a este desafío que la RedINT convocó esta nueva ronda de estudios de investigación, los cuales pretenden abarcar una o más de las preguntas formuladas anteriormente o sugieren otras que puedan ser relevantes para el tópico.

Este trabajo académico titulado "Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR" fue preparado por prestigiosos especialistas del Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT) de Argentina, quienes coordinaron el trabajo; del Nucleo de Economía Industrial e de la Tecnología, Instituto de Economía, Universidad Estadual de Campinas (NEIT, IE/UNICAMP) de Brasil; del Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya (CADEP) de Paraguay; y del Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República (DE/FCS/UDELAR) de Uruguay.^{vi}

También en esta segunda convocatoria se han desarrollado otros estudios sobre la misma temática que incluyen: (i) "Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones intra e interregionales" a cargo del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP) de Perú, el que coordinó los trabajos; y el Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico de la Universidad de los Andes (CEDE) de Colombia, con la colaboración de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) de Ecuador; y (ii) "Condiciones y efectos de la Inversión Extranjera Directa y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva microeconómica" a cargo de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

La coordinación técnica de estos estudios estuvo a cargo de la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos del BID, a través de Mauricio Mesquita Moreira, Economista en Comercio de dicha División. La convocatoria, coordinación general y seguimiento estuvo a cargo de Uziel Nogueira, Economista Senior en Integración, y Verónica Toscani, Asistente de Proyectos de Cooperación Técnica, ambos del BID/INTAL.

El INTAL aspira a que el análisis y las conclusiones a que se arribó sobre los temas abordados en esta segunda convocatoria constituyan un aporte de relevancia para los gobiernos y los sectores representativos de la sociedad civil en la región, a fin de apoyar el diseño de sus políticas y estrategias de acción.

Juan José Taccone
Director INTAL

^{vi} Existe en formato impreso una versión resumida del mismo documento. Esta versión también se encuentra a disposición del lector en la página Web del INTAL, <http://www.iadb.org/intal>.

INDICE

INTEGRACION REGIONAL E INVERSION EXTRANJERA DIRECTA: EL CASO DEL MERCOSUR

INTRODUCCION	1
I. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL MERCOSUR: PRINCIPALES TENDENCIAS	5
II. LOS DETERMINANTES DE LA IED Y EL IMPACTO DEL MERCOSUR	13
La inversión extranjera directa en los países del MERCOSUR	13
El marco teórico	19
<i>Componentes macroeconómicos</i>	19
<i>Las políticas hacia el capital extranjero</i>	21
<i>Los efectos de la integración regional</i>	23
Estimaciones econométricas	25
<i>El modelo estimable</i>	25
<i>Análisis de las estructuras de largo plazo por país</i>	27
<i>Análisis del Panel MERCOSUR</i>	33
<i>Análisis de paneles sectoriales. Una aproximación al impacto del MERCOSUR sobre la IED</i>	39
Conclusiones	45
ANEXO METODOLÓGICO	49
(a) Construcción de las series para los paneles sectoriales	49
(b) Estimación de T entre 1960-1984	51
(c) Estacionariedad de las series y cointegración	53
(d) Análisis de covarianzas	57
III. EL IMPACTO DE LA IED SOBRE LOS FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR: EL ANALISIS SECTORIAL	61

IV. EL IMPACTO DE LA IED SOBRE LOS FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR: EL ANALISIS POR EMPRESA	79
Descripción de la cúpula empresarial del MERCOSUR	79
El impacto de las ET en el comercio exterior	84
<i>Inserción internacional de las ET: Coeficientes de comercio</i>	85
<i>Tasas de crecimiento de las exportaciones</i>	88
<i>Inserción comercial intra y extra-MERCOSUR</i>	91
Tratamiento estadístico	94
<i>Nacionalidad de las empresas y coeficientes de apertura</i>	94
<i>Nacionalidad de las empresas y comercio intra-MERCOSUR</i>	97
Conclusiones	99
APÉNDICE ESTADÍSTICO	101
V. LAS ESTRATEGIAS DE LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES DE BASE REGIONAL Y SU IMPACTO SOBRE LAS ECONOMIAS PEQUEÑAS DEL MERCOSUR	115
Las empresas multinacionales del MERCOSUR	115
Las estrategias de las ET del MERCOSUR en las economías de Paraguay y Uruguay	126
<i>El caso de Paraguay</i>	128
<i>El caso de Uruguay</i>	138
<i>Un breve análisis comparativo de las ETMs en Paraguay y Uruguay</i>	148
VI. CONCLUSIONES, AGENDA DE INVESTIGACION Y SUGERENCIAS DE POLITICA	151
 BIBLIOGRAFIA	

INTRODUCCION

El MERCOSUR se inicia en 1991 con la firma del Tratado de Asunción, en el cual se fijó un cronograma de liberalización progresiva del comercio intrarregional y un objetivo de coordinación de la política arancelaria extra-zona, mediante la adopción de una estructura tarifaria común, que llevó a la creación de una Unión Aduanera en 1995. La consolidación del proceso de integración coincidió con la llegada de masivos flujos de inversión extranjera directa (IED) a los países de la región.

Este masivo ingreso de IED, que se tradujo en una fuerte expansión de la presencia de las filiales de empresas transnacionales (ET) en las economías de la región, fue un factor clave dentro de los procesos de reestructuración observados en dichas economías en la pasada década. Esos procesos se dieron en un contexto en el cual, en particular en Argentina y Brasil, se adoptaron programas de reformas estructurales (i.e., liberalización comercial, privatizaciones, desregulación de mercados, etc.) de gran alcance e impacto. Asimismo, en los años noventa las tasas de crecimiento económico fueron mayores que en la década previa (salvo en Paraguay), los niveles de inflación se redujeron y se consolidaron los sistemas democráticos en los países del MERCOSUR.

A su vez, no sólo la IED y la presencia de ET se hizo más importante en los países de la región, sino que el MERCOSUR se hizo más atractivo como mercado para las inversiones. Así, entre 1995 y 2000 Brasil fue el tercer receptor de IED entre los países en desarrollo, mientras que Argentina ocupó el quinto lugar, muy cerca de México.

Naturalmente, alrededor de este fenómeno surgen una serie de preguntas respecto de los determinantes, naturaleza e impactos del ingreso de IED en el MERCOSUR, algunas de las cuales hemos comenzado a discutir en investigaciones previas realizadas por el mismo equipo que ha elaborado el presente trabajo (Chudnovsky [1999 y 2001]). En esta ocasión pretendemos profundizar tanto en algunos de los temas que fueron analizados en dichas investigaciones, como en otras cuestiones clave que surgen de la literatura recibida sobre las relaciones entre integración regional e IED.

Sobre estas bases, el trabajo se concentrará en dos grandes cuestiones en lo que hace a los ingresos de IED al MERCOSUR: (i) ¿cuáles fueron los determinantes de dichos ingresos?, y (ii) ¿cuáles son las relaciones entre IED y comercio exterior en los países receptores?

En el primer caso, hay una variada literatura dirigida a analizar los factores que influyen sobre el ingreso de IED a distintos países (UNCTAD [1992]; Davidson [1993]; Jun y Singh [1996]). En lo que hace al MERCOSUR, trabajos previos habían mostrado que el grueso de la IED ingresada en los años noventa, especialmente en Argentina y Brasil, había sido atraída esencialmente por el tamaño y perspectivas del mercado interno (en otras palabras, la mayor parte de la IED ha sido de tipo *market seeking*).¹ Las inversiones de tipo *resource seeking* (en este caso buscando recursos naturales con una fuerte orientación exportadora) habían sido importantes en Uruguay y, en menor medida, en Argentina y Paraguay.²

En este trabajo en particular, nos interesa investigar especialmente sobre el rol específico del MERCOSUR en la atracción de flujos de IED. El impacto de los procesos de integración regional sobre los flujos de

¹ Siguiendo la clasificación propuesta por Dunning [1988], las inversiones *market seeking* son aquellas que se dirigen a explotar el mercado doméstico del país receptor (y eventualmente el de los países cercanos). El tamaño y la tasa de crecimiento del mercado, la existencia de barreras físicas y/o de altos costos de transporte, así como la estrategia de industrialización del país receptor, son factores que inciden decisivamente en este tipo de IED, que fue predominante en América Latina durante la etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI).

² Según la ya mencionada clasificación de Dunning, *resource seeking* son aquellas inversiones orientadas a explotar recursos naturales, o mano de obra no calificada, para actividades de exportación.

IED ha sido analizado en diversos trabajos (Dunning [1997]; Robson [1993]; Stein y Daude [2001]; Blomstrom y Kokko [1997]). Investigaciones previas sugerían que el rol del MERCOSUR había sido un factor positivo, pero menos relevante que otros (como ya mencionamos, el tamaño y perspectivas de los respectivos mercados nacionales), en las decisiones de inversión de las ET; asimismo, su impacto había sido importante en cuanto a la redefinición de las estrategias regionales de las ET manufactureras, en particular en lo que hace al despliegue de estrategias de tipo *efficiency seeking*.³

En cuanto a las relaciones entre IED y comercio exterior, en Chudnovsky y López [2001b] se había encontrado que las filiales de ET en el MERCOSUR no parecían hacer una contribución mayor que las firmas de capital nacional al aumento de las exportaciones de los países de la región, aunque sí aparentemente exhibían una propensión a importar superior a la de las empresas locales. Asimismo, se hallaba que las ET parecían estar más orientadas a comerciar con el MERCOSUR (en particular por el lado de las exportaciones) que las firmas de capital nacional.

En el presente trabajo, pretendemos profundizar en este tema trabajando con distintos niveles de análisis (tanto a nivel de firmas como de sectores), utilizando no sólo datos para cada país sino también paneles conjuntos plurinacionales, y abarcando un período más largo, que incluye el año 2000, lo cual permitirá, además, evaluar el impacto de la devaluación del real ocurrida en 1999.

Finalmente, hay una tercera cuestión que será discutida en el trabajo, vinculada con un fenómeno menos notorio que el masivo ingreso de IED al MERCOSUR, pero particularmente relevante desde el punto de vista de los procesos de desarrollo de los países de la región, referida a la tendencia creciente observada en la emisión de flujos de IED por parte de Argentina y Brasil.

De hecho, ya en la etapa de la ISI, y en el caso argentino incluso desde comienzos del siglo XX, algunas empresas argentinas y brasileñas habían encarado operaciones de IED, mayormente limitadas a otros países de América Latina (Lall [1983]). Este proceso alcanzó una nueva dimensión en los años noventa, en especial en Argentina (ver Chudnovsky, Kosacoff y López [1999], para un análisis del tema).

En este trabajo describiremos las estrategias de las corporaciones multinacionales originarias del MERCOSUR, discutiremos en qué medida la creación del MERCOSUR influyó sobre los procesos de internacionalización de las firmas de Argentina y Brasil, y analizaremos el impacto, en el plano del comercio exterior, de la presencia de dichas firmas en Paraguay y Uruguay, países en los cuales la IED de carácter intrarregional tiene un peso muy superior al que alcanza en los dos socios mayores del bloque.

Sobre estas bases, el trabajo se organiza del siguiente modo. En la primer sección se presentan brevemente las principales tendencias en materia de ingresos y egresos de IED en el MERCOSUR en los años noventa. En la sección siguiente se analizan los determinantes de los flujos de IED recibidos por los países del MERCOSUR, con especial énfasis en el papel jugado por la formación del bloque regional como factor de atracción específico. Las secciones tercera y cuarta discuten las vinculaciones entre IED y comercio exterior desde una perspectiva sectorial y microeconómica -i.e., analizando datos por empresa-, respectivamente. En la sección quinta se evalúan las estrategias de las corporaciones multinacionales originarias del MERCOSUR y su impacto sobre las economías más pequeñas del bloque. Finalmente, se presentan las conclusiones generales del trabajo y algunos temas para la agenda de investigación, así como las sugerencias de política que surgen de aquellas.

³ Las inversiones *efficiency seeking* apuntan a racionalizar las operaciones de las filiales de las ET para explotar economías de especialización y de ámbito (*scope*). Tanto los procesos de integración regional como la reducción de los costos de transporte y los avances en las telecomunicaciones favorecen este tipo de estrategias, ya que frecuentemente se materializan a través de procesos de complementación, tanto comercial como productiva, de las operaciones de las filiales de la corporación transnacional (Dunning [1994]).

Si bien el trabajo que aquí presentamos es producto de un esfuerzo conjunto de cuatro equipos de investigación, cabe señalar que el CENIT ha tenido a su cargo la coordinación general del proyecto, así como la responsabilidad principal de la introducción, las conclusiones y las secciones primera y tercera. El equipo del Departamento de Economía de la Universidad de la República tuvo a su cargo la elaboración de la sección segunda. Los investigadores del Instituto de Economía de la Universidad de Campinas fueron responsables de la sección cuarta. Finalmente, el CADEP tuvo la responsabilidad principal de la sección quinta, en cuya elaboración también participaron los investigadores del CENIT. Cabe también destacar que las instituciones a las cuales pertenecen los cuatro equipos de investigación, además de formar parte de la RedINT, son miembros de la Red de Investigaciones Económicas del MERCOSUR (RED MERCOSUR).⁴

Finalmente, los autores desean agradecer los valiosos comentarios y sugerencias de Mauricio Mesquita Moreira, Jorge Chami Batista y Ernesto Stein a un informe preliminar, los cuales han sido de gran utilidad para elaborar esta versión definitiva que aquí se presenta.

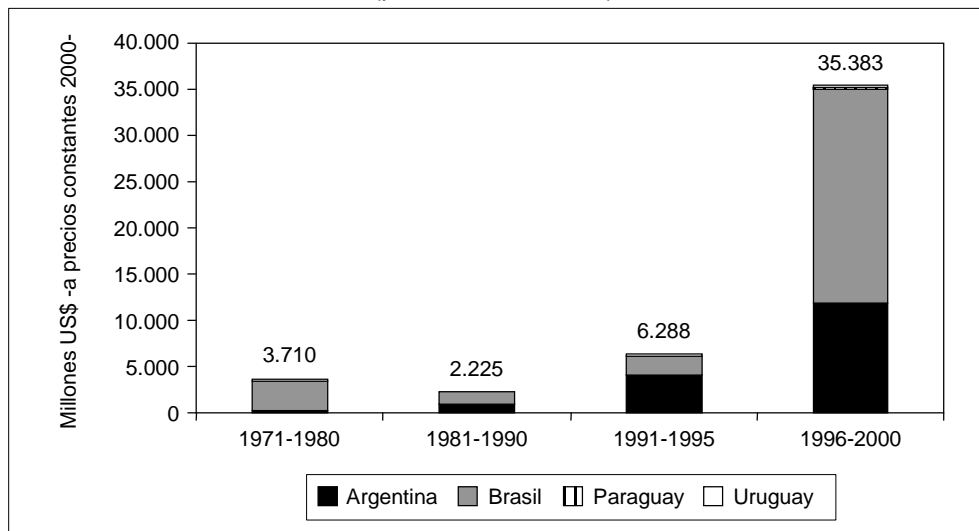
⁴ La RED MERCOSUR, creada en 1999, congrega a nueve centros académicos de los cuatro países del MERCOSUR (<http://www.redmercosur.org.uy>).

I. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL MERCOSUR: PRINCIPALES TENDENCIAS

En el gráfico 1 se observa con claridad el aumento en los flujos recibidos de IED -medidos en valores constantes- en los años noventa, que es ya visible en la primera mitad de la década (con Argentina como principal país receptor), pero que alcanza niveles espectaculares en la segunda mitad (cuando Brasil pasa a absorber la mayor parte de los ingresos). El 98% de los más de US\$ 200.000 millones de IED recibidos entre 1990 y 2000 correspondió a Argentina y Brasil.

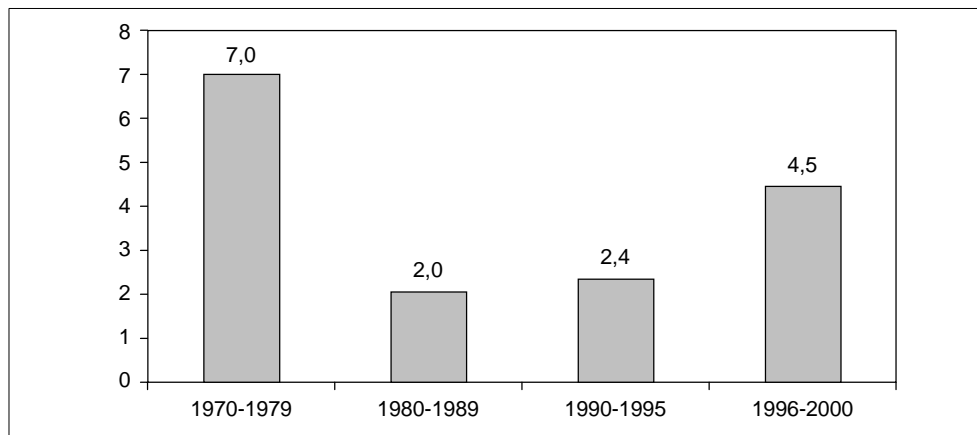
El MERCOSUR no sólo recibió crecientes flujos de inversiones, sino que también incrementó su participación relativa como receptor de IED a nivel mundial (gráfico 2), aunque sin alcanzar la presencia que tenía la región en los años setenta (cuando Brasil era, por lejos, el principal foco de atracción para la IED entre los hoy socios del MERCOSUR).

GRÁFICO 1
FLUJOS DE IED HACIA LOS PAISES DEL MERCOSUR, 1971-2000
(promedios anuales)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UNCTAD.

GRÁFICO 2
FLUJOS DE IED HACIA EL MERCOSUR COMO % DE LOS FLUJOS MUNDIALES DE IED, 1970-2000



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UNCTAD.

Es interesante observar que en los años noventa, Argentina incrementó su participación relativa en la recepción de flujos de IED *vis a vis* sus socios en el MERCOSUR, en comparación con la que había acumulado previamente en la anterior fase de fuerte ingreso de inversiones extranjeras a la región -correspondiente al período de la ISI- (cuadro 1). Esto podría sugerir que, siempre en términos relativos, en los años noventa Argentina mejoró sus capacidades de atracción de IED con relación a sus socios en el MERCOSUR.

CUADRO 1
LA DISTRIBUCION DEL STOCK DE IED ENTRE
LOS PAISES DEL MERCOSUR, 1980-2000
(Porcentajes)

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

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UNCTAD.

A su vez, el peso de la IED en las economías del MERCOSUR ha tenido un fuerte aumento en los años noventa, ubicándose, con la excepción de Uruguay, claramente por encima del promedio mundial hacia 1999 (cuadro 2). Naturalmente, el masivo ingreso de IED tuvo como consecuencia una fuerte expansión de las ET en la región (gráficos 3 y 4).

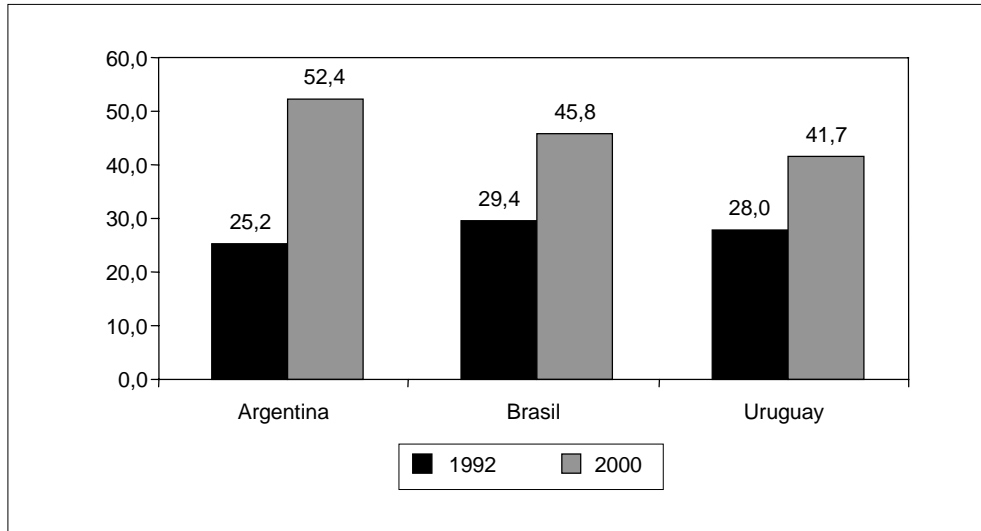
CUADRO 2
STOCK DE IED COMO PORCENTAJE DEL PIB, 1980-1999

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

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UNCTAD.

En cuanto al origen de los flujos de IED, el grueso de los mismos ha sido de carácter extrarregional, hecho especialmente notable en Argentina y Brasil, donde EE.UU. y Europa han sido el origen de más del 90% de los ingresos. Sin embargo, cabe observar que los flujos intrarregionales han tenido mayor relevancia relativa en Paraguay y Uruguay (cuadro 3). Otro aspecto interesante es la presencia de importantes inversiones de países como España y Chile -inversiones vinculadas en gran medida con la oleada de privatizaciones-, que no estaban previamente entre las principales naciones de origen de la IED en el MERCOSUR.

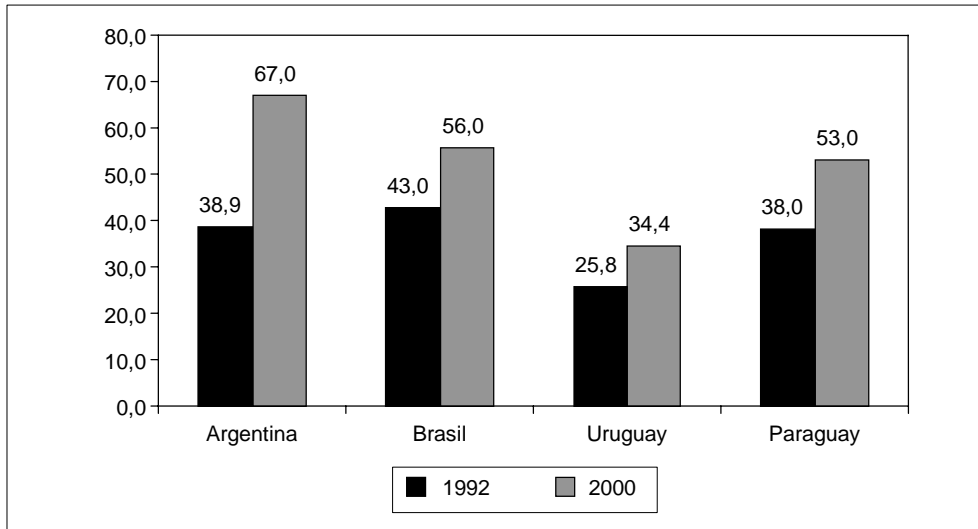
GRÁFICO 3
PARTICIPACION DE LAS ET ENTRE LAS EMPRESAS LIDERES
EN LOS PAISES DEL MERCOSUR, 1992 y 2000
 (Porcentajes)



Nota: Número de ET sobre total de empresas líderes.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de las revistas *Prensa Económica y Mercado* (Argentina) y *Exame* (Brasil) y de MC Consultores (Uruguay).

GRÁFICO 4
PARTICIPACION DE LAS ET EN LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS LIDERES
EN LOS PAISES DEL MERCOSUR, 1992 y 2000
 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de las revistas *Prensa Económica y Mercado* (Argentina) y *Exame* (Brasil), del Banco Central de Paraguay y de MC Consultores (Uruguay).

En tanto, al analizar el destino de los ingresos de IED, se observa que el sector servicios ha recibido el grueso de los flujos en los cuatro países, con especial destaque para el caso brasileño, donde el peso de

dicho sector llega al 80%⁵ (cuadro 3); la atracción de IED a las ramas de servicios se vincula con el proceso de privatizaciones, pero también con la llegada de importantes inversiones en áreas como bancos, comercio, etc. En tanto, en Argentina y Brasil el sector industrial absorbe una porción de IED bastante inferior a la que tenía en la etapa de la ISI⁶ (cambio asociado a la pérdida de peso del sector manufacturero en ambas economías); es interesante observar, además, que dentro del sector industrial, las ramas de alimentos y bebidas, química y equipo de transporte (fundamentalmente automóviles) son las que reciben la mayor parte de la IED manufacturera, repitiendo lo observado en la ISI. También es importante tener en cuenta el fuerte monto de la IED recibida en Argentina en petróleo (hecho vinculado básicamente a la compra de la petrolera estatal YPF por parte de la ET española Repsol).⁷

En este marco general de cambios en el patrón de atracción de la IED *vis a vis* la etapa de la ISI, en un trabajo previo (Chudnovsky y López [2001b]) habíamos encontrado que Brasil aparecía como el país que atraía más IED hacia sectores más intensivos en tecnología o con procesos productivos complejos. En este trabajo hemos profundizado sobre este tema tratando de indagar acerca de la relación entre la presencia de ET y la intensidad factorial y tecnológica de las distintas ramas manufactureras. Para ello, hemos adaptado la clasificación que se emplea en los trabajos de Guerrieri y Milana [1989] y Guerrieri [1992], que es a su vez una re-elaboración de la tradicional taxonomía de Pavitt [1984]. En este caso, hemos reducido -vía agrupación- el número de categorías con las cuales trabaja dicha clasificación a cuatro: intensivas en recursos naturales, intensivas en trabajo, intensivas en escala e intensivas en tecnología (esta última incluye básicamente los grupos de "proveedores especializados" y de "intensivas en I&D" de Pavitt).

El método estadístico elegido para realizar este análisis fue el de tablas de contingencia, a través de las cuales buscamos testear la hipótesis nula de independencia -o ausencia de asociación- (usando los *tests* de Pearson o de Fischer según el caso) entre las variables que representan la presencia de ET en el sector industrial y aquellas que dan cuenta de la intensidad factorial y tecnológica de las distintas ramas. En los casos de Brasil y Uruguay, dada la mayor cantidad de observaciones disponibles, se pudo dividir a las ramas manufactureras en 3 segmentos según el grado de participación de las ET en cada una de ellas (alto, medio y bajo), en tanto que en Argentina sólo se pudo trabajar con 2 niveles (alto y bajo).⁸ A la vez, en Argentina y Uruguay también se clasificó a las ramas en función de la tasa de cambio en la participación de las ET -al igual que en el caso anterior, quedaron 3 segmentos en el caso uruguayo y 2 en el argentino, los cuales fueron divididos de acuerdo al criterio expuesto en nota al pie previa-.⁹

En el caso argentino, dispusimos de dos fuentes de información sobre participación de las ET en las distintas ramas industriales. Por un lado, a partir de una encuesta realizada en 1997 pudimos comparar la evolución de la presencia de las ET entre 1992 y 1996 en las ventas de cada rama CIU a 3 dígitos, revisión 3. Por

⁵ Cabe, sin embargo, aclarar que parte de las inversiones clasificadas bajo el rubro "otros servicios" corresponde a empresas de tipo *holding*. Por lo tanto, una porción de la IED allí agrupada puede estar, en realidad, dirigida al sector industrial.

⁶ Hacia 1980 el sector industrial tenía el 75% del *stock* de IED en Brasil y el 62% en Argentina (UNCTAD [1994]).

⁷ La operación de compra involucró en total cerca de US\$ 15.200 millones, aunque de la información disponible no se puede estimar con precisión que porcentaje de dicho monto fue financiado vía IED.

⁸ En los casos de Brasil y Uruguay los segmentos fueron divididos tomando en cuenta el siguiente criterio.

- Ramas con alta participación de ET: son aquellas con valores superiores a: $\mu + \delta$

- Ramas con baja participación de ET: son aquellas con valores inferiores a: $\mu - \delta$

- Las restantes ramas fueron clasificadas como de "mediana participación de ET".

μ = media; δ = desvío *standard*

En el caso de Argentina, se clasificaron las ramas según si la participación de las ET era inferior o superior a la media. En todos los casos, para el cálculo de la media se excluyeron los *outliers*.

⁹ En Brasil, dado que solo se contaba con datos para el período 1996-1999, no estimamos el indicador de cambio en la participación de las ET, dado que resultaría poco significativo.

otro, a partir de datos generados por la Dirección de Estadísticas del Sector Secundario del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), pudimos estimar la participación de las ET en el valor bruto de producción de cada rama CIIU en 1997.¹⁰ En el caso de Brasil, los datos sobre participación de las ET por rama CIIU -también a 3 dígitos, revisión 3-, fueron provistos por el Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) para el período 1996-1999. En lo que hace a Uruguay, se contó con datos por rama CIIU a 4 dígitos, revisión 2, estimados por el equipo de investigación del Departamento de Economía de la Universidad de la República, para el período 1994-2000. No se pudieron disponer de datos apropiados para realizar los ejercicios propuestos en el caso de Paraguay.

CUADRO 3
ORIGEN Y DESTINO DE LOS FLUJOS DE IED HACIA EL MERCOSUR
(Porcentajes)

	Argentina	Brasil	Uruguay	Paraguay
Por principales sectores de destino (%)	1992-2000	1996-1999	1990-1999	1992-1998
<i>Agricultura</i>	s.d.	1,5	16,4	11,6
<i>Petróleo</i>	33,4	-	-	0,1
<i>Minería</i>	1,3	-	-	-
<i>Industria manufacturera</i>	22,6	18,4	22,8	43,6
- Alimentos	7,1	3,1	-	31,2
- Químicos	6,5	3,7	-	3,4
- Equipos de transporte	4,2	4,8	-	-
<i>Servicios</i>	42,7	80,1	60,8	44,7
- Electricidad, gas y agua	11,8	14,0	2,7	s.d.
- Comercio	4,0	8,5	38,3	8,4
- Transporte y comunicaciones	8,7	16,0	0,7	12,4
- Bancos	11,1	14,3	s.d.	17,2
- Ingeniería y construcción	s.d.	0,7	3,7	0,4
- Transporte y almacenamiento	s.d.	s.d.	7,1	5,4
- Otros servicios	7,1	26,6	8,3	0,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Por principales países de origen (%)	1992-2000	1996-1999	1990-1996	1992-1999
EE.UU.	25,4	25,9	24,8	18,7
España	39,2	16,2	5,8	s.d.
Francia	7,2	8,1	6,7	6,3
Reino Unido	1,7	2,3	3,4	6,9
Holanda	3,9	10,1	s.d.	8,4
Portugal	s.d.	6,8	s.d.	s.d.
Italia	4,2	1,5	s.d.	s.d.
Alemania	2,4	1,8	2,7	3,6
Chile	4,3	s.d.	s.d.	8,4
Brasil	s.d.	n.c.	s.d.	22,5
Argentina	n.c.	0,6	s.d.	12,8
Uruguay	s.d.	0,4	n.c.	4,4
MERCOSUR + Chile	s.d.	s.d.	27,8	s.d.
Otros países	11,8	26,3	28,8	8,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Notas: s.d. = sin datos; n.c. = no corresponde.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Chudnovsky [2001].

¹⁰ Mientras que utilizamos los años 1992 y 1997 para estimar la participación "inicial" y "final" de las ET, empleamos los datos homogéneos 1992-1996 para estimar el cambio en la participación de las ET.

Los resultados (cuadro 4)¹¹ fueron bastante interesantes, y confirmaron en buena medida nuestras hipótesis previas. En el caso de Uruguay, tal como se esperaba, la presencia de ET se concentra en las ramas vinculadas con recursos naturales, siendo nula o muy baja en las actividades intensivas en tecnología y escala. En Brasil, en cambio, las ET aparecen esencialmente vinculadas a los sectores intensivos en tecnología y en escala, en tanto que operan poco en ramas trabajo o recurso natural intensivas. En el panel trinacional, a su vez, se observa que la participación de las ET es elevada en las ramas intensivas en tecnología, en tanto que es muy baja en los segmentos intensivos en trabajo (algo similar ocurre en el panel Argentina-Brasil). Esto, a su vez, confirma la evidencia presentada en los estudios incluidos en Chudnovsky [1999 y 2001] en el sentido de que la IED de tipo "vertical" orientada a exportar bienes intensivos en trabajo no ha tenido prácticamente presencia alguna en los países del MERCOSUR en los años noventa.

**CUADRO 4
EMPRESAS TRANSNACIONALES E INTENSIDAD FACTORIAL DE LAS RAMAS INDUSTRIALES**

	Nivel de Sign.	Ramas intensivas en			
		Trabajo	Recursos naturales	Escala	Tecnología
BRASIL					
ET INICIAL	***	-	-	+	+
ET FINAL	**	-	-	+	+
URUGUAY					
CAMBIO ET	***	-	+	-	-
ARGENTINA-BRASIL					
ET FINAL	***	-	-	Neutro	+
ARGENTINA-BRASIL-URUGUAY					
ET FINAL	***	-	Neutro	+	+

Notas: *** significativa 0,01; ** significativa 0,02; * significativa 0,05.

Los signos + y - indican si la asociación entre ambas variables resulta positiva o negativa.

ET INICIAL: participación de las ET al inicio del período.

ET FINAL: participación de las ET al final del período.

CAMBIO ET: ET FINAL/ET INICIO.

En tanto, un fenómeno menos analizado que el del masivo ingreso de IED a la región, pero ciertamente relevante, es que los países del MERCOSUR, y en especial Argentina y Brasil, han emitido importantes flujos de IED, y varios conglomerados de la región desplegaron significativos procesos de internacionalización en los años noventa (Chudnovsky, Kosacoff y López [1999]). En el cuadro 5 se advierte que el MERCOSUR emite alrededor del 0,5% de los flujos mundiales de IED, con una leve tendencia ascendente en dicha participación, particularmente visible en el caso argentino (ver también gráfico 5). Buena parte de esos flujos de IED se han dirigido a otros países latinoamericanos, aunque también se han dado casos significativos de inversiones en Europa, América del Norte y Asia. Cabe también destacar que relativamente poca de esa IED es intra-MERCOSUR (si bien no hay cifras oficiales disponibles, se puede estimar que Brasil ha sido

¹¹ Para simplificar la presentación, se muestran solamente los casos en los que se encontraron resultados estadísticamente significativos.

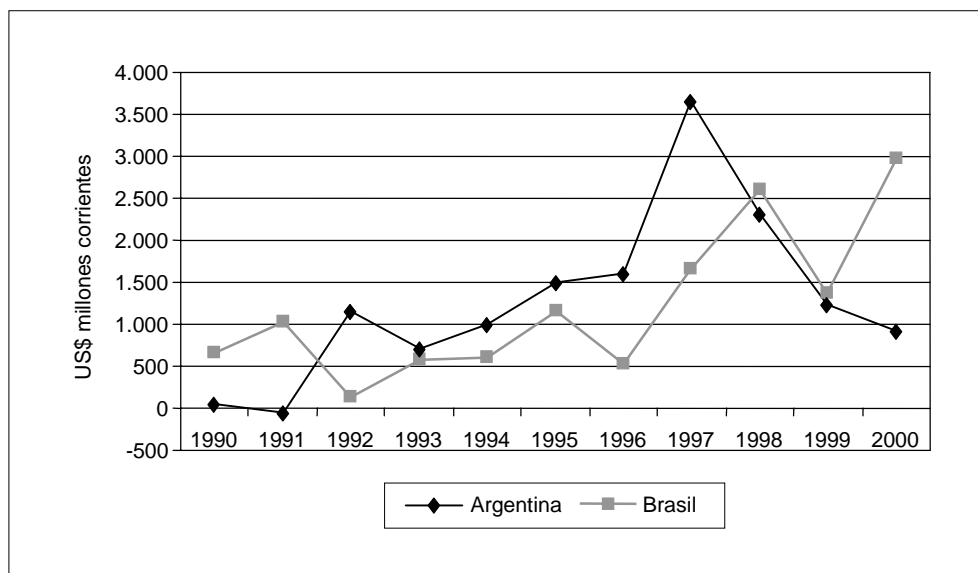
el destino de apenas 10 a 20% de la IED emitida por Argentina, en tanto que cerca del 10% de la IED emitida por Brasil ha ido a Argentina). En la sección 5 analizamos con más detalle este tema.

CUADRO 5
FLUJOS DE IED POR REGION EMISORA, 1989-2000
(US\$ millones -promedio anual- y porcentajes)

País/región	1989-1994		1995-2000	
	Monto	%	Monto	%
Mundo	228.281	100,00	680.078	100,00
Países desarrollados	203.231	89,00	616.614	90,70
Países en desarrollo	24.295	10,60	61.265	9,00
América Latina y el Caribe	3.698	1,60	11.748	1,70
MERCOSUR	1.089	0,48	3.601	0,53
Argentina	482	0,21	1.873	0,28
Brasil	595	0,26	1.719	0,25
Paraguay	9	0,00	6	0,00
Uruguay	3	0,00	5	0,00

Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD [2001].

GRÁFICO 5
EMISION DE FLUJOS DE IED DESDE ARGENTINA Y BRASIL, 1990-2000



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UNCTAD.

II. LOS DETERMINANTES DE LA IED Y EL IMPACTO DEL MERCOSUR

El objetivo principal de esta sección es poder avanzar en una más precisa desagregación y cuantificación de los factores que operan en favor de la atracción de la inversión extranjera directa (IED) recibida por los países del MERCOSUR y, específicamente, determinar la importancia relativa del proceso de integración regional entre los mismos.

La evolución de los flujos de IED ingresada a la región muestra un incremento considerable en la década de los años noventa, cuando se acelera y consolida el proceso de integración regional iniciado fundamentalmente entre sus socios mayores, a mediados de los años ochenta. Por otra parte, en este mismo período se observa, a nivel mundial, un incremento sustancial de los flujos de IED, en el marco de un proceso de creciente globalización. América Latina y en particular los países del MERCOSUR han recibido una parte importante de estos flujos de inversión. En consecuencia, discriminar la importancia relativa del proceso de integración regional como factor de atracción de la IED resulta de interés a los efectos de evaluar el impacto del mismo sobre el desarrollo de estas economías.

Esta parte se organiza en las siguientes secciones: (a) breve descripción de la evolución de la IED en los países del MERCOSUR; (b) presentación del marco teórico utilizado; (c) presentación de las estimaciones econométricas y sus resultados; y (d) síntesis y conclusiones.

La inversión extranjera directa en los países del MERCOSUR

En el gráfico 6, adaptado de Bittencourt [2001], se observa el "boom" de IED de los años noventa desde una perspectiva de largo plazo. Los flujos anuales de IED recibidos por el conjunto de los países actualmente asociados en el MERCOSUR crecen entre 1960 y 2000 a una tasa promedio de 5,9% anual. Como se observa en el gráfico mencionado, efectivamente la IED recibida en los años noventa aparece superando la tendencia de largo plazo, aunque esta última no ajusta adecuadamente debido a las fuertes fluctuaciones registradas a lo largo del período analizado.

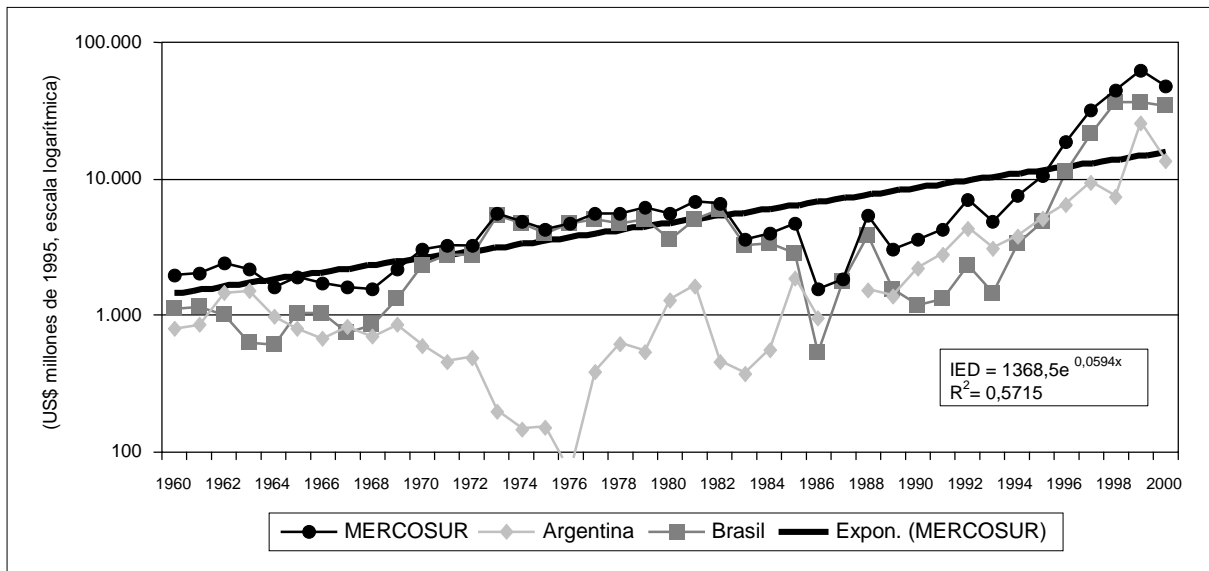
Por otra parte, se detecta cierta alternancia entre los mayores receptores: Argentina y Brasil, con una tendencia de largo plazo a la disminución de la participación del primero. Luego de unos años en los que ambos países reciben IED por valores similares, en los años de auge del "modelo brasileño", que coinciden con la crisis del modelo de sustitución en Argentina, comienza a aparecer Brasil como el principal receptor de IED. Por su parte, Argentina recupera posición como receptor de IED entre 1977 y 1981, durante el primer ensayo de estabilización y apertura que concluyó con la crisis financiera de 1981-1982. De cualquier modo, en 1981 la IED en Brasil triplicaba a la recibida en Argentina.

La utilización de mecanismos de capitalización de deuda y su carácter pionero en los procesos de privatización en el MERCOSUR permiten a Argentina canalizar significativos montos de IED entre 1986 y 1994. A partir de 1991, también juega un papel importante en el crecimiento de la IED la recuperación en el nivel de actividad al amparo de la estabilidad alcanzada en el marco del plan de convertibilidad.¹² Brasil se orienta en una dirección similar a la Argentina luego de 1994, pero con un orden inverso: primero alcanza la estabilidad y la recuperación de la demanda interna vía Plan Real, y más recientemente avanza en procesos de privatización que dan impulso adicional a la recepción de flujos de IED.

En los tres últimos años, fundamentalmente en razón de las privatizaciones y compras de empresas privadas, Brasil recibe más de US\$ 30.000 millones por año. Argentina, en tanto, presenta un fuerte salto en el valor de IED ingresada en 1999, en función de la macro operación de compra de YPF por Repsol.

¹² Para una evaluación relativa de estos factores en los años noventa ver Chudnovsky y López [2001a].

GRÁFICO 6
ENTRADAS DE IED EN EL MERCOSUR, ARGENTINA Y BRASIL



Fuente: Entradas de IED: 1960-2000: IMF-Balance of Payments Yearbook, varios años.

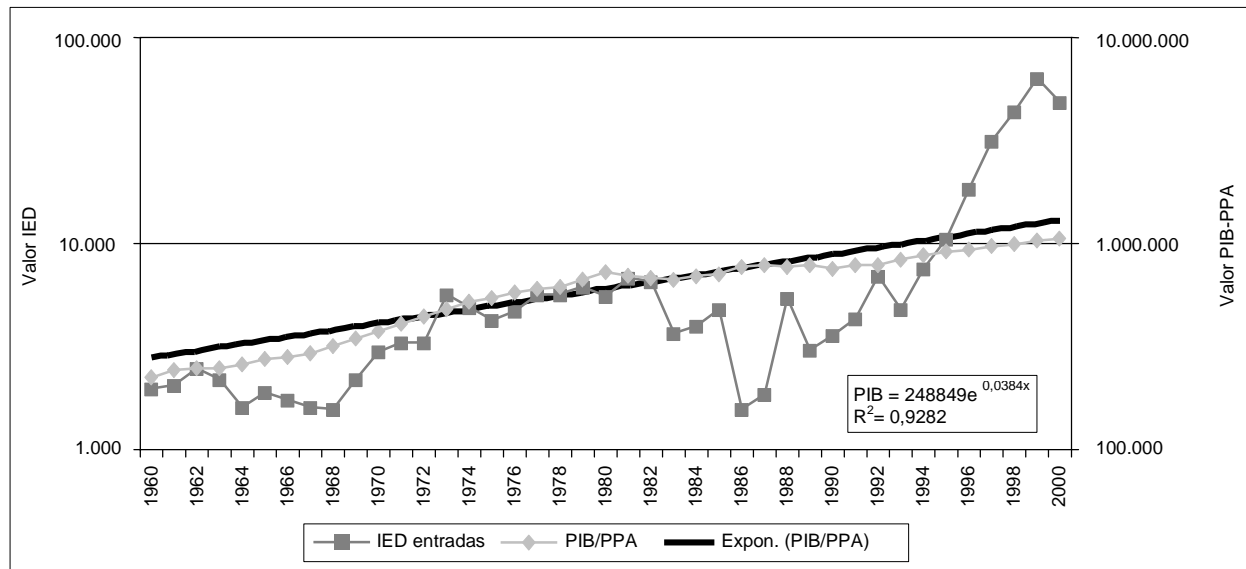
Como se señala en Bittencourt [2001], se identifican tamaño y dinámica del mercado interno como principales determinantes de la IED en los años noventa, tanto en Argentina como en Brasil. La constitución del MERCOSUR aparece como un complemento de esta caracterización, con la excepción de la IED dirigida al sector automotor, que es objeto de regulaciones específicas en un entorno bastante cerrado respecto al resto del mundo, y que multiplica sus flujos de comercio intrarregional hasta 1998.

En el gráfico 7 se contrastan las tendencias y ciclos de la IED con los del PIB, medido en "paridad de poderes adquisitivos" (PPA). La IED recibida por el MERCOSUR crece a una tasa del 5,9% anual, frente a un 3,8% anual de crecimiento medio del PIB-PPA, resultado de una serie de auges y depresiones. Pueden seleccionarse cuatro períodos que se corresponden con alternancia entre auge y caída, que se inician con la caída de los años sesenta, y finalizan con el "boom" de los años noventa. En este contexto, la IED presenta movimientos relativamente asociados al PIB pero de muy superior magnitud: inflexiones y desaceleraciones del ritmo de crecimiento del PIB están asociados con caídas de la IED.

En cuanto a las formas de expansión transnacional predominantes en el MERCOSUR de los años noventa, en primer lugar, debe señalarse que siguiendo la forma que se configura como el principal motor de la IED a nivel mundial en este período, en el MERCOSUR más de la mitad de los ingresos de IED de la década se deben a privatizaciones y compras de empresas privadas. La IED por fusiones y adquisiciones (F&A) con o sin toma de control, alcanzaría, entre 1993 y 1998, al 70% de los ingresos totales de IED a Brasil (UNCTAD [2000]); mientras que en Argentina las mismas implicarían el 57% de la IED, entre 1992-1999 (Chudnovsky y López [2001a]).

La descomposición a nivel de países de los flujos anteriormente analizados permite identificar diferentes evoluciones y períodos de análisis.

**GRÁFICO 7
MERCOSUR PIB-PPA Y ENTRADAS DE IED**



Nota: IED NO EUA: IED - IED EUA.

Las cifras de IED están deflactadas por el deflactor implícito del PIB de países de la OCDE.

Fuente: PIB-PPA 1950-1991 Penn World Tables, actualizadas hasta 2000 por las tasas de crecimiento de PIB real (FMI: Estadísticas Financieras Internacionales).

Entradas totales de IED: 1960-2000: IMF-Balance of Payments Yearbook, varios números.

Salidas de IED de EUA: U.S. Department of Commerce: Survey of Current Business, varios números.

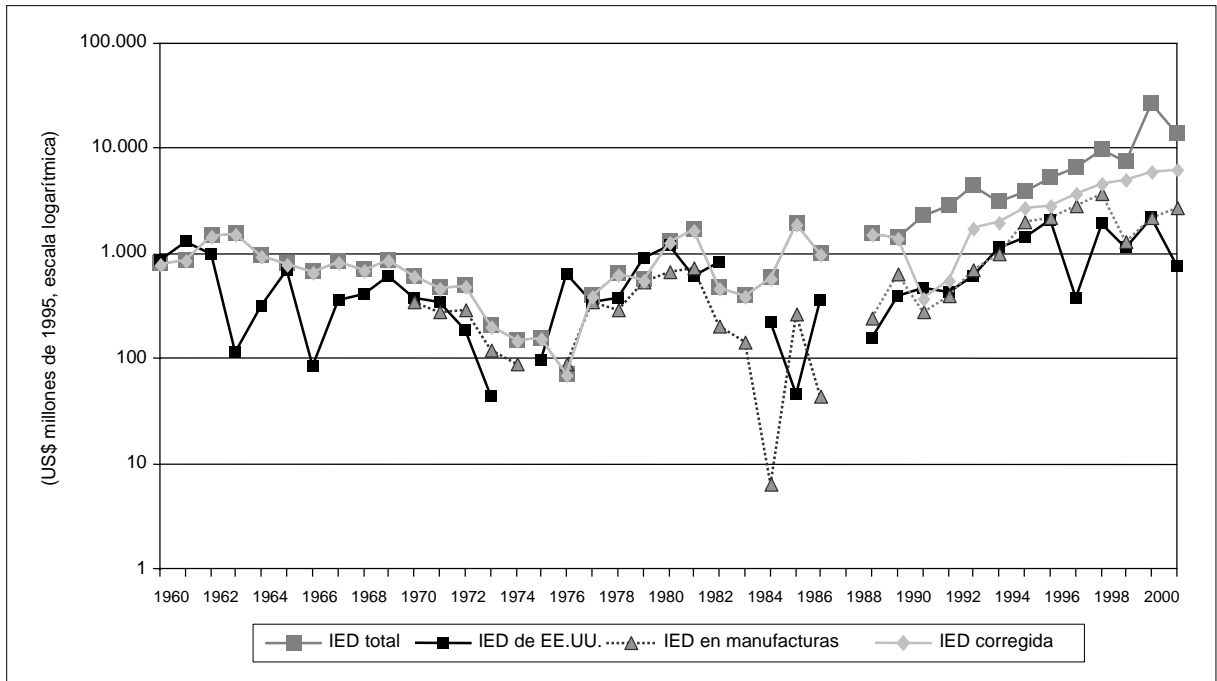
IED europea en el MERCOSUR: 1981-1989: CEPAL [1993]; 1990-1996: IRELA [1998].

Deflactor implícito del PIB de países de la OCDE: OCDE: Development Cooperation, varios números; OCDE-CAD: página web.

Como surge del gráfico 8, la evolución de la IED total en Argentina presenta dos períodos claramente definidos. Un primer período de flujos positivos pero decrecientes que va de los primeros años de los sesenta hasta mediados de los años setenta y que coincide con la crisis del modelo de sustitución de importaciones. En ese período, la IED de Estados Unidos presenta ciclos de variación mayor pero la misma tendencia que la IED total. En el caso de la IED en manufacturas, los datos disponibles presentan similar tendencia en el período.

El segundo período presenta una clara tendencia creciente en la recepción de flujos de inversión, aunque con fluctuaciones. En esta fase se pueden diferenciar algunos subperíodos que presentan un comportamiento algo diferente. Entre 1976 y 1981 se observa un incremento de los ingresos de IED, tanto total como de Estados Unidos y de la IED manufacturera. Los años inmediatos posteriores a la crisis de la deuda muestran fuertes fluctuaciones, principalmente en la inversión de Estados Unidos y en la manufacturera, ya que la IED total a partir del año 1983 presenta una nueva tendencia creciente, que permite que en los dos últimos años de la década la inversión promedio anual recupere los valores previos a la crisis financiera. A partir de los años noventa -tras una brusca caída asociada a la crisis hiperinflacionaria de fines de los años ochenta, el incremento de la IED total ha sido consistente, aún si se toma la cifra corregida de fusiones y adquisiciones (F&A). Como se señaló antes, estas últimas han sido muy relevantes en los años noventa. Como se señaló antes, estas últimas han sido muy relevantes en los años noventa. En tanto, la inversión en manufactura también muestra una tendencia creciente, con fluctuaciones en los tres últimos años. La IED de EE.UU., a su vez, presenta mayores variaciones desde mediados de la década.

GRÁFICO 8
INGRESO DE IED A ARGENTINA



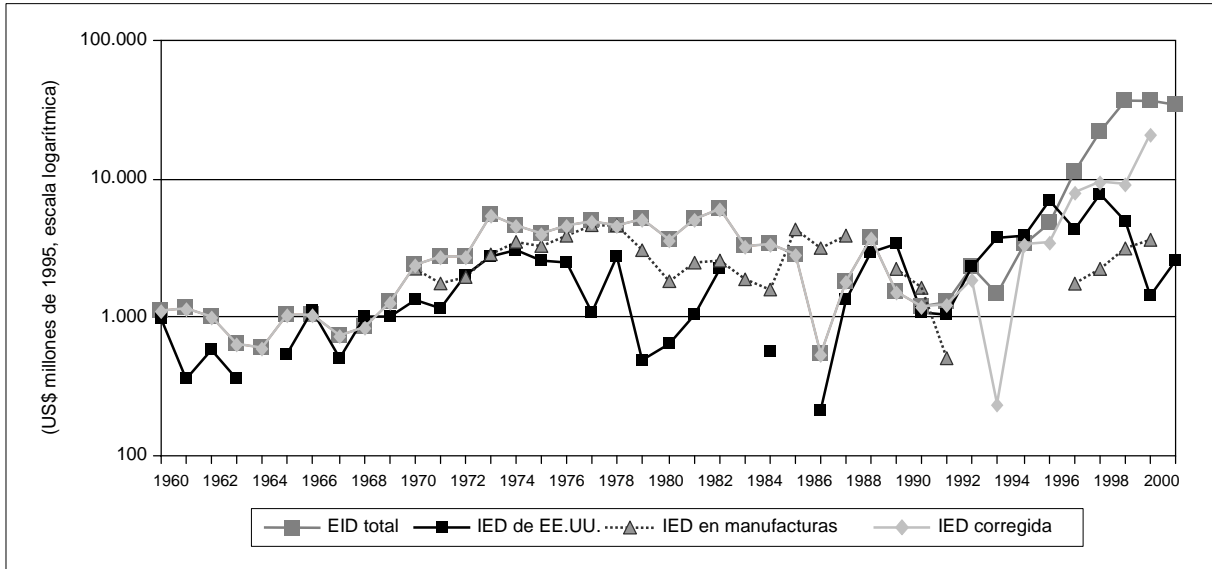
Fuente: Entradas totales de IED: IMF-Balance of Payments Yearbook, varios números.
Entradas de IED de EE.UU.: U.S. Department of Commerce: Survey of Current Business, varios números.
IED en manufacturas: 1970-1991: CEPAL [1993], 1992-2000: Ministerio de Economía, Argentina.

La IED ingresada a Brasil (gráfico 9) entre 1960 y 2000 podría subdividirse en tres períodos. El primero, hasta 1967 es de fluctuaciones en las variaciones de la IED total y de la IED de Estados Unidos. A partir de ese año y hasta 1982, se observa un fuerte crecimiento de la IED de distinto origen, de gran intensidad hasta 1973 y con tasas de incremento más estables a partir de ese año. Entre 1970 y 1976, Brasil multiplica por más de cuatro el flujo promedio anual que recibe, en relación al ingresado en los años sesenta. Esto diferencia claramente a Brasil de la mayoría de los países de la región, los que en igual período presentaron tendencias decrecientes en sus flujos de IED. En ese mismo período interesa destacar la pérdida de participación relativa de la IED de Estados Unidos en los flujos a Brasil.

Si bien Brasil mantiene su alta participación en los flujos de IED a la región, los efectos de la crisis financiera de comienzos de los años ochenta tiene más larga duración que en Argentina: recién a partir de 1994, Brasil logra recuperar los niveles de la década de los años setenta. La caída es menos pronunciada en la IED de EE.UU. y en la IED manufacturera. A partir de 1995, Brasil presenta el mismo fenómeno ya señalado para Argentina, que muestra a las F&A como motor del crecimiento de las inversiones. Casi el 55% de la inversión ingresada a Brasil entre 1995 y 1999 se explica por este fenómeno. En este último período pierde participación la inversión de Estados Unidos y a partir de 1996 se acelera el crecimiento de la inversión en manufacturas.

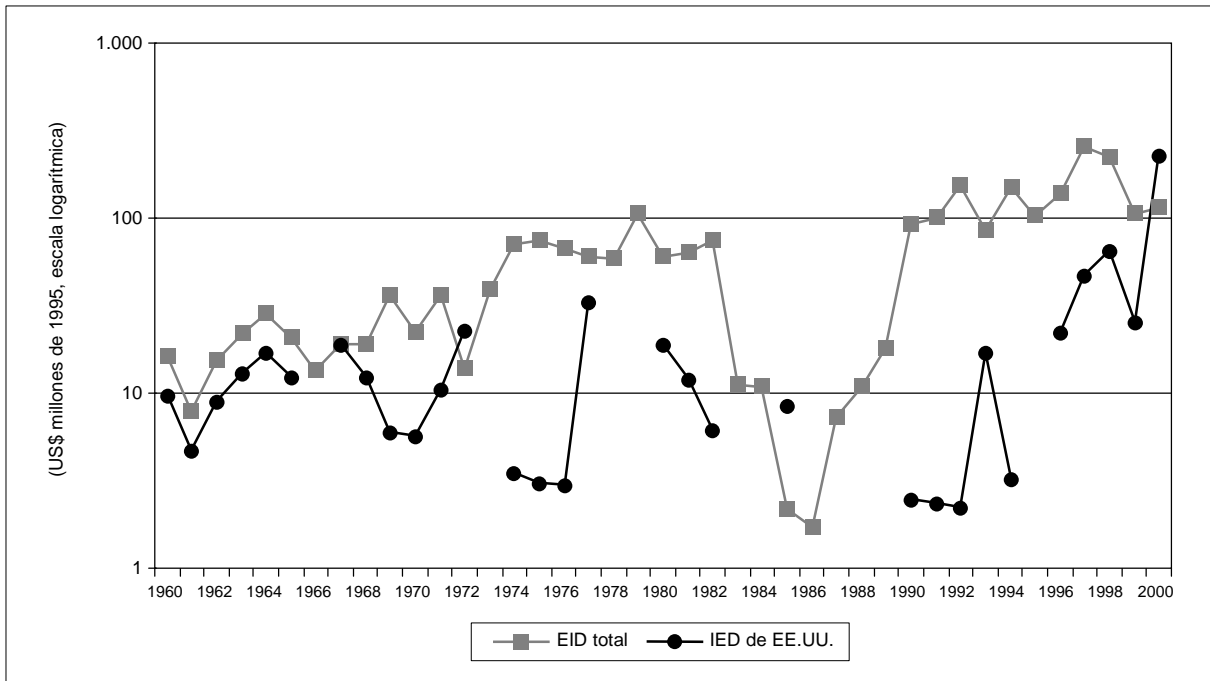
La evolución de la IED de Paraguay se presenta en el gráfico 10. En el mismo se observa un primer período de evolución, hasta 1973, con tasas de crecimiento estable y un promedio anual de ingresos del orden de los US\$ 22 millones constantes de 1995. A partir de 1973, se presenta un período de auge de la IED que se mantiene hasta la crisis financiera de comienzos de los años ochenta. Entre 1974 y 1982, Paraguay recibe un promedio anual de US\$ 71 millones constantes de 1995, más de tres veces el promedio anterior.

**GRÁFICO 9
INGRESO DE IED A BRASIL**



Fuente: Entradas totales de IED: IMF-Balance of Payments Yearbook, varios números.
Entradas de IED de EE.UU.: U.S. Department of Commerce: Survey of Current Business, varios números.
IED en manufacturas: 1970-1991: CEPAL-ONUDI [1993], 1992-2000: Banco Central do Brasil.

**GRÁFICO 10
INGRESOS DE IED A PARAGUAY**

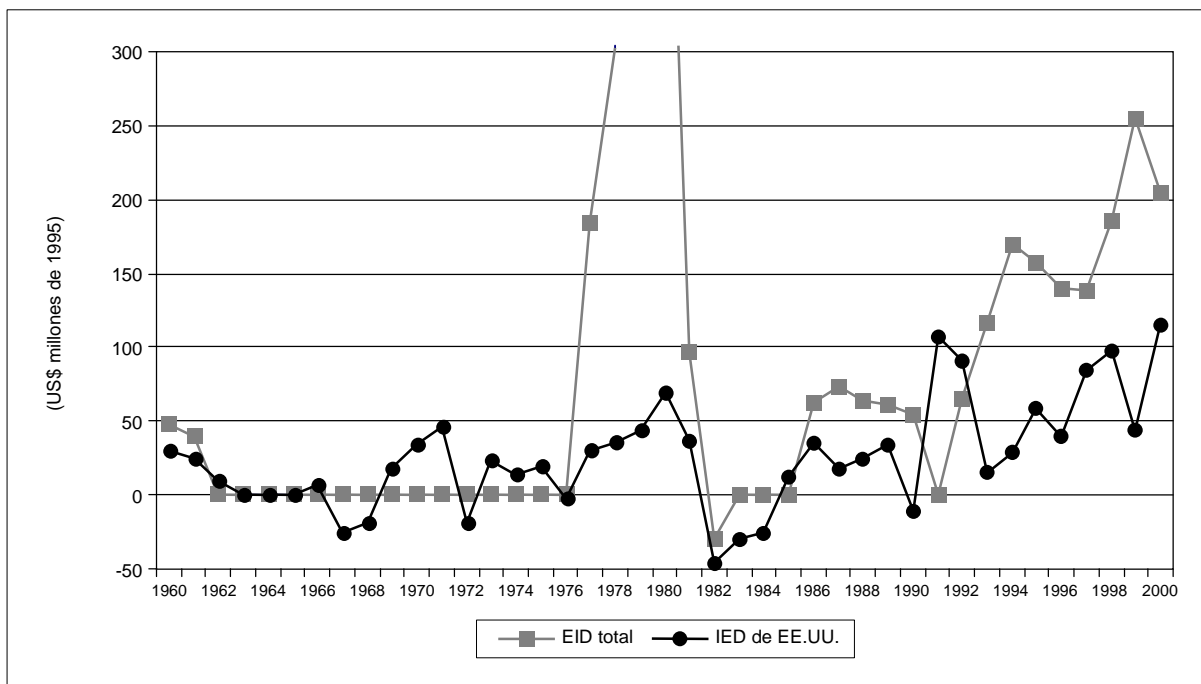


Fuente: Entradas totales de IED: IMF-Balance of Payments Yearbook, varios números.
Entradas de IED de EE.UU.: U.S. Department of Commerce: Survey of Current Business, varios números.

El impacto negativo de la crisis financiera sobre los flujos de IED, se prolonga en Paraguay hasta fines de la década y recién a partir de 1990 el ingreso de IED supera los valores alcanzados en 1979. En los años noventa el promedio de ingresos de IED duplica al recibido en el auge anterior, alcanzando los US\$ 138 millones constantes de 1995. Por su parte la IED de EE.UU., que en el primer período muestra un comportamiento similar a la IED total representando aproximadamente un tercio de esta última, no sólo no participa del auge de fines de los años setenta, sino que en la crisis presenta valores negativos en casi todos los años. Asimismo, el proceso de recuperación de la IED de EE.UU. es más lento que el de la IED total, logrando ajustarse al mismo recién a partir de 1996.¹³

Por su parte en el caso de Uruguay (gráfico 11), las diversas fuentes no registran inversión entre 1961 y 1976, período en el que el país recorrió diversas etapas de una crisis económica y política. La evolución oscilante que presenta la IED de Estados Unidos que entre 1963 y 1976 apenas alcanza los 7 millones anuales, permite confirmar este ingreso nulo de inversión. Entre 1977 y 1982, por su parte, Uruguay recibió una cifra record de inversiones, la que se orientó hacia el sistema financiero -en el marco de la apertura realizada en el sector- con reducida incorporación en el sector industrial. La IED de Estados Unidos, siguió una tendencia similar aunque más moderada. La crisis de la deuda impactó en los flujos de inversión totales y de Estados Unidos, observándose desinversiones o inversiones nulas entre 1982 y 1985.

GRÁFICO 11
INGRESOS DE IED A URUGUAY



Fuente: Entradas totales de IED: IMF-Balance of Payments Yearbook, varios números.
Entradas de IED de EE.UU.: U.S. Department of Commerce: Survey of Current Business, varios números.

A partir de 1986, se reinicia el flujo de IED hacia Uruguay, con cifras moderadas en la segunda mitad de los años ochenta pero superiores a las recibidas con anterioridad -a excepción del período de crecimiento

¹³ El dato correspondiente al año 2000 puede ser discutible ya que la cifra de IED informada por las estadísticas oficiales de Estados Unidos es más del doble superior a la informada por fuentes de Paraguay.

de fines de los años setenta-. En la última década, el ingreso de IED ha seguido una tendencia creciente y sostenida. Las cifras utilizadas en este trabajo corresponden a las estadísticas oficiales que publica el Banco Central del Uruguay, las que, como se señala y demuestra en Bittencourt y Domingo [2001], a partir de 1995 subvalúan el ingreso real de inversión. La IED de Estados Unidos, con mayores fluctuaciones presenta una tendencia similar a la IED total.

El marco teórico

Para diseñar una construcción conceptual susceptible de formulación matemática para efectuar el análisis empírico, es necesario avanzar en la formulación de un "modelo teórico".¹⁴ Siguiendo la metodología utilizada en Bittencourt y Domingo [1996], se postulan los siguientes componentes del "modelo teórico" que explicarían los flujos de IED:¹⁵

Componentes macroeconómicos

- Tamaño y dinámica del mercado interno -

El tamaño y la dinámica del mercado interno han surgido como una de las principales explicaciones teóricas a la hora de establecer los factores de atracción de la IED. En varios trabajos empíricos se observan fuertes asociaciones entre IED y PIB, lo que estaría probando la hipótesis de que la IED sigue a los mercados grandes y dinámicos. En estos enfoques se considera a la IED como función de las ventas o de la producción de las filiales, las que se aproximan mediante el respectivo PIB del país. A los efectos de incluir este componente en el análisis, en el modelo se representa el tamaño del mercado interno a través de la absorción interna (AB), igual a la suma del consumo público y privado y de la inversión bruta interna. Esta variable representa mejor que el PIB el tamaño del mercado y, en especial, la dinámica del mismo.

Dunning [1988] considera la existencia de un ciclo desarrollo-IED que pasa por cuatro etapas a medida que crece el producto bruto interno por habitante (PIB/h). Esta relación en forma de U entre el nivel de desarrollo económico de un país, medido por el PIB/h y su inversión directa neta en el exterior, se explica en función del desarrollo de las ventajas de propiedad de las empresas y de las ventajas locacionales de los países. Este enfoque también resulta de interés para interpretar la expansión creciente de inversiones externas desde algunos países de la región, tal el caso de Brasil y Argentina, lo que es relevante en la consideración de los factores asociados a las entradas de IED a los países de menor dimensión relativa.

- Proyección exportadora -

Diversos estudios teóricos señalan la importancia de distinguir entre dos formas alternativas de expansión transnacional: la motivada por el mercado interno y la que utiliza los recursos locales para la exportación. Estas formas han recibido diferentes denominaciones según dónde pone el acento la interpretación teórica en la que se enmarcan.

¹⁴ Es decir, sintetizar una construcción conceptual susceptible de formulación matemática que provea una descripción idealizada del fenómeno y facilite la búsqueda de explicaciones en relación al "proceso generador de información", mecanismo que subyace al fenómeno observable, o sea, al proceso real, desconocido, al que pretendemos aproximarnos (Spanos [1986]). Si bien estos postulados no tienen la envergadura de un modelo teórico en su definición estricta, son los aspectos fundamentales que se recogen en el modelo estimable que se utiliza para analizar los determinantes de la IED.

¹⁵ Una referencia más extensa a los trabajos teóricos y empíricos sobre los que se fundamenta esta definición del "modelo teórico" puede encontrarse en Bittencourt [1995].

Más recientemente, Markusen y Maskus [2001] señalan la existencia de dos modelos básicos de inclusión de las firmas transnacionales en los enfoques teóricos de comercio internacional: (i) el modelo "horizontal", donde las empresas producen los mismos bienes y servicios en varios países; y (ii) el modelo "vertical", donde la firma separa geográficamente diferentes etapas de su cadena de valor. A estos dos modelos, dichos autores, los integran en un nuevo marco teórico (modelo "*knowledge-capital*") que permite analizar los determinantes de tres estrategias o formas de expansión: domésticas, horizontales y verticales, así como generar predicciones sobre la relación entre producción de filiales de empresas transnacionales y comercio.

Estos autores indican que la producción de las filiales y el comercio de determinado bien serían sustitutivas en el caso del modelo "horizontal"; mientras que en el caso del modelo "vertical" podría conjeturarse que los mismos serían complementarios. Utilizando el modelo "*knowledge-capital*" concluyen que si bien no es fácil realizar afirmaciones precisas, en sentido amplio puede sugerirse que la producción de las filiales y el comercio tienden a ser sustitutos entre países similares, y tienden a ser complementarios para países con amplias diferencias en su dotación relativa de factores.

De lo anterior se deriva la importancia de considerar simultáneamente la cuestión de las formas de expansión transnacional y la de los determinantes de la captación de IED. En el modelo teórico se incluye una variable representativa de la proyección exportadora a los efectos de captar elementos primarios que permitan explicar la magnitud global de estas transformaciones.

- Estabilidad macroeconómica -

En diferentes estudios se encuentran referencias a la relación que existiría entre estabilidad macroeconómica y perspectivas de captación de IED. En este sentido, Schneider y Frey [1985] incluyen en su modelo la variable "inflación" como representativa de dicha estabilidad. La misma variable se utiliza en el modelo definido para este trabajo.

- Tipo de cambio -

A través de los cambios en los precios relativos de los factores, los tipos de cambio pueden influir en los procesos de IED. Así una depreciación de la moneda abarataría el costo de los factores en esa localización, generando ventajas para la producción en dicho país, y en consecuencia podría ir acompañada de un aumento en las entradas de IED con fines exportadores. La apreciación de la moneda tendría un efecto contrario. Esta variable resulta de interés dados los procesos de apreciación de la moneda argentina en los años noventa y las importantes variaciones en la moneda brasileña en igual período. Por otra parte, el efecto podría llegar a ser ambiguo, cuando la depreciación va acompañada de un proceso de recesión y retracción del mercado interno que puede determinar reducción de la IED de las empresas orientadas a dicho mercado.

- La tendencia mundial de la IED -

Como observa Tsai [1991], la mayoría de los estudios de determinantes mediante el cálculo de regresiones, cuando se aplica en series temporales, utiliza variables que, en general, sólo capta los factores de demanda, vinculados con el país receptor, no incluyendo factores de oferta, referidos al país de origen y a la matriz. Como lo que interesa indagar es por qué la IED se dirige a un país (o región) y no a otro, propone, entonces, explicar la evolución de la porción de la IED mundial que corresponde al país considerado a través de factores que diferencian a ese país del resto del mundo. Mediante la inclusión de la variable "salidas mundiales totales de IED", en este modelo se pretende captar la influencia, sobre los flujos de IED recibidos por los países de la región, de los factores que este autor denomina de "oferta".

- Los costos hundidos de las ET -

Agarwal [1980] en su crítica a la interpretación más generalizada de la relación IED-PIB por habitante, señala que los motivos para la decisión de una IED inicial probablemente sean muy distintos de aquellos que llevan a la expansión de la IED ya instalada. En este mismo sentido, Dunning [1993] diagrama un proceso secuencial de la internacionalización de las empresas, el que se inicia con el ingreso en actividades vinculadas al comercio, prosigue con la instalación en el exterior de partes sustantivas de la cadena de valor y continúa con su posterior profundización y ampliación hasta alcanzar la integración regional o mundial de dicha cadena. Si la empresa tiene éxito en la producción externa, se dan las condiciones para inversiones secuenciales. Estos enfoques sugieren el interés de considerar a la IED como función del conjunto de activos que las ET tienen instalados en el mercado en cuestión, los que a su vez son producto de los flujos de IED realizados previamente. Para captar este fenómeno se incluyen en el modelo los valores de la variable dependiente rezagados.

Las políticas hacia el capital extranjero

Como lo señala Grosse [1989] la actividad de las empresas transnacionales (ET) en América Latina, está altamente influida por las políticas gubernamentales. En su "teoría de la negociación" (*bargaining*), postula que para las ET, además de la competencia con otras firmas, resulta fundamental la competencia con los gobiernos por la distribución de los ingresos y las externalidades generados por la firma. La existencia de una alta o baja regulación y la presencia de compañías más o menos agresivas, deben ser vistos como resultados de un proceso de negociación en el que juegan un rol determinante las fortalezas y debilidades relativas de gobiernos y de ET, los potenciales beneficios que están en juego para ambos, y el grado de conflicto o similitud de intereses que de ellos se deriva. Si la producción de las ET tiene una alta dependencia de los recursos o del mercado local, o si el sector industrial en que operan es altamente competitivo, el gobierno local tiene ventajas o se ve favorecido.

Más recientemente, Oman [1999] propone un marco analítico que diferencia entre la competencia por la IED "vía incentivos" o "vía reglas". Los gobiernos intentan captar flujos de IED mediante acciones que afectan el ambiente general de negocios (competencia "vía reglas") o mediante el otorgamiento de beneficios fiscales u otras facilidades especiales (competencia "vía incentivos") a las empresas extranjeras con el objeto de obtener nuevas instalaciones o de sostener la presencia de estas empresas (Chudnovsky y López [2002]).

Son escasos los trabajos que incluyen en el análisis de determinantes de los flujos de IED variables que midan la incidencia de las políticas hacia el capital extranjero. Al estudio de Schneider y Frey [1985] debe agregarse un estudio realizado por el Centro de Empresas Transnacionales de Naciones Unidas (UN-CTC [1991]) que trata de detectar los impactos de políticas específicas hacia la IED en 46 países, correlacionando ambos elementos en el período 1976-1986, a través del diseño de siete variables cualitativas, cada una de las cuales recoge el comportamiento de un grupo de instrumentos de política. Tomando en consideración ese estudio, y a partir de la estimación realizada en Bittencourt y Domingo [1996] se ha diseñado un conjunto de variables cualitativas para los países del MERCOSUR a través de las cuales se pretende captar la incidencia de las políticas hacia el capital extranjero.

- Políticas restrictivas -

Son aquellas que pretenden regular e inducir ciertos comportamientos de las ET. Entre ellas distinguimos las políticas reguladoras y aquellas que afectan la propiedad.

En el primer caso se analiza la aplicación de instrumentos tales como:

- (a) obligatoriedad de registro y autorización de la IED, tal lo que sucede en Brasil en todo el período y en Argentina al inicio de los años setenta;
- (b) control sobre la remesa de divisas al exterior;
- (c) controles de precios en los mercados de bienes, instrumento utilizado en distintos períodos en todos los países de la región;
- (d) limitaciones de las ET para el acceso al crédito interno o impuestos especiales para el capital extranjero.

Las políticas reguladoras están presentes en Argentina, principalmente en dos períodos: entre 1971 y 1975 y entre 1985 y 1989. En el primer período, coincidente con el segundo gobierno peronista, se definen controles de remisión de utilidades, limitaciones a la posibilidad de acceder al crédito, la creación de un registro de inversores, entre otros. En el segundo se desarrollan planes de estabilización heterodoxos que incluyeron controles administrativos de cambios y de precios.

En el caso de Brasil, luego de dos años de políticas regulatorias (1962 y 1963) donde se aprueba la ley de inversión extranjera, a partir de 1968, con las medidas económicas adoptadas por el gobierno militar de la época, que dieron lugar a la denominada "triple alianza" entre el capital nacional, estatal y extranjero, se han aplicado sistemáticamente algún instrumento de los denominados regulatorios.

Por su parte, Paraguay no presenta en todo el período la existencia de políticas reguladoras, mientras que en Uruguay tuvieron vigencia durante el período 1960-1973 como consecuencia de la existencia de control de cambios.

En tanto, las políticas restrictivas que afectan la propiedad de las empresas hacen referencia a requisitos de participación del capital nacional, o a claras y explícitas orientaciones públicas tendientes a limitar la propiedad extranjera de las empresas, cuya máxima expresión son las expropiaciones.

En el caso de Brasil y en algunos sectores específicos puede observarse este tipo de instrumento de política económica. En términos generales se encuentran en Argentina entre 1973 y 1975, período en el que se plantean una serie de propuestas de nacionalización finalmente frustradas, pero que generan un clima adverso al capital extranjero, y donde se utiliza un criterio de preferencia a las empresas mixtas para autorizar inversiones; y en Brasil entre 1986 y 1988, cuando la disputa con el gobierno estadounidense por la ley de reserva de mercado en el sector informático también generó un clima adverso al capital extranjero, junto a propuestas para la aprobación de una ley similar para el sector químico y la inclusión en la nueva constitución de normas que discriminaban al capital extranjero del nacional. Ni Paraguay, ni Uruguay han aplicado políticas restrictivas que afecten en alguna manera la propiedad de las empresas extranjeras.

La competencia por la IED "vía reglas", estaría parcialmente reflejada en nuestro modelo estimable por el valor "cero" de estas variables; en otras palabras, si las mismas resultan significativas y negativas, estarían indicando la existencia de ese tipo de fenómeno.

- Políticas promocionales -

Entre las diversas políticas que se aplican en la región para la promoción del ingreso de IED, se toman en cuenta básicamente dos grupos: capitalización de deuda externa y privatizaciones. El mecanismo de capitalización de deuda se aplicó en varios países de la región (Argentina, Brasil, Uruguay) desde mediados de los años ochenta, en períodos de entre uno a tres años. En Argentina este mecanismo operó en 1986 y 1988-1989, en Brasil en dos períodos 1983-1984 y 1987-1988, mientras que en Uruguay se observan procesos de capitalización entre 1988 y 1991.

La venta de empresas públicas bajo distintas modalidades es un fenómeno importante en Argentina desde comienzos de los años noventa, mientras que en Brasil recién se inicia a partir de 1996 y mantiene continuidad hasta la fecha. En Argentina la privatización de activos públicos más fuerte opera entre 1990 y 1993, observándose ventas de este tipo de empresas, también, en 1995, 1997 y 1999. Este tipo de políticas se corresponderían, por lo menos parcialmente, con la competencia "vía incentivos". Mientras que en Paraguay no se observa ningún tipo de políticas promocionales, en Uruguay no se ha estructurado un programa de privatización de empresas públicas.

Las limitaciones de información nos han impedido diseñar variables que tomen en cuenta beneficios sectoriales o específicos a empresas, frecuentemente otorgados por los gobiernos federales y especialmente a nivel de Estados (en Brasil) o Provincias (en Argentina), que en algunos momentos se han llegado a calificar como "guerra de incentivos por la IED". Este es, por lo tanto, un punto importante que no hemos alcanzado a cubrir en el presente estudio.

Los efectos de la integración regional

Los vínculos entre los procesos de integración y la inversión extranjera directa son complejos y varían según la forma que adopte el marco regional. Los primeros intentos teóricos por derivar hipótesis "testeadas" sobre el efecto que la formación de uniones aduaneras o áreas de libre comercio tenían sobre la IED, partieron de enfoques basados en la teoría neoclásica del comercio internacional. En estos modelos estaban implícitos dos supuestos que no necesariamente se comprueban en la realidad. En primer término, que comercio e inversión son formas alternativas de proveer a un mercado, y en segundo lugar, que la formación de uniones aduaneras implica el pasaje de una situación de reducidas imperfecciones en el mercado a otra que implica imperfecciones adicionales (o sea de bajas tarifas aduaneras a la adopción de tarifas externas común más elevadas).

Como se señala en UN-TCMD [1992], comercio e inversión no son siempre sustitutos y el proceso de redefinición de las tarifas comunes al bloque, si bien genera un movimiento de un conjunto de imperfecciones de mercado a otro, no necesariamente el resultado es un mayor nivel de protección.

Por otra parte, en el análisis de los vínculos entre integración regional e IED, debe prestarse atención a los ajustes que realizan las empresas en sus planes de producción, inversión y marketing frente al proceso de integración. Algunos intentos por analizar el efecto sobre la localización de la IED del desvío de comercio que produce la creación de un mercado común, no han tenido éxito en permitir una explicación comprensiva de los vínculos entre integración regional e IED, al ignorar las consecuencias del proceso de integración sobre la propiedad y organización de la actividad económica, factor fundamental en la teoría de la producción internacional (paradigma ecléctico de Dunning).

El enfoque teórico que sigue UN-TCMD [1992], y que es el que adoptamos en este trabajo, es aquel que vincula la teoría de la integración regional con la teoría de la producción internacional, analizando en qué medida los efectos que la integración regional provoca en los costos, la competitividad, el tamaño y el crecimiento del mercado que se integra, afectan los determinantes de la IED que se identifican en la teoría de la producción internacional.

La teoría de la integración regional identifica los efectos que provocan los acuerdos comerciales, los que pueden ser estáticos o dinámicos. Los primeros se vinculan a la creación y desvío de comercio, mientras que los segundos refieren a las nuevas oportunidades para explotar economías de escala y a la reorganización de la producción.

Más específicamente, la creación de comercio al interior del bloque tiene un efecto creciente sobre la relocalización de los recursos entre productos, regiones y países, o sea impulsa a una racionalización de la

producción en la región de acuerdo al patrón de ventajas comparativas de los países miembros. Por otra parte, el desvío de comercio puede provenir de una relativa discriminación tarifaria frente a terceros países, y en este caso, tiene como efecto sustituir la fuente de proveedores, de productores eficientes de terceros países a productores menos eficientes de la región; o de un crecimiento mayor de la rentabilidad de las exportaciones dentro del bloque en relación a la alcanzada en mercados externos.

Por otra parte, la integración regional, cuando genera economías de escala, permite reducir costos al interior del bloque y obtener ganancias de eficiencia productiva (*X-efficiency*) como resultado de la intensificación de la competencia. Esto determina un efecto de supresión de comercio si la región se convierte en un proveedor más competitivo de sus propios insumos.

El análisis de cómo los efectos de la reorganización de la producción como consecuencia de la creación de comercio; la expansión de las oportunidades en el mercado interno, como consecuencia del desvío o supresión de comercio; y las ganancias de eficiencia productiva, afectan las ventajas de propiedad (O) y ventajas de internalización (I) de las firmas y ventajas de localización (L) de los países, y en consecuencia impactan sobre la IED, principal instrumento que tienen las empresas para captar simultáneamente las tres ventajas, genera el nexo entre la teoría de la integración regional y la teoría de la producción internacional.

Esta perspectiva ayuda, en primer término, a explicar cómo la integración regional no solamente modifica las ventajas de localización, sino cómo afecta la distribución de las ventajas de propiedad entre firmas de diferente origen y la configuración tanto de las ventajas de propiedad como de localización. Asimismo, proporciona una herramienta analítica para poder identificar diferencias en las respuestas de las ET frente a las empresas nacionales en los procesos de integración.

Los cambios que el proceso de integración supone, puede esperarse que amplíen las ventajas de localizar la producción dentro del área integrada frente a terceros países, tanto para las ET que operan en los países que se integran como para ET de otras zonas, dando lugar a un incremento en el ingreso de IED. También, el proceso de integración, puede alterar la competitividad relativa de los países y regiones dentro del bloque. Esto afectaría la distribución de la IED entrante y de la IED intra-bloque entre los países que se integran.

A su vez, la respuesta de las ET a la integración regional da lugar a lo que Kindleberger [1966] denomina "el fenómeno de la creación y desvío de inversión", el que está en relación directa con los efectos de la creación y desvío de comercio.

Kindleberger define la "creación de inversión" como la expansión de la IED que se origina en el desvío de comercio. La instalación de actividades productivas en el interior del bloque por parte de firmas de terceros países, es la respuesta de las ET a las barreras tarifarias o no tarifarias que impedirían proveer al mercado regional a través de las exportaciones.

El "desvío de inversión" es una respuesta estratégica a la creación de comercio que determina oportunidades para la reorganización de la producción al interior del mercado integrado, generando ventajas de economía de escala y especialización.

Esta dicotomía no capta plenamente la totalidad de la compleja interacción que existe entre integración regional e IED. UN-TCMD [1992] propone un enfoque más abarcativo que vincula los diferentes efectos estáticos y dinámicos de la integración regional con las respuestas estratégicas de las ET, identificando cuatro categorías de análisis: (i) inversión defensiva sustitutiva de importaciones; (ii) inversión agresiva sustitutiva de importaciones; (iii) inversión por reorganización; y (iv) inversión por racionalización. En el siguiente esquema se resumen los efectos macroeconómicos de la integración que dan lugar a estas categorías en las respuestas estratégicas de las ET, así como el efecto neto sobre el comercio y la inversión.

ESQUEMA
INTERRELACION ENTRE PROCESOS DE INTEGRACION E IED

Efectos macroeconómicos de la integración	Respuestas estratégicas de las ET	Efecto neto sobre el comercio	Efecto neto sobre la inversión
Efecto estático: comercio intrarregional más atractivo que el extrarregional (la integración no resulta en menos barreras externas que antes y las barreras no arancelarias no impiden el crecimiento del comercio intrarregional).	Sustituyen exportaciones por IED (inversión defensiva sustitutiva de importaciones).	Desvío de comercio. Las ventas de las filiales regionales sustituyen exportaciones a la región.	Creación de inversión. Incremento de la IED en las filiales instaladas en la región.
Efecto estático: creación de comercio intrarregional como consecuencia de la nueva configuración de ventajas de localización entre los países que se integran.	Ajuste de la inversión existente en la región para reflejar el libre comercio intrarregional (inversión por reorganización).	Creación de comercio intrarregional si se incrementa la especialización por planta y por país. Las exportaciones extrarregionales pueden crecer si las industrias reorganizadas son más competitivas en el mercado mundial.	Neutro: el efecto es indeterminado para la región en su conjunto. Pueden darse ganancias en los flujos de inversión para unos países y pérdidas para otros.
Efecto dinámico: nuevas oportunidades para explotar economías de escala. Reducción de costos y ganancia en eficiencia productiva.	Incremento de sus actividades de valor agregado en la región, integradas más fuertemente con el resto de las actividades de la ET (inversión por racionalización).	Desvío o supresión de comercio: si la reducción de costos determina que la región se convierta en un proveedor más competitivo de sus propios insumos. Creación de comercio extrarregional si el bloque gana en eficiencia productiva y su producción resulta más competitiva.	Creación de inversión. Aumentan las ventajas de localización de la región lo que atrae a la IED.
Efecto dinámico: expansión del mercado, crecimiento de la demanda y progreso técnico.	Iniciar actividades de valor agregado en el bloque para obtener ventajas de estar presente en un mercado dinámico. Ganan las que realizan el primer movimiento (inversión agresiva, sustitutiva de importaciones).	Neutro: si la demanda crece más rápido que la oferta de los nuevos entrantes vía IED. Desvío de comercio: en otros casos.	Creación de inversión. Aumenta la inversión de nuevas empresas. El crecimiento y la expansión del mercado abren nuevas oportunidades a la IED de ET con fuertes ventajas de propiedad y de internalización.

Fuente: UN-TCMD [1992].

Estimaciones econométricas

El modelo estimable

A efectos de estimar los parámetros (elasticidades) que caracterizan a la relación entre las variables explicativas seleccionadas y las variables dependientes -inversión extranjera directa total (IE), inversión de Estados Unidos (IEU), inversión en manufacturas (IEM) y la inversión corregida (IEC) depurada de las actividades de fusiones y adquisiciones (F&A) y privatizaciones-, en cada caso, se postula la existencia de una función lineal que vincula dichas variables expresadas en logaritmos. Se estiman así las siguientes relaciones, que se presentan más abajo para la IE total, pero que también se aplican a la explicación de la IEU, IEM e IEC.

$$IE_{it} = c + \alpha_1 AB_{it} + \alpha_2 X_{it} + \alpha_3 INF_{it} + \alpha_4 TCR_{it} + \alpha_5 IE_{i,(t-1)} + \alpha_6 MU_t + \beta_1 REG_{it} + \beta_2 PRO_{it} + \beta_3 CDE_{it} + \beta_4 PRI_{it} + \beta_5 INT_{it} + \beta_6 PREF_{it} + \beta_7 T_{it} + \mu_{it}$$

donde:

i = Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay

t = 1960,....., 2000

c = constante

IE_{it} = flujo de entrada de IED en dólares de 1995 recibida por el país i en el año t

IEU_{it} = flujo de entrada de IED de EE.UU. en dólares de 1995 recibida por el país i en el año t

IEC_{it} = flujo de entrada de IED en dólares de 1995 recibida por el país i en el año t , deducidas las entradas por concepto de compras de empresas públicas y privadas realizadas entre 1991 y 2000

IEM_{it} = flujo de entrada de IED en dólares de 1995 recibida por el país i en el año t con destino al sector manufacturero

AB_{it} = absorción interna en dólares de 1995 del país i en el año t , tomada como la suma del consumo (público y privado) más la inversión bruta interna¹⁶

X_{it} = exportaciones totales en dólares de 1995 del país i en el año t

INF_{it} = tasa de inflación medida por la tasa de crecimiento anual del Índice de Precios al Consumo (IPC) del país i en el año t

TCR_{it} = tipo de cambio real del país i en el año t : se calcula como la relación entre el tipo de cambio de mercado promedio de cada año y el IPC, multiplicada por el deflactor implícito del PIB de EE.UU.

$IE_{i,(t-1)}$ = inversión extranjera directa recibida por el país i rezagada un período

MU_t = salidas totales de IED mundial en dólares de 1995, en el año t (cuando la variable dependiente es la IEU, esta variable se sustituye por las salidas totales de IED de EE.UU. (EU) en dólares de 1995)

REG_{it} = políticas reguladoras del país i en el año t . Adopta el valor 1 cuando el país aplica simultáneamente dos o más del conjunto de instrumentos previamente definido y 0 en caso de no cumplirse esta doble condición

PRO_{it} = políticas restrictivas, que afectan la propiedad del capital extranjero, del país i en el año t . Adopta el valor 1 cuando el país aplica alguna restricción de este tipo y 0 en caso contrario

CDE_{it} = mecanismos de capitalización de deuda, aplicados en el país i en el año t . Adopta el valor 1 cuando se identifica la operación de este mecanismo de incentivo a la conversión de deuda externa en capital, siempre y cuando no se trate de un caso de privatización

PRI_{it} = privatización de empresas públicas en el país i en el año t . Adopta el valor 1 cuando el Estado promueve la venta de empresas públicas bajo diversas modalidades

¹⁶ Los datos de porcentaje de consumo e inversión sobre PIB corriente publicados por las Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional se aplicaron a las cifras estimadas de PIB constante en dólares, el que se estimó aplicando las tasas de crecimiento del PIB real, al PIB en moneda nacional de 1995, transformado a dólares por el tipo de cambio de mercado promedio anual de ese año.

INT_{it} = participación en el proceso de integración regional (MERCOSUR) del país i en el año t .
Adopta el valor 1 para todos los países a partir del año 1993.

$PREF_t$ = preferencia comercial concedida a los socios, según el Programa de Liberalización Comercial del Tratado de Asunción (MERCOSUR) en el año t . Adopta el valor 0 hasta 1990, un valor equivalente al promedio del porcentaje del arancel de cada país que se va liberalizando entre 1991 y 1994, y 100 a partir de 1995.

T_{it} = protección global arancelaria de cada país en el año t , calculada por ALADI a partir de 1985 y estimaciones propias para años anteriores.

μ_{it} = componente no sistemático

Análisis de las estructuras de largo plazo por país

Se estimaron regresiones por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y Mínimos Cuadrados Generalizados (MCG), en modelos con las variables en niveles absolutos, tanto las dependientes (IE, IEC, IEU e IEM) como sus correspondientes variables explicativas. Luego de analizar con cuidado las regresiones en niveles, en especial las de series temporales, se encontró que las mismas enfrentaban diversas dificultades, algunas eran series integradas de segundo orden y también se observaron problemas de especificación en las regresiones por país.¹⁷

Formular un modelo explicativo "completo", de acuerdo al marco conceptual definido previamente, incluye un número elevado de variables, y por lo tanto los grados de libertad son reducidos en estas estimaciones de cada país. Estas regresiones resultan de interés a efectos de indagar la igualdad de coeficientes entre países y por lo tanto la validez de los coeficientes de los paneles, pero los resultados no son robustos y deben ser considerados como avances en la formulación de hipótesis.

En el Anexo Metodológico C se verifica la existencia de relaciones de cointegración entre las principales series integradas que se incluyen en estas estimaciones. Por lo tanto, como las regresiones de largo plazo por país que se presentan a continuación constituyen modelos de carácter dinámico (donde la variable dependiente rezagada es una de las variables explicativas), podrían interpretarse como modelos de rezagos distribuidos al estilo de los que sugiere la literatura para la resolución del problema de las regresiones "espurias". Es posible que, mediante la inclusión de esa variable, sugerida por nuestro marco teórico y no tanto por los requisitos econométricos, estemos colaborando en la resolución de un problema metodológico sobre el que todavía queda mucho por hacer.

En el cuadro 6, en el que se muestra el resumen de resultados de las regresiones con series temporales para cada uno de los cuatro países, en el período 1960-2000. Para el caso de Argentina y Brasil las variables dependientes consideradas fueron la IED total (IE), la IED corregida de F&A (IEC), la IED de Estados Unidos (IEU) y la IED en manufacturas (IEM), esta última en el período 1970-2000. Por su parte, para Paraguay y Uruguay se estimaron solamente las variables IE e IEU.

¹⁷ Las series de inversión total en Argentina y las salidas de IED mundial resultaron integradas de segundo orden. La mayoría de las restantes series temporales, tampoco resultaron estacionarias, lo que implica que, para medir las relaciones de largo plazo, el análisis de regresión múltiple corre el riesgo de generar regresiones "espurias", las que aparentemente muestran alta capacidad explicativa, aunque la misma no se deba a relaciones de causalidad, sino a que las variables se mueven en una misma dirección o con un patrón común. Por otra parte, las regresiones por país con las variables en niveles, presentaron serios problemas de especificación, medidas por el *test* Reset de Ramsey, mientras que las perturbaciones no resultaban homocedásticas. La especificación con las variables en logaritmos resuelve algunos de estos problemas, en particular cuando la no estacionariedad se origina en la varianza de las series.

Por otra parte, luego de algunos ensayos, se eliminó la variable explicativa PIBH (PIB por habitante), al constatar que en la serie temporal es muy colineal con la variable AB (absorción interna).

CUADRO 6
RESUMEN DE RESULTADOS:
REGRESIONES CON SERIES TEMPORALES DE CADA PAIS, 1960-2000
(Variables en logaritmos)

Variable explicativa \ Variable dependiente	Argentina				Brasil				Paraguay		Uruguay	
	MCO	MCO	MCO	MCG ^a	MCG ^a	MCG ^b	MCG ^c	MCG ^a	MCG ^a	MCG ^a	MCG ^c	
	IE	IEC	IEU	IEM 1970-2000	IE	IEC	IEU	IEM 1970-2000	IE	IEU	IE	IEU
Constante	41,8 ***	17,0 *	9,1 ***	9,4 ***			6,9 *					-2,1 **
AB(-1)	-4,6 ***	-2,0 **					-1,2 **		-1,6 *			
D(AB)	-5,2 ***	-3,6 ***									12,6 **	7,3 ***
D(AB(-1))	3,8 ***	5,1 ***										
X(-1)	1,0 **	1,2 **			0,7 ***	2,1 ***	0,4 **	1,3 **	0,7 **			
D(X)		1,9 ***			2,0 ***	2,3 ***	1,8 **		0,7 ***			0,9 **
INF	-0,4 ***	-0,4 ***	-0,3 ***	-0,2 ***	-0,2 ***	-0,3 ***		-0,1 ***			-0,7 *	-0,3 **
TCR(-1)	0,7 ***	0,7 ***				-1,1 ***				1,5 *		-0,5 ***
IE(-1)		0,1 *			0,4 ***	0,2 *	0,2 ***	0,6 ***			0,3 *	
MU/EU	0,8 ***											0,8 ***
REG		0,6 *							-0,9 ***			
PRO		-0,7 *	-1,1 **									
PRI												
CDE		0,7 *										
INT										0,7 ***		-1,0 ***
PREF									0,1 *			
T	-0,3 *		-0,8 ***	-1,2 *	-0,2 **		-0,4 ***		0,5 **	0,3 *	-1,9 ^d **	-0,2 *
R ² ajustado	0,87	0,85	0,50	0,58	0,89	0,72	0,51	0,50	0,83	0,23	0,58	0,83
F	26,0 ***	16,7 ***	8,1 ***	10,9 ***	66,1 ***	17,2 ***	10,2 ***	5,6 ***	22,4 ***	3,9 *	6,2 ***	21,9 ***

Notas: *** significativa 0,01; ** significativa 0,05; * significativa 0,10.

en blanco: no significativa.

^a: MCG (White).

^b: MCG (White y AR(1)).

^c: MCG (AR(1)).

^d: primera diferencia sin rezago, D(T).

Fuente: Elaboración propia.

- Resultados para Argentina -

La estimación del modelo para las variables dependientes IE, IEC e IEU se realizó por MCO, mientras que para IEM se estimaron los coeficientes por MCG usando correcciones de White para inducir homocedasticidad. Las estimaciones soportan razonablemente un conjunto amplio de pruebas de especificación y de comportamiento de los residuos.¹⁸

Al considerar los determinantes de IE e IEC, el primer resultado que llama la atención es el valor negativo de los coeficientes estimados para la variable AB(-1) y D(AB), mientras que D(AB(-1)) resulta con un efecto positivo. Cuando se analizan las relaciones una a una entre IE (o IEC) y AB, se encuentran correlaciones débiles pero positivas entre ambas variables, de modo tal que este resultado debe interpretarse condicionado al conjunto de las variables del modelo.

Por su parte, la IED parece reaccionar positivamente al movimiento de las exportaciones, en particular, cuando no se considera el proceso de F&A de los años noventa, o sea en el caso de IEC (las elasticidades estimadas son mayores que uno y muy significativas para esta variable).¹⁹ Este resultado es sorprendente, más aún tomado en conjunto con el efecto negativo de la absorción interna, si se considera que en trabajos anteriores se observaba el predominio de las inversiones asociadas al mercado interno.

En concordancia con este papel de las exportaciones, así como con el enfoque teórico que señala que una mayor competitividad cambiaria aporta a las ventajas de localización que atraen IED, el efecto del tipo de cambio real sobre la inversión total y la inversión corregida de F&A es positivo.

La inflación, por su parte, constituye un claro desestímulo a la IED. Si no se producen cambios en otras variables, por cada punto básico que aumenta la tasa de inflación anual, las diferentes formas de IED consideradas se reducen entre 0,4% y 0,2%.

Tomando en cuenta la "oferta" mundial de IED, se puede afirmar que Argentina presenta una inserción en el circuito mundial de IED pero no en el correspondiente a la IED de Estados Unidos. La salida mundial de IED, resulta significativa y positiva en la explicación de la IE. Por su parte, la variable dependiente rezagada, no presenta capacidad explicativa suficiente en el caso de IE. Manteniendo todos los demás factores iguales, aún frente a un proceso de captación de IE creciente en el tiempo, si la inversión mundial cae un 1%, IE caerá 0,8%, con independencia del proceso anterior.

Este resultado no se verifica para la inversión corregida (IEC), lo que lleva a la conclusión que, tanto la inexistencia de un proceso inercial como la inserción en el circuito mundial se explican, fundamentalmente, por el comportamiento de los flujos en los años noventa. En particular, el comportamiento de las F&A explicaría por que la serie de IED parece independizarse de los valores pasados, pasando este efecto inercial a ser sustituido por determinantes del lado de la "oferta". Una vez que estas operaciones se eliminan, la inversión en instalación de actividades productivas nuevas y en instalaciones propias pre-existentes, que presumiblemente dominaban el movimiento de estas variables hasta 1990, responden a un efecto inercial que toma en cuenta la existencia de costos hundidos de la IED.

¹⁸ La regresión por MCO con IE e IEU superan el conjunto de pruebas que provee Eviews: la prueba de especificación de Ramsey (*test Reset*) no rechaza la hipótesis de que la especificación es correcta y los correlogramas de residuos, así como las pruebas Arch y de White, sugieren homocedasticidad e inexistencia de autocorrelación serial en los residuos. Un problema que no se soluciona es que no se puede asegurar la normalidad en el comportamiento de los residuos para las cuatro estimaciones de acuerdo a los estadísticos de Jarque Bera.

¹⁹ El menor nivel de asociación entre IE y exportaciones en el caso de las F&A seguramente se vincula, entre otros elementos, con el hecho de que buena parte de estas últimas corresponden a privatizaciones, las cuales, en su mayor parte, se dieron en el sector servicios, por definición orientado al mercado interno.

En cuanto a las variables de política, los resultados señalan que la política comercial medida por la protección global (T), aparece con un papel sumamente relevante en la determinación de los flujos de IED en el largo plazo, con la excepción de la IEC. Manteniendo las restantes variables constantes, una reducción de 1% en la protección global arancelaria implica un aumento de 0,3% en IE, 0,8% en IEU y 1,2% en IEM. La importancia del proceso de apertura permite reconsiderar la contradicción entre exportaciones como determinante y la orientación "*market seeking*" de la IED en Argentina, encontrada en trabajos anteriores. La variable T da cuenta del proceso de sucesivos cambios de orientación de la política comercial que caracteriza a la economía argentina entre 1960 y 2000. En esas marchas y contramarchas han tendido a coincidir, en el tiempo, períodos más abiertos a las importaciones con expansión de las exportaciones e ingreso de capital. Los movimientos en el mercado interno, si bien desde los años setenta siguen similar dirección que las tres variables antes mencionadas, resultan en el largo plazo menos significativos para determinar los flujos de IED que los factores comerciales.

Sin embargo, el MERCOSUR, tanto representado por la *dummy* INT como por la variable PREF, no muestra significación para ninguna de las cuatro variables dependientes. En términos agregados, el MERCOSUR no aparece como una fuerza relevante para explicar el ingreso del capital extranjero a Argentina, a diferencia del papel que parece corresponderle al proceso de apertura unilateral.

La presencia de acciones reguladoras del capital extranjero (REG) no implica un desestímulo significativo para la captación de IED. Por su parte, cuando se intentan políticas restrictivas que afectan la propiedad de las empresas, las mismas aparecen con un impacto negativo sobre la IEC y la IEU.

Las privatizaciones aparecen como un factor significativo de atracción de la IE, solamente cuando el modelo no considera el efecto de la apertura económica. Una vez que se introduce la variable T; PRI pierde significación. El hecho de que PRI no resulte significativa para IEC e IEM y lo sea apenas débilmente para IEU resulta coherente con la definición de IEC, la orientación de los procesos de privatización hacia sectores que en su gran mayoría fueron no manufactureros y la reducida participación de inversores de Estados Unidos en estos procesos. La capitalización de deuda resulta relevante como política de captación de IEC.

Finalmente importa también destacar, que en el caso argentino, las variables de política muestran un efecto importante -a diferencia de los otros casos aquí estudiados-, siendo junto a Paraguay, los países en que las estimaciones sugerirían la existencia de un efecto "vía reglas" sobre la atracción de IED con valores significativos y negativos para los coeficientes de PRO y REG. Estos últimos cambiaron de signo al introducir en el modelo la variable de política comercial, lo que indicaría que ésta es la que domina los cambios en la captación de la IED.

- Resultados para Brasil -

Las regresiones para Brasil se estimaron por mínimos cuadrados generalizados (MCG), realizándose las correcciones necesarias para superar los principales problemas observados en el comportamiento de los residuos.²⁰ Cabe destacar que la serie IEM no está presente en las estadísticas oficiales de Brasil por lo que fue diseñada *ad-hoc* para el presente trabajo. La calidad de la misma, así como los problemas de estimación, sugieren que los resultados siguientes deban ser considerados con carácter tentativo.

²⁰ Se detectó heterocedasticidad en estimación de MCO de las cuatro variables dependientes y, por lo tanto, se aplicó ponderaciones de White (provistas por EViews) en la estimación MCG. Adicionalmente se encontró autocorrelación en los residuos de la regresión de IEC, la que se corrigió satisfactoriamente mediante la imposición de un proceso autoregresivo de orden 1 (AR(1)). Sin embargo, no se obtuvieron valores satisfactorios del estadístico de Jarque Bera, lo que indica que no puede presumirse normalidad en la distribución de los residuos.

Como primer resultado puede señalarse que la evolución de las exportaciones aparece como uno de los principales factores determinantes del ingreso de flujos de inversión. La evolución en el largo plazo del mercado interno no resulta un determinante relevante en la atracción de IED. Por el contrario, la elasticidad de IEC e IEM respecto a $AB(-1)$ aparece con signo negativo. Nuevamente aquí aplica el comentario para Argentina con relación al hecho de que la IE en F&A se asocia en buena medida al proceso privatizador, que estuvo concentrado en sectores de servicios orientados al mercado interno; así, no sorprende que la relación entre X e IE sea más fuerte cuando se "corrige" a esta última restando las F&A. Este resultado no coincide con lo esperado, si nos basamos en un conjunto de estudios que identifican como mayoritariamente "*market seeking*" a la inversión manufacturera, la que representa, a su vez, una proporción muy importante de la IEC en toda su trayectoria histórica.

Asimismo, el cambio en la velocidad del proceso exportador es un determinante significativo, tanto de la IE como de la IEC e IEU, en los tres casos con un impacto de elevado valor. Si la tasa a la que crecen las exportaciones sube (baja) un punto porcentual entre dos años, esto implicará un alza (caída) de los flujos de inversiones externas de un 2% en el período siguiente.

Las relaciones y determinaciones recíprocas entre las tasas de crecimiento de largo plazo de la IED, las exportaciones y el PIB (en este caso AB), constituyen un campo de análisis poco desarrollado. Además de una interpretación directa de la dinámica de las actividades exportadoras como factor de atracción de la IED, el modo en que se presenta este resultado sugiere más de una dirección en la relación de causalidad. Una interpretación posible es que al acelerarse el proceso exportador aumenta el ritmo al que se obtienen las divisas necesarias para incrementar las importaciones, lo que posibilita el crecimiento del producto y, simultáneamente, la absorción interna y esta dinámica simultánea atrae IED (Bittencourt [2001]).

La estabilidad de la economía, medida por INF, es un factor de menor importancia relativa que en el caso argentino, pero de importante significación para IE, IEC e IEM. La diferencia de comportamiento de IE e IEC ante cambios en la variable INF, se observa en la década de los años noventa, lo que está señalando que la estabilización resultó un factor ligeramente más importante atrayendo inversión en nuevas instalaciones (*greenfield*) o en ampliación de actividades existentes (reinversión de utilidades) que para la inversión por F&A.

Inversamente al resultado encontrado para Argentina, el TCR afecta negativamente la IEC, y no impacta significativamente las otras variables dependientes. O sea, una economía brasileña con moneda fuerte, resulta atraer más IEC. Este resultado es coherente con el papel de INF en la determinación de IEC, pero aparentemente contradictorio con la importancia que se asignó al proceso exportador como atractor. Sin embargo, un rápido examen de las relaciones entre TCR y X en Brasil, muestra un panorama complejo, con largos períodos de crecimiento exportador aún con tipos de cambio promedio bajos. Este país ha utilizado una amplia batería de instrumentos de promoción de las exportaciones desde la década de los años sesenta, y esta puede ser la principal explicación de esa aparente contradicción.

Por otra parte, a diferencia de Argentina, en Brasil los flujos recibidos no parecen determinados por la dinámica de los flujos mundiales de IED. Este resultado implica que coexisten períodos de importantes tasas de crecimiento en los ingresos de IED a Brasil, a pesar de una menor dinámica de las inversiones a nivel mundial, y períodos donde los flujos a este país no siguen la recuperación de la dinámica de esta variable a nivel mundial. Tal observación significa, además, que los flujos recibidos por Brasil se mueven, principalmente, siguiendo ventajas de localización. Coherentemente, el factor inercial o de costos hundidos, representado por la variable dependiente rezagada, tiene gran importancia en la determinación de la IE y de la IEM, y en menor medida en la IEU y la IEC.

Por último, las variables de política no son relevantes a excepción de PRI, pero ésta, así como las variables que pretenden captar los efectos del proceso de integración regional (INT y PREF) no muestran significación una vez que se introduce T en el modelo. La política comercial aperturista aparece como un factor

coadyuvante para explicar los flujos de IE totales y de Estados Unidos. Este resultado unido a la importancia observada en la evolución de las exportaciones como determinante de la IED, lleva a considerar al proceso de apertura unilateral como un factor importante para la explicación de la IED en el largo plazo.

- Resultados para Paraguay y Uruguay -

Las estimaciones de las regresiones para Paraguay y Uruguay se realizaron por mínimos cuadrados generalizados (MCG), corrigiéndose la heterocedasticidad con el método de White, provisto por EViews. Sólo se estimaron IE e IEU, dado que en ambos países no se detectan procesos de privatizaciones o grandes magnitudes de F&A que hubieran requerido el cálculo de IEC, así como por la falta de datos sobre la IEM.

Los resultados en el caso de Paraguay muestran que el principal factor en la determinación de la IE, es el proceso exportador, tanto en su evolución como en su aceleración. El segundo factor relevante es el cambio de reglas iniciado con el retorno a la democracia en 1990; la regulación anterior parece haber desestimulado significativamente la IE. Otros factores que interesan pero presentan una menor significación son las preferencias conseguidas en el MERCOSUR y el nivel de la protección formal. Este último parece un resultado poco relevante, en la medida que la protección formal no es un determinante importante de los niveles de actividad real en una economía que se caracteriza por lo elevado de sus intercambios al margen o fuera de la legalidad.

El modelo para la IEU, cuyo nivel de ajuste resulta bastante pobre, señala que los factores vinculados con el comercio exterior también son los principales determinantes de esta inversión: mayor competitividad cambiaria, economía más protegida y MERCOSUR implican mayores ingresos de IEU.

En el caso de Uruguay, los resultados indican que para la IE resulta muy significativo y con coeficiente muy elevado el incremento en la velocidad de la absorción interna, lo que indica que aún en el marco de un proceso de apertura externa el crecimiento del mercado interno ha funcionado como un factor atractor de IED. En esto tiene mucho que ver el crecimiento del sector servicios, el que ha recibido la mayor parte de la creciente inversión en los últimos años.

Por otra parte, la IED total no muestra una reacción significativa al movimiento en las exportaciones. Este resultado no condice con resultados anteriores (Bittencourt y Domingo [2001]), donde se plantea que la dotación de recursos naturales explotables para la producción de bienes y servicios parece ser el factor con mayor importancia en la reorientación de la IED en los últimos años. Las variables utilizadas sólo recogen la variación en las exportaciones de bienes, no incluyendo las exportaciones de servicios, como es el caso del turismo, sector que presenta fuertes incrementos, los que en el modelo aparecen recogidos parcialmente por la variable $D(AB)$.

Dado que los valores de la IED que surgen de las estadísticas oficiales presentan cifras cercanas a 0 entre 1960 y 1974, la regresión correspondiente se estimó para 1975-2000. Vista la gradualidad del proceso de apertura iniciado en 1975, la estimación realizada no permite percibir la importancia del proceso de apertura en sí mismo, sino su aceleración, como determinante de la IED. Los procesos de aceleración de la apertura comercial observados en la segunda mitad de los años setenta y de los años noventa, coincidieron con incrementos en el ingreso de IED, mientras que la desaceleración del mismo en los años ochenta fue simultáneo con el enlentecimiento del ritmo de ingreso y aún con salidas netas de IED.

Por su parte, la IEU presenta un comportamiento similar a la anterior, pero con mayores niveles de significación para el incremento de la velocidad de la absorción interna. Aparecen además los movimientos en las exportaciones como factor atractor de la IEU. Por otra parte, la respuesta de la IEU en Uruguay a INF y TCR, es coherente con la importancia que tiene para esta inversión el mercado interno, el que se

fortalece con la estabilidad y una moneda fuerte. Asimismo, la IEU en este país está fuertemente asociada a la dinámica mundial de la IED de Estados Unidos.

Un resultado interesante, surge de analizar el efecto del MERCOSUR sobre la inversión de Estados Unidos: la misma resulta altamente significativa pero con signo negativo. Una interpretación posible es que la formación del MERCOSUR, haya implicado un proceso de reorganización de las actividades de las ET de Estados Unidos, lo que para el caso uruguayo, donde la IED de este país estaba fuertemente orientada al sector manufacturero y al mercado interno, significaría el cierre de plantas. De hecho esto se observa en varios sectores manufactureros (Bittencourt y Domingo [2001]). Este proceso de reorganización intra-corporativa en el enfoque de UN-TCMD [1992] crea comercio pero beneficia a la capacidad productiva de otros países socios, especialmente Argentina.

Por último, el proceso de apertura también aparece como un determinante significativo de la IEU, resultado que confirma con un número mucho más razonable de observaciones, el comentado para la IE.

En síntesis, la existencia de relaciones de cointegración avalan la posibilidad de estudiar mediante regresiones, la relación entre esas variables integradas de primer orden, reduciendo la magnitud del problema de las regresiones espurias.

*Análisis del Panel MERCOSUR*²¹

Al analizar las estimaciones por paneles, que en este caso forman una matriz de 40 años por cuatro países, cada coeficiente de la regresión refleja dos dimensiones simultáneamente: el modelo explicativo para cada país a lo largo del tiempo y el modelo de elección entre países. Las razones por las cuales los agentes deciden invertir en un país en dos períodos diferentes, pueden no coincidir con las que los hacen optar entre dos países diferentes, aunque posiblemente ambos "modelos" de decisión presenten elementos comunes. Justamente, revisar con cuidado si es posible estimar en un modelo de panel conjunto (MP) o en modelos representativos de subconjuntos de países o de períodos diferentes en el tiempo, nos permite observar en que medida los estimadores que calculamos responden predominantemente a diferencias entre países o a escenarios intra-países en el tiempo.

Uno de los principales problemas que enfrentamos al estimar regresiones en estos paneles consiste en que, como se mencionó anteriormente, varias de las series de cada país son integradas, y por lo tanto es alta la probabilidad de que algunas de nuestras estimaciones resulten "espurias". Más allá de este problema, en esta etapa del trabajo hemos privilegiado la estimación de modelos con variables dependientes originadas y construidas a partir de fuentes diversas, para que representen conjuntamente al mismo fenómeno. La similitud de los resultados de las estimaciones con estas variables, unas estacionarias y otras integradas, alienta la idea de que pueden rescatarse conclusiones generales válidas del análisis del conjunto de resultados.

- Resultado de la estimaciones-

Considerando las estimaciones del panel con los cuatro países, que se presentan en el cuadro 7, podemos comenzar observando que la significación de la variable dependiente rezagada como explicativa de los valores actuales resulta relevante para el caso de la inversión extranjera total (IE) y de la originada en EE.UU. (IEU). El papel de las F&A así como la existencia de procesos inerciales en el subpanel conformado por

²¹ En el Anexo Metodológico D se presentan los análisis de covarianza realizados para la validación del panel como instrumento conjunto.

Uruguay y Paraguay es lo que explica el primer caso, dado que la variable dependiente rezagada no explica a la IEC.

CUADRO 7
REGRESIONES EN PANEL PARA TODO EL PERIODO
(Con efectos fijos por país)²²

Variable dependiente \ Variable explicativa	IE	IEC	IEC ARG-BRA	IE PAR-URU	IEU	IEM ARG-BRA
Número observaciones	152	144	78	72	160	56
AB(-1)						-4,6 ***
D(AB)	1,5 *	2,0 *		5,7 ***	3,1 ***	
X(-1)	0,7 ***		1,3 ***			3,2 ***
D(X)	0,9 ***	0,7 **	2,0 ***	0,4 *	0,7 *	
D (X(-1))			2,5 ***			
INF	-0,2 ***	-0,1 *	-0,3 ***			
TCR(-1)		-0,4 *				-1,4 **
IE(-1)	0,3 ***	0,1(a) *		0,4 ***	0,1 **	
MU/EU			-0,6 ***	0,2 ***	0,5 ***	
REG		-0,6 ***				-1,9 *
PRO	-0,6 **					
PRI	0,6 ***					
CDE	0,6 ***	1,0 **	1,2 ***		0,4 **	
INT						3,7 ***
PREF	0,01 ***	0,2 ***		0,1 ***		-0,6 ***
T		0,3 **	-0,3 **			
R ² ajustado	0,85	0,73	0,49	0,52	0,75	0,47
SCR	85	121	66	28	130	102

Notas: *** significativa 0,01; ** significativa 0,05; * significativa 0,10; en blanco: no significativa.

(a) en primera diferencia, D(IE-1), a efectos de no desbalancear la estimación.

Fuente: Elaboración propia.

En segundo lugar, dado que el grueso del capital extranjero que arribó a estos países en las primeras décadas del período considerado, lo hizo en el marco del proceso sustitutivo de importaciones (con la excepción de Paraguay), corresponde observar en que medida la demanda interna opera como determinante de esos procesos inversores.

²² A efectos de garantizar un número suficiente de observaciones se procedió a normalizar la información realizando la siguiente transformación: $L(IE_{it}) = L(1 + |\text{valor mínimo de } IE_{it}| + IE_{it})$; de esta manera los estimadores no son elasticidades sino valores bastante cercanos a las mismas, y por eso nos referimos a elasticidades aproximadas.

En tal sentido, se observa un impacto significativo de la aceleración del crecimiento del mercado interno tanto en la IE como en la IEC, y especialmente fuerte en la IEU. Si todas las demás variables se mantienen constantes, un aumento de un punto en la tasa a la que viene creciendo el mercado interno (o si en un país AB crece 1% más que en el otro), la IE, IEC e IEU aumentarían 1,5%, 2% y 3,1% respectivamente, en el mismo país entre dos períodos o el país más dinámico recibe esos mismos porcentajes más de inversión que el otro. Por su parte, si esta tasa se reduce en un punto, no necesariamente implicando caída del tamaño del mercado los flujos de ingreso caerían en las proporciones señaladas. Da la impresión que la inversión extranjera ingresa a cada país más o menos en proporción a su tamaño,²³ pero lo que marca la diferencia es la mayor o menor dinámica. A su vez, la elevada elasticidad de IEU explica las fuertes fluctuaciones que presenta esta variable, la que muestra una amplitud de su ciclo mucho mayor a la que presentan el PIB y la absorción interna.

Encontramos que el panel IEC incorpora estructuras significativamente diferentes por países (cuadro D-1 del Anexo Metodológico D), y por esta razón se estimó un modelo con Argentina y Brasil y otro con Paraguay y Uruguay, lo que nos permite avanzar en la aclaración de cuánto inciden en los parámetros estimados, la evolución temporal o las diferencias entre estos dos modelos. Se observa que el valor 2,0 es un promedio entre situaciones claramente diferentes, un coeficiente muy elevado para D(AB) en Paraguay y Uruguay, mientras que la misma elasticidad no es significativa para la estimación del panel Argentina-Brasil. Estos resultados sugieren una imagen general de que, una vez que se dejan de lado las F&A, los inversores no optaron entre períodos, dentro de Argentina y Brasil, de acuerdo a los cambios en la dinámica de su mercado interno, pero sí lo hicieron en Paraguay y Uruguay, así como también esta dinámica jugó significativa y positivamente para seleccionar alguno de los cuatro países donde realizar la IED.

Por otra parte, al considerar los resultados del modelo de Paraguay y Uruguay, debe llamarse la atención sobre la calidad de las series. Creemos que las series de IED que publica el Banco Central de Uruguay subvaloran la magnitud del fenómeno, por lo menos entre 1994 y 1998 (Bittencourt y Domingo [2001]). Por lo tanto, reestimar la serie y completar los años que faltan, permitiría mejorar las estimaciones para Uruguay. De todos modos, la coincidencia de períodos en que se dinamiza el mercado interno con los años, minoritarios dentro del conjunto del período, en que la IE es significativamente diferente de 0, puede ser suficiente para explicar porqué el crecimiento o decrecimiento de la absorción interna impacta tan fuertemente esa variable en los países pequeños del MERCOSUR.

La IEM, a diferencia de las otras variables dependientes, reacciona muy negativamente a los cambios en la demanda interna, con una elasticidad aproximada de -5. Este resultado, también debe matizarse considerando la calidad de las series. Aquí el problema consiste en que la serie de IEM para Brasil, se ha construido con carácter meramente tentativo, ya que no existen estadísticas oficiales sobre esta variable a partir de 1990. Se observa una fuerte correlación negativa entre AB e IEM en dicha economía, la que puede estar afectada por diferencias de criterio en el registro de información antes y después de 1995. Esa correlación se transmite al panel de los dos países.

En tercer lugar, corresponde observar los impactos del desempeño exportador sobre los flujos de IED. La magnitud de la influencia que la estimación de IEM asigna a $X(-1)$, resulta extremadamente elevada; así como el carácter contradictorio entre esta influencia y la que deriva del impacto negativo del tipo de cambio real. Una disminución de TCR como factor de atracción de IEM resulta aparentemente contradictoria con

²³ Algunas estimaciones no presentadas en este trabajo muestran que es posible que una parte del efecto tamaño sea captada por las variables exportaciones o la IED rezagada. En el mismo sentido, al imponer la presencia de efectos fijos, los estimadores responden más a la dimensión temporal que al corte transversal (donde debería aparecer tamaño como uno de los principales determinantes). Por estos motivos, en versiones futuras del modelo trataremos de incorporar otras formas de considerar el efecto tamaño. Sin embargo, pese a tal superposición con el efecto tamaño, los efectos fijos reducen significativamente la suma de cuadrados de los residuos (SCR) del panel, mostrando que hay otros factores estructurales de cada país no incluidos en este modelo, y por esa razón preferimos considerarlos en los resultados que se presentan en esta etapa.

el proceso exportador al que la misma parece estar asociada y también con la correlación negativa con AB. Sin embargo, la evolución de las exportaciones brasileñas no aparece como fuertemente ligada al TCR en la mayor parte del período de cuatro décadas, lo que quizás pueda explicarse en función de la multiplicidad de mecanismos de promoción que este país viene aplicando desde los años sesenta. El desempeño exportador resulta un determinante significativo de las 4 variables de inversión, especialmente de la IEC e IEM en Argentina y Brasil.

Para finalizar con el impacto de las variables macroeconómicas internas, las estimaciones del panel permiten confirmar la hipótesis de que la estabilidad macroeconómica es un factor de atracción importante. Más precisamente, la inestabilidad que en diversos períodos ha sacudido a las economías del MERCOSUR, ha resultado en uno de los principales factores desestimulantes para la IED.

En relación a los factores de "emisión" de IED, factores originados en los países desarrollados especialmente, las salidas mundiales de IED no resultan un factor explicativo para la IE en su panel conjunto, pero sí aparecen como determinantes significativos en la estimación del panel con Paraguay y Uruguay, así como en el panel de IEU. Este resultado se explica por la combinación de los efectos de MU con las variables de política durante los años noventa en las economías de Argentina y Brasil. Cuando la estimación del panel con los cuatro países explicando la IE se realiza sin considerar la variable PRI, entonces MU resulta significativa y positiva, una vez que se coloca PRI, MU pierde significación. Esto es consecuencia de que MU es un factor explicativo muy significativo para Argentina y Brasil en los años noventa, de forma tal que ambas variables impulsan la IE en estas economías simultáneamente y se confunden, apareciendo PRI como factor de atracción predominante de la IED.

Interpretar el valor negativo del impacto de MU sobre IEC en el modelo de Argentina y Brasil requiere también razonar sobre lo sucedido en los años noventa. Las F&A son tan elevadas que en varios años de la década de los años noventa y especialmente para el caso de Brasil, mientras MU crece, la IE crece pero la IEC cae.

En cuanto al impacto de los mecanismos específicos de política hacia el capital extranjero, la capitalización de deuda, aparece en los paneles de IE, IEC e IEU como una explicación relevante dentro del conjunto del contexto regional. Por su parte, los mecanismos de regulación (REG) explican significativamente a la IEC. Esta variable que refleja un conjunto de instrumentos relacionados con la competencia por la IED "vía reglas", resulta significativa solamente en el panel conjunto de IEC, pero no aparece en los paneles parciales. La contrastación de ambos resultados, sugiere que la regulación afectó más la decisión de invertir entre los países grandes o chicos que dentro de cada uno de estos grupos. Tendería a confirmarse la hipótesis de que las economías de menor tamaño pagan un mayor costo en términos de capacidad de atracción de IEC si regulan, cuando el "ambiente de negocios" o el contexto regional, en general definido por las economías mayores, tiende hacia la liberalización. A grandes rasgos, cuanto mayor es el tamaño relativo de las economías, presenta mejores condiciones para regular la IED sin desestimar su ingreso.

Asimismo, el fuerte impacto negativo con alta significación de PRO, indica que en los pocos años en los que los gobiernos de Argentina y Brasil implementaron o intentaron políticas que tendían a afectar la propiedad de las filiales, pagaron un fuerte costo por el desestímulo que las mismas tuvieron sobre la IE, en especial aquella no estadounidense.

Por último, el proceso de apertura comercial resulta significativo y con el signo esperado, solamente para el panel IEC de Argentina y Brasil. Cuando se considera el panel conjunto de IEC aparece con signo positivo, quizás reflejando el hecho, visible en el corte transversal, de que Uruguay y Paraguay han sido tradicionalmente más abiertos que los socios mayores, lo que coincidió con menor recepción de IEC. El proceso de integración regional muestra un impacto positivo pero de muy escaso valor sobre IE, y algo más elevado en el panel conjunto de IEC así como en el de Uruguay-Paraguay. El MERCOSUR estaría afectando

las decisiones de invertir dando prioridad a las mayores economías, aún cuando no se consideran las F&A que fueron la modalidad dominante de ingreso en los años noventa en Argentina y Brasil.²⁴

Dentro de las economías menores, se observa un impacto neto positivo sobre la IE derivado del proceso de integración regional. Parece existir un impacto positivo sobre la IEM en las dos economías mayores, que es recogido por la *dummy* INT, pero que aparece parcialmente compensado por un valor negativo del coeficiente de PREF. Es posible que esta aparente contradicción se explique porque hay un impacto positivo de la integración sobre IEM en Argentina y negativo en Brasil,²⁵ y el primero comienza más temprano que el segundo (INT vale 1 desde 1993 mientras que PREF vale 100 luego de 1995).

En síntesis, el panel para todo el período confirma que pueden identificarse rasgos generales de "un modelo" de recepción de flujos de IED en el MERCOSUR, donde el desempeño exportador y la estabilidad resultan los principales determinantes macroeconómicos de la IED en los cuatro países, mientras que las políticas específicas hacia la IED y las políticas comerciales (protección global y MERCOSUR) tienen efectos diferenciales según la variable dependiente y el grupo de países que se considera. Esto es coherente con los resultados encontrados en las estimaciones por país, de forma tal que las correlaciones se refuerzan mutuamente. Las estimaciones de panel resultan más "robustas" que las series temporales por cada país al incorporar la dimensión transversal entre países.

- Estabilidad de los coeficientes estimados -

A los efectos de establecer si puede observarse cambio estructural se procedió a verificar la estabilidad de los coeficientes para identificar los puntos de corte.²⁶ Los resultados obtenidos indican que para el panel IE no se verifica cambio estructural; sin embargo, al subdividir la información en tres subperíodos, se logró comprobar que los coeficientes no son estables aunque no alcance a señalarse una ruptura estadísticamente significativa en el modelo explicativo de la IE. Se constatan períodos en los que el ajuste del modelo es muy bajo, justamente, asociado a tal inestabilidad.

Para la explicación de la IEC y de IEU, se constata que se pasa de un modelo explicativo que abarca el período anterior a 1986 a uno que cubre el período más reciente, cuyos resultados se presentan en el cuadro 8.

Para la IEC se observa que el proceso exportador aparece como un determinante de esta variable en ambos períodos; por cada punto que crecen las exportaciones, la IEC crece 1,0% o 1,3%, o simultáneamente, los inversores prefieren 1,0% o 1,3% más a aquel país cuyas exportaciones son 1,0% mayores que otro. O sea, una vez deducidas las F&A, se observa que en ambos períodos existe un vínculo relevante entre los procesos de apertura comercial y los de inversión pero que admite interpretaciones diferentes. Hasta 1985, no solamente es relevante el tamaño y la dinámica de las exportaciones, sino que también son significativas y con fuerte impacto las variaciones de la dinámica exportadora, que no aparecen luego de 1986. Nótese que en este primer período la magnitud del impacto sobre la IED (IE e IEC) derivado de un cambio en la tasa de crecimiento de las exportaciones es similar a la magnitud del impacto de un cambio en

²⁴ Una parte del significativo efecto del desempeño exportador sobre la IED puede estar originada en el comercio regional, en especial cuando nos referimos a las tres economías de menor tamaño relativo. Para mejorar la estimación, en una futura versión de este modelo intentaremos discriminar entre exportaciones a la región y al MERCOSUR.

²⁵ De las series estadísticas surge que mientras la IEM en Argentina durante el período de integración regional es superior a su promedio histórico, en Brasil sucede lo contrario (este resultado puede ser consecuencia de los problemas antes mencionados que presenta la información sobre distribución sectorial de la IED en Brasil).

²⁶ En el Anexo Metodológico D se detallan los procedimientos realizados.

la tasa de crecimiento del mercado interno. Otros resultados señalan que la relación inercial de determinación de la IEC desde IE(-1), la estabilidad y el incremento de la absorción interna sólo importan en el primer período en el cual, además, la protección opera como un estímulo (T presenta un coeficiente positivo). Por lo tanto, durante el primer período, el papel de la dinámica exportadora como determinante del proceso inversor parece ser el de viabilizar un modelo de atracción de IEC "vía crecimiento introvertido".

CUADRO 8
REGRESIONES EN PANELES, SUBPERIODOS (con efectos fijos por país)

Variable dependiente / Variable explicativa	IEC 1960-1985	IEC 1986-2000	IEU 1960-1985	IEU 1986-2000
Número observaciones	84	60	100	60
AB(-1)				
D(AB)			3,6 ***	
D(AB(-1))	1,7 **			
X(-1)	1,0 ***	1,3 **		
D(X)	1,6 ***		1,2 **	0,9 ***
INF	-0,2 ***		-0,3 **	
TCR(-1)				
IE(-1)	0,3 (a) ***			
MU/EU			0,6 ***	
REG				
PRO	-1,2 ***		-1,1 *	
PRI				
CDE		0,6 **		0,4 ***
INT				
PREF				0,1 *
T	0,2 *	-1,5 ***		
R ² ajustado	0,86	0,65	0,64	0,94
SCR	32,5	48,4	111,5	8,1

Notas: *** significativa 0,01; ** significativa 0,05; * significativa 0,10; en blanco: no significativa.

(a) en primera diferencia, D(IE-1), a efectos de no desbalancear la estimación.

Fuente: Elaboración propia.

En lo que refiere a las variables de política, hasta 1985 se detectan los desestímulos asociados a políticas que intentaron afectar la propiedad de las filiales, mientras que a partir de 1986 aparecen significativamente los mecanismos de incentivos contenidos en la capitalización de deuda. Las privatizaciones no resultaron un sistema de incentivos para la captación de inversión fuera de las F&A.

Por su parte, en el período que se desarrolla el proceso de integración regional, el mismo no resulta significativo, mientras que la apertura unilateral aparece, junto con el proceso exportador, como los principales determinantes de la IEC. La casi exclusividad de estas variables dentro del modelo de determinación de la IED neta de F&A, resalta que el mismo se muestra nítidamente más orientado al sector externo que el vigente en la etapa anterior.

La estimación de los paneles de IEU, en ambos períodos, presenta resultados muy coherentes con los anteriores. La aceleración del proceso exportador es un determinante importante de IEU en ambos períodos, pero de modo tal que el vínculo entre la apertura vía exportaciones y vía IED se transforma luego de 1986. La IEU también responde en el primer período a un modelo introvertido, donde la dinámica del mercado interno y la inflación coadyuvan con la tendencia de las salidas de IED de Estados Unidos para determinar el comportamiento de las inversiones de ese país en la región. En el segundo período, las exportaciones son el motor principal para estas inversiones. Asimismo, la política comercial referida a las preferencias en el marco del programa de integración del MERCOSUR, también impacta positivamente en IEU, pero con una elasticidad muy baja y poco significativa.

Dado que el MERCOSUR coincide con un proceso general de apertura de los socios mayores, este modesto impacto agregado sobre la IEU (creación neta de inversión) no puede atribuirse a un proceso de desvío de comercio como los definidos por UN-TCMD [1992]. A su vez, como este efecto neto es positivo, si existieron ajustes por reorganización, reduciendo inversión en algunos países (caso de Uruguay, como surge de las series temporales), los mismos se compensan por aumento de inversión por la misma causa en otros países (un efecto neutro para Brasil, una preferencia de la IEU por Argentina y Paraguay). Sin embargo, la escasa magnitud del impacto sugiere una muy baja importancia de lo que el esquema de interpretación UN-TCMD [1992] considera como efectos dinámicos de la integración sobre la creación neta de inversiones, aplicado en este caso a las estadounidenses.

Análisis de paneles sectoriales. Una aproximación al impacto del MERCOSUR sobre la IED

- Visión general -

Las estimaciones planteadas hasta ahora, resultan en una imagen relativamente ambigua de los efectos del proceso de integración regional sobre la IED, ya que en general, aparece como bastante neutro con algunos efectos generales positivos cuya magnitud agregada no sería muy elevada y algún posible efecto negativo en algún caso puntual (IEU en Uruguay). De hecho estos resultados son consistentes con estudios sobre el comportamiento comercial y productivo de las filiales, a nivel sectorial, que se han desarrollado en los últimos años. Por otra parte, dos problemas se suman para explicar la ambigüedad de dichos resultados. Por un lado, la baja calidad de las series estadísticas, particularmente la correspondiente a la IEM de Brasil, por otro, las limitaciones que implican medir el impacto del proceso de integración con una variable *dummy* o mediante el cambio en las preferencias, que vista la velocidad del programa de liberalización comercial, se comporta en las estimaciones que involucran un período largo de tiempo, de modo similar a una variable *dummy*. Puede observarse como estas variables cualitativas se superponen, por ejemplo, en algunos casos con la de las privatizaciones, por lo que si no se representan de otra manera ambos fenómenos, no es posible discriminar sus respectivos efectos.

A través del análisis de paneles sectoriales, intentamos una aproximación al estudio de los determinantes de la IED en manufacturas, por sectores económicos, contrastando el papel de los flujos comerciales intra-MERCOSUR así como medidas de demanda interna de cada sector, con la ocurrencia de flujos de IED destinados al mismo sector.

Dada la inexistencia previa de algunas de las variables utilizadas, así como los numerosos problemas de agregación que se enfrentaron al compatibilizar los datos, estos análisis deben considerarse como exploratorios. Debe señalarse que para los tres países considerados (no disponemos de la información correspondiente para Paraguay), sólo se alcanzó a conformar un panel balanceado que incluye todas las variables del modelo para los años 1994, 1996 y 1999.²⁷

²⁷ En el Anexo Metodológico A se presentan las variables y las series elaborados con sus respectivas fuentes.

A efectos de obtener una primera visión en relación a la situación de los sectores, en los gráficos 12 y 13, se presentan, por un lado, la vinculación entre la IED sectorial y el comercio entre los socios, y por otro, aquella entre la IED sectorial y la demanda interna de cada sector. En el eje de las abscisas del gráfico 12 se define el logaritmo del promedio de las exportaciones de cada sector (8 sectores por 3 países); mientras que en el eje de las ordenadas se registra el logaritmo de la IED promedio recibida durante 1992-1999 por cada sector. La correlación es bastante elevada y positiva: los sectores más receptores de IEM en el período, también son los mayores exportadores al MERCOSUR. Se detecta un grupo interesante de 7 sectores - país que lideran las exportaciones al MERCOSUR y acumulan los mayores incrementos de IED. Se trata de 4 sectores en Brasil (automotriz; química; productos metálicos; y alimentos, bebidas y tabaco) y 3 sectores en Argentina (automotriz; alimentos bebidas y tabaco; y química).

En el gráfico 13 se ubica la misma variable IEM en la ordenada, mientras que la abscisa registra el valor del logaritmo del promedio del consumo aparente del período 1992-1999 de cada sector. La secuencia de puntos tiene otra forma, pero también presenta una relación positiva y de similar ajuste a la que presentan las exportaciones al MERCOSUR. Los mismos 7 sectores-país, más transnacionalizados que lideraban las exportaciones a la región, se encuentran entre los sectores mayores medidos por su consumo aparente (CA). En este caso pueden observarse algunos sectores-país con mayor CA promedio pero que reciben menos IED, tal el caso de los sector 32 y 37 en Brasil que tienen un CA mayor que el sector 384 de Argentina pero con menor IED recibida.

Esto implica que la imagen estructural del corte transversal de sectores para el promedio de la década, muestra una asociación bastante nítida entre montos de IED que reciben los sectores y tamaño del mercado interno y exportaciones al MERCOSUR. Asimismo, el resultado de la regresión señala que el MERCOSUR tendría una mayor importancia relativa en la elección de los sectores que realizan los inversores extranjeros. Mientras que si un sector tiene un 1% más de CA que otro, estaría recibiendo un 0,74% más de IED, la correspondiente elasticidad que relaciona IED recibida por cada sector y exportaciones al MERCOSUR es de 1. Esto indica que, en un corte transversal, para la recepción de IED resultaría ligeramente más importante el tamaño relativo de las exportaciones del sector al MERCOSUR que su peso relativo en el mercado interno.

GRÁFICO 12
L(IEM) - L(XM) promedio 1992-1999

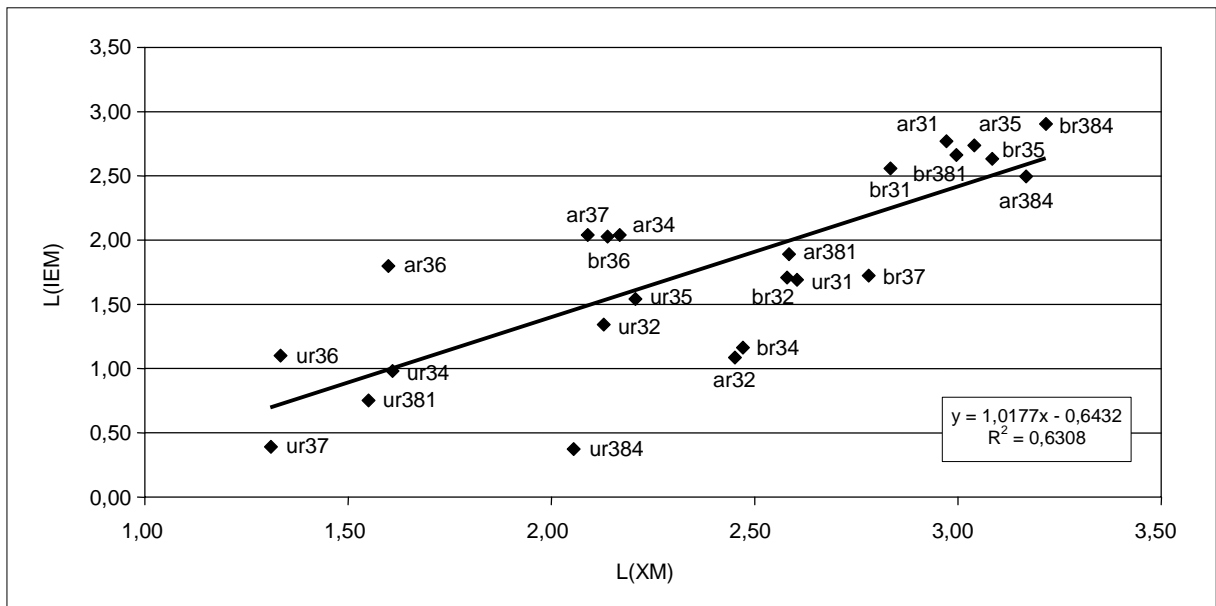
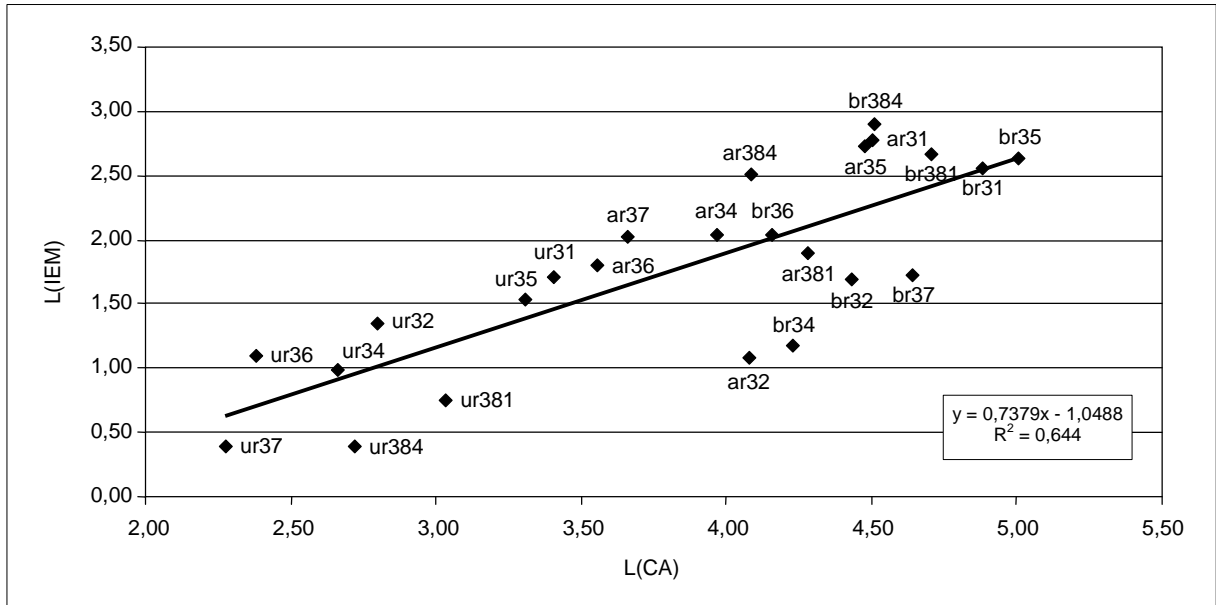


GRÁFICO 13
L(IEM) - L(CA) promedio 1992-1999



- Paneles sectoriales -

Para avanzar en estas consideraciones se ha trabajado en el diseño de varios paneles. Partimos de un modelo a estimar de la siguiente forma:

$$IE_{ijt} = c + CA_{ijt} + D(CA_{ijt}) + XM_{ijt} + D(XM_{ijt}) + AB_{it} + TCR_{it} + INF_{it} + MU_t$$

donde:

i = Argentina, Brasil, y Uruguay

j = ocho sectores definidos (31, 32, 34, 35, 36, 37, 381-382-383, y 384-385)

t = 1992,....., 2000

c = constante

IE_{ijt} = flujo de entrada de IED en dólares corrientes recibida por el país i en el sector j en el año t

CA_{ijt} = consumo aparente del país i de bienes del sector j en el año t . Se calcula como:

$$CA_{ijt} = VBP_{ijt} + M_{ijt} - X_{ijt}$$

siendo:

VBP_{ijt} = el valor bruto de la producción del sector j en el país i en el año t

M_{ijt} = el valor de las importaciones de bienes del sector j realizadas por el país i en el año t

X_{ijt} = el valor de las exportaciones de bienes del sector j realizadas por el país i en el año t

XM_{ijt} = exportaciones al MERCOSUR de bienes del sector j realizadas por el país i en el año t , en dólares corrientes

AB_{it} , INF_{it} , TCR_{it} y MU_t se definen de igual forma que para el modelo general.

Se trata de un modelo que involucra observaciones por sectores, países y años. Cada corte transversal se define como un sector-país a efectos de estimar los paneles en EViews.

El objetivo es contrastar la importancia del MERCOSUR como determinante de la IED frente a la dinámica de los respectivos mercados internos, cuantificando la importancia relativa de ambos, teniendo en cuenta que pueden estar operando en forma simultánea. Además, se pretende identificar particularidades sectoriales. El modelo se completa con variables específicas de cada país ya utilizadas en el modelo general (absorción interna, inflación y tipo de cambio real), y variables generales que varían con el tiempo (salidas totales de inversión mundial), utilizada para controlar los resultados sectoriales, por estos factores, otorgándole contexto y sentido a los análisis por sector.

Para realizar el análisis de covarianza se definieron dos tipos de modelos, el modelo panel o modelo restringido (MP) y el modelo panel parcialmente restringido (MPR). El MP corresponde al panel para incluir un país o un conjunto de países. El MPR se estima separando en el panel, estimaciones para dos subconjuntos de variables, uno restringido que supone igualdad de coeficientes entre sectores, y otro sin restringir, que supone que los coeficientes son diferentes, o sea, se estima un coeficiente para cada sector. No resulta relevante el valor de cada uno de estos coeficientes estimados con las cifras intra sector-país, que en algunos casos responden a un número muy pequeño de observaciones. Sí resulta de interés, la comparación entre el MP y el MPR asociado a cierto grupo de variables. Si el estadístico F que se obtiene resulta superior al valor crítico, implica que dentro de ese grupo de variables no puede considerarse igualdad de coeficientes.

En el cuadro 9 se presentan los resultados de los paneles sectoriales por país.

CUADRO 9
PANELES SECTORIALES POR PAIS
(Todas las variables en logaritmos)

Variable dependiente Variable explicativa	IE SECTORIAL					
	Argentina		Brasil		Uruguay	
	MP inicial	MP final (a)	MP inicial	MP final (a)	MP inicial	MP final (a)
Número observaciones	64	64	48	48	40	40
Constante				28,5 (*)		
CA(-1)		1,2 *		0,3 (*)	0,4 **	0,7 ***
D(CA)	1,0 (*)	1,1 *			1,4 (*)	
XM(-1)			0,4 ***	0,3 *	0,6 ***	0,4 *
D(XM)			-1,1 ***	-1,6 ***		
D(XM(-1))			1,2 ***			
IE(-1)	0,4 ***	-0,2 *				
MU			1,3 *			
D35 * D(CA)		-10,4 **				
D34 * D(CA(-1))						-6,1 *
D37 * D(CA)						3,7 ***
D381 * D(CA)						3,9 (*)

CUADRO 9 (CONT.)

Variable dependiente Variable explicativa	IE SECTORIAL					
	Argentina		Brasil		Uruguay	
	MP inicial	MP final (a)	MP inicial	MP final (a)	MP inicial	MP final (a)
D384 * XM(-1)		1,6 **				
D34 * D(XM)						-3,3 *
D35 * D(XM)				-4,5 ***		
D36 * D(XM)						3,8 (*)
D381 * D(XM)				-5,8 ***		
D384 * D(XM)		6,1 ***				
D37 * D(XM(-1))				-2,3 ***		
D381 * D(XM(-1))				2,1 ***		
D384 * D(XM(-1))				1,1 **		
R ² ajustado	0,24	0,81	0,51	0,76	0,47	0,85
SCR	51,6	12,9	23,6	11,8	39,3	25,9

Notas: *** significativa 0,01; ** significativa 0,05; * significativa 0,10; (*) significativa 0,15; en blanco: no significativa.
(a) con efectos fijos.

El modelo panel conjunto para Argentina, que abarca 8 años y 8 sectores, identifica como fuerzas básicas que mueven la IED sectorial al crecimiento del mercado interno y los costos hundidos de la inversión, pero su ajuste es muy bajo, alcanzando a explicar solamente el 24% de la variación total de la IE sectorial. La baja capacidad explicativa del modelo está asociada a los resultados del análisis de covarianza (ver cuadro D-2 del Anexo Metodológico D). Existen comportamientos específicos sectoriales que no cierran en un modelo único, de forma tal que los coeficientes estimados resultan el promedio de dimensiones que se mueven en direcciones opuestas y a ritmo diferente. Esta parece ser una de las razones por las que el "modelo" no "ajusta" bien en este caso,²⁸ a la vez que los *tests* sugieren rechazar la hipótesis de igualdad de coeficientes entre sectores.

Del resultado de la estimación del modelo parcialmente restringido, se puede establecer la hipótesis de que la IED en la industria química (35) en respuesta al mercado interno, y la IED en la industria automotriz (384) en respuesta a las exportaciones regionales, presentan comportamientos propios. En consecuencia, el MP final se estima agregando a la estructura anterior tres nuevas variables que dan cuenta de esto. Las nuevas variables son: D35 * D(CA), D384 * XM(-1) y D384 * D(XM), formadas por una variable *dummy*, que representa al sector multiplicada por el valor de la variable correspondiente. El coeficiente estimado para cada una de ellas medirá el desvío de la reacción del sector respecto a la elasticidad media para todos los sectores que aparecen con el coeficiente común. Una vez incorporadas estas variables al modelo, mejora la significación de D(CA) y CA(-1) se vuelve significativa, por efecto de una fuerte reacción de las inversiones en el sector químico a un importante crecimiento de la demanda interna a principios de la década, el que se mantiene en los años siguientes pero desacelerándose. Tal desaceleración es paralela a un ciclo inversor que tiene un punto máximo en 1999, lo que resulta en la coincidencia en el tiempo de la desaceleración de CA con el crecimiento de IED, y explica el signo negativo de la variable.

²⁸ No es teóricamente imposible, con un número significativamente grande de observaciones, que aunque estos movimientos estén subyacentes en diferentes unidades, la media general ajuste bien.

Por su parte, las inversiones en el sector automotriz (384), responden marcadamente al comercio regional, fundamentalmente con Brasil, de modo tal que la estimación mediante las variables $D384 * D(XM)$ y $D384 * XM(-1)$ confirma la existencia de un fenómeno ampliamente estudiado a nivel sectorial. Cuando el modelo incorpora esta consideración, el ajuste pasa a ser bueno, con la consecuente caída de la SCR, lo que implica que el panel comienza a ser válido al permitir identificar y dar cuenta de las principales especificidades sectoriales.

Los resultados para el caso de Brasil, muestran una asociación muy fuerte de las inversiones por sectores y las exportaciones al MERCOSUR. La magnitud de esta asociación, así como el valor negativo de los coeficientes de $D(XM)$, junto con las dudas generadas a partir de resultados anteriores, respecto a la calidad de las series de IEM para este país, imponen un período mayor de reflexión y de revisión de los datos, a efectos de obtener estimaciones más confiables.

En el caso de Uruguay, se identifica una importante asociación de la dinámica inversora por sectores y la dinámica del mercado interno, tanto respecto al nivel de crecimiento como en su aceleración. Se identifican conjunto de especificidades sectoriales en las ramas de la industria del papel (34), industrias metálicas básicas (37) y productos metálicos y maquinaria (381-382-383), cuya IED reacciona a la dinámica sectorial negativamente, en el primer caso, y más positivamente que la media en los dos restantes. Una vez consideradas estas especificidades en el modelo, la elasticidad de la IEM respecto al crecimiento del mercado interno del sector se eleva a 0,7 con mucha significación, lo que indica que si la demanda interna entre dos observaciones sectoriales difiere en un 1%, el sector de mayor demanda interna recibirá un monto de IED de un 0,7% superior al otro sector en el período siguiente.

Se identifica también, un efecto positivo y significativo de las exportaciones al MERCOSUR, pero de menor valor que el efecto asociado a la dinámica interna (una diferencia de un 1% en XM , implica una IE de 0,4% superior en el período siguiente). El ajuste del modelo mejora mucho con la consideración de las especificidades sectoriales.

Por último, a efectos de concluir este primer panorama general de los vínculos entre IED en sectores industriales y dinámica del MERCOSUR, se analiza si es posible identificar un modelo común para los países grandes, otro para Argentina y Uruguay y un modelo común para los tres países. Estos resultados se presentan en el cuadro 10.

El ajuste del modelo para Argentina y Brasil es muy pobre, lo que como se señaló anteriormente puede deberse a la baja confiabilidad de las series de IED sectoriales de este último.

En el panel de Argentina y Uruguay, el análisis de covarianza identifica la probabilidad de que existan diferencias exclusivamente entre los coeficientes que asocian la dinámica del MERCOSUR a la IED sectorial. Estas particularidades, pueden ser captadas de manera relativamente adecuada mediante la inclusión de las variables $D384 * XM(-1)$ y $D384 * D(XM)$. Una vez incluidas estas variables, el modelo parece ofrecer resultados razonables con un buen ajuste.

El tamaño y la dinámica del mercado interno continúa mostrándose como el factor principal de atracción, aunque también es relevante el tamaño y la dinámica de las exportaciones sectoriales al MERCOSUR. Por su parte, se observa un efecto asociado al tamaño y dinámica global del mercado interno, adicional al tamaño del sector, que aparecen con la significación de $AB(-1)$.

Por último, el modelo de los tres países representa un corte transversal, dado que la información conjunta sólo incluye datos para tres años. En consecuencia, el mismo estaría señalando los factores que llevan a los inversores a elegir un sector frente a otro, y no los que determinan el movimiento de la inversión en el tiempo. La dinámica del mercado interno aparece como el principal factor de atracción de la inversión,

mientras que la dinámica del MERCOSUR, resulta de menor peso y significación. Los valores de las variables que caracterizan a los países, ayudarían a entender porqué los inversores eligen un país sobre otro. El país con mayor estabilidad y mercado interno global, obtendría mayores inversiones en el período siguiente.

CUADRO 10
PANELES SECTORIALES POR GRUPO DE PAISES
(todas las variables en logaritmos)

Variable dependiente Variable explicativa	IE SECTORIAL				
	Argentina-Brasil		Argentina-Uruguay		Tres países
	MP	MP c//384	MP	MP c//384	
Número observaciones	80	80	80	80	72
Constante					15,3 ***
CA(-1)	0,5 ***	0,4 ***	0,6 ***	0,4 ***	1,3(a) **
D(CA)	0,9 **	0,7 **	2,6 ***	2,4 ***	3,6 ***
XM(-1)	-0,2 (*)			0,3 **	
D(XM)		-0,7 **	0,4 (*)	0,5 *	0,7 **
IE(-1)	0,4 ***	0,5 ***			
INF (-1)		-0,07 **			-0,2 ***
TCR	1,6 ***	1,7 ***			0,9 (*)
AB (-1)	-0,4 **		0,7 ***	0,8 ***	0,3 **
MU		-0,5 **	0,4 **		
D384 * XM(-1)		1,6 **			
D384 * D(XM)		2,1 **			
ARG + D384 + XM(-1)				-0,2 ***	
ARG * D384 * D(XM)				6,0 ***	
R ² ajustado	0,30	0,39	0,81	0,88	0,81
SCR	53,6	46,3	86,2	56,0	68,0

Notas: *** significativa 0,01; ** significativa 0,05; * significativa 0,1; (*) significativa 0,15; en blanco: no significativa.

(a) rezagado un período.

Conclusiones

1. En la estimación por paneles, cada coeficiente de la regresión refleja dos dimensiones simultáneamente: el modelo explicativo a lo largo del tiempo (que estimamos previamente con regresiones para cada país) y el modelo de elección entre países. Las razones por las cuales los agentes deciden invertir en un país en dos períodos diferentes pueden no coincidir con las que los hacen optar entre dos países diferentes, aunque posiblemente ambos "modelos" de decisión presenten elementos comunes. Revisar con cuidado si es posible estimar en un modelo de panel conjunto o en modelos representativos de

subconjuntos de países o de períodos diferentes en el tiempo, nos permiten observar en que medida los estimadores responden predominantemente a las diferencias entre países o intra-países en el tiempo.

2. En las estimaciones para cada país, en el caso de Argentina las crecientes inversiones en F&A de los años noventa permiten explicar por qué la serie de IED parece independizarse de los valores pasados, sustituyéndose el efecto inercial por determinantes de "oferta". Cuando no se consideran estas operaciones, las inversiones "*greenfield*" y las inversiones en instalaciones propias pre-existentes, responden a un efecto inercial que considera los costos hundidos de la IED. Por el contrario los flujos destinados a Brasil se mueven, principalmente, siguiendo las ventajas de localización que ofrece este país, o sea menos correlacionados con las salidas mundiales de IED y con un efecto inercial más significativo. Entre los países de menor tamaño, solamente para Uruguay cobra significación la dinámica mundial de la inversión de Estados Unidos, o sea si bien los factores internos son importantes la inversión sólo se concreta en los ciclos expansivos de la IED de Estados Unidos.
3. Como resultados de interés que se resumen de los estudios de series de largo plazo en cada país, puede señalarse que, en Argentina y Brasil, mientras la IED reacciona positivamente al movimiento de X, el mercado interno medido por AB muestra un efecto negativo. En el caso de Brasil este efecto es significativo sólo para la IEC e IEM. La importancia del sector externo de la economía en la determinación de la IED se fortalece con la significación y el signo que presenta la política comercial, medida a partir de la protección global arancelaria, en ambos países. Estos resultados implican una aparente contradicción frente a los numerosos estudios que señalan el predominio de las inversiones "*market seeking*" en estos países entre 1960 y 2000.

Las relaciones y determinaciones recíprocas entre las tasas de crecimiento de la IED, las X y el PIB (AB), o sea las relaciones de largo plazo entre apertura y crecimiento económico, aparecen como claves para el análisis de este fenómeno. Una posible interpretación indicaría que al acelerarse el proceso exportador, aumenta el ritmo al que se obtienen divisas necesarias para incrementar las importaciones, lo que posibilita el crecimiento del producto, y simultáneamente, la absorción interna y la dinámica que atrae IED. Tanto los estudios de cointegración como el análisis de las causalidades Granger sugieren elementos adicionales en esta dirección.

4. El modelo para Uruguay muestra que aún en el marco de procesos de apertura externa, el mercado interno resulta el factor principal en la atracción de IED, no observándose reacción a las exportaciones, mientras que en estudios anteriores se encontraba que el mayor ingreso de IED estaba asociado a inversiones "*resource seeking*" con perfil exportador. Sin embargo, buena parte de la IED "*resource seeking*" estuvo orientada al sector turismo, cuyas ventas aparecen más reflejadas por la evolución del mercado interno que por el comercio exterior. Los movimientos en las exportaciones resultan un factor de atracción de IEU.
5. Para Paraguay, el principal factor en la determinación de la IED es el proceso exportador, tanto en su evolución como en su aceleración.
6. El panel conjunto para las cuatro décadas y los cuatro países confirma que pueden identificarse rasgos generales de un "modelo" de recepción de flujos de IED en el MERCOSUR. En este sentido, una vez que se toma en cuenta simultáneamente la dimensión de la serie temporal de cuatro décadas y la del corte transversal de los cuatro países, la dinámica del mercado interno adquiere relevancia como determinante de la IED; así como el desempeño exportador y la estabilidad macroeconómica. Estos dos últimos factores son importantes determinantes de la IED, sobre todo una vez que se la corrige deduciendo las fusiones y adquisiciones (IEC) y de la orientada a las manufacturas en Argentina y Brasil. Surgen algunas dudas sobre la consideración del efecto tamaño del mercado interno en la presente versión del modelo, aspecto sobre el que deberíamos continuar la investigación.

7. En concordancia con el papel de las exportaciones y de acuerdo al enfoque teórico que señala que una mayor competitividad cambiaria aporta a las ventajas de localización que atraen la IED, el efecto de tipo de cambio real sobre la IE y la IEC es positivo para Argentina. Sin embargo, la economía brasileña parece atraer más IEC cuando su moneda se fortalece. La proliferación de instrumentos de promoción de exportaciones ya tradicional en Brasil, podría ser un elemento explicativo de esta particular relación entre TCR, X e IEC. La estabilidad económica resulta un factor importante tanto para Argentina como para Brasil. Las elevadas tasas de inflación han implicado un desestímulo significativo, en el largo plazo, para captar IED. Las estimaciones de panel confirman la relevancia de la estabilidad económica regional para que la misma sea atractiva para los inversores externos.
8. En el caso de Argentina, la importancia de la apertura comercial permite reconsiderar las relaciones entre IED, X y AB, ya que la variable T da cuenta de una orientación aperturista en el largo plazo, pero con un proceso de sucesivos cambios en la política comercial entre 1960 y 2000. En estas marchas y contramarchas han tendido a coincidir períodos más abiertos a las importaciones con expansión de las exportaciones junto a ingreso de IED. El mercado interno se expande en los 60 en un contexto predominantemente cerrado, mientras que a partir de los años setenta se mueve en una dirección similar a las tres variables consideradas. De esta manera, en el largo plazo este último resulta un factor menos significativos que los factores comerciales para determinar la IED. Considerado individualmente, también el proceso aperturista unilateral aparece en Brasil como un fuerte factor determinante de los ingresos de IED.
9. Cuando estudiamos el efecto de la protección global (o su inversa, el proceso de apertura) en los paneles, se encuentra que el mismo resulta significativo y con el signo esperado en el modelo que representa a Argentina y Brasil, mientras que en el panel conjunto presenta signo positivo, reflejando el hecho de que Paraguay y Uruguay han sido tradicionalmente más abiertos que sus socios mayores lo que ha coincidido con menor recepción de IEC.
10. El MERCOSUR no aparece como una fuerza relevante para explicar el ingreso de capitales a los países de la región considerados individualmente, a excepción de Paraguay. En el caso de Uruguay, el proceso de integración resulta en menores ingresos de IEU, como consecuencia de un proceso de reorganización de las actividades de las ET de Estados Unidos que crea comercio intrarregional, pero beneficia a otros países, especialmente Argentina y genera desinversiones en países pequeños, fundamentalmente cuando las mismas están localizadas en sectores industriales con fuertes economías de escala. Observado a través de los paneles por países, dado que el MERCOSUR coincide con un proceso general de apertura de los socios mayores, su modesto impacto agregado sobre la IED, y en particular sobre la inversión estadounidense, no puede asignarse a un proceso de desvío-creación de inversión. Por lo tanto, el proceso de integración parece afectar la IED con efectos netos negativos y positivos, pero de muy escaso valor, que parecen canalizar inversiones preferentemente hacia los socios mayores, alcanzando en algún caso a generar efectos negativos sobre socios menores (IEU en Uruguay).
11. En lo que tiene que ver con los efectos de las políticas específicas hacia el capital extranjero, los estudios por país muestran la importancia relativa de estos factores solamente para los casos de Argentina y Paraguay. En los paneles, los instrumentos relacionados con la competencia por la IED "vía reglas" muestran significación sólo para el panel conjunto de IEC, pero no aparecen como determinantes en los paneles parciales, lo que sugiere que la regulación afectó más la decisión de invertir entre los países grandes o chicos que dentro de cada uno de estos grupos.
12. Por su parte, uno de los resultados más interesantes que nos permite obtener el análisis de panel se refiere al cambio de modelo explicativo a lo largo del tiempo. La IEC y la IEU presentan un cambio estructural que se fija en 1986. En ambos períodos el proceso exportador continúa apareciendo como un factor de importancia en la determinación de los flujos de IED. Sin embargo en el primer período

este proceso se asocia con los factores inerciales, el incremento de la absorción interna y el incremento de la protección como factores explicativos, lo que estaría señalando un modelo de atracción de IEC "vía crecimiento introvertido". Mientras que en el segundo, cuando se desarrolla el proceso de integración regional, el proceso de exportaciones se asocia a la apertura unilateral de las economías como principales determinantes de la IEC, definiendo un modelo de atracción nítidamente más orientado por el sector externo que el vigente en la etapa anterior.

13. El análisis de los paneles sectoriales por países, donde la variable dependiente refleja la IED recibida por cada sector industrial en Argentina, Brasil y Uruguay durante algunos años de la década de los noventa, permite registrar otros impactos de la evolución del comercio intrarregional y su contrastación con la evolución de las respectivas demandas internas para cada sector. El peso del MERCOSUR en la determinación de la IED, se verifica a nivel sectorial para Argentina, Brasil y Uruguay, especialmente en el sector automotriz en el primero de estos países, en el cual las exportaciones al socio mayor resultan un determinante fundamental de los flujos de IED. Debe tenerse presente que esta industria no solamente se vio afectada por el proceso de integración, sino por políticas específicas en estos países, cuyo impacto permitió un aprovechamiento mayor de las potencialidades ofrecidas por la apertura de los mercados de los países vecinos.
14. Los paneles sectoriales por grupo de países, permiten observar que el tamaño y la dinámica del mercado interno, tanto sectorial como global, es clave para definir la elección de sectores y países que realizan los inversores. El país con mayor estabilidad y mercado interno global en el período, obtendría mayores inversiones en el período siguiente. Sin embargo en esta elección entre sectores también entra en consideración, aunque con menor nivel de significación e importancia relativa, la dinámica del MERCOSUR. Esta lógica sectorial también permite mostrar que existen ajustes por reorganización que reducen la inversión en algunos países (Uruguay), pero que los mismos se compensan por aumento de la inversión en algunos sectores por las mismas causas en otros países del bloque (por ejemplo Argentina). Por su parte, resulta de interés mejorar las estimaciones sectoriales para Brasil, dado que los resultados alcanzados parecen mostrar una importancia del MERCOSUR mucho mayor determinando la IED a nivel de sectores productivos de la que identificamos en los paneles agregados.

ANEXO METODOLOGICO

(A) CONSTRUCCIÓN DE LAS SERIES PARA LOS PANELES SECTORIALES

Utilizando la clasificación CIIU revisión 2, se definieron ocho subsectores industriales a 2 y 3 dígitos de dicha clasificación:

31	Productos alimenticios, bebidas y tabaco
32	Textiles, prendas de vestir e industrias del cuero
34	Fabricación de papel y productos del papel, imprentas y editoriales
35	Fabricación de sustancias y productos químicos, derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plástico
36	Fabricación de productos minerales no metálicos, excepto los derivados del petróleo y del carbón
37	Industrias metálicas básicas
381-382-383	Fabricación de productos metálicos, construcción de maquinaria no eléctrica y construcción de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos
384-385	Construcción de material de transporte y fabricación de equipo profesional y científico, instrumentos de medida y de control y aparatos fotográficos e instrumentos de óptica

Para cada uno de esos subsectores se construyeron series para las siguientes variables:

- Inversión extranjera directa (IED)
- Valor bruto de producción (VBP)
- Exportaciones totales (X)
- Exportaciones al MERCOSUR (XM)
- Importaciones totales (M)
- Importaciones del MERCOSUR (MM)
- Consumo aparente (CA) = $VBP + M - X$

- Argentina -

IED:

- no se incluye la inversión en el sector petróleo
- período 1993-2000
- dato del año 2000 es provisorio

VBP:

- período 1990-1992: clasificación CIIU rev. 2
- período 1993-2000: clasificación CIIU rev. 3 convertida a CIIU rev. 2
- representatividad: más del 95% del VBP industrial

X y XM:

- período 1990-1995: clasificación CIIU rev. 2
- período 1996-2000: clasificación CIIU rev. 3 convertida a CIIU rev. 2
- representatividad: en ambos casos más del 95%

M y MM:

- período 1990-1995: clasificación CIIU rev. 2
- período 1996-2000: clasificación CIIU rev. 3 convertida a CIIU rev. 2
- representatividad: en ambos casos más del 95%

CA:

- período 1990-1992: clasificación CIIU rev. 2
- período 1993-2000: clasificación CIIU rev. 3 convertida a CIIU rev. 2
- representatividad: más del 95% del CA industrial

Fuente: DNCI - ME y OSP-

- Brasil -

IED:

- período 1990-1994; elaborada por NEIT-IE-UNICAMP con base en datos del Banco Central de Brasil
- período 1996-2000, elaborada por NEIT-IE-UNICAMP en base a datos del Departamento de Capitais Estrangeiros e Câmbio -DECEC- Diretoria de Assuntos Internacionais, Banco Central do Brasil
- 1995: sin datos

VBP:

- período 1990-1998: clasificación por sector S80, convertida a CIIU rev. 2; elaborada por NEIT-IE-UNICAMP a partir de IGE-SCN
- año 1999: clasificación por sector CNAE a tres dígitos convertida a CIIU rev. 2; elaborada por NEIT-IE-UNICAMP a partir de tabulación especial de datos de PIA-IBGE
- año 2000: sin datos
- representatividad: más del 95% del VBP industrial

X y XM:

- período 1990-2000: clasificación por sector 80 convertida a CIIU rev. 2; elaborado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de datos de SECEX
- representatividad: (X) más del 90% y (XM) más del 95%

M y MM:

- período 1990-2000: clasificación por sector 80 convertida a CIIU rev. 2; elaborado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de datos de SECEX
- representatividad: (M) más del 90% y (MM) más del 95%

CA:

- período 1990-1998: clasificación por sector S80 convertida a CIIU rev. 2; elaborado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de datos de IBGE-SCN
- año 1999: clasificación por sector CNAE a tres dígitos convertida a CIIU rev. 2; elaborada por NEIT-IE-UNICAMP a partir de tabulación especial de datos de PIA-IBGE
- año 2000: sin datos
- representatividad: más del 95% del CA industrial

- Uruguay -

IED:

- años 1990, 1994-1996, 1999-2000: clasificación CIIU rev. 2; elaboración propia con base en datos de las Encuestas de Dinamismo Económico e Inserción Internacional del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales, ajustadas con la información de la base de Empresas Transnacionales de MC Consultores.

VBP:

- período 1992-1997: clasificación CIIU rev. 2; Encuesta Industrial Anual (EIA), Instituto Nacional de Estadística (INE)
- período 1998-2000: estimaciones propias con base en la Encuesta Trimestral del Instituto Nacional de Estadística (INE)
- representatividad: más del 95% del VBP industrial

X y XM:

- período 1990-2000: clasificación por CIIU rev. 2; Banco Central del Uruguay
- representatividad: (X) más del 90% y (XM) más del 95%
- M y MM
- período 1990-2000: clasificación por CIIU rev. 2; Banco Central del Uruguay
- representatividad: (M) más del 90% y (MM) más del 95%

CA:

- período 1992-1997: clasificación CIIU rev. 2; Encuesta Industrial Anual (EIA), Instituto Nacional de Estadística (INE)
- período 1998-2000: estimaciones propias con base en la Encuesta Trimestral del Instituto Nacional de Estadística (INE)
- representatividad: más del 95% del CA industrial

(B) ESTIMACIÓN DE T ENTRE 1960-1984

Los datos sobre protección global arancelaria respecto a terceros países fueron provistos por la Secretaría de ALADI en Montevideo desde 1985 hasta 2000, y corresponden hasta 1990 a las tasas globales arancelarias promedio simple para cada país. Desde 1991 a 1995 esta tasa considera el cronograma de convergencia hacia el Arancel Externo Común (AEC) del MERCOSUR, y desde 1995 a 2000 se toma el AEC sin considerar las excepciones acordadas para cada país.

Ante la inexistencia de cálculos sobre tarifas equivalentes para todo el período considerado, se debió estimar la serie. Como el objetivo es elaborar un indicador de la protección global, siendo los principales instrumentos de protección durante buena parte del período aquellos no arancelarios, se asignó un nivel arancelario medio arbitrario y muy elevado. El mismo se ubicó en 130% cuando el conjunto de requisitos para importar imponía condiciones prohibitivas a las importaciones de más de la mitad de las posiciones arancelarias, y en 120% (superior al máximo arancel medio observado para alguno de los países en todo el período) cuando algún tipo de restricción cuantitativa alcanzaba a más de la mitad de las posiciones arancelarias.

Normalmente cuando se estimó un nivel de 130%, esto supuso la convergencia de diversos instrumentos aplicados en Argentina, Brasil durante algunos subperíodos anteriores a 1990, y en Uruguay hasta 1975: tipos de cambio controlados con amplia diferencia entre la cotización importadora y exportadora en los años

sesenta; requisitos de financiamiento previo de importaciones o depósitos que imponían costos elevados al negocio importador; autorización previa con necesidad de justificación acerca de la necesidad del producto a importar con declaración jurada de necesidad o declaración jurada de inexistencia de producción nacional; negociación de programas de importación por empresas vinculados a políticas sectoriales; etc. El nivel de 120% corresponde a la aplicación de algunos de estos instrumentos pero con menor intensidad.

Los valores arancelarios antes de 1985 se estimaron de acuerdo a la bibliografía que se presenta a continuación. Cuando no se dispuso de datos que permitieran completar todas la series, las mismas se estimaron de modo de que el resultado reflejara la impresión cualitativa respecto al nivel de cierre de las economías que se deduce de la bibliografía consultada. Para Paraguay prácticamente carecíamos de información, así que se supuso la constancia de la política comercial antes de 1982, de acuerdo a valores provistos por CEPAL [1984] para este último año.

VALORES ESTIMADOS PARA LA VARIABLE T

Año	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
1960	119	130	75	130
1961	119	130	75	130
1962	119	130	75	130
1963	130	130	75	130
1964	130	54	75	130
1965	130	54	75	130
1966	130	54	75	130
1967	61	39	75	130
1968	61	39	75	130
1969	83	45	75	130
1970	83	45	75	130
1971	120	45	75	130
1972	120	45	75	130
1973	120	49	75	130
1974	120	130	75	130
1975	90	130	75	130
1976	55,9	130	75	120
1977	37	130	75	110
1978	35	130	75	100,8
1979	29	130	75	49,4
1980	27,8	115,8	75	49
1981	25	115,8	75	46,8
1982	23,7	130	75	61,3
1983	35	130	50	33
1984	120	130	30	35
1985	120,0	130,0	19,3	35,8
1986	120,0	130,0	19,3	29,2
1987	120,0	68,9	19,3	27,0
1988	29,9	41,3	19,3	27,0
1989	21,5	35,7	16,1	24,1
1990	20,2	30,2	16,0	27,7

Año	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
1991	14,2	20,9	14,9	21,5
1992	19,6	14,4	9,3	18,3
1993	16,3	11,7	8,0	14,8
1994	16,3	9,0	8,0	14,7
1995	13,9	12,7	9,4	9,6
1996	13,9	9,2	9,3	9,8
1997	13,8	14,8	9,5	9,9
1998	13,9	14,7	11,4	12,2
1999	13,8	14,3	11,5	12,2
2000	13,7	14,2	11,6	12,4

Fuente: Balassa [1971]; Bergsman [1975]; Berlinski [1992]; Braga y Tyler [1992]; Carvalho y Hadad [1981]; Casaburi [1998]; Cavalcanti, Faria y Von Doellinger [1974]; CEPAL [1984]; Dornbusch [1995]; Ffrench-Davis [1984]; Garriga y Sanguinetti [1995]; Kiguel y Liviatan [1995]; Kosacoff, Lucangeli y Sourrouille [1985]; Lamounier y Moura [1986]; Lichtensztein y Trajtenberg [1991]; Lobato [1977]; López y Porta [1991]; Macadar [1998]; Pols [1999]; Simonsen [1988]; Vaillant [1998].

(C) ESTACIONARIEDAD DE LAS SERIES Y COINTEGRACIÓN

Para inferir acerca del orden de integración de las series se utilizó el *test* Dickey Fuller aumentado (ADF) que se aplica a cada una de las variables económicas dependientes y explicativas de los cuatro países para el período 1960-2000. Dicho *test* sugiere que las series de IE de Argentina y Brasil y MU, tomadas en sus niveles absolutos, son procesos integrados de segundo orden, mientras que la mayoría de las variables explicativas se muestran como procesos integrados de primer orden.

La transformación logarítmica de las variables homogeniza estas diferencias observadas entre el comportamiento de las series y ya no se detectan procesos de segundo orden. El *test* ADF aplicado a todas las variables tomadas en logaritmo da como resultado que no pueden rechazarse las siguientes hipótesis:

- EU y MU, son integradas de orden 1;
- IE es integrada de orden 1 para Argentina, Brasil y Paraguay y estacionaria para Uruguay;
- IEC es estacionaria en todos los casos;
- IEU son estacionarias con un 95% de probabilidad para los cuatro países; y
- todas las restantes series (AB, X, TCR, INF), con excepción de TCR en Brasil, son integradas de orden 1.

En consecuencia, en los casos en que las regresiones involucran a una variable dependiente y variables explicativas que son integradas de orden 1, es posible que nos encontremos ante casos de regresiones "espurias".

En las estimaciones que se realizaron sobre series temporales de cada país, a efectos de contrastar si el panel puede reflejar adecuadamente el modelo de todos los países, así como en las estimaciones de panel presentadas anteriormente, se muestran resultados con diferentes balances entre series integradas de orden 0 y de orden 1, que dan lugar a conclusiones que guardan cierta coherencia entre sí. Por lo tanto, más allá del valor con que ajuste el modelo y la mayor o menor eficiencia y confiabilidad de los estimadores calculados (problemas que se derivarían de la existencia de regresiones no balanceadas o espurias), la similaridad de los resultados de estimaciones con variables dependientes originadas en fuentes diversas,

unas estacionarias y otras integradas, alienta la idea de que pueden rescatarse conclusiones generales válidas del análisis del conjunto de resultados.

Con el objetivo de contrastar dichos resultados, se buscaron vectores y relaciones de cointegración (RC) entre las variables integradas de orden 1 presentes en los modelos, mediante el método de Johansen.

Como primer paso en el objetivo de avanzar en una metodología que pueda dar cuenta más adecuadamente del problema de la integración de las series (a la vez que contrastar los resultados obtenidos), se buscaron vectores y relaciones de cointegración (RC) entre las variables integradas de orden 1 presentes en los modelos, mediante el método de Johansen.

En el cuadro C-1 se presentan las estimaciones de las relaciones de cointegración para las variables IE, AB, X y MU, en los casos de Argentina y Brasil, donde se incluyen solamente aquellas relaciones que presentan coeficientes con algún nivel de significación. Para considerar una significación mínima seguimos el criterio de que la relación entre los coeficientes y su desviación estándar se ubiquen en un nivel en que los coeficientes dupliquen en valor absoluto a su desviación estándar, como si siguieran una distribución *t* de Student. Para la selección del número de rezagos a incluir en la estimación del *test* de Johansen, se siguió el criterio de Akaike, en los correspondientes modelos de vectores autoregresivos (VAR). El número óptimo de rezagos, según este criterio, para el modelo VAR de Argentina con las variables IE, AB, X y MU, es de tres; mientras que para el modelo VAR de Brasil con las mismas variables, es de uno.

CUADRO C-1
RELACIONES DE COINTEGRACION NORMALIZADAS EN IE
(Variables en logaritmos)

	Nº de rezagos	Variable de política	Constante	AB	X	MU	Likelihood Ratio
Argentina	2		116,8 (37,3)	-16,0 (4,5)	6,7 (1,8)	2,0 (0,7)	36,8
	2	PRI	74,6 (27,3)	-10,9 (3,3)	6,0 (1,4)	0,7 (0,7)	42,2
	3			-4,7 (1,8)	9,4 (3,4)	-2,2 (1,2)	54,5
	3	PRI		-4,1 (1,2)	7,9 (2,1)	-1,7 (0,8)	61,9
	3	T		-10,1 (2,6)	10,2 (2,7)	1,6 (0,8)	67,3
	3					0,43 (0,1)	-53,6
	3			76,2 (29,1)	-12,8 (4,1)	9,2 (2,4)	
Brasil	2(a)		24,4	-11,6 (4,2)	12,4 (4,0)	0,41 (0,7)	97,0
	1			-7,8 (3,5)	8,7 (3,8)	1,3 (0,9)	73,0
	1		68,1 (82,2)	5,4 (6,0)			29,0
	1			-8,2 (5,2)	10,7 (6,3)		61,8

Notas: Desviación típica de los coeficientes normalizados ().
(a) con tendencia lineal en los datos.

Fuente: Elaboración propia.

Las últimas dos filas de las RC estimadas para Argentina, muestran que cuando se incluye en la relación solamente las variables IE y MU resulta en un coeficiente positivo, mientras que cuando se realiza el mismo cálculo para IE, AB y X, el coeficiente de AB se vuelve negativo.

Así, las RC que involucran las cuatro variables cuando se considera un número de tres rezagos, resultan en valores negativos de AB y MU y positivos de X. La variable MU aparece como bastante menos significativa que las restantes. A su vez, cuando se considera la variable PRI en la estimación, se reduce el valor absoluto del coeficiente que se asocia a MU, lo que determina un *trade-off* entre el peso de estas dos variables, lo que ya se había señalado en las regresiones. Si se consideran dos rezagos, o bien si se consideran 3 rezagos controlando por T como variable de política, los signos de los coeficientes coinciden en la regresión explicativa de IE en Argentina que se presenta en la estimación de las relaciones de cointegración.

Por su parte, resulta más difícil encontrar una RC para el caso de Brasil. En el cuadro C-1 se muestran las estimaciones con dos y un rezago. Como se observa, MU es muy poco significativa, mientras que X y AB presentan relaciones más elevadas entre el valor de los coeficientes y sus desviaciones estándar. La forma de la RC es similar a la de Argentina, con AB con signo negativo y X positivo.

¿Cómo se explica que exista una relación funcional que opera como "atractor" de largo plazo entre estas variables, y que en esa relación aparezca AB multiplicada por un coeficiente negativo?. La clave para entender este mecanismo se encuentra en las relaciones de largo plazo entre apertura y crecimiento económico. Si existe un vínculo fuerte entre X y AB, como la relación de cointegración es una simple combinación lineal entre las variables y no involucra relaciones de causalidad, resulta matemáticamente claro que ambas aparecerán en el mismo miembro de la relación, con signos contrarios.²⁹ La interpretación económica sobrepasa los límites del presente trabajo, porque involucra no solamente las eventuales relaciones de determinación desde el tamaño y crecimiento del mercado interno y las exportaciones hacia la IED, sino también los efectos de la apertura exportadora en el crecimiento, y los efectos de la inversión extranjera en el crecimiento y en las exportaciones.

En síntesis, la existencia de relaciones de cointegración avala la posibilidad de estudiar mediante regresiones, la relación entre esas variables integradas de primer orden, reduciendo la magnitud del problema de las regresiones espurias. De hecho, las versiones presentadas en las regresiones de largo plazo por país (así como posteriormente en los paneles), constituyen modelos de carácter dinámico, donde la variable dependiente rezagada es una de las variables explicativas, que podrían interpretarse como modelos de rezagos distribuidos al estilo de los que sugiere la literatura para la resolución de este tipo de problemas. Es posible por lo tanto que mediante la inclusión de esa variable (sugerida por nuestro marco teórico y no tanto por los requisitos econométricos) estemos colaborando en la resolución de un problema metodológico sobre el que todavía queda mucho por hacer.

Las relaciones de causalidad de Granger permiten un paso adicional en la consideración estadística de estos fenómenos, ilustrando su complejidad. En el cuadro C-2 se presentan los *tests* de causalidad de Granger entre los diferentes pares que pueden formarse para estas cuatro variables en los dos países, a las que se agrega la representativa del proceso de apertura.

²⁹ Si tenemos que existe una relación en la realidad $L(AB) = \beta L(X)$, entonces $L(AB) - \beta L(X) = 0$ o $L(X) - (1/\beta) L(AB) = 0$. Esta relación económica aparecerá cuando se estima una relación de largo plazo como combinación lineal del tipo:

$a L(IE) + b L(MU) + c L(X) + d L(AB) = 0$; uno de los dos coeficientes c ó d , estimadores de β o $(1/\beta)$, será negativo y el otro positivo.

CUADRO C-2
ARGENTINA Y BRASIL. TEST DE CAUSALIDAD DE GRANGER

ARGENTINA

Pairwise Granger Causality Tests

Sample: 1960 2000

Lags: 3

Null Hypothesis:	Obs.	F-Statistic	Probability
LAB_AR does not Granger Cause LIE_AR	38	1.80717	0.16640
LIE_AR does not Granger Cause LAB_AR		1.87354	0.15462
LX_AR does not Granger Cause LIE_AR	38	3.47415	0.02768
LIE_AR does not Granger Cause LX_AR		0.40930	0.74742
LMU_AR does not Granger Cause LIE_AR	38	1.83910	0.16062
LIE_AR does not Granger Cause LMU_AR		0.65682	0.58482
T_AR does not Granger Cause LIE_AR	38	3.54641	0.02569
LIE_AR does not Granger Cause T_AR		1.87698	0.15403
LX_AR does not Granger Cause LAB_AR	38	0.37975	0.76826
LAB_AR does not Granger Cause LX_AR		3.38225	0.03045
LMU_AR does not Granger Cause LAB_AR	38	2.66149	0.06534
LAB_AR does not Granger Cause LMU_AR		0.35835	0.78345
T_AR does not Granger Cause LAB_AR	38	2.95566	0.04770
LAB_AR does not Granger Cause T_AR		3.76865	0.02045
LMU_AR does not Granger Cause LX_AR	38	1.63722	0.20090
LX_AR does not Granger Cause LMU_AR		0.64881	0.58967
T_AR does not Granger Cause LX_AR	38	4.26357	0.01243
LX_AR does not Granger Cause T_AR		0.99954	0.40610
T_AR does not Granger Cause LMU_AR	38	0.38695	0.76316
LMU_AR does not Granger Cause T_AR		7.71175	0.00055

BRASIL

Pairwise Granger Causality Tests

Sample: 1960 2000

Lags: 1

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
LAB_BR does not Granger Cause LIE_BR	40	2.29225	0.13852
LIE_BR does not Granger Cause LAB_BR		0.60318	0.44230
LX_BR does not Granger Cause LIE_BR	40	0.20117	0.65639
LIE_BR does not Granger Cause LX_BR		2.03906	0.16169
LMU_BR does not Granger Cause LIE_BR	40	4.00956	0.05261
LIE_BR does not Granger Cause LMU_BR		0.74569	0.39341
T_BR does not Granger Cause LIE_BR	40	6.74068	0.01344
LIE_BR does not Granger Cause T_BR		6.21120	0.01730
LX_BR does not Granger Cause LAB_BR	40	0.00022	0.98829
LAB_BR does not Granger Cause LX_BR		11.0188	0.00203
LMU_BR does not Granger Cause LAB_BR	40	1.63260	0.20930
LAB_BR does not Granger Cause LMU_BR		0.20051	0.65692
T_BR does not Granger Cause LAB_BR	40	3.27639	0.07841
LAB_BR does not Granger Cause T_BR		0.15677	0.69443
LMU_BR does not Granger Cause LX_BR	40	0.45280	0.50519
LX_BR does not Granger Cause LMU_BR		0.11361	0.73798
T_BR does not Granger Cause LX_BR	40	1.43564	0.23847
LX_BR does not Granger Cause T_BR		0.00432	0.94794
T_BR does not Granger Cause LMU_BR	40	0.84710	0.36334
LMU_BR does not Granger Cause T_BR		1.18407	0.28357

Fuente: Elaboración propia.

En Argentina las únicas variables que aparecen con alta significación como causa Granger de la IE son T y X, reafirmando la hipótesis sobre la importancia de las relaciones entre los procesos de apertura comercial y la IED para esta economía.

La complejidad del mapa de relaciones de causalidad Granger puede ilustrarse esquematizando las siguientes cadenas causales que resumen secuencias posibles a partir de los resultados del cuadro 8.

- (i) $MU \rightarrow AB \leftrightarrow T \rightarrow X \rightarrow IE$
- (ii) $MU \rightarrow T \leftrightarrow AB \rightarrow X \rightarrow IE$
- (iii) $MU \rightarrow T \rightarrow IE$

Estas cadenas,³⁰ a su vez, permiten avanzar entre otras, en las siguientes hipótesis:

- la relación bi-direccional entre AB y T, que implica movimientos de ambas variables inversamente correlacionados con su secuencia temporal, podría explicar porque la apertura impulsa las importaciones y permite ampliación del consumo y la inversión; o bien una contracción recesiva de un par de años (son tres rezagos los que entran en el *test* para Argentina) termina generando un impulso proteccionista.
- la relación (i) podría estar implicando, por ejemplo, que el incremento (descenso) de la oferta mundial de IED, es percibido directamente por los agentes, quienes toman decisiones expansivas (contractivas). Esto tiene un impacto en T, y el canal de transmisión hacia X podría ser el efecto simetría de Lerner: la disminución (o aumento) del sesgo anti-exportador.

Para Brasil, MU y T son las variables que aparecen fuertemente como causa de IE, mientras que AB causa a IE pero no muy significativamente. Al igual que en el caso argentino, el *test* de Granger señala una relación desde AB a X, y no a la inversa como sería la dirección causal predominante en los modelos de restricción externa o *export led growth* a la Thirlwall.³¹

En resumen, los *tests* de Granger muestran que las relaciones son complejas y con circuitos de causalidad que aún no hemos descifrado con precisión, pero cuyos primeros resultados reafirman las relaciones de causalidad establecidas mediante las regresiones de largo plazo.

(D) ANÁLISIS DE COVARIANZAS

Se realizó un análisis de covarianzas por países, como primer paso para la validación del panel como instrumento conjunto. Para ello se calcularon estadísticos F, los que dan cuenta de la comparación entre la capacidad explicativa de por los menos tres estructuras o modos de organizar la información:

- Modelo sin restricción (MSR), donde se estiman las regresiones de cada país por separado
- Modelo panel (MP), se trata de un modelo más restringido que se deriva de una estimación única para todo el panel. Se realizan estimaciones conjuntas con coeficientes comunes para la variables y la constante; y

³⁰ También MU causa en forma directa, pero menos significativa, a IE y ésta a T, y existe una causalidad Granger recíproca entre IE y AB con muy bajos niveles de significación.

³¹ El presente trabajo no pretende comprender o dilucidar el modo en que se entrelazan la demanda interna y externa, lo que involucra fenómenos como la transformación productiva de estas economías. Sin embargo, lo que observamos es que no podemos entender cabalmente los determinantes de la IED sin acercarnos a la comprensión de estos procesos más globales.

- Modelo de efectos fijos (MEF), similar al anterior pero con diferentes ordenadas en el origen, para cada país.

Los resultados del análisis de covarianza, para revisar si los coeficientes estimados para las variables en el Modelo Panel son válidos para el conjunto de los países, se presentan en el cuadro A-1 del Anexo Estadístico.

En el panel IE, el coeficiente F1 es significativo, el F2 no rechaza la igualdad de las pendientes y el F3 rechaza la igualdad de las ordenadas. Este resultado sugiere seleccionar el MEF. Para el período 1960-80 el modelo panel es válido. Iguales consideraciones son válidas para el panel IEU.

CUADRO D-1
ANÁLISIS DE COVARIANZA PARA IGUALDAD DE COEFICIENTES ENTRE PAÍSES

Variable dependiente	IE		IEC	IEU	IEM
	1960-2000	1980-2000	1960-2000	1960-2000	1970-2000
Número de variables explicativas	9	8	9	11	8
Número de observaciones	148	80	144	156	48
SCR1	101	106	148	139	138
SCR2	93	105	132	129	134
SCR3	70	59	92	100	114
F1	1,8 ***	1,6	2,4	1,3	0,9
F2	1,5	1,4	1,9 **	1,1	0,1
F3	3,6 ***	0,15	5,4 ***	3,7 **	1,2

Notas: *** significativa 0,01; ** significativa 0,05; * significativa 0,10.

en blanco: no significativa.

SCR1: suma de cuadrados residuales del modelo panel.

SCR2: suma de cuadrados residuales del modelo panel con efectos fijos por país.

SCR3: suma de cuadrados residuales del modelo sin restricciones, equivalente a una regresión por país.

Fuente: Elaboración propia.

En el panel IEC, el análisis de covarianza sugiere rechazar la igualdad de coeficientes. Como IEC es igual a IE para Paraguay y Uruguay, se reestima dividiendo en dos paneles: uno para Argentina y Brasil y otro para Paraguay y Uruguay. Por otra parte, no puede rechazarse la hipótesis de igualdad de coeficientes del panel IEM integrado por Argentina y Brasil. Se realizaron además pruebas F para analizar la estabilidad de los coeficientes de cada panel, a lo largo del tiempo. El método es similar al *test* de Chow, usualmente aplicado a las estimaciones con series temporales. Se estiman regresiones para cada subperíodo, modelo sin restricciones (MSR), y se contrastan con el panel para todo el período mediante una prueba F que compara sus respectivas sumas de cuadrados residuales (SCR).

Se siguió para ello estrategias complementarias. Por una parte, se estudiaron los *test* de Chow en las series temporales de cada país, resultando puntos de quiebre para las variables IE, IEC e IEU similares en el tiempo, los que se ubican entre 1976 y 1984 para Argentina y entre 1985 y 1986 para Brasil. Los puntos de corte utilizados para verificar la estabilidad de los coeficientes se establecieron en 1980 y 1986. Los resultados obtenidos indican que solamente para la IEU se detecta, en ambos puntos, cambio estructural. Para el panel IE no se verifica cambio estructural y para IEC se encuentra un quiebre significativo en 1986.

Como segunda alternativa, se dividieron los paneles en una estimación por cada década, y se compararon las SCR del panel conjunto y del total de subpaneles. Los paneles de IEC y de IEU señalan diferencias significativas a lo largo del tiempo; mientras que el de IE da una prueba que no rechaza igualdad en los coeficientes.

En tercer lugar, se dividió el período en tres subperíodos: 1960-1980, 1971-1990 y 1981-2000, contrastando un modelo panel para cada uno de esos subperíodos respecto a las dos décadas que los componen. Esta estrategia permite ubicar un cambio entre períodos en el modelo panel de IE 1960-1980, y en el modelo IE 1971-1990. Por último, en el análisis sectorial se aplicó una metodología similar para probar la igualdad de los coeficientes entre sectores, o simultáneamente, captar especificidades del comportamiento de algunos sectores, dentro de cada país o en agrupamientos de dos países. Los resultados se muestran en el cuadro D-2.

**CUADRO D-2
ANALISIS DE COVARIANZA PARA IGUALDAD DE COEFICIENTES ENTRE SECTORES**

			Grados de libertad		Valor F	Significación	Resultado
			Numerador	Denomin.			
Panel Brasil							
K	8	F1(CA)	15	25	0,53	NO SIGN.	No rechaza coeficientes de CA iguales en todo sector
p	8	F1(XM)	7	33	1,14	NO SIGN.	
n	48	F1(DXM)	15	25	2,27	SIGN 5%	No rechaza coeficientes de XM iguales en todo sector
SCR1	23,6	F3	7	33	1,30	NO SIGN.	
SCR2	18,5						Rechaza coeficientes de DXM iguales en todo sector Modelo de efectos fijos no válido
SCR3(CA)	17,9						
SCR3(XM)	19,0						
SCR3 (DXM)	10,0						
Panel Argentina							
k	6	F1(CA)	15	43	2,37	SIGN 5%	Rechaza coeficientes de CA iguales en todo sector
p	8	F1(XM.DX)	14	44	5,58	SIGN 1%	
n	64	M)	7	51	2,88	SIGN 55	Rechaza coeficientes XM o DXM iguales en todo sector
SCR1	51,9	F3					
SCR2	37,2						Rechaza igualdad ordenadas, selecciona modelo efectos fijos
SCR3(CA)	28,4						
SCR3(XM, DXM)	18,7						
Panel Uruguay							
k	7	F1(CA)	14	35	5,34	SIGN 1%	Rechaza coeficientes de CA iguales en todo sector
p	8	F1(XM.DX)	13	36	5,02	SIGN 1%	
n	56	M)	7	42	2,93	NO SIGN.	Rechaza coeficientes XM o DSM iguales en todo sector
SCR1	39,3	F3					
SCR2	26,4						Modelo de efectos fijos no válido
SCR3(CA)	12,5						
SCR3(XM, DXM)	14,0						
Panel Argentina y Brasil							
k	11	F1(CA)	30	39	2,42	SIGN 1%	Rechaza coeficientes de CA iguales en todo sector
p	16	F1(XM.DX)	29	40	3,24	SIGN 1%	
n	80	M)	15	54	1,44	NO SIGN.	Rechaza coeficientes XM o DSM iguales en todo sector
SCR1	52,4	F3					
SCR2	37,5						Modelo de efectos fijos no válido
SCR3(CA)	18,3						
SCR3(XM, DXM)	15,7						

CUADRO D-2 (CONT.)

			Grados de libertad		Valor F	Significación	Resultado
			Numerador	Denomin.			
Panel Argentina y Uruguay							
k	7	F1(CA)	31	42	1,49	NO SIGN.	No rechaza coeficientes de CA
p	16	F1(XM,DX)	30	43	4,54	SIGN 1%	iguales en todo sector
n	80	M)	15	58	1,59	NO SIGN.	Rechaza coeficientes XM o DSM
SCR1	86,2	F3					iguales en todo sector
SCR2	61,0						Modelo de efectos fijos no válido
SCR3(CA)	41,1						
SCR3(XM,DXM)	20,7						
Panel Total Tres Países							
k	10	F1(CA)	46	16	1,61	NO SIGN.	No rechaza coeficientes de CA
p	24	F1(DCA)	22	40	1,23	NO SIGN.	iguales en todo sector
n	72	F1(XM,DX)	46	16	3,04	SIGN 1%	No rechaza coeficientes de D(CA)
SCR1	68,0	M)	23	39	1,27	NO SIGN.	iguales en todo sector
SCR2	38,9	F3					Rechaza coeficientes XM o DMX
SCR3(CA (-1 y -2))	12,1						iguales en todo sector
SCR3(DCA)	40,5						No rechaza igualdad ordenadas, modelo efectos fijos sin sentido

Fuente: Elaboración propia.

III. EL IMPACTO DE LA IED SOBRE LOS FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR: EL ANALISIS SECTORIAL

En esta sección, nos propusimos analizar dos cuestiones:

- (i) ¿existe alguna relación entre la magnitud y/o el cambio en la participación de las ET en el sector industrial en los años noventa y las fuentes de crecimiento de la producción manufacturera durante dicho período?
- (ii) *Idem* para los fenómenos de creación/desvío de comercio al interior del MERCOSUR (también en el sector manufacturero y para los años noventa).

Con relación al primer tema, se optó por trabajar con estimaciones "a la Chenery", que permiten descomponer la variación total del valor de producción en las ramas manufactureras en las respectivas contribuciones de la demanda interna, las exportaciones y la sustitución/desustitución de importaciones, tema este último que nos resultaba particularmente interesante de explorar.

El cálculo de los componentes de la variación del valor de producción para cada rama o sector deriva de la siguiente ecuación:³²

$$\frac{\Delta VP}{VP0} = \frac{[(1-((m0+m1)/2)) * \Delta C]}{VP0} - \frac{[\Delta m * ((C0+C1)/2)]}{VP0} + \frac{\Delta X}{VP0}$$

donde:

- VP = Valor de Producción
- m = Coeficiente de abastecimiento importado (M/C)
- C = Consumo Aparente
- M = Importaciones
- X = Exportaciones
- 0 = Año inicial del período
- 1 = Año final del período
- Δ = Variaciones entre el año 0 y 1

El primer término de la parte derecha de la identidad expresa la contribución de la demanda interna (EDI), el segundo corresponde al efecto de la sustitución de importaciones (ESI) y el tercero a la contribución de las exportaciones (EX). Un signo negativo en la ESI indica sustitución de importaciones y un signo positivo desustitución.

Además de efectuar un *test* sobre la existencia de alguna relación entre el signo y/o la magnitud de estos tres efectos con el nivel y/o el cambio en la participación de las ET en cada rama manufacturera, se efectuó un *test* también sobre la presencia de algún tipo de asociación entre estas últimas variables con otros

³² Cabe advertir que las estimaciones con las cuales trabajamos contemplan solamente los efectos directos sobre la producción de los diversos sectores y no toman en cuenta los efectos indirectos provenientes del incremento/caída de la demanda intermedia. De este modo, se sobrestima la contribución de la demanda interna y se subestima proporcionalmente el efecto de las exportaciones y de la sustitución/desustitución de importaciones.

indicadores que permiten evaluar el nivel de penetración de las importaciones en el abastecimiento de la demanda doméstica -M/C- y el grado de orientación exportadora de las ramas manufactureras -X/VP- (así como también con los cambios en dichos indicadores durante el período bajo estudio).

En cuanto a los fenómenos de creación/desvío de comercio, se empleó una metodología ya utilizada en Terra [1999] para el estudio de la creación y desvío de comercio en Uruguay en el proceso de integración en el MERCOSUR. Para ello se calcularon, a nivel de cada rama manufacturera, las participaciones en el aumento del consumo aparente de las importaciones desde el MERCOSUR (SM), desde el resto del mundo (SRM) y de la producción interna (SD).

Formalmente:

$$\Delta SM = SM1 - SM0$$

$$\Delta SRM = SRM1 - SRM0$$

$$\Delta SD = SD1 - SD0$$

Si bien obviamente se trata de un ejercicio tentativo -y por lo tanto sus resultados deben ser tomados solamente como indicativos-, si se encuentra que ΔSM y ΔSRM son positivos y ΔSD negativo, puede concluirse que en el período en que ocurre predominó la creación de comercio. Si en cambio ΔSM y ΔSD son positivos y ΔSRM negativo, se concluye que predominó el desvío de comercio, ya que implicaría que el incremento importador desde la región se realizó en desmedro de la participación de las importaciones desde el resto del mundo en la demanda local. Finalmente, si ΔSM es positivo y ΔSD y ΔSRM negativos, se comparan estas dos últimas magnitudes para evaluar si predominó el efecto creación o el efecto desvío.

Asimismo, para complementar el análisis sobre creación/desvío de comercio hemos trabajado también con algunos indicadores adicionales de "orientación regional" de las ramas manufactureras que indagan acerca de: (i) si en el período bajo análisis crecieron más las exportaciones (importaciones) intra o extrarregionales -esto es, si $\Delta X(M)m^{33}$ fue $< 0 >$ que $\Delta X(M)rm$ -;³⁴ y (ii) el grado de orientación "MERCOSUR" de las exportaciones/importaciones de las ramas manufactureras (Xm/X y Mm/M).

El método estadístico elegido para realizar los análisis descriptos fue el de tablas de contingencia, ya mencionado en la sección I del trabajo. En este caso, se buscó verificar la existencia de asociaciones estadísticamente significativas entre las variables que representan la presencia de ET en el sector industrial y aquellas que dan cuenta de las fuentes de crecimiento de la producción industrial y de los movimientos de creación/desvío de comercio.

En el caso argentino, dispusimos de información sobre la evolución del VP, consumo aparente y flujos de comercio para el período 1993-2000 por rama CIIU, revisión 3, a 3 dígitos,³⁵ a partir de datos provistos por el Centro de Estudios para la Producción (CEP) de la Secretaría de Industria de la Nación. En cuanto a la participación de las ET en las ramas manufactureras, en la sección I de este informe ya hemos detallado las fuentes de información respectivas.

Para Brasil solamente hemos podido contar con información para el período 1996-1999, también a 3 dígitos de la CIIU revisión 3. Los datos sobre VP y participación de las ET por rama CIIU fueron provistos por el Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), en tanto que los de comercio exterior provienen del Banco Central de Brasil y de la Secretaria de Comercio Exterior (SECEX), del Ministerio de Desenvolvimento, Industria e Comercio Exterior.

³³ Xm= exportaciones al MERCOSUR; Mm: importaciones provenientes del MERCOSUR.

³⁴ Xrm= exportaciones al resto del mundo; Mrm: importaciones provenientes del resto del mundo.

³⁵ Al final de la sección se encuentra un anexo donde se detalla la descripción correspondiente a cada rama CIIU, en las revisiones 2 y 3.

En lo que hace a Uruguay, se contó con datos para 1992-2000 por rama CIU a 4 dígitos, revisión 2, provistos por el Banco Central del Uruguay (exportaciones e importaciones) y por el Instituto de Estadística y Censos (VP entre 1992 y 1997), en tanto que el equipo de investigación uruguayo realizó las estimaciones de VP para 1998-2000 en base a la Encuesta Trimestral del Instituto de Estadística y Censos. Asimismo, dicho equipo también estimó la participación de las ET, tal como se señaló en la sección I de este trabajo. No se pudieron disponer de datos apropiados para realizar los ejercicios propuestos en el caso de Paraguay.

Al final de la sección se incluyen, en anexo, los cuadros A.1 a A.5, donde se presentan los datos correspondientes a las variables utilizadas en los ejercicios estadísticos antes descriptos para los casos de Argentina (39 ramas),³⁶ Brasil (89 ramas) y Uruguay (62 ramas). Estos datos fueron la base que se empleó para armar las tablas de contingencia, cuyos resultados se presentan en el cuadro 11.

Al igual que en la sección I, en los casos de Brasil y Uruguay, dada la mayor cantidad de observaciones disponibles, se pudo dividir a las ramas manufactureras en 3 segmentos según el grado de participación de las ET en cada una de ellas (alto, medio y bajo), en tanto que en Argentina sólo se pudo trabajar con 2 niveles (alto y bajo). A la vez, en Argentina y Uruguay también se clasificó a las ramas en función de la tasa de cambio en la participación de las ET -al igual que en el caso anterior, quedaron 3 segmentos en el caso uruguayo y 2 en el argentino-.

En función de la disponibilidad de datos, debimos hacer algunos ajustes para poder proceder a realizar los ejercicios estadísticos respectivos.

En primer lugar, al examinar los datos relativos a Argentina y Uruguay comprobamos que en casi todas las ramas manufactureras se había producido desustitución de importaciones (es el caso de 38 de las 39 ramas estudiadas en Argentina y de 56 de las 62 ramas consideradas en Uruguay). En consecuencia, no fue posible asociar la presencia de las ET con impactos sustitutivos/desustitutivos, sino con la magnitud del efecto desustitución respectivo. Si bien en Brasil el predominio del efecto "desustitución" de importaciones no resulta tan evidente, de todos modos también optamos, para homogeneizar criterios, por categorizar a las ramas manufactureras en función de la mayor o menor magnitud de dicho efecto^{37,38}. El mismo criterio se usó para el caso del "efecto exportaciones", ya que el mismo resultó positivo para el grueso de las ramas consideradas en los tres países bajo estudio.

En cuanto a creación y desvío de comercio, los indicadores respectivos sólo se estimaron para Argentina y Uruguay, ya que en el caso de Brasil se consideró que el período de tiempo transcurrido era muy escaso como para que el resultado del ejercicio fuera significativo (además de que el año inicial disponible era 1996, cuando ya el MERCOSUR estaba plenamente constituido). Al analizar los resultados obtenidos se encontró que, si se sigue la metodología propuesta por Terra [1999], en el caso argentino sólo había 3 ramas (sobre 39) con desvío de comercio. En Uruguay, en tanto, ocurría lo mismo en 4 de 62 ramas. En consecuencia, decidimos no hacer el *test* respectivo, dado que, obviamente, el mismo no revelaría ninguna asociación entre los fenómenos de creación/desvío de comercio y la presencia de ET.

³⁶ Pese a trabajar en ambos casos con la misma clasificación CIU, en Argentina se pudo contar con información de un menor número de ramas que en Brasil debido a que: (i) los datos de base estaban disponibles con un menor nivel de desagregación; y (ii) para compatibilizar las distintas fuentes de información empleadas, debieron realizarse algunos ajustes que derivaron en la necesidad de agrupar algunas ramas manufactureras.

³⁷ Obviamente, los casos en donde hubo sustitución de importaciones son clasificados en la misma categoría que aquellos en donde el efecto desustitución fue bajo.

³⁸ Tanto en este como en los demás casos en los que las variables analizadas son divididas en dos segmentos -alto y bajo-, el criterio de corte se basó en la media de los valores respectivos, calculada excluyendo *outliers*.

En cambio, siguiendo a Terra [1999], distinguimos entre aquellas ramas en las cuales hay creación de comercio -las importaciones intrarregionales desplazan a la producción doméstica y crecen más que las provenientes de fuera del MERCOSUR- y aquellas en las que la producción doméstica fue desplazada por importaciones pero el incremento de importaciones extrarregionales fue el más significativo. A este último grupo -en el cual predominó un efecto "apertura comercial"- se sumaron también las ramas en las cuales la producción doméstica y regional es desplazada por importaciones desde el resto del mundo.

Asimismo, realizamos los ejercicios respectivos para los casos de tasas de crecimiento de importaciones regionales *vis a vis* importaciones extrarregionales (sólo para Argentina y Uruguay, por las mismas razones antes expuestas) y de "orientación MERCOSUR" de las importaciones/exportaciones de cada rama manufacturera.

Finalmente, dado que los resultados de los ejercicios de descomposición de las fuentes de crecimiento "a la Chenery" son altamente sensibles a la elección de los años base y final, en los casos de Argentina y Uruguay -no así en Brasil, dado que el período para el cual existen datos es más corto-, hemos hecho las estimaciones respectivas tomando promedios bianuales tanto para el año inicial como para el año final en cada caso.³⁹

Los resultados de los ejercicios de tablas de contingencia fueron los siguientes (cuadro 11).

En el caso argentino, se encontraron 3 relaciones que resultaron estadísticamente significativas:

- (i) entre el nivel inicial de participación de las ET y el peso del MERCOSUR como origen de las importaciones (a mayor participación de las ET menor peso del MERCOSUR como origen de las importaciones);
- (ii) entre el nivel de participación de las ET al final del período y el efecto "exportaciones" (a mayor participación de las ET mayor magnitud del efecto "exportaciones");
- (iii) entre los niveles iniciales y finales de participación de las ET y el cambio en la proporción de exportaciones destinada al MERCOSUR.

El hallazgo de que la participación de las ET está negativamente correlacionada con la proporción de importaciones que se origina en el MERCOSUR -que podría prestar apoyo a una hipótesis sugerida en Chudnovsky y López [2001a], donde se señalaba la relativamente baja importancia del MERCOSUR como origen de las importaciones realizadas por las filiales de ET-, se debilita al tener en cuenta que la asociación ya no es significativa cuando se considera la participación de las ET al final del período considerado.

En contraste, la asociación positiva entre presencia de ET y grado de "orientación MERCOSUR" de las exportaciones manufactureras tiende a prestar apoyo a una hipótesis ya sugerida en Chudnovsky y López [2001a], quienes hallaban que las exportaciones de las ET estaban relativamente más concentradas en el MERCOSUR que las de las firmas de capital nacional, a la vez que justamente habían sido las filiales de las ET las que habían aprovechado con más rapidez las oportunidades de comercio abiertas a partir de la formación del mercado ampliado.

En tanto, la evidencia también sugiere que la presencia de ET vino asociada a una mayor magnitud de la contribución de las exportaciones al crecimiento del VP durante el período bajo estudio.

³⁹ De todos modos, cabe señalar que si se toman los años base y final solamente, se obtienen estimaciones bastante similares a las alcanzadas con los promedios bianuales.

CUADRO 11
RESULTADOS DE LOS TESTS DE TABLAS DE CONTINGENCIA

ARGENTINA													
	CoefM	CoefX	CCoefM	CCoefX	DVP	EDI	ESI	EX	CoefMm	CoefXm	C/D Comercio	CCoefMm	CCoefXm
ET INICIAL									(-) *				(+) **
ET FINAL								(+) **					(+) *
CAMBIO ET													
BRASIL													
	CoefM	CoefX			DVP	EDI	ESI	EX	CoefMm	CoefXm			
ET INICIAL	(+) *												(+) *
ET FINAL	(+) **					(+) *							(+) ***
CAMBIO ET													
URUGUAY													
	CoefM	CoefX	CCoefM	CCoefX	DVP	EDI	ESI	EX	CoefMm	CoefXm	C/D Comercio	CCoefMm	CCoefXm
ET INICIAL													
ET FINAL													(-) *
CAMBIO ET			(+) ***					*	(+) *				
ARGENTINA-URUGUAY													
	CoefM	CoefX	CCoefM	CCoefX	DVP	EDI	ESI	EX	CoefMm	CoefXm	C/D Comercio	CCoefMm	CCoefXm
ET INICIAL									(+) ***	(+) *			
ET FINAL								(+) *					
CAMBIO ET			(+) **						(+) *				*
ARGENTINA-BRASIL													
	CoefM	CoefX							CoefMm	CoefXm			
ET FINAL	(+) ***												(+) ***
CAMBIO ET													
ARGENTINA-BRASIL-URUGUAY													
	CoefM	CoefX							CoefMm	CoefXm			
ET FINAL	(+) ***	**											(+) ***

Notas: *** significativa 0,01; ** significativa 0,02; * significativa 0,05.

ET INICIAL: participación de las ET al inicio del período.

ET FINAL: participación de las ET al final del período.

CAMBIO ET: ET FINAL/ET INICIO.

CoefM: M/C.

CoefX: X/C.

CCoefM: coeficiente de importación final/coeficiente de importación inicial.

CCoefX: coeficiente de exportación final/coeficiente de exportación inicial.

DVP: variación del VP.

EDI: efecto "demanda interna".

ESI: efecto "sustitución de importaciones".

EX: efecto "exportaciones".

CoefMm: Mmercotur/Mtotales.

CoefXm: Xmercotur/Xtotales.

C/D Comercio: creación/desvío de comercio.

CCoefMm: coeficiente de importación MERCOSUR final/coeficiente de importación MERCOSUR inicial.

CcoefXm: coeficiente de exportación MERCOSUR final/coeficiente de exportación MERCOSUR inicial.

DMm/DMrm: aumento en las Mmercotur/aumento en las Mtotales.

DXm/DXrm: aumento en las Xmercotur/aumento en las Xtotales.

En el caso de Brasil, se observa que se ha encontrado una asociación positiva -al 5% y 2% de significación respectivamente- entre el nivel de participación inicial (1996) y final (1999) de las ET por rama CIIU y la magnitud del coeficiente de importación en 1999 (a mayor presencia de ET, mayor penetración de las importaciones en el consumo aparente doméstico).

La interpretación de este hallazgo obviamente es compleja, pero se pueden sugerir algunas explicaciones para las relaciones encontradas. La más inmediata es que las ET pueden estar concentradas en aquellas ramas manufactureras más expuestas a la competencia de productos importados. Sin embargo, hay que considerar que, aun cuando no se ha podido estimar con precisión su magnitud, en un trabajo anterior (Laplaine *et al* [2001]) se señalaba que una parte importante del comercio exterior brasileño es de tipo intra-firma. Ese comercio intra-firma, a su vez, es en parte de tipo "horizontal", esto es, las filiales comercian entre sí productos similares, especializándose en determinados segmentos o líneas de producción e importando el resto de la oferta local. Si esto es así, la mayor penetración de productos importados en el consumo aparente de las ramas con mayor presencia de ET puede ser resultado, al menos en parte, de las estrategias de especialización desplegadas por las ET.

En tanto, en Brasil también se ha encontrado que la presencia de las ET está asociada positivamente a la contribución de la demanda interna al crecimiento del VBP industrial. Aunque el período de tiempo involucrado en el análisis de los efectos "a la Chenery" es corto como para extraer conclusiones firmes al respecto, este hallazgo reforzaría la hipótesis, ya sugerida en trabajos anteriores, de que las ET se han concentrado en los sectores más dinámicos desde el punto de vista del consumo doméstico.

Finalmente, también se observa una asociación positiva entre participación de ET por rama industrial y porcentaje de exportaciones dirigidas al MERCOSUR. Si bien en los trabajos contenidos en Chudnovsky [2001] se constataba la menor importancia relativa del MERCOSUR para las exportaciones de las filiales de ET instaladas en Brasil *vis a vis* las instaladas en Argentina y Uruguay, el hallazgo comentado sugiere que, dentro de la industria brasileña, han sido las ET las que más eficazmente han reorientado sus patrones de exportación a fin de aprovechar las ventajas que ofrece el mercado ampliado regional.

En cuanto a Uruguay, hemos encontrado una asociación entre el cambio en la presencia de las ET y la magnitud del efecto "exportaciones" que no está revelando un fenómeno significativo desde la perspectiva que nos ocupa, ya que el efecto "exportaciones" es mayor tanto en las ramas donde la participación de las ET subió mucho, así como en donde creció poco o se redujo, a la vez que es menor en los sectores en donde la presencia de las ET creció moderadamente.

En cambio, las relaciones halladas entre el cambio en la participación de las ET y la proporción de importaciones provista desde el MERCOSUR, así como con el cambio en el coeficiente de importaciones durante el período analizado, prestan apoyo a la hipótesis sugerida en Bittencourt y Domingo [2001], quienes hallaban que las importaciones de las ET estaban mucho más concentradas en el MERCOSUR que las de la economía uruguaya como un todo. Este fenómeno, según los autores mencionados, obedecía en buena medida a estrategias de integración intrarregional de las ET, en las cuales las filiales uruguayas muchas veces se convertían progresivamente en importadoras de bienes producidos en terceros países -especialmente en Argentina y Brasil-. Asimismo, se encontró que la participación de las ET se hallaba negativamente correlacionada con el ritmo de aumento del peso del MERCOSUR como destino de las exportaciones, hecho que también corrobora un hallazgo de Bittencourt y Domingo [2001], quienes encontraban una menor concentración de las exportaciones de las filiales de ET en el MERCOSUR que el observado para las firmas nacionales.

También se efectuó un *test* sobre la presencia de las ya mencionadas relaciones para un panel conjunto Argentina-Uruguay. En este caso, hallamos varias asociaciones estadísticamente significativas, a saber:⁴⁰

- (i) entre el peso del MERCOSUR como origen de las importaciones y la presencia de ET al comienzo del período analizado (así como con el ritmo de aumento de dicha presencia): en el caso de la presencia de ET al comienzo del período analizado, lo que ocurre es que el coeficiente de importaciones desde el MERCOSUR resulta máximo en el caso de las ramas con mediana presencia de filiales extranjeras. A la vez, se constató que el mayor incremento en el peso relativo del MERCOSUR como origen de las importaciones se daba en aquellas actividades en las cuales la presencia de ET creció más rápido durante los años bajo estudio;
- (ii) entre la magnitud del efecto "exportaciones" y la participación de ET al final del período (a mayor participación de ET, mayor magnitud del efecto "exportaciones");
- (iii) entre la importancia del MERCOSUR como destino de las exportaciones y la presencia de ET al inicio del período bajo análisis (ambas variables aparecen correlacionadas en forma positiva); y
- (iv) entre el ritmo de aumento de la participación de ET durante el período analizado y los cambios en el coeficiente de importación (en las ramas en donde más creció la presencia de ET también fue mayor el ritmo de aumento de la relación M/C).

Asimismo, realizamos algunos ejercicios para un panel conjunto Argentina, Brasil y Uruguay (sólo para los coeficientes de importación/exportación y para los respectivos coeficientes MERCOSUR).⁴¹ En este caso, encontramos que la presencia de ET al final del período considerado estaba positivamente relacionada tanto con los coeficientes de importación y exportación (las ramas con mayor participación de ET eran las más "abiertas" en términos de comercio) como con la proporción de exportaciones destinada al MERCOSUR. Ejercicios similares realizados para un panel Argentina-Brasil muestran que la presencia de ET es superior en las ramas con mayores coeficientes de importación así como en aquellas en donde el MERCOSUR absorbe una mayor porción de las exportaciones sectoriales.

Cabe también señalar que hubiera resultado importante corregir las estimaciones realizadas en función del tamaño de las firmas que operan en cada sector industrial. Sin embargo, no hemos podido conseguir la información necesaria para realizar dichos ejercicios.

En suma, si bien la interpretación de este conjunto de datos debe ser hecha con cautela, los resultados del análisis estadístico parecen sugerir la posible existencia de vinculaciones entre el grado de participación de las ET en las ramas manufactureras y las corrientes de importación/exportación (esto es, al menos en ciertos casos la presencia de ET parece estar asociada a una mayor "apertura" de las ramas manufactureras, en particular por el lado de las importaciones). Asimismo, parece existir una vinculación entre la presencia de ET y el peso del MERCOSUR en las corrientes de comercio -efecto que, en principio, sería más visible en Argentina y Uruguay-, confirmando algunos de los hallazgos presentados en la sección anterior, así como lo sugerido en Chudnovsky y López [2001b] en el sentido de que habrían sido las ET las que pudieron aprovechar más rápidamente las oportunidades para el comercio ampliado abiertas por el proceso de integración. En la sección siguiente veremos en qué medida estos resultados se confirman al realizar un análisis por empresa.

⁴⁰ Se encontró también una relación estadísticamente significativa entre el cambio en la presencia de las ET y el cambio en el coeficiente de exportación al MERCOSUR, pero, al igual que en otro caso antes señalado para Uruguay, dicha relación no está revelando un fenómeno económicamente relevante, ya que el cambio en dicho coeficiente es menor tanto en las ramas donde la participación de las ET subió mucho, así como en donde creció poco o se redujo, a la vez que es mayor en los sectores en donde la presencia de las ET creció moderadamente.

⁴¹ Considerando la disparidad de los años para los cuales se contaba con datos en cada país, solamente tomamos en cuenta la participación de las ET al final del período considerado.

CUADRO A.1
ARGENTINA. FUENTES DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION SECTORIAL E INSERCIÓN
INTERNACIONAL DE LAS RAMAS MANUFACTURERAS

SECTOR	ETINICIO	ETFINAL	CAMBIOET	CoefM	CoefX	CCoefM	CcoefX	DVP	EDI	ESI	EX
	(%)	(%)		(%)	(%)						
	1992	1997	1992-1996	2000	2000	1993-2000	1993-2000	1993-2000	1993-2000	1993-2000	1993-2000
15	26,9	32,0	1,4	3	19	1,2	1,3	0,19	0,12	0,00	0,08
160	100,0	83,7	1,0	2	17	8,9	231,4	0,08	-0,10	0,02	0,20
171	19,2	14,6	1,2	14	10	1,6	2,2	-0,26	-0,25	0,05	0,04
172	15,5	18,6	1,4	26	10	2,1	3,5	-0,26	-0,19	0,11	0,04
173	1,9	6,6	3,5	18	2	2,3	1,9	-0,26	-0,18	0,09	0,00
18	0,0	0,3	1,0	10	3	1,6	1,2	-0,35	-0,31	0,03	-0,01
19	7,7	20,7	3,3	12	28	1,7	1,1	-0,01	0,02	0,04	0,00
201	30,6	20,3	1,0	7	4	1,6	4,4	-0,07	-0,07	0,02	0,02
210	27,4	41,0	1,5	19	8	1,3	2,8	0,20	0,21	0,06	0,06
221	12,6	10,8	0,9	9	3	1,9	0,8	0,11	0,15	0,04	0,00
222	8,0	11,5	2,0	3	1	1,9	11,2	0,11	0,11	0,01	0,01
231+233	0,0	0,0	1,0	15	3	201,5	20,6	0,26	0,14	0,01	0,12
232	94,7	98,6	1,0	5	18	1,5	1,7	0,26	0,36	0,13	0,02
241	33,1	57,5	1,4	42	22	1,3	1,7	0,27	0,22	0,09	0,14
242	59,2	57,4	1,3	17	8	1,4	2,0	0,27	0,28	0,07	0,05
243	89,3	53,3	1,0	21	24	1,0	1,3	0,27	0,17	0,00	0,09
25	45,3	25,8	1,4	13	5	1,0	1,7	0,58	0,54	0,00	0,04
261	37,8	33,7	1,3	21	6	2,2	1,0	-0,21	-0,10	0,09	-0,01
269	67,0	49,2	1,1	9	4	2,1	2,2	-0,21	-0,18	0,03	0,01
271	40,6	63,7	1,4	13	22	1,1	1,5	0,12	0,04	0,02	0,09
272	2,4	16,2	6,3	57	63	1,9	2,9	0,12	-0,05	0,22	0,39
281	6,1	7,7	0,9	22	5	3,5	2,7	-0,27	-0,08	0,20	0,02
289	15,3	17,6	1,6	17	5	2,1	1,5	-0,27	-0,20	0,07	0,00
291	17,1	28,0	1,7	60	28	1,6	2,7	-0,18	-0,02	0,26	0,09
292	52,7	31,5	1,5	45	11	1,0	1,4	-0,18	-0,20	0,01	0,02
293	15,3	22,5	2,3	24	1	1,2	1,8	-0,18	-0,15	0,03	0,00
311+312	78,5	20,0	1,0	64	16	1,6	1,3	-0,26	-0,27	0,02	0,04
313	59,4	74,2	1,6	22	11	1,3	10,9	-0,26	0,05	0,20	-0,11
314+315+319	45,8	25,1	1,4	50	14	2,0	3,6	-0,26	-0,05	0,25	0,05
321+322	90,7	67,3	0,9	84	8	1,6	4,8	-0,40	-0,22	0,19	0,00
323	23,8	46,0	1,1	47	3	1,7	20,7	-0,40	0,13	0,56	0,02
341	20,0	98,6	2,4	29	29	1,5	4,5	-0,22	-0,27	0,09	0,14
342	0,0	0,0	1,0	8	1	1,1	5,0	-0,22	-0,22	0,00	0,01
343	27,0	47,7	2,4	50	32	1,4	1,6	-0,22	-0,11	0,17	0,06
351	0,0	0,0	1,0	72	80	1,4	3,5	-0,43	-0,39	0,09	0,06
352	0,0	0,0	1,0	138	218	1,5	3,5	-0,27	-0,25	0,02	0,00
359	0,0	19,9	1,0	45	2	1,1	1,9	1,10	0,09	1,54	2,55
361	0,0	0,0	1,0	8	8	3,0	16,7	0,05	0,02	0,04	0,06
369	54,8	11,5	1,3	34	4	1,0	0,4	0,05	0,21	-0,02	-0,18

Notas: ET INICIAL: participación de las ET al inicio del período.

ET FINAL: participación de las ET al final del período.

CAMBIO ET: ETFINAL/ETINICIO.

CcoefM: coeficiente de importación final/coeficiente de importación inicial.

CCoefX: coeficiente de exportación final/coeficiente de exportación inicial.

EX: efecto "exportaciones.

CoefM: M/C.

CoefX: X/C.

DVP: variación del VP.

ESI: efecto "sustitución de importaciones".

EDI: efecto "demanda interna".

CUADRO A.2
ARGENTINA. INDICADORES DE CREACION/DESVIO DE COMERCIO Y DE ORIENTACION
REGIONAL DEL COMERCIO

SECTOR	DSM	DSRM	DSD	CoefMm (%)	CoefXm (%)	CCoefMm	CCoefXm
	1993-2000	1993-2000	1993-2000	2000	2000	1993-2000	1993-2000
15	0,3	0,1	-0,4	44	13	1,1	1,4
160	0,8	0,8	-1,6	46	18	2,8	0,4
171	3,2	2,0	-5,2	39	17	1,6	1,5
172	8,8	5,0	-13,7	52	67	1,3	1,2
173	4,2	6,3	-10,4	36	58	1,2	2,3
18	2,5	1,0	-3,5	40	16	1,8	1,1
19	5,6	-1,0	-4,6	56	17	4,4	1,0
201	1,2	1,4	-2,6	49	46	1,0	1,7
210	1,8	3,1	-4,9	41	54	1,0	2,2
221	-0,3	4,3	-4,1	4	62	0,3	2,6
222	0,1	1,2	-1,3	20	23	0,7	0,4
231+233	0,2	14,2	-14,4	17	81	0,0	0,8
232	-0,5	2,4	-1,9	2	41	0,4	1,0
241	2,7	7,4	-10,1	23	54	1,0	1,5
242	1,4	3,8	-5,2	17	49	1,3	1,1
243	1,8	-2,1	0,2	37	107	1,3	1,3
25	-0,3	0,4	-0,2	29	59	0,9	0,9
261	4,1	7,3	-11,3	36	42	1,0	1,0
269	2,2	2,6	-4,8	43	25	1,1	1,2
271	-0,6	1,2	-0,7	51	12	0,9	1,6
272	20,1	6,2	-26,4	50	8	1,8	0,8
281	4,0	12,1	-16,1	24	36	1,1	0,9
289	2,8	6,1	-9,0	31	42	1,0	0,8
291	2,7	20,0	-22,7	16	52	0,9	1,2
292	-0,1	1,1	-1,0	15	45	1,0	1,6
293	2,8	2,0	-4,8	33	54	1,2	0,7
311+312	1,4	22,0	-23,4	20	60	0,8	4,3
313	2,0	3,3	-5,3	10	78	1,4	1,4
314+315+319	5,5	19,6	-25,1	22	68	1,0	1,1
321+322	19,6	11,5	-31,0	19	51	5,5	2,0
323	8,3	10,6	-18,8	26	77	7,3	1,1
341	7,9	2,3	-10,2	62	89	1,2	0,9
342	0,5	0,1	-0,6	88	38	1,0	0,8
343	-0,9	16,6	-15,6	33	51	0,7	0,7
351	0,1	22,1	-22,3	0	1	1,2	0,0
352	3,8	40,4	-44,2	31	2	8,2	0,3
359	11,0	-5,7	-5,3	3	46	4,1	0,6
361	2,9	2,6	-5,5	48	8	1,2	0,8
369	0,1	-1,2	1,1	8	27	1,1	1,7

Notas: DSM: participación en el aumento del consumo aparente de las importaciones desde el MERCOSUR.
DSRM: participación en el aumento del consumo aparente de las importaciones no MERCOSUR.
DSD: participación en el aumento del consumo aparente de la producción interna.
CoefMm: Mmercotur/Mtotales.
CoefXm: Xmercotur/Xtotales.
CCoefMm: coeficiente de importación MERCOSUR final/coeficiente de importación MERCOSUR inicial.
CCoefXm: coeficiente de exportación MERCOSUR final/coeficiente de exportación MERCOSUR inicial.

CUADRO A.3
BRASIL. FUENTES DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION, INSERCIÓN INTERNACIONAL Y
GRADO DE ORIENTACION REGIONAL DE LAS RAMAS MANUFACTURERAS

SECTOR	ETINICIO	ETFINAL	CAMBIOET	CoefM	CoefX	DVP	EDI	ESI	EX	CoefMm	CoefXm
	(%)	(%)		(%)	(%)					(%)	(%)
	1996	1999	1992-1996	1999	1999	1996-1999	1996-1999	1996-1999	1996-1999	1999	1999
151	6,2	9,0	1,5	4,6	19,7	0,66	0,46	-0,02	0,18	42	7
152	33,2	26,0	0,8	22,1	62,7	0,54	0,19	0,00	0,34	49	3
153	37,8	65,0	1,7	6,9	41,3	0,05	0,00	0,01	0,05	64	1
154	48,8	37,8	0,8	6,7	0,1	0,06	0,08	0,02	0,00	84	57
155	18,9	19,7	1,0	4,5	1,3	0,26	0,25	0,00	0,01	77	32
156+157	6,2	9,6	1,5	0,1	73,1	0,53	-0,06	0,00	0,59	3	2
158	24,4	31,0	1,3	5,2	5,7	0,42	0,40	0,01	0,03	20	43
159	19,6	25,0	1,3	4,5	2,7	0,15	0,13	0,00	0,02	34	29
160	98,1	96,7	1,0	0,4	3,4	0,19	0,31	0,00	-0,12	2	31
171+172	38,0	46,4	1,2	13,7	9,7	0,01	0,08	0,09	0,02	46	23
173	15,8	30,2	1,9	6,2	6,3	0,31	0,30	0,00	0,01	17	46
174+175+176	13,6	19,7	1,5	9,2	15,0	0,23	0,17	0,01	0,08	16	37
177	5,0	7,5	1,5	6,1	3,1	0,61	0,59	0,00	0,03	12	70
181+182	8,4	11,3	1,3	3,3	3,0	0,09	0,08	0,00	0,01	19	40
191+192	5,2	14,5	2,8	20,8	48,7	0,24	0,05	0,05	0,25	59	2
193	4,8	4,8	1,0	1,9	31,6	0,22	0,08	-0,02	0,12	19	9
201	1,8	1,7	0,9	1,6	60,2	0,50	-0,08	-0,01	0,56	62	7
202	11,9	14,8	1,2	3,9	35,5	0,53	0,23	0,00	0,29	40	4
211	53,7	67,4	1,3	34,9	78,3	0,58	0,00	0,11	0,69	28	1
212	24,2	25,4	1,0	17,6	21,8	0,01	-0,02	0,04	0,07	3	37
213	22,3	29,9	1,3	1,3	2,7	0,90	0,85	0,00	0,04	15	63
214	38,3	33,6	0,9	6,7	3,0	0,47	0,43	-0,01	0,02	15	67
221+222	11,0	8,2	0,7	3,2	0,8	0,15	0,14	0,00	0,01	14	26
223	44,2	45,0	1,0	1,5	3,2	-0,11	-0,14	-0,01	0,02	0	10
231+234	0,0	0,0	1,0	0,2	3,1	-0,34	-0,39	-0,04	0,00	31	0
232	2,3	1,8	0,8	16,6	2,9	0,65	0,64	0,02	0,02	11	0
241	29,8	34,0	1,1	16,6	5,6	0,56	0,56	0,02	0,02	6	27
242	28,8	31,8	1,1	39,6	19,8	0,53	0,47	0,07	0,13	6	19
243	43,3	36,7	0,8	24,0	13,8	0,26	0,25	0,06	0,07	12	44
244+249	57,7	63,0	1,1	22,6	12,7	0,81	0,71	-0,01	0,09	13	30
245	54,0	63,3	1,2	21,7	3,8	0,57	0,65	0,11	0,03	5	32
246	79,1	89,4	1,1	20,7	8,3	0,45	0,52	0,13	0,06	10	41
247	60,2	67,4	1,1	4,8	3,0	0,37	0,37	0,02	0,02	14	66
248	34,8	56,8	1,6	5,8	2,5	1,15	1,12	0,00	0,03	11	54
251	53,7	62,4	1,2	17,7	21,5	0,25	0,19	0,06	0,12	16	25
252	13,2	25,5	1,9	14,9	4,4	0,39	0,42	0,02	0,00	8	47
261	67,1	71,9	1,1	11,0	12,8	0,44	0,33	0,00	0,10	5	30
262	17,2	21,9	1,3	0,6	0,5	0,60	0,59	-0,01	0,00	0	52
263	16,5	22,4	1,4	0,6	0,5	0,10	0,11	0,00	0,00	3	88
264	19,5	18,6	1,0	4,5	13,3	0,30	0,22	-0,01	0,08	4	25
269	18,0	15,8	0,9	14,4	29,3	0,42	0,25	0,05	0,22	3	8
271	31,5	41,7	1,3	5,2	14,5	0,30	0,29	0,02	0,02	18	16
272	15,5	20,0	1,3	15,9	86,5	0,70	0,15	-0,06	0,49	8	3

CUADRO A.3 (CONT.)

SECTOR	ETINICIO	ETFINAL	CAMBIOET	CoefM	CoefX	DVP	EDI	ESI	EX	CoefMm	CoefXm
	(%)	(%)		(%)	(%)					(%)	(%)
	1996	1999	1992-1996	1999	1999	1996-1999	1996-1999	1996-1999	1996-1999	1999	1999
273	16,2	14,5	0,9	14,5	15,1	0,26	0,26	0,07	0,06	20	26
274	55,6	59,1	1,1	26,7	43,6	0,66	0,41	0,03	0,28	3	8
275	6,7	11,2	1,7	2,5	2,0	0,71	0,71	0,01	0,01	2	15
281	2,3	6,7	2,9	2,0	2,9	0,18	0,18	0,01	0,01	3	58
282	32,8	36,6	1,1	11,9	8,0	0,09	0,10	0,02	0,01	3	50
283	3,2	6,3	2,0	4,5	4,6	0,12	0,09	0,01	0,03	2	20
284	29,8	33,1	1,1	18,6	14,2	0,33	0,23	-0,02	0,08	4	30
289	26,0	32,4	1,2	7,8	5,2	0,36	0,35	0,02	0,03	5	40
291	56,8	61,5	1,1	42,0	32,3	0,35	0,28	0,13	0,20	4	12
292	35,4	57,9	1,6	31,6	13,9	0,34	0,36	0,08	0,06	6	34
293	25,6	47,1	1,8	37,2	34,0	0,29	0,23	0,07	0,13	30	36
294	39,8	53,8	1,3	61,4	23,5	-0,25	0,06	0,37	0,06	2	12
295	65,7	80,3	1,2	26,9	40,5	2,82	1,26	-0,88	0,68	1	17
296	37,8	39,2	1,0	56,5	16,7	-0,03	0,15	0,24	0,07	1	20
297	0,0	0,0	1,0	26,3	39,0	0,51	0,52	0,21	0,19	1	6
298	62,1	62,1	1,0	5,0	8,2	-0,09	-0,12	0,01	0,03	7	59
301	64,0	55,6	0,9	49,7	44,5	-0,09	-0,19	0,18	0,28	1	5
302	43,3	58,2	1,3	46,7	17,6	1,49	1,03	-0,23	0,23	0	48
311	41,0	50,2	1,2	46,0	21,8	0,45	0,66	0,33	0,12	1	16
312	52,5	35,8	0,7	49,5	16,5	-0,10	0,19	0,34	0,05	3	22
313	57,3	60,3	1,1	16,5	5,8	0,27	0,27	0,04	0,04	7	45
314	68,8	72,6	1,1	29,7	11,0	0,47	0,59	0,20	0,07	0	65
315	48,1	54,9	1,1	17,5	5,4	0,26	0,30	0,04	0,01	4	58
316	70,9	88,1	1,2	10,3	6,5	0,57	0,52	0,00	0,05	19	31
319	16,8	28,8	1,7	30,9	10,9	0,36	0,25	-0,07	0,04	1	30
321	51,3	75,1	1,5	59,1	14,4	0,15	0,34	0,29	0,09	0	14
322	58,6	91,7	1,6	18,6	5,7	1,96	1,70	-0,10	0,15	0	45
323	45,5	58,0	1,3	39,6	17,6	-0,45	-0,29	0,20	0,04	2	8
331	34,8	44,6	1,3	45,6	11,1	0,52	0,40	-0,02	0,10	0	19
332	45,3	60,4	1,3	72,4	36,9	0,29	0,31	0,36	0,35	2	17
334	50,1	49,5	1,0	49,0	14,9	0,56	0,45	0,05	0,16	0	35
335	17,6	32,2	1,8	28,7	1,3	0,07	0,14	0,07	0,00	0	16
341	99,9	99,9	1,0	13,4	12,1	0,00	-0,04	0,05	0,08	47	32
342	99,0	97,3	1,0	26,3	36,0	0,30	0,14	0,16	0,33	78	45
343+345	0,8	1,4	1,7	2,2	12,2	-0,02	-0,05	0,01	0,04	16	52
344	48,3	62,3	1,3	28,7	30,9	0,27	0,21	0,10	0,17	11	23
351	55,5			5,3	5,1	-0,28	0,00	0,01	-0,27	3	7
352	17,1	72,0	4,2	47,7	3,5	2,32	3,76	1,52	0,08	0	12
353	31,0	9,7	0,3	73,0	77,7	6,32	0,92	-0,60	4,80	0	0
359	49,9	59,9	1,2	7,8	3,6	0,36	0,32	-0,01	0,02	1	57
361	5,8	15,0	2,6	4,0	10,6	0,24	0,19	0,02	0,07	7	20
369	23,6	24,0	1,0	14,4	13,4	0,41	0,30	-0,03	0,08	2	18

Notas: ET INICIAL: participación de las ET al inicio del período.
 ET FINAL: participación de las ET al final del período.
 CoefM: M/C.
 CoefX: X/C.
 DVP: variación del VP.

EDI: efecto "demanda interna".
 ESI: efecto "sustitución de importaciones".
 EX: efecto "exportaciones".
 CoefMm: Mmercotur/Mtotales.
 CoefXm: Xmercotur/Xtotales.

CUADRO A.4
URUGUAY. FUENTES DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION SECTORIAL E INSERCIÓN
INTERNACIONAL DE LAS RAMAS MANUFACTURERAS

SECTOR	ETINICIO	ETFINAL	CAMBIOET	CoefM	CoefX	CCoefM	CCoefX	DVP	EDI	ESI	EX
	(%)	(%)		(%)	(%)						
	1994	2000	1994-2000	2000	2000	1992-2000	1992-2000	1992-2000	1992-2000	1992-2000	1992-2000
3111	8,3	34,1	4,1	7	61	4,3	1,5	0,33	-0,01	0,03	0,36
3112	4,9	16,4	3,3	1	37	4,6	1,8	0,18	-0,06	0,01	0,25
3113	37,0	77,5	2,1	74	33	3,3	2,0	-0,39	0,07	0,52	0,06
3115	0,0	0,0	1,0	48	4	2,8	0,9	-0,36	-0,06	0,30	-0,01
3116	3,7	16,1	4,3	4	37	2,1	0,8	0,29	0,21	0,01	0,10
3117	13,2	26,1	2,0	13	4	12,4	2,9	-0,23	-0,17	0,09	0,03
3118	0,0	0,0	1,0	39	6	2,1	0,7	-0,30	-0,07	0,18	-0,05
3119	16,3	43,5	2,7	50	3	2,8	0,5	-0,40	-0,01	0,37	-0,02
3121	61,3	30,1	0,5	23	1	3,4	0,0	0,30	0,57	0,19	-0,08
3122	0,0	0,0	1,0	34	4	7,2	1,2	-0,30	-0,03	0,26	0,00
3131	45,2	55,5	1,2	29	0	2,2	0,3	-0,64	-0,51	0,14	0,00
3132	42,6	s,d	n.c.	21	19	6,1	43,4	-0,45	-0,41	0,13	0,09
3133	35,3	72,3	2,0	3	47	2,6	30,3	-0,17	-0,35	0,00	0,18
3134	86,3	63,1	0,7	1	0	2,8	7,0	0,17	0,18	0,01	0,00
3140	23,8	25,3	1,1	4	28	49,3	20,4	0,28	0,02	0,03	0,29
3211	36,8	23,6	0,6	49	79	2,5	1,2	-0,51	-0,16	0,10	-0,25
3212	0,0	0,0	1,0	73	34	4,9	7,8	-0,60	-0,04	0,57	0,01
3213	0,0	0,0	1,0	27	13	1,0	0,3	-0,67	-0,23	0,21	-0,23
3215	0,0	0,0	1,0	93	72	2,5	69,1	-0,47	0,08	0,87	0,33
3219	0,0	0,0	1,0	37	8	1,6	0,6	-0,59	-0,30	0,23	-0,06
3231	32,9	44,3	1,3	77	93	2,7	1,6	0,25	-0,09	0,15	0,49
3311	0,0	52,1	n.c.	89	83	2,7	11,4	-0,58	-0,22	0,66	0,30
3312	0,0	0,0	1,0	40	20	3,3	3,0	-0,35	-0,19	0,25	0,09
3319	0,0	13,8	n.c.	67	2	3,4	3,9	-0,81	-0,36	0,45	0,00
3320	0,0	3,4	n.c.	78	56	5,3	54,6	-0,19	0,22	0,72	0,31
3411	38,3	56,2	1,5	85	72	2,3	3,4	0,06	0,18	0,54	0,42
3412	0,0	0,0	1,0	24	16	2,5	2,3	0,07	0,13	0,14	0,07
3419	0,0	31,3	n.c.	14	0	0,7	0,0	-0,10	0,15	0,35	0,10
3420	10,8	22,9	2,1	8	8	4,3	5,5	-0,24	-0,22	0,06	0,04
3511	43,9	68,1	1,5	85	58	1,2	1,9	-0,18	-0,03	0,29	0,13
3512	100,0	60,8	0,6	75	42	1,3	1,4	-0,06	0,25	0,45	0,14
3521	72,5	72,1	1,0	21	19	2,4	1,2	-0,18	-0,09	0,11	0,02
3522	64,9	74,1	1,1	46	17	2,1	2,3	-0,12	0,12	0,30	0,07
3523	80,6	45,9	0,6	51	12	3,7	1,6	-0,46	-0,10	0,37	0,01
3529	0,0	0,0	1,0	71	13	1,2	0,5	0,06	0,34	0,24	-0,05
3530	0,0	0,0	1,0	7	2	0,9	466,2	1,78	1,44	-0,29	0,05
3540	0,0	72,1	n.c.	68	0	2,1	0,0	0,06	0,87	0,79	-0,02
3551	0,0	71,0	n.c.	64	38	2,5	2,2	-0,57	-0,19	0,31	-0,07
3560	0,0	9,1	n.c.	31	12	2,9	4,0	0,11	0,23	0,21	0,09
3610	0,0	0,0	1,0	31	29	4,3	0,7	-0,61	-0,14	0,22	-0,25
3620	0,0	0,0	1,0	46	5	1,4	0,3	-0,44	-0,05	0,27	-0,12
3691	0,0	20,2	n.c.	87	74	3,4	33,5	-0,48	-0,26	0,37	0,14
3692	93,6	40,7	0,4	3	15	2,3	30,9	0,08	-0,06	-0,01	0,13
3699	s,d	44,7	n.c.	36	28	3,4	6,4	-0,37	-0,29	0,17	0,09

CUADRO A.4 (CONT.)

SECTOR	ETINICIO	ETFINAL	CAMBIOET	CoefM	CoefX	CCoefM	CCoefX	DVP	EDI	ESI	EX
	(%)	(%)		(%)	(%)						
	1994	2000	1994-2000	2000	2000	1992-2000	1992-2000	1992-2000	1992-2000	1992-2000	1992-2000
3710	31,0	22,4	0,7	28	13	0,5	0,7	1,07	0,48	-0,49	0,10
3811	0,0	0,0	1,0	81	7	1,3	6,0	-0,11	0,28	0,41	0,02
3812	0,0	0,0	1,0	45	1	7,1	0,3	-0,28	0,13	0,41	-0,01
3813	0,0	0,0	1,0	31	4	5,7	5,3	-0,26	-0,07	0,21	0,02
3819	74,1	32,3	0,4	38	5	1,9	2,3	-0,48	-0,32	0,17	0,01
3822	0,0	0,0	1,0	64	5	1,0	9,3	0,49	0,12	-0,32	0,05
3825	0,0	0,0	1,0	88	5	1,1	4,3	-0,34	0,43	0,87	0,10
3829	90,8	56,2	0,6	94	42	1,1	1,9	-0,09	0,15	0,65	0,42
3831	0,0	0,0	1,0	97	65	1,9	19,3	-0,40	0,39	1,15	0,36
3832	0,0	0,0	1,0	100	80	1,3	51,4	-0,89	0,06	1,01	0,05
3833	0,0	0,0	1,0	69	15	1,7	1,5	-0,70	-0,34	0,30	-0,06
3839	67,7	100,0	1,5	63	2	2,3	1,2	-0,57	-0,17	0,40	0,00
3841	47,6	13,9	0,3	3	13	0,1	126,3	0,41	-0,19	-0,41	0,19
3844	0,0	0,0	1,0	48	34	1,0	8,4	0,39	-0,05	0,00	0,44
3851	s,d	17,4	n,c	65	22	1,0	2,7	0,17	0,30	0,28	0,16
3852	0,0	0,0	1,0	68	4	0,9	0,9	0,19	0,03	-0,17	0,00
3901	0,0	0,0	1,0	97	92	4,7	2,4	-0,66	0,04	0,70	0,00
3909	24,2	24,2	1,0	65	11	2,3	2,3	-0,57	-0,21	0,35	-0,01

Notas: ET INICIAL: participación de las ET al inicio del período.

ET FINAL: participación de las ET al final del período.

CAMBIO ET: ETFINAL/ETINICIO.

CCoefM: coeficiente de importación final/coeficiente de importación inicial.

CCoefX: coeficiente de exportación final/coeficiente de exportación inicial.

EX: efecto "exportaciones.

CoefM: M/C.

CoefX: X/C.

DVP: variación del VP.

EDI: efecto "demanda interna".

ESI: efecto "sustitución de importaciones".

CUADRO A.5
URUGUAY. INDICADORES DE CREACION/DESIVIO DE COMERCIO Y
DE ORIENTACION REGIONAL DEL COMERCIO

SECTOR	DSM	DSRM	DSD	CoefMm (%)	CoefXm (%)	CCoefMm	CCoefXm
	1992-2000	1992-2000	1992-2000	2000	2000		
3111	3,0	2,1	-5,1	61	17	0,9	1,7
3112	1,0	0,1	-1,1	77	61	2,8	1,0
3113	16,8	34,9	-51,6	44	60	0,6	9,9
3115	28,3	2,8	-31,1	92	89	1,0	2,9
3116	1,6	0,5	-2,1	86	40	0,9	0,5
3117	11,3	0,9	-12,3	89	91	1,6	0,9
3118	22,2	-1,6	-20,6	99	1	1,1	3,6
3119	25,7	6,1	-31,8	79	96	1,0	1,0
3121	14,3	2,3	-16,6	77	70	1,4	0,9
3122	22,4	6,8	-29,2	71	26	2,1	n,c
3131	2,3	13,6	-15,8	14	100	1,0	1,1
3132	15,2	2,7	-17,9	80	54	1,5	7,3
3133	1,2	0,5	-1,7	52	99	2,5	1,0
3134	1,1	-0,3	-0,9	97	78	2,5	0,8
3140	3,6	0,2	-3,8	93	87	3,3	12,6
3211	11,5	18,1	-29,6	37	18	1,1	1,8
3212	32,1	26,1	-58,2	55	94	1,0	1,2

CUADRO A.5 (CONT.)

SECTOR	DSM	DSRM	DSD	CoefMm (%)	CoefXm (%)	CCoefMm	CCoefXm
	1992-2000	1992-2000	1992-2000	2000	2000	1992-2000	1992-2000
3213	-1,5	1,7	-0,3	33	55	0,8	1,4
3215	2,5	53,6	-56,1	16	40	0,5	n.c.
3219	1,7	11,8	-13,4	43	96	0,7	1,1
3231	54,2	-5,8	-48,4	94	7	1,5	0,9
3311	40,3	15,9	-56,2	80	8	0,9	1,5
3312	5,1	22,5	-27,6	14	38	2,7	0,5
3319	-0,9	48,1	-47,2	16	13	0,3	n.c.
3320	43,0	20,3	-63,3	65	43	1,2	0,5
3411	31,4	15,8	-47,2	63	87	1,1	0,9
3412	10,2	4,1	-14,2	73	90	1,0	0,9
3419	-2,5	-4,6	7,0	41	98	1,0	1,0
3420	3,7	2,4	-6,1	58	95	1,2	1,0
3511	9,1	2,3	-11,4	42	81	1,2	0,9
3512	7,3	10,4	-17,7	27	95	1,2	1,0
3521	8,8	3,5	-12,3	69	98	1,1	1,0
3522	10,3	13,4	-23,8	36	53	1,3	1,1
3523	30,3	7,3	-37,7	69	76	1,8	0,9
3529	13,2	-3,1	-10,2	56	78	1,3	1,2
3530	-2,5	1,5	1,0	63	96	0,7	n.c.
3540	34,8	0,6	-35,4	95	95	1,0	n.c.
3551	20,1	18,0	-38,1	55	56	0,9	0,6
3560	11,9	8,4	-20,3	61	87	0,9	1,0
3610	16,0	7,5	-23,5	63	47	1,3	1,5
3620	9,0	3,4	-12,4	60	99	1,1	1,0
3691	52,8	8,2	-61,0	81	44	1,2	0,7
3692	1,0	0,8	-1,8	65	100	0,9	1,0
3699	12,3	12,8	-25,1	54	36	0,8	2,7
3710	-34,8	2,9	31,9	60	96	0,7	1,0
3811	7,8	12,4	-20,2	49	97	0,9	1,4
3812	28,0	10,5	-38,5	69	88	1,4	0,9
3813	11,6	14,2	-25,8	48	92	0,8	0,9
3819	7,2	10,5	-17,7	44	86	0,9	1,1
3822	-19,2	17,4	1,7	41	25	0,6	0,3
3825	-0,2	8,2	-8,0	5	47	0,9	4,4
3829	-6,2	11,9	-5,7	35	61	0,8	0,7
3831	6,4	40,5	-46,9	27	57	0,7	0,7
3832	5,8	17,7	-23,5	11	26	1,7	0,5
3833	-6,1	35,8	-29,6	12	99	0,3	1,0
3839	8,2	27,8	-36,0	32	83	0,7	0,9
3841	-0,2	-42,9	43,1	6	27	6,4	0,3
3844	-5,7	6,3	-0,6	16	96	0,6	1,8
3851	1,6	1,3	-2,9	15	53	1,1	1,1
3852	-7,4	0,9	6,5	12	34	0,6	1,9
3901	14,9	61,5	-76,4	21	20	0,8	2,7
3909	6,5	29,8	-36,3	19	71	0,9	0,9

Notas: DSM: participación en el aumento del consumo aparente de las importaciones desde el MERCOSUR.
DSRM: participación en el aumento del consumo aparente de las importaciones no MERCOSUR.
DSD: participación en el aumento del consumo aparente de la producción interna.
CoefMm: Mmercotur/Mtotales.
CoefXm: Xmercotur/Xtotales.
CCoefMm: coeficiente de importación MERCOSUR final/coeficiente de importación MERCOSUR inicial.
CCoefXm. coeficiente de exportación MERCOSUR final/coeficiente de exportación MERCOSUR inicial.

**RAMAS CIU A 4 DIGITOS
REVISION 2**

Div.	Descripción
3111	Matanza de ganado y preparación y conservación de carne
3112	Elaboración de productos lácteos
3113	Envase y conservación de frutas y legumbres
3114	Elaboración de pescado, crustáceos y otros productos marinos
3115	Fabricación de aceites y grasas vegetales y animales
3116	Productos de molinería
3117	Fabricación de productos de panadería
3118	Fábricas y refinerías de azúcar
3119	Elaboración de cacao, chocolate y artículos de confitería
3121	Elaboración de productos alimenticios diversos
3122	Elaboración de alimentos preparados para animales
3131	Destilación, rectificación y mezcla de bebidas
3132	Elaboración de vinos
3133	Elaboración de bebidas malteadas y de malta
3134	Elaboración de bebidas no alcohólicas; producción de aguas minerales
3140	Elaboración de productos de tabaco
3211	Hilado, tejido y acabado de textiles
3212	Artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir
3213	Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo
3214	Fabricación de tapices y alfombras
3215	Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes
3219	Fabricación de textiles n.c.p.
3220	Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado
3231	Curtido y adobo de cueros
3232	Industrias de adobo y teñido de pieles
3233	Fabricación de productos de cuero y sucedáneos del cuero, excepto el calzado y otras prendas de vestir
3240	Fabricación de calzado, excepto calzado de caucho vulcanizado, caucho moldeado y plástico
3311	Aserraderos, talleres de acepilladura y otros talleres para trabajar la madera
3312	Fabricación de envases de madera y de caña y artículos menudos de caña
3319	Fabricación de productos de madera y corcho n.c.p.
3320	Fabricación de muebles y accesorios, excepto los que son principalmente metálicos
3411	Fabricación de pulpa de madera, papel y cartón
3412	Fabricación de envases y cajas de papel y cartón
3419	Fabricación de artículos de pulpa, papel y cartón n.c.p.
3420	Imprentas, editoriales e industrias conexas
3511	Fabricación de sustancias químicas industriales básicas, excepto abonos
3512	Fabricación de abonos y plaguicidas
3513	Fabricación de resinas sintéticas, materias plásticas y fibras artificiales, excepto vidrio
3521	Fabricación de pinturas, barnices y lacas
3522	Fabricación de drogas y medicamentos
3523	Fabricación de jabones y preparados para limpiar, perfumes, cosméticos y otros preparados de tocador

**RAMAS CIU A 4 DIGITOS
REVISION 2**

Div.	Descripción
3529	Fabricación de productos químicos n.c.p.
3530	Refinerías de petróleo
3540	Fabricación de productos diversos derivados del petróleo y del cartón
3551	Industrias de llantas y cámaras
3559	Fabricación de productos de caucho n.c.p.
3560	Fabricación de productos plásticos no clasificados en o
3610	Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana
3620	Fabricación de vidrio y productos de vidrio
3691	Fabricación de productos de arcilla para construcción
3692	Elaboración de cemento, cal y yeso
3699	Fabricación de productos minerales no metálicos no clasificados en otra parte
3710	Industrias básicas de hierro y acero
3720	Industrias básicas de metales no ferrosos
3811	Fabricación de cuchillería, herramientas manuales y artículos generales de ferretería
3812	Fabricación de muebles y accesorios principalmente metálicos
3813	Fabricación de productos metálicos estructurales
3819	Fabricación de productos metálicos no clasificados en otra parte exceptuando maquinaria y equipo
3821	Fabricación de motores y turbinas
3822	Fabricación de maquinaria agropecuaria y forestal
3823	Construcción de maquinaria para trabajar los metales y la madera
3824	Fabricación de maquinaria y equipo especiales para las industrias, excepto la maquinaria para trabajar los metales y la madera
3825	Construcción de máquinas de oficina, cálculo y contabilidad
3829	Construcción de maquinaria y equipo n.c.p., exceptuando la maquinaria eléctrica
3831	Construcción de máquinas y aparatos industriales eléctricos
3832	Construcción de equipos y aparatos de radio, de televisión y de comunicación
3833	Construcción de aparatos y accesorios eléctricos de uso doméstico
3839	Construcción de aparatos y suministros eléctricos varios no clasificados en otra parte
3841	Construcciones navales y reparación de barcos
3842	Construcción de equipo ferroviario
3843	Fabricación de vehículos automotores
3844	Fabricación de motocicletas y bicicletas
3845	Fabricación de aeronaves
3849	Construcción de material de transporte no clasificado en otra parte
3851	Fabricación de equipo profesional y científico, instrumentos de medida y control no clasificados en otra parte
3852	Fabricación de aparatos fotográficos e instrumentos de óptica
3853	Fabricación de relojes
3901	Fabricación de joyas y artículos conexos
3902	Fabricación de instrumentos de música
3903	Fabricación de artículos de deporte y atletismo
3909	Industrias manufactureras n.c.p.

**RAMAS CIU A 3 DIGITOS
REVISION 3**

Div.	Descripción
151	Producción, procesamiento y conservación de carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas.
152	Elaboración de productos lácteos
153	Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón, y de alimentos preparados para animales
154	Elaboración de otros productos alimenticios
155	Elaboración de bebidas
160	Elaboración de productos de tabaco
171	Hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles
172	Fabricación de otros productos textiles
173	fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo
181	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel
182	Adobo y teñido de pieles; fabricación de artículos de piel
191	Curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos de talabartería y guarnicionería
192	Fabricación de calzado
201	Aserrado y acepilladura de madera
202	Fabricación de productos de madera, corcho, paja y materiales trenzables
210	Fabricación de papel y de productos de papel
221	Actividades de edición
222	Actividades de impresión y actividades de servicios conexas
223	Reproducción de grabaciones
231	Fabricación de productos de hornos de coque
232	Fabricación de productos de la refinación del petróleo
233	Elaboración de combustible nuclear
241	Fabricación de sustancias químicas básicas
242	Fabricación de otros productos químicos
243	Fabricación de fibras manufacturadas
251	Fabricación de productos de caucho
252	Fabricación de productos de plástico
261	Fabricación de vidrio y productos de vidrio
269	Fabricación de productos minerales no metálicos n.c.p.
271	Industrias básicas de hierro y acero
272	Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos
273	Fundición de metales
281	Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor
289	Fabricación de productos elaborados de metal; actividades de servicios de trabajo de metales
291	Fabricación de maquinaria de uso general
292	Fabricación de maquinaria de uso especial
293	Fabricación de aparatos de uso doméstico n.c.p.
300	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática
311	Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos
312	Fabricación de aparatos de distribución y control

**RAMAS CIU A 3 DIGITOS
REVISION 3**

Div.	Descripción
313	Fabricación de hilos y cables aislados
314	Fabricación de acumuladores y de pilas y baterías primarias
315	Fabricación de lámparas eléctricas y equipo de iluminación
319	Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico n.c.p.
321	Fabricación de tubos y válvulas electrónicas y de otros componentes electrónicos
322	Fabricación de trasmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos
323	Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos
331	Fabricación de aparatos e instrumentos médicos y de aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otras fines, excepto instrumentos de óptica
332	Fabricación de instrumentos de óptica y equipo fotográfico
333	Fabricación de relojes
341	Fabricación de vehículos automotores
342	Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques
343	Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores
351	Construcción y reparación de buques y otras embarcaciones
352	Fabricación de locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías
353	Fabricación de aeronaves y naves espaciales
359	Fabricación de otros tipos de equipo de transporte n.c.p.
361	Fabricación de muebles
369	Industrias manufactureras n.c.p.
371	Reciclamiento de desperdicios y desechos metálicos
372	Reciclamiento de desperdicios y desechos no metálicos

IV. EL IMPACTO DE LA IED SOBRE LOS FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR: EL ANALISIS POR EMPRESA ⁴²

En esta sección nos propusimos evaluar la influencia en el comercio regional de las ET que actúan en el MERCOSUR. Con ese propósito, recurrimos a una metodología ya utilizada en trabajos anteriores (Chudnovsky [2001]), trabajando con informaciones sobre las empresas de las cúpulas empresariales argentina, brasileña y uruguaya. Trabajamos con una muestra de grandes empresas relativamente constante en tamaño (aproximadamente 1.800 empresas), pero de composición variable, ya que la composición de la cúpula empresarial no es fija sino que varía de un año para otro. Se utilizaron datos sobre el valor total de las ventas y sobre el comercio exterior para comparar la importancia y el papel de las ET y de las empresas nacionales en tres momentos diferentes: 1992, 1997 y 2000.

Los resultados se presentan en cuatro apartados. En el primero se describen brevemente las características de la cúpula empresarial en cada país, destacándose la participación de las ET en las ventas y en el comercio exterior. En el segundo se construyen indicadores para comparar la actuación de las ET y de las empresas nacionales en el comercio exterior. Se comparan los coeficientes de apertura, el crecimiento de las exportaciones y el componente intra-MERCOSUR del comercio de los dos tipos de empresas. En el tercer apartado se presentan los resultados de los *tests* estadísticos a través de los cuales se trató de verificar si hay diferencias significativas entre el comportamiento comercial de las ET y el de las empresas nacionales. En el cuarto y último apartado se resumen las principales conclusiones de la sección.

Descripción de la cúpula empresarial del MERCOSUR

La cúpula empresarial fue definida como el conjunto de las grandes empresas cuyos resultados financieros y comerciales son resumidos y comparados en publicaciones especializadas de los países miembros del bloque.⁴³ Aunque esas publicaciones tengan coberturas de amplitud distinta en cada país, son una fuente accesible y confiable de informaciones sobre el desempeño de las grandes empresas de la región.

Los valores de las exportaciones e importaciones de las empresas de la cúpula, que no constan en las publicaciones anteriormente mencionadas, fueron conseguidos en los organismos oficiales que registran las estadísticas de comercio exterior en cada país.

Los datos disponibles permitieron estimar la participación de las ET en las ventas y en el comercio exterior de la cúpula. El cuadro 12 revela que, en los años seleccionados, hubo un aumento en la participación de las ET en la cúpula de los tres países. En 1992 la participación de las ET en las ventas todavía era minoritaria (39,9%). En el año 2000 las ventas de las ET ya representaban 59,0% del total de la cúpula. Lo mismo ocurrió en las exportaciones.

Comparando los tres países se constata que el avance de las ET fue más profundo en Argentina. En Uruguay, el proceso de desnacionalización de la cúpula fue más intenso entre 1992 y 1997. Después de 1997 la participación de las ET en la cúpula se mantuvo prácticamente estable. En el año 2000, Uruguay era el único de los tres países en el que las empresas nacionales todavía dominaban la mayor parte de las ventas y del comercio exterior de la cúpula empresarial. En Brasil, las empresas nacionales contribuían, en 1992, con la mayor parte de las ventas de la cúpula, superando a las ET. En 1997 la participación de las

⁴² También participaron Fernando Sarti y Gustavo Britto, a quienes los autores agradecen por su colaboración.

⁴³ Las informaciones sobre la cúpula empresarial están disponibles en las siguientes publicaciones especializadas: *Prensa Económica* (1.000 mayores empresas argentinas), *Exame Miores e Melhores* (500 mayores empresas brasileñas) y publicación de MC Consultores (300 mayores empresas uruguayas).

ET ya igualaba la de las empresas nacionales y en el año 2000 las empresas extranjeras, con el 56% de las ventas de la cúpula, superaban a las nacionales.

CUADRO 12
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS Y NACIONALES
EN LA CUPULA EMPRESARIAL DEL MERCOSUR, 1992, 1997 Y 2000
(Porcentajes)

	1992		1997		2000	
Argentina	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional
Nº de Empresas	25,18	74,82	40,95	59,05	52,40	47,60
Ventas	38,85	61,15	55,89	44,11	66,96	33,04
Total Exportaciones	41,62	58,38	57,15	42,85	72,04	27,96
Total Importaciones	n.d.	n.d.	75,39	24,61	81,91	18,09
Brasil	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional
Nº de Empresas	29,40	70,60	36,40	63,60	45,82	54,18
Ventas	42,95	57,05	49,80	50,20	55,98	44,02
Total Exportaciones	45,56	54,44	53,24	46,76	48,96	51,04
Total Importaciones	53,87	46,13	63,08	36,92	67,19	32,81
Uruguay	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional
Nº de Empresas	28,00	72,00	41,33	58,67	41,67	58,33
Ventas	25,75	74,25	34,59	65,41	34,42	65,58
Total Exportaciones	33,08	66,92	35,69	64,31	34,91	65,09
Total Importaciones	36,20	63,80	41,34	58,66	38,22	61,78
Total	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional
Nº de Empresas	26,83	73,17	39,73	60,27	48,80	51,20
Ventas	39,98	57,19	51,11	48,89	59,06	40,94
Total Exportaciones	41,80	53,90	54,11	45,89	57,92	42,08
Total Importaciones	n.d.	n.d.	66,58	33,42	71,56	28,44

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

El cuadro 13 muestra las características de la cúpula del MERCOSUR, resultado de la agregación de las tres cúpulas nacionales, en el año 2000. En ese año, la cúpula regional era integrada por 1.791 empresas, de las cuales 1.000 actuaban en Argentina (55,8% del total), 491 operaban en Brasil (27,4% del total) y 300 en Uruguay (16,75% del total). El valor total de las ventas era de US\$ 441.900 millones. El valor de las ventas de las empresas brasileñas (US\$ 283.000 millones) equivalía a 64% del total; el de las empresas argentinas (US\$ 147.000 millones), equivalía a 33,3% del total. Las empresas uruguayas contribuían con US\$ 11.800 millones (2,7% del total).

El cuadro 13 muestra que en el MERCOSUR como un todo, el número de las ET y de las empresas regionales (argentinas, brasileñas o uruguayas) era relativamente equilibrado. En la cúpula regional había 874 filiales de empresas extranjeras (48,8% del total) y 917 empresas de capital nacional (51,2% del total). La participación de cada grupo en las ventas no es equilibrada porque, en general, el tamaño de las ET (medido por el volumen de ventas) es mayor que el de las nacionales. El valor promedio de las ventas de

las empresas de la cúpula regional fue de US\$ 246,7 millones, mientras que el de las ET fue de US\$ 298,6 millones y el de las empresas nacionales fue de US\$ 197,3 millones. O sea, las ventas promedio de las ET fueron 51,0% mayores que las de las empresas de capital nacional.

Las ET de la cúpula brasileña fueron las de mayores ventas promedio (US\$ 704,3 millones), seguidas por las ET de la cúpula argentina (US\$ 187,3 millones). Las ET de la cúpula uruguaya tuvieron ventas promedio de apenas US\$ 32,4 millones.

CUADRO 13
CARACTERISTICAS DE LA CUPULA EMPRESARIAL DEL MERCOSUR, 2000

	Valor - US\$ millones					
	Extranjera		Nacional		Total	
	Nº	Ventas	Nº	Ventas	Nº	Ventas
Argentina	524	98.464.460	476	48.578.560	1.000	147.043.020
Brasil	225	158.474.700	266	124.595.800	491	283.070.500
Uruguay	125	4.055.720	175	7.727.205	300	11.782.925
<i>Total</i>	<i>874</i>	<i>260.994.880</i>	<i>917</i>	<i>180.901.565</i>	<i>1.791</i>	<i>441.896.445</i>

	% de cada país en el total					
	Extranjera		Nacional		Total	
	Nº	Ventas	Nº	Ventas	Nº	Ventas
Argentina	59,95	37,73	51,91	26,85	55,83	33,28
Brasil	25,74	60,72	29,01	68,87	27,41	64,06
Uruguay	14,30	1,55	19,08	4,27	16,75	2,67
<i>Total</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>

	% de extranjeras y nacionales en el total					
	Extranjera		Nacional		Total	
	Nº	Ventas	Nº	Ventas	Nº	Ventas
Argentina	52,40	66,96	47,60	33,04	100,00	100,00
Brasil	45,82	55,98	54,18	44,02	100,00	100,00
Uruguay	41,67	34,42	58,33	65,58	100,00	100,00
<i>Total</i>	<i>48,80</i>	<i>59,06</i>	<i>51,20</i>	<i>40,94</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

La estratificación por tamaño de las empresas de la cúpula regional aparece en el cuadro 14. En general, las mayores empresas se concentraban en la cúpula brasileña, en la que todas las empresas tenían ventas superiores a US\$ 100 millones. En la cúpula argentina había 702 empresas con ventas inferiores a US\$ 100 millones y 433 con ventas inferiores a US\$ 50 millones. En Uruguay 258 empresas (86,0% de la cúpula de ese país) tenían ventas inferiores a US\$ 50 millones.

La estratificación por sector económico de las empresas de la cúpula se presenta en el cuadro 14. Las empresas industriales contribuyen con el 50% del valor de las ventas de la cúpula regional, seguidas por las

empresas de servicios (44,2%) y por las empresas de actividades extractivas (5,8%). En la cúpula brasileña las empresas industriales son relativamente más importantes que en los otros países. En Argentina y en Uruguay predominan las empresas del sector servicios. En Argentina las actividades extractivas son relativamente más importantes que en Brasil y que en Uruguay.

CUADRO 14
CUPULA EMPRESARIAL DEL MERCOSUR:
NUMERO DE EMPRESAS POR TAMAÑO, 2000

Argentina	Extranjera	Nacional	Total
Menos de US\$ 50 millones	177	256	433
Menos de US\$ 100 millones	143	126	269
Menos de US\$ 500 millones	162	74	236
Menos de US\$ 1.000 millones	29	16	45
Menos de US\$ 5.000 millones	12	4	16
Más de US\$ 5.000 millones	1	0	1
Total	524	476	1.000

Brasil	Extranjera	Nacional	Total
Menos de US\$ 50 millones	0	0	0
Menos de US\$ 100 millones	0	0	0
Menos de US\$ 500 millones	146	205	351
Menos de US\$ 1.000 millones	43	39	82
Menos de US\$ 5.000 millones	34	22	56
Más de US\$ 5.000 millones	2	0	2
Total	225	266	491

Uruguay	Extranjera	Nacional	Total
Menos de US\$ 50 millones	108	150	258
Menos de US\$ 100 millones	9	12	21
Menos de US\$ 500 millones	8	10	18
Menos de US\$ 1.000 millones	0	3	3
Menos de US\$ 5.000 millones	0	0	0
Más de US\$ 5.000 millones	0	0	0
Total	125	175	300

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

El cuadro 15 también muestra la participación de las ET de la cúpula regional en cada sector. En el sector extractivo las ET representaban 73,0% del total de las ventas, en la industria su participación fue de 62,8% y en el sector servicios de 52,9%, siempre en el año 2000.

CUADRO 15
CUPULA EMPRESARIAL DEL MERCOSUR: COMPOSICION SECTORIAL, 2000
(Unidades y US\$ miles)

		Argentina		Brasil		Uruguay		Total	
		Nº	Ventas	Nº	Ventas	Nº	Ventas	Nº	Ventas
Extractiva	Extranjera	27	18.173.520	1	421.400	3	45.840	31	18.640.760
	Nacional	7	1.691.770	11	5.166.800	1	8.800	19	6.867.370
	<i>Total</i>	<i>34</i>	<i>19.865.290</i>	<i>12</i>	<i>5.588.200</i>	<i>4</i>	<i>54.640</i>	<i>50</i>	<i>25.508.130</i>
Industria	Extranjera	261	38.413.070	167	98.782.900	65	1.633.730	493	138.829.700
	Nacional	233	22.139.400	129	57.090.300	71	2.837.566	433	82.067.266
	<i>Total</i>	<i>494</i>	<i>60.552.470</i>	<i>296</i>	<i>155.873.200</i>	<i>136</i>	<i>4.471.296</i>	<i>926</i>	<i>220.896.966</i>
Servicios	Extranjera	236	41.877.870	57	59.270.400	57	2.376.150	350	103.524.420
	Nacional	236	24.747.390	126	62.338.700	103	4.880.839	465	91.966.929
	<i>Total</i>	<i>472</i>	<i>66.625.260</i>	<i>183</i>	<i>121.609.100</i>	<i>160</i>	<i>7.256.989</i>	<i>815</i>	<i>195.491.349</i>
<i>Total</i>	Extranjera	524	98.464.460	225	158.474.700	125	4.055.720	874	260.994.880
	Nacional	476	48.578.560	266	124.595.800	175	7.727.205	917	180.901.565
	<i>Total</i>	<i>1.000</i>	<i>147.043.020</i>	<i>491</i>	<i>283.070.500</i>	<i>300</i>	<i>11.782.925</i>	<i>1.791</i>	<i>441.896.445</i>

(En % del total)

		Argentina		Brasil		Uruguay		Total	
		Nº	Ventas	Nº	Ventas	Nº	Ventas	Nº	Ventas
Extractiva	Extranjera	79,41	91,48	8,33	7,54	75,00	83,89	62,00	73,08
	Nacional	20,59	8,52	91,67	92,46	25,00	16,11	38,00	26,92
	<i>Total</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>
Industria	Extranjera	52,83	63,44	56,42	63,37	47,79	36,54	53,24	62,85
	Nacional	47,17	36,56	43,58	36,63	52,21	63,46	46,76	37,15
	<i>Total</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>
Servicios	Extranjera	50,00	62,86	31,15	48,74	35,63	32,74	42,94	52,96
	Nacional	50,00	37,14	68,85	51,26	64,38	67,26	57,06	47,04
	<i>Total</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>
<i>Total</i>	Extranjera	52,40	66,96	45,82	55,98	41,67	34,42	48,80	59,06
	Nacional	47,60	33,04	54,18	44,02	58,33	65,58	51,20	40,94
	<i>Total</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

El cuadro 16 completa la caracterización de la cúpula empresarial con los datos de comercio exterior para el año 2000. Tanto las ET como las empresas nacionales tuvieron saldo comercial positivo en dicho año. Las empresas de la cúpula exportaron US\$ 49.400 millones e importaron US\$ 33.900 millones. Su saldo comercial fue de US\$ 15.400 millones. Las ET exportaron US\$ 28.600 millones, equivalentes a 57,9% del total de exportaciones e importaron US\$ 24.600 millones, equivalentes a 71,5% del total de las importaciones de la cúpula. El saldo comercial de las ET fue de US\$ 4.300 millones, equivalentes a poco más de un cuarto del superávit total de la cúpula. Las empresas nacionales generaron los otros tres cuartos del saldo comercial.

CUADRO 16
CUPULA EMPRESARIAL DEL MERCOSUR: FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR, 2000
(US\$ miles y porcentajes)

Argentina	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Extranjera	14.605.250	11.034.730	3.570.520
Nacional	5.669.780	2.437.461	3.232.319
Total Cúpula (A)	20.275.030	13.472.191	6.802.839
Total Argentina (B)	26.408.566	25.241.524	1.167.042
(A) / (B)	76,77	53,37	

Brasil	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Extranjera	13.413.520	12.638.215	775.305
Nacional	13.985.417	6.171.657	7.813.760
Total Cúpula (C)	27.398.937	18.809.872	8.589.065
Total Brasil (D)	55.085.595	55.783.343	-697.748
(C) / (D)	49,74	33,72	

Uruguay	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Extranjera	615.630	653.890	-38.260
Nacional	1.147.880	1.057.070	90.810
Total Cúpula (E)	1.763.510	1.710.960	52.550
Total Uruguay (F)	2.295.341	3.464.804	-1.169.463
(E) / (F)	76,83	49,38	

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

La representatividad de la cúpula puede ser evaluada con base en su participación en el comercio total de los respectivos países. En Argentina, la cúpula empresarial representaba, en el año 2000, 76,7% de las importaciones y 53,4% de las exportaciones nacionales. En Brasil los porcentajes eran 49,7% y 33,7%, respectivamente. En Uruguay, los valores eran 76,8% y 49,4%.

El impacto de las ET en el comercio exterior

En Chudnovsky [2001] se analiza el impacto de la IED y de la actuación de las filiales de las ET en los flujos de comercio exterior del MERCOSUR en los años noventa. Se constató que los principales factores de atracción de la IED habían sido el tamaño y el dinamismo del mercado interno y que predominaban las estrategias *market seeking*, por lo menos en Argentina, Brasil y Paraguay. En Uruguay las ET tenían coeficientes de exportación más altos, sugiriendo que el mercado local tenía menos importancia como factor de atracción que en los países vecinos.

Las ET con estrategias *market seeking* ejercieron dos tipos de influencia sobre el comercio de los países del MERCOSUR. En primer lugar, aumentaron significativamente el flujo de importaciones extrarregionales,

principalmente de los países desarrollados donde están localizadas sus casas matrices. En segundo lugar, un subgrupo de las ET tenía flujos de comercio intra-MERCOSUR más intensos y más equilibrados que las otras y que las empresas nacionales. Esos flujos de comercio eran reflejo de la integración productiva inter-filial dentro del bloque comercial. Este grupo de ET tuvo un papel importante en el rápido crecimiento del comercio intra-MERCOSUR de manufacturas hasta 1997.

La IED de tipo *resource seeking* en la región fue más reducida y se concentró principalmente en Argentina y en Uruguay. Las ET que siguen esta estrategia influyeron en los flujos de comercio de forma bastante diferente del grupo anterior. En este caso, se observaba que las ET contribuían al aumento de las exportaciones, ya que tenían fuertes propensiones a exportar. Dado que su propensión a importar era, en promedio, baja, estas filiales contribuían un flujo líquido de divisas positivo. En tanto, su papel en la integración regional resultaba menor al del grupo anterior, porque sus exportaciones se destinaban predominantemente a los países desarrollados.

Las conclusiones anteriores se apoyaban en informaciones sobre comercio exterior desde el comienzo de la década hasta 1997, para Argentina y Brasil, y hasta 1998, para Paraguay y Uruguay. En este trabajo actualizamos la información respectiva incluyendo datos sobre comercio para el año 2000. Nos preguntábamos si las nuevas informaciones podrían confirmar o rectificar las conclusiones del trabajo anterior, ya que incorporaban, por lo menos parcialmente, los efectos del deterioro de las condiciones macroeconómicas mundiales y regionales. La desaceleración de la economía mundial, las crisis de los países asiáticos, la crisis rusa y la devaluación del real tuvieron un impacto desfavorable sobre la demanda interna de los países del MERCOSUR, con efectos potencialmente importantes sobre los flujos comerciales de las ET.

En el nivel micro ocurrieron también cambios importantes hacia el final de la década. La IED continuó en aumento, tanto en Argentina como en Brasil. Hubo flujos importantes de IED *resource seeking* en Argentina, en actividades de explotación minera, de petróleo y de gas (el caso más notorio es la compra de YPF por parte de REPSOL), cuyos impactos sobre el comercio no fue posible captar en el estudio anterior. Hubo también un visible agravamiento de los conflictos comerciales al interior del bloque, con la imposición de restricciones al comercio de algunos productos. Todos esos cambios también podrían haber afectado los flujos de comercio de las ET.

Inserción internacional de las ET: Coeficientes de comercio

El cuadro 17 muestra los coeficientes de exportación e importación de la cúpula en los años 1992, 1997 y 2000. Dos aspectos merecen ser destacados en este cuadro. En primer lugar, no parece haber una tendencia clara de aumento de los coeficientes de comercio durante el período. Para la cúpula empresarial del MERCOSUR, la relación entre exportación y ventas disminuyó de 12,5% en 1992 para 11,2% en 2000, aunque en el último año haya superado el valor de 1997. Para las importaciones, aunque no se pueda verificar cuál era la propensión a importar en 1992, ya que no hay datos para Argentina, se constata que hubo una caída 8,5% para 7,2% entre 1997 y 2000. Por lo tanto, a pesar del aumento de la IED, de la mayor presencia de las ET en las economías de la región y de la mayor apertura económica, el conjunto de las grandes empresas del MERCOSUR no tuvo, aparentemente, un aumento significativo en su grado de apertura comercial ni del lado de las exportaciones ni del de las importaciones.

En segundo lugar, comparando los coeficientes de exportación de las empresas nacionales con los de las empresas extranjeras, se observa que mientras en 1992 el coeficiente de las ET era mayor que el de las nacionales, en el año 2000 ocurre lo contrario. El coeficiente de importación de las ET es mayor que el de las nacionales en ambos años. Esta comprobación es compatible con los resultados de nuestro estudio anterior que mostraba que las ET tenían mayor propensión a importar que las empresas nacionales sin que pudiera decirse lo mismo sobre la propensión a exportar.

Observando los datos de los tres países por separado (cuadro 18), se constata que el comportamiento de los coeficientes de comercio es bastante diferente. En Brasil y Uruguay los coeficientes de exportación de las ET caen, mientras en Argentina suben. Los coeficientes de las empresas nacionales aumentan en Brasil, disminuyen en Uruguay y se mantienen prácticamente sin alteraciones en Argentina.

En Brasil hubo un aumento de los coeficientes de importación, tanto de las ET como de las empresas nacionales, entre 1992 y 2000. En Uruguay, la propensión a importar de las empresas nacionales aumentó, mientras que la de las ET disminuyó. En Argentina, las propensiones a importar de los dos grupos de empresas disminuyeron entre 1997 y 2000.

La comparación de los coeficientes de comercio no parece permitir formular conclusiones claras sobre el papel de las ET en los cambios de las propensiones a exportar e importar de la cúpula empresarial antes y después de la creación del MERCOSUR. Las diferencias entre países y entre los años analizados no permiten evaluar claramente cuál es la importancia de la nacionalidad de las empresas de la cúpula como factor explicativo de los coeficientes de comercio o del grado de apertura comercial de las empresas de la cúpula empresarial.

CUADRO 17
COEFICIENTES DE COMERCIO DE LA CUPULA EMPRESARIAL DEL MERCOSUR
1992, 1997 y 2000 (Porcentajes)

	1992			1997			2000		
	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total
C. Export.	12,5	11,3	12,0	11,5	10,2	10,9	10,9	11,5	11,2
C. Import.	n.d.	n.d.	n.d.	11,1	5,8	8,5	9,3	5,4	7,7

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

CUADRO 18
COEFICIENTES DE COMERCIO DE LA CUPULA EMPRESARIAL POR PAIS
1992, 1997 y 2000 (Porcentajes)

	1992			1997			2000		
	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total
Argentina									
C. Export.	13,3	11,9	12,4	16,2	15,4	15,8	14,8	11,7	13,8
C. Import.	n.d.	n.d.	n.d.	15,0	6,2	11,1	11,2	5,0	9,2
Brasil									
C. Export.	11,9	10,7	11,2	9,2	8,0	8,6	8,5	11,2	9,7
C. Import.	5,8	3,7	4,6	9,0	5,2	7,1	8,0	5,0	6,6
Uruguay									
C. Export.	23,4	16,4	18,2	17,0	16,2	16,4	15,2	14,9	15,0
C. Import.	20,6	12,6	14,6	18,0	13,5	15,1	16,1	13,7	14,5

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

Si consideramos ahora solamente a las empresas del sector industrial (cuadro 19), surgen algunas diferencias importantes con relación al panorama que describimos antes. En primer lugar, se constata que, para la cúpula agregada de empresas industriales de los tres países, las propensiones a exportar aumentaron. Por lo tanto, en aquellos sectores considerados *tradeables*, el grado de apertura exportadora aumentó. La cúpula de empresas industriales del MERCOSUR pasó de una propensión a exportar de 16,1% en 1992, a una de 17,8% en 2000. También hubo un aumento de la propensión a importar de las empresas industriales, entre 1997 y 2000. Las empresas industriales, por lo tanto, parecen haber aumentado su grado de apertura comercial de forma más consistente que las otras empresas de la cúpula.

En el mismo cuadro se constatan algunas diferencias entre las empresas industriales de capital nacional y las ET industriales. En los tres años, las empresas industriales de capital nacional tuvieron propensiones a exportar mayores que las ET. Las empresas nacionales no solamente exportaron proporcionalmente más, sino que también importaron proporcionalmente menos que las ET, por lo menos en los años 1997 y 2000.

CUADRO 19
COEFICIENTES DE COMERCIO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES
DE LA CÚPULA EMPRESARIAL DEL MERCOSUR
1992, 1997 y 2000 (Porcentajes)

	1992			1997			2000		
	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total
Total									
C. Export.	15,4	16,8	16,1	14,7	15,7	15,1	16,9	19,2	17,8
C. Import.	n.d.	n.d.	n.d.	13,7	8,3	11,5	14,3	8,11	12,0

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

Estudiando cada país por separado (cuadro 20) se observa que en Brasil las empresas industriales nacionales tenían, en 1992 y en 2000 coeficientes de exportación mayores que los de las ET. En 1992, la propensión a exportar de las ET que actuaban en Brasil era de 13,6%, pero en el año 2000 había caído a 12,9%. En esos dos años, el coeficiente de exportación de las empresas industriales nacionales brasileñas aumentó de 15,4% a 17%. La propensión a importar de las ET aumentó de 7,2% a 12,4%, mientras que la de las nacionales creció de 5,2% a 7,7%. Los números muestran también que en el sector industrial brasileño las empresas nacionales tenían una inserción comercial proporcionalmente más exportadora y mayor capacidad relativa de generar un saldo favorable de divisas, porque importaban proporcionalmente menos que las ET.

La cúpula industrial uruguaya también aumentó su grado de apertura comercial, tanto en las exportaciones como en las importaciones. Igual que en Brasil, las empresas de capital nacional exportaban proporcionalmente más que las ET. En el caso de las importaciones ocurría lo contrario, así que las empresas uruguayas de capital nacional tenían mayor capacidad relativa de generar saldos comerciales favorables.

La situación en Brasil y Uruguay es compatible con lo observado en el cuadro 19 para la cúpula del MERCOSUR como un todo, pero el caso argentino es diferente. La cúpula industrial argentina también aumentó su grado de apertura (por lo menos a las exportaciones), pero las ET exportaban proporcionalmente más que las empresas nacionales, al contrario de lo que ocurre en los otros dos países. De todos modos, dado que las empresas de capital nacional importaban proporcionalmente mucho menos que las ET su capacidad de generar saldos favorables en el comercio era mayor, como también ocurría en los otros dos países.

CUADRO 20
COEFICIENTES DE COMERCIO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES
DE LA CUPULA EMPRESARIAL POR PAIS
1992, 1997 y 2000 (Porcentajes)

	1992			1997			2000		
	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total
Argentina									
C. Export.	19,7	18,0	18,7	27,9	24,7	26,4	26,7	23,2	25,4
C. Import.				20,8	7,8	14,8	18,4	7,3	14,4
Brasil									
C. Export.	13,6	15,4	14,5	10,4	10,8	10,5	12,9	17,0	14,4
C. Import.	7,2	5,2	6,2	11,2	8,2	10,1	12,4	7,7	10,7
Uruguay									
C. Export.	28,2	29,9	29,4	33,4	36,8	35,6	32,3	34,9	33,9
C. Import.	25,2	18,0	20,2	29,0	17,4	21,8	25,8	22,7	23,8

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

La observación de los coeficientes de comercio de las empresas industriales tampoco parece ofrecer elementos suficientes para establecer claramente el impacto de la mayor presencia de las ET en el comercio exterior de la cúpula empresarial del MERCOSUR. No hay una diferenciación clara de las propensiones a exportar de las ET y de las empresas nacionales. En Brasil y Uruguay las empresas nacionales exportan proporcionalmente más, pero en Argentina ocurre lo contrario. En el caso de las propensiones a importar parece haber evidencias más consistentes de que las empresas industriales extranjeras importan más que las nacionales. De todos modos, estos resultados deben ser interpretados con prudencia porque son resultado de la comparación de coeficientes agregados para empresas de diferentes tamaños y que actúan en distintos sectores industriales.

Tasas de crecimiento de las exportaciones

Entre 1992 y 2000, las exportaciones de las empresas de la cúpula empresarial del MERCOSUR aumentaron a una tasa anual de 7,9%, pasando de US\$ 26.900 para 49.400 millones (ver Cuadros A1, A2 y A3, del Apéndice Estadístico). Dentro de ese cuadro, el comportamiento de las empresas nacionales y de las filiales de las ET fue bastante diferente. Las exportaciones de las ET aumentaron 11,75% al año, mientras que las de las nacionales crecieron apenas 4,0% al año (cuadro 21).⁴⁴

Las exportaciones de las cúpulas empresariales de cada país presentan el mismo cuadro, con algunas particularidades:

⁴⁴ Entre los años 1997 y 2000, las exportaciones de las ET y de las empresas nacionales siguieron trayectorias opuestas, mientras las primeras crecieron 7,8% al año, las otras se redujeron 6,1% (cuadro 19).

- En los tres países aumentaron las exportaciones. El crecimiento fue más fuerte en Argentina (10,6% al año) que en Brasil (6,4%) y en Uruguay (4,8%).⁴⁵
- En los tres países las exportaciones de las ET crecieron más rápido que las de las empresas nacionales.
- Las ET de la cúpula argentina fueron el grupo cuyas exportaciones tuvieron mayor crecimiento (18,5% anual).⁴⁶ Las exportaciones de las empresas nacionales argentinas fueron las de menor crecimiento (0,9% al año).
- Entre las empresas nacionales, aquellas que tuvieron el mayor crecimiento de las exportaciones fueron las brasileñas (5,5% al año).⁴⁷

Estas observaciones muestran que el crecimiento agregado de las exportaciones de la cúpula empresarial del MERCOSUR fue producto, principalmente, del aumento de las exportaciones de las filiales de las ET. Los datos muestran también grandes diferencias en la evolución de las exportaciones de las ET y de las empresas nacionales entre los países (así como antes y después de 1997). Parece entonces que la nacionalidad de las empresas no es un factor explicativo suficiente del desempeño exportador. El país y, probablemente, el sector en el que actúan las empresas, entre otros factores, también tienen que ser considerados.

CUADRO 21
CUPULA EMPRESARIAL DEL MERCOSUR
TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES
1992-2000 (Porcentajes)

	Total Cúpula		ET		Empresas Nacionales	
	1992-2000	1997-2000	1992-2000	1997-2000	1992-2000	1997-2000
MERCOSUR	7,88	1,40	11,75	7,80	4,02	-6,10
Argentina	10,63	1,16	18,48	9,28	0,91	-12,25
Brasil	6,38	2,43	7,34	-0,40	5,53	5,46
Uruguay	4,79	-4,55	5,50	-5,26	4,43	-4,17

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

Para avanzar en esa dirección el cuadro 22 muestra informaciones sobre el comportamiento de las empresas industriales de la cúpula empresarial del MERCOSUR. Las exportaciones de esas empresas crecieron 6,3% al año, entre 1992 y 2000 (tasa inferior a la del conjunto de las empresas de la cúpula, que fue de 7,9% al año, en el mismo período, como mostró el cuadro 21). El crecimiento ocurrió en el período 1992-1997, porque entre 1997 y 2000 las exportaciones industriales disminuyeron 0,3% al año.⁴⁸

⁴⁵ Entre 1997 y 2000 el ritmo del aumento de las exportaciones se desaceleró (en el Uruguay, las exportaciones se redujeron).

⁴⁶ La explicación del crecimiento de las exportaciones de las ET en la cúpula del MERCOSUR entre 1997 y 2000 fue justamente el fuerte aumento de las exportaciones de las filiales de la cúpula argentina, ya que las exportaciones de las ET en Brasil y en Uruguay se redujeron.

⁴⁷ Las exportaciones de esas empresas continuaron en aumento inclusive en el período de 1997 a 2000, mientras las exportaciones de las empresas nacionales argentinas y uruguayas disminuían.

⁴⁸ En realidad, las exportaciones de las ET tuvieron pequeño aumento (0,76% anual), mientras las de las empresas nacionales se redujeron (-1,72% al año).

CUADRO 22
EMPRESAS INDUSTRIALES DE LA CÚPULA EMPRESARIAL DEL MERCOSUR:
TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES
1992-2000 (Porcentajes)

	Total Cúpula		ET		Empresas Nacionales	
	1992-2000	1997-2000	1992-2000	1997-2000	1992-2000	1997-2000
MERCOSUR	6,34	-0,26	10,20	0,76	2,24	-1,72
Argentina	7,24	-5,16	13,80	0,19	-0,05	-13,17
Brasil	5,84	4,09	8,01	1,49	3,50	7,95
Uruguay	5,12	-4,08	7,69	-4,55	3,95	-3,82

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

Las exportaciones de las ET crecieron más (10,2% al año) que las de las empresas nacionales (2,2% al año). La diferencia entre las tasas de crecimiento de las ET y de las empresas nacionales en la industria es mayor que la registrada anteriormente, en el cuadro 21, para todas las empresas de la cúpula. La tasa de crecimiento de las exportaciones de las ET industriales es 4,5 veces superior a la de las exportaciones de las empresas nacionales, mientras la tasa de crecimiento de las exportaciones de las ET en el cuadro 21 (11,7% al año), es 2,9 veces mayor que la de las nacionales (4,0% al año).

Analizando cada país por separado se observa que en Argentina el crecimiento de las exportaciones industriales (7,2% anual) fue mayor que en Brasil (5,8%) y en Uruguay (5,1%).⁴⁹ Comparando, en cada país, el crecimiento de las exportaciones de las ET con las de las empresas nacionales surgen tres constataciones relevantes:

- En Argentina, el crecimiento de las exportaciones de las empresas industriales ocurrió exclusivamente en las empresas extranjeras. Las exportaciones de las ET aumentaron (13,8% al año) mientras las de las nacionales disminuyeron (-0,05% al año). En Brasil y en Uruguay tanto las ET como las empresas nacionales contribuyeron al crecimiento de las exportaciones, aunque la contribución de las primeras fue mayor.
- Las exportaciones de las ET industriales que actúan en Argentina crecieron a un ritmo inferior (13,8%) al de las exportaciones de todas las ET de la cúpula (18,48%, en el cuadro 21), lo que muestra que el aumento de las exportaciones de las ET localizadas en ese país fue impulsado fuertemente por las exportaciones de las filiales no-industriales (o sea, por aquellas que actúan en actividades extractivas o en la agropecuaria). En Brasil y Uruguay, las exportaciones de las ET industriales crecieron más rápido que las exportaciones de las otras filiales. En esos dos países, el aumento de las exportaciones totales de las ET tuvo una contribución importante de las exportaciones industriales.
- En Brasil y Uruguay, las exportaciones de las empresas industriales de capital nacional aumentaron, aunque con un ritmo menor al de las exportaciones totales de las empresas nacionales, lo que revela que las exportaciones no industriales lideraron el crecimiento exportador de las empresas nacionales. En Brasil, se trata de exportaciones de empresas nacionales del sector extractivo (explotación minera) y en el caso uruguayo de exportaciones de productos agropecuarios.

⁴⁹ En el período 1997-2000 solamente las exportaciones de las empresas industriales brasileñas crecieron, mientras las de las argentinas y uruguayas caían.

En resumen, entre 1992 y 2000, las ET contribuyeron más que las empresas nacionales al aumento de las exportaciones de la cúpula empresarial. En el caso de Argentina se destacaron las exportaciones de las ET no-industriales; en Brasil y Uruguay, crecieron más las exportaciones de las ET industriales. Las empresas nacionales también contribuyeron, aunque en menor medida, al crecimiento de las exportaciones. En Brasil y Uruguay las exportaciones de las empresas nacionales no-industriales (empresas en actividades extractivas y agropecuarias) crecieron más que las de las industriales. En Argentina únicamente crecieron las exportaciones de las empresas nacionales no- industriales.

Las diferencias encontradas en el crecimiento de las exportaciones de las ET y de las empresas nacionales, dependiendo de los países y de los sectores en que actúan, muestran que el desempeño exportador tiene determinantes nacionales y sectoriales probablemente tan importantes como la variable nacionalidad de las empresas. Un examen más conclusivo del papel de las ET en el desempeño exportador del MERCOSUR debe controlar la influencia de esas otras variables, en particular la del sector de actuación de las empresas.

Inserción comercial intra y extra-MERCOSUR

Tratamos también de evaluar cuál era la importancia del MERCOSUR para las ET integrantes de la cúpula empresarial del bloque. Con esa intención los flujos totales de comercio examinados en los puntos anteriores fueron desagregados en flujos intra y extra-MERCOSUR. Enfrentamos, en esta tentativa, algunos límites impuestos por la disponibilidad de datos. Para Argentina no había informaciones disponibles de las importaciones por empresa para el año 1992, ni de exportaciones por empresa al MERCOSUR para el año 2000. Para el Uruguay los datos sobre las importaciones del MERCOSUR estaban incompletos para el año 1997.

Evaluamos la intensidad de la orientación intra-MERCOSUR del comercio exterior de las ET y de las empresas nacionales con un indicador simple que mide la importancia del MERCOSUR en los flujos de exportación y de importación totales de las empresas.

Con relación a las exportaciones (cuadro 23), se observa que el mercado regional tuvo importancia creciente para la cúpula empresarial de los tres países. Además, se percibe que las exportaciones hacia el MERCOSUR fueron relativamente más importantes para las ET que para las empresas nacionales. En 1992, las exportaciones al MERCOSUR correspondían a 21% del total de exportaciones de las ET. En 1997 el porcentaje aumentó hasta 35%. Para las empresas nacionales, el porcentaje era de 10,6% en 1992, y de 19,5% en 1997.⁵⁰

En Uruguay, las empresas nacionales y las ET destinaron, en 1997, porcentajes parecidos de sus exportaciones hacia el MERCOSUR (53% y 51%, respectivamente). En la cúpula argentina, la diferencia entre el coeficiente de las ET (45%) y el de las empresas nacionales (27%) era bastante mayor. En Brasil, tanto las ET como las empresas nacionales destinaban al MERCOSUR una parte de sus exportaciones menor que la de los otros países. También en Brasil, el porcentaje de las exportaciones hacia el MERCOSUR de las ET (26,1%) superaba al de las empresas nacionales (10,5%).

La comparación de los datos para los años 1997 y 2000 muestra el reflejo de la crisis internacional y regional en los flujos de comercio intra-bloque. A partir de las informaciones disponibles para Brasil y Uruguay, se observa que las exportaciones destinadas al MERCOSUR perdieron importancia absoluta y

⁵⁰ Otra forma de evaluar la intensidad relativa del comercio intra-bloque es calcular la contribución de cada grupo de empresas al total de exportaciones al MERCOSUR y al mundo. En 1992, las ET eran responsables por 59,8% del total de las exportaciones al MERCOSUR y en 1997 su contribución aumentó para 67,9% (cuadro A11, en el Apéndice Estadístico). Esta contribución era superior a la contribución en las exportaciones mundiales.

relativa. En los dos países la reducción fue menor para las ET que para las empresas nacionales. En Brasil, como consecuencia de la crisis argentina y de los conflictos comerciales posteriores a la devaluación, las exportaciones hacia el MERCOSUR de las ET y de las empresas nacionales disminuyeron. En el año 2000, las empresas nacionales vendieron en el MERCOSUR apenas 6,1% de sus exportaciones. En ese mismo año las ET destinaron apenas 19,6% de sus exportaciones al MERCOSUR.⁵¹

CUADRO 23
CÚPULA EMPRESARIAL DEL MERCOSUR:
EXPORTACIONES HACIA EL MERCOSUR Y HACIA EL MUNDO
1992, 1997 y 2000 (US\$ miles)

	2000		1997		1992	
	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional
Argentina						
(a) Total Exportaciones	14.605.250	5.669.780	11.192.744	8.390.855	3.760.639	5.275.080
(b) Exp. MERCOSUR	n.d.	n.d.	5.016.148	2.287.244	747.549	775.708
(b)/(a) en (%)	n.d.	n.d.	44,8	27,3	19,9	14,7
Brasil						
(a) Total Exportaciones	13.413.520	13.985.417	13.576.095	11.922.099	7.608.762	9.092.383
(b) Exp. MERCOSUR	2.622.669	848.134	3.539.823	1.247.561	1.574.295	637.760
(b)/(a) en (%)	19,6	6,1	26,1	10,5	20,7	7,0
Uruguay						
(a) Total Exportaciones	615.630,00	1.147.880,00	723.913,54	1.304.186,10	401.177,30	811.427,73
(b) Exp. MERCOSUR	238.550,00	408.570,00	372.355,16	690.058,31	154.830,63	196.002,35
(b)/(a) en (%)	38,7	35,6	51,4	52,9	38,6	24,2
Total						
(a) Total Exportaciones	28.634.400	20.803.077	25.492.752	21.617.141	11.770.578	15.178.891
(b) Exp. MERCOSUR	n.d.	n.d.	8.928.326	4.224.863	2.476.675	1.609.471
(b)/(a) en (%)	n.d.	n.d.	35,0	19,5	21,0	10,6

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

Con relación a las importaciones, en el año 2000, único para el cual hay datos para los 3 países, aproximadamente un quinto del total se origina en el MERCOSUR, tanto para las empresas nacionales como para las ET (cuadro 24). Las empresas argentinas y uruguayas, nacionales o extranjeras, importan del MERCOSUR una proporción mayor de sus compras externas que las empresas brasileñas. En Brasil, las importaciones del MERCOSUR representan una parte relativamente pequeña del total, tanto para las

⁵¹ Las empresas nacionales de la cúpula empresarial, que exportan predominantemente fuera del MERCOSUR y que fueron beneficiadas por la devaluación, aumentaron sus exportaciones totales. Las ET mantuvieron prácticamente inalteradas sus exportaciones hacia el mundo en US\$ 13.500 millones. Por ese motivo, las ET brasileñas redujeron de 53,2% para 48,9% su participación en las exportaciones totales, mientras en el MERCOSUR su participación aumentó de 73,9% para 75,5% (ver cuadro A11, en el Apéndice Estadístico).

ET como para las empresas nacionales. En 1997, apenas 14% de las importaciones de las ET y 9% de las de las empresas nacionales provenían del MERCOSUR. En el año 2000, después de la devaluación y en un momento de fuerte retracción de la economía argentina, las ET de la cúpula brasileña redujeron la proporción de las importaciones del MERCOSUR, mientras las empresas nacionales hicieron lo contrario. Los dos grupos de empresas argentinas aumentaron relativamente sus compras intra-bloque. En el caso uruguayo no hubo cambios significativos.

CUADRO 24
CUPULA EMPRESARIAL DEL MERCOSUR:
IMPORTACIONES DEL MERCOSUR Y DEL MUNDO
1992, 1997 y 2000 (US\$ miles)

	2000		1997		1992	
	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional
Argentina						
(a) Total de importaciones	11.034.730	2.437.461	10.388.338	3.390.613	n.d.	n.d.
(b) Imp. MERCOSUR	3.562.585	866.596	2.354.316	679.804	n.d.	n.d.
(b) / (a) en (%)	32,3	35,6	22,7	20,0		
Brasil						
(a) Total de importaciones	12.638.215	6.171.657	13.398.762	7.841.380	3.691.960,29	3.160.912,25
(b) Imp. MERCOSUR	1.311.084	844.387	1.926.226	729.749	393.109,31	430.014,68
(b) / (a) en (%)	10,4	13,7	14,4	9,3	10,6	13,6
Uruguay						
(a) Total de importaciones	653.890	1.057.070	769.385	1.091.684	352.844,70	621.848,94
(b) Imp. MERCOSUR	291.470	464.970	n.d.	n.d.	163.240,88	255.736,17
(b) / (a) en (%)	44,6	44,0	n.d.	n.d.	46,3	41,1
Total						
(a) Total de importaciones	24.326.835	9.666.188	24.556.486	12.323.677	n.d.	n.d.
(b) Imp. MERCOSUR	5.165.139	2.175.953	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
(b) / (a) en (%)	21,2	22,5	n.d.	n.d.		

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

El análisis de las exportaciones e importaciones del MERCOSUR y mundiales de las empresas industriales de la cúpula (cuadros A13 a A16 del Apéndice Estadístico) muestra resultados semejantes al de toda la cúpula. En general el comercio intra-MERCOSUR es más importante para las empresas industriales que para el total de la cúpula. Las ET industriales del bloque destinan una parte mayor de sus ventas al MERCOSUR, pero no ocurre lo mismo con las importaciones. Las ET de las cúpulas argentina y uruguayana efectivamente compran en el MERCOSUR una parte importante de sus importaciones, pero las ET de la cúpula brasileña traen proporcionalmente más importaciones de fuera del bloque.

Los datos sugieren una vez más que el análisis de la importancia de la inserción comercial de las ET en el MERCOSUR no puede prescindir del control de otras variables, como el país y el sector de actuación.

Tratamiento estadístico

La evaluación del impacto de la nacionalidad de las empresas en su inserción comercial o del impacto de la presencia de las ET en los flujos de comercio del MERCOSUR, debe hacerse tomando en consideración un conjunto de variables que condicionan las actividades de las empresas como el sector de actuación, el país de implantación de la filial, el contexto macroeconómico, la política comercial y otros, así como diversos atributos de las empresas (tamaño medido en volumen de ventas o de empleo, *stock* de capital, gastos en investigación y desarrollo, etc.).

Un análisis de ese tipo podría ser realizado recurriendo a métodos de análisis multi-variables, adecuados para el estudio de fenómenos complejos que sólo pueden ser descritos por conjuntos relativamente grandes de variables. Esos métodos son adecuados para el análisis de situaciones en las cuales los diferentes aspectos del objeto de estudio no sean representados por igual número de variables o por variables de importancia uniforme, o inclusive, por variables con la misma estructura de correlaciones (Escofier y Pages [1992] y Lebart, *et al* [1995]).

Técnicas más sofisticadas de análisis de datos complejos podrían ser usadas para una muestra que incluyese un mayor número de empresas e informaciones complementarias sobre algunos de sus atributos (como los mencionados anteriormente). En particular, podría recurrirse a modelos jerárquicos para incorporar explícitamente la estructura del universo de empresas en el procedimiento de análisis, indicando si empresas de la misma nacionalidad tienen comportamientos semejantes en el comercio exterior (Pessoa y Silva [1998]).

En este trabajo recurrimos a una técnica estadística más simple, adecuada para un análisis exploratorio del problema y dadas las restricciones de los datos disponibles (contábamos solamente con informaciones sobre el tamaño -volumen de ventas-, valor de los flujos de comercio y nacionalidad de las empresas). La técnica usada fue la de *matched pairs*. El objetivo es establecer si la nacionalidad de la empresa tiene algún poder explicativo del perfil de inserción comercial de las empresas de la muestra (cúpula empresarial del MERCOSUR). La técnica de *matched pairs* fue usada para evaluar si existen diferencias significativas entre los coeficientes de comercio de las ET y de las empresas nacionales y entre la orientación intra-MERCOSUR de los flujos de comercio de esos dos tipos de empresas.

No se intentó, entonces, identificar las variables que explicarían eventuales diferencias de comportamiento entre las ET y las empresas nacionales. El objetivo era evaluar si los comportamientos fueron efectivamente diferentes. Si así fuera, se podría concluir que la mayor participación de las ET influye en el desempeño comercial de la cúpula empresarial del MERCOSUR. En tanto, la identificación de las variables que expliquen el hecho de que las ET tengan comportamientos eventualmente diferentes de los de las empresas nacionales requeriría el uso de técnicas de análisis de datos en panel (*panel data*), en el que las informaciones sobre los otros atributos de las empresas de la cúpula explicarían las coincidencias o las divergencias en el comportamiento comercial.

Nacionalidad de las empresas y coeficientes de apertura

Como se dijo antes, para evaluar el impacto de la nacionalidad de las empresas sobre los coeficientes de comercio, se usó la técnica de *matched pairs*, controlando las variables país de implantación de las filiales, tamaño de las empresas y sector de actividad.

En relación con el tamaño, se estableció como límite una diferencia máxima de 15% en el volumen de ventas. Con relación al país y sector de actuación, las empresas industriales de la cúpula empresarial de cada país fueron clasificadas en categorías de dos dígitos de la CIIU, con excepción de las actividades de los complejos químico y automotriz, en los que se usaron categorías de tres dígitos. El total de sectores fue de 58.

Como era previsible, al montar los pares de empresas, varios sectores fueron excluidos o subrepresentados con relación a la muestra original, dado que en muchos casos no existen empresas nacionales (por ejemplo, en el sector de ensamblaje de automóviles) o no fueron encontradas empresas nacionales de tamaño comparable al de las extranjeras. Lo contrario también ocurrió, en menor proporción, al ser excluidas empresas extranjeras de sectores en los que predominan las nacionales o en los que las extranjeras y las nacionales tienen tamaños muy diferentes. La pérdida de informaciones fue más seria en el caso de Uruguay, en el que el número de pares que se pudo montar fue bastante reducido.

Siguiendo a Wilmore [1993] fueron normalizadas las diferencias entre los coeficientes. El procedimiento fue establecer la relación entre el valor absoluto de la diferencia y el valor promedio de las variables de las empresas que forman cada par. Algebraicamente, si X_i representa el valor de la variable para a empresa extranjera e Y_i el valor de la variable para la empresa nacional que forman un par, la diferencia normalizada será:

$$\frac{(X_i - Y_i)}{(X_i + Y_i) (1/2)} * 100$$

El valor de la diferencia normalizada está entre +200 y -200. El objetivo de la normalización, según Wilmore, es evitar que el valor absoluto de las diferencias distorsione el resultado del ejercicio.

Fue efectuado un *test* de la hipótesis de que las diferencias normalizadas tenían promedio igual a cero, o, en otras palabras, que las empresas nacionales y las extranjeras no tuvieron comportamientos distintos en relación al grado de apertura comercial de sus operaciones.

El cuadro 25 resume los resultados para cada año. Se repitió el ejercicio para la cúpula agregada del MERCOSUR y para cada país por separado. Considerando los aproximadamente 200 pares de la cúpula agregada, se verifica que en los tres años estudiados los coeficientes de comercio, tanto de exportación como de importación, de las empresas extranjeras eran mayores que los de las nacionales y la diferencia normalizada era estadísticamente significativa. Es posible, entonces, rechazar la hipótesis nula de igualdad de los coeficientes y aceptar la hipótesis alternativa de que las propensiones comerciales de las empresas nacionales y extranjeras son distintas. El ejercicio para la cúpula agregada del MERCOSUR muestra, por lo tanto, que la nacionalidad de las empresas influye en el comportamiento comercial, independientemente de otros factores como el tamaño y el sector de actuación.

**CUADRO 25
DIFERENCIAS ENTRE LOS COEFICIENTES DE APERTURA DE
EMPRESAS NACIONALES Y EXTRANJERAS**

		Extranjera	Nacional	Est. t	Sign.
MERCOSUR					
1992 (n=214)	Coef. X	24,1	18,5	2,66	0,8%
	Coef. M				
1997 (n=207)	Coef. X	24,2	19,5	2,53	1,2%
	Coef. M	14,7	10,7	3,96	0,0%
2000 (n=218)	Coef. X	20,2	17,4	2,23	2,7%
	Coef. M	14,7	9,0	4,00	0,0%

CUADRO 25 (CONT.)

		Extranjera	Nacional	Est. t	Sign.
Argentina					
1992 (n=136)	Coef. X	27,6	18,4	3,02	0,3%
	Coef. M				
1997 (n=115)	Coef. X	25,7	19,0	1,97	5,1%
	Coef. M	15,4	12,1	2,51	1,4%
2000 (n=141)	Coef. X	21,1	14,2	2,59	1,1%
	Coef. M	13,8	7,7	3,49	0,1%
Brasil					
1992 (n=57)	Coef. X	14,2	14,6	0,99	32,6%
	Coef. M	4,1	5,1	0,30	76,7%
1997 (n=63)	Coef. X	11,6	10,2	1,79	7,9%
	Coef. M	8,1	5,9	2,31	2,4%
2000 (n=46)	Coef. X	12,9	12,4	1,51	13,7%
	Coef. M	10,1	5,5	1,90	5,9%
Uruguay					
1992 (n=25)	Coef. X	27,9	29,0	-1,04	-31,4%
	Coef. M	21,3	17,5	1,57	13,1%
1997 (n=29)	Coef. X	45,7	41,2	0,01	98,9%
	Coef. M	26,1	15,2	2,13	4,2%
2000 (n=31)	Coef. X	26,8	39,3	-1,90	-6,7%
	Coef. M	25,2	20,5	0,79	43,6%

El ejercicio con los pares de empresas de la cúpula argentina muestra los mismos resultados. En todos los años hubo diferencias estadísticamente significativas entre los coeficientes de las empresas extranjeras y nacionales -las primeras exportaban e importaban más que las segundas-.

En el caso de Brasil, al contrario de lo verificado con los pares argentinos, la diferencia entre los coeficientes de exportación y de importación de las empresas extranjeras y de las nacionales no era significativa en 1992 ni en el año 2000; por lo tanto no es posible aceptar la hipótesis alternativa de que los comportamientos de las empresas nacionales y extranjeras son diferentes. Consecuentemente, la hipótesis nula de que no había diferencias significativas entre el comportamiento comercial de las empresas extranjeras y el de las nacionales tiene que ser aceptada en esos dos años. En 1997, la diferencia entre los coeficientes de exportación tampoco fue significativa, pero la diferencia entre los coeficientes de importación sí lo fue. En ese año las empresas extranjeras importaban proporcionalmente más que las nacionales y la diferencia normalizada era estadísticamente significativa.

En el caso uruguayo, el único año en el que se encontraron diferencias estadísticamente significativas fue en 1997, para los coeficientes de importación. En todos los otros casos no se puede rechazar la hipótesis nula de que no había diferencias significativas en el grado de apertura de las empresas nacionales y extranjeras.

La diferencia constatada entre los resultados para cada país por separado sugiere que el resultado para la cúpula agregada del MERCOSUR podría estar distorsionado por el mayor número de pares de empresas

de Argentina. Aunque el *matching* de los pares para la cúpula agregada haya sido hecho sin considerar el país de actuación de las empresas, las diferencias de tamaño acabaron provocando que un gran número de pares fuera formado por empresas del mismo país. Por ese motivo, los resultados del ejercicio para cada país por separado parecen más confiables.

Resumiendo los resultados obtenidos en cada país, puede decirse que en Argentina la nacionalidad de las empresas tiene un efecto importante sobre las propensiones a exportar e importar de las empresas. Las filiales de las empresas extranjeras que actúan en Argentina tienen propensiones a exportar y a importar mayores que las empresas nacionales de tamaño comparable y que pertenecen al mismo sector industrial.

En Brasil, en contraste, la nacionalidad de las empresas no está asociada a diferencias significativas en las propensiones a exportar. Tampoco se encontraron diferencias significativas en las propensiones a importar, excepto en 1997 cuando las empresas extranjeras importaban más que las nacionales. En Uruguay tampoco se puede rechazar la hipótesis de que el comportamiento de las empresas extranjeras es igual que el de las nacionales, con la excepción también de las propensiones a importar en 1997.

Nacionalidad de las empresas y comercio intra-MERCOSUR

Al igual que en el apartado anterior, recurrimos al ejercicio de *matched pairs* para verificar si la nacionalidad de las empresas tuvo algún efecto independiente del tamaño y del sector industrial de actuación de las empresas sobre la orientación regional de su comercio exterior. Comparamos entonces la orientación intra o extra-bloque del comercio de empresas del mismo tamaño (volumen de ventas) y pertenecientes al mismo sector. Fueron utilizados la misma restricción relativa al tamaño y la misma clasificación de sectores industriales que en el ejercicio anterior. Nuevamente fueron normalizadas las diferencias entre la participación del MERCOSUR en exportaciones e importaciones totales de las empresas de cada par.

Fue efectuado un *test* de la hipótesis de que la diferencia normalizada entre la participación del comercio intra-MERCOSUR en el comercio total tendría promedio igual a cero, lo que significaría que no habría comportamientos distintos entre empresas nacionales y extranjeras en la orientación del comercio.

Como muestra el cuadro 26, la hipótesis nula de que la orientación del comercio es igual no pudo ser rechazada, lo que significa que, si se controlan el tamaño y el sector industrial al que pertenecen las empresas, la nacionalidad no establece comportamientos distintos en relación al comercio con el MERCOSUR. En otras palabras, controladas las otras variables, las ET no están más orientadas hacia el mercado intra-bloque que las empresas nacionales.

Fue verificada también la correlación entre la participación de las ET en el total de las ventas sectoriales de la cúpula empresarial y la proporción de las exportaciones e importaciones de cada sector para el MERCOSUR (cuadro 27). Una correlación alta indicaría que habría una correspondencia entre el grado de participación de las ET en el sector y la orientación intra-bloque del comercio del sector.

Se usaron los datos de 1997, año en que las relaciones comerciales al interior del bloque alcanzaron su máximo nivel y para el cual existían informaciones disponibles, tanto para las exportaciones como para las importaciones, para Argentina y Brasil. Los resultados muestran que la correlación es baja y estadísticamente no significativa, tanto para las exportaciones como para las importaciones de los sectores industriales.⁵²

⁵² La correlación, aunque sea baja es significativa para la agregación de las empresas argentinas y brasileñas.

CUADRO 26
DIFERENCIAS EN LA ORIENTACION DEL COMERCIO DE
LAS EMPRESAS NACIONALES Y EXTRANJERAS

		Extranjeras	Nacionales	Est. T	Signif.
Argentina					
1992 (n=136)	% X MERCOSUR	28,3	32,7	-1,27	20,6
	% M MERCOSUR				
1997 (n=115)	% X MERCOSUR	37,87	35,29	0,74	46,2
	% M MERCOSUR	17,01	16,79	0,47	64,0
2000 (n=141)	% X MERCOSUR				
	% M MERCOSUR	36,7	30,0	0,53	59,8
Brasil					
1992 (n=57)	% X MERCOSUR	22,7	17,0	1,01	31,9
	% M MERCOSUR	17,3	13,7	0,06	94,7
1997 (n=63)	% X MERCOSUR	28,73	24,39	1,74	8,9
	% M MERCOSUR	12,10	12,39	1,26	21,3
2000 (n=46)	% X MERCOSUR	36,7	30,0	0,53	59,8
	% M MERCOSUR	17,3	25,5	1,88	8,9
Uruguay					
1992 (n=25)	% X MERCOSUR	66,8	46,6	1,18	25,4
	% M MERCOSUR	50,4	48,3	0,54	59,1
1997 (n=29)	% X MERCOSUR	56,52	51,02	0,46	65,3
	% M MERCOSUR				
2000 (n=31)	% X MERCOSUR	19,0	7,2	1,86	8,9
	% M MERCOSUR	15,7	14,9	1,17	26,6

CUADRO 27
COEFICIENTES DE CORRELACION DE ORDEN DE SPEARMAN
ENTRE LA PARTICIPACION DE LAS ET EN LAS VENTAS Y
LA PARTICIPACION DEL MERCOSUR EN EL COMERCIO SECTORIAL

	% X MERCOSUR	% M MERCOSUR
Argentina	0,024	0,144
Brasil	0,260	0,204
Uruguay	(0,159)	n.d.
Total de la Cúpula	0,303 *	0,123

Nota: * = Significativo a 5%.

Estos resultados permiten afirmar que no se puede establecer una relación directa entre la nacionalidad de las empresas y la orientación regional del comercio cuando se controla el tamaño y el sector industrial de las empresas. En los sectores en que existen empresas de tamaño comparable, las empresas extranjeras no

exportan ni importan más del MERCOSUR que las nacionales. Además, no se verificó ninguna correlación significativa entre el peso de las empresas extranjeras en un sector y la intensidad del comercio intra-bloque con relación al comercio total del sector.

Conclusiones

Los resultados alcanzados en el análisis de los coeficientes de comercio muestran que, excepto en Argentina, la mayor presencia de las empresas extranjeras en la cúpula industrial no contribuyó significativamente para aumentar las propensiones a exportar de la cúpula de las grandes empresas que lideran las economías del MERCOSUR. En Brasil y Uruguay las propensiones a exportar de las ET fueron parecidas a las de las empresas nacionales. En relación a las importaciones, nuestro trabajo muestra que por lo menos en Argentina y en 1997 para Brasil y Uruguay, las ET importaban proporcionalmente más que las empresas nacionales.

Estos resultados parecen confirmar algunas de las conclusiones de un estudio anterior (Chudnovsky [2001]) sobre las diferentes formas de inserción de las ET que actúan en el MERCOSUR. En aquel trabajo también se registraba que el comportamiento de las filiales era diferenciado por país y que dependía de las estrategias adoptadas en los diversos sectores, como lo sugiere el marco conceptual desarrollado por Dunning (el llamado "paradigma ecléctico" -ver Dunning [1993]-). Se observaba una orientación predominantemente *market seeking* en las ET que actuaban en Argentina y Brasil, dado el fuerte predominio de la IED en actividades de servicios. Con relación a las ET del sector industrial se observaron comportamientos diferentes, con tendencias exportadoras moderadas en algunos casos y más intensas en otros (por ejemplo, en las empresas *resource seeking*).

En este trabajo se encuentra que las ET industriales tienen en Argentina una propensión a exportar significativamente mayor que las empresas nacionales, lo que no ocurre ni en Brasil ni en Uruguay. Por otro lado, dado que en Argentina los coeficientes de importación de las ET también son más altos que los de las empresas nacionales, su mayor grado de apertura no necesariamente se tradujo en mayor contribución de divisas. En el caso de Brasil, las ET importaban significativamente más que las empresas nacionales en 1997, pero no así en el año 2000, después de la devaluación y con retracción del nivel de actividades, lo cual estaría mostrando que su comportamiento es sensible a factores macroeconómicos.

La constatación de que el esfuerzo exportador de las empresas nacionales y extranjeras no fue significativamente distinto, permite afirmar que, por lo menos en Brasil y Uruguay, el hecho de que las exportaciones de las ET hayan aumentado más que las de las empresas nacionales se debió más a la influencia de otros factores, como su inserción sectorial y/o su mayor tamaño. En el caso argentino la mayor propensión a exportar de las ET explica, por lo menos parcialmente, el crecimiento más rápido de las exportaciones. En este caso la mayor participación de las ET parece haber contribuido positivamente para la mayor apertura comercial de la cúpula empresarial de Argentina.

Sobre el comercio intra-bloque, podemos inferir de los resultados alcanzados que la mayor orientación de las ET para las exportaciones intra-MERCOSUR, verificada en un estudio anterior (Chudnovsky [2001]), no está asociada directamente a la nacionalidad de las empresas. Esto no significa desconocer el hecho de que las empresas extranjeras contribuyan con la mayor parte del comercio intra-bloque, ni negar que las ET tengan una participación en general mayor que las nacionales, principalmente en las exportaciones intra-MERCOSUR. Lo que los resultados obtenidos en este trabajo muestran es que esa diferencia no está relacionada directamente a la nacionalidad de la empresa. Ese fenómeno está más relacionado con la inserción sectorial de las ET, o sea, con el hecho de que esas empresas se concentren en algunos sectores que, por su peso en el comercio intra-MERCOSUR, distorsionan los resultados obtenidos con datos agregados.

De hecho, es importante considerar que en Chudnovsky [2001] se constató, en realidad, que las ET que participaban más intensamente del comercio intra-bloque eran apenas un subgrupo. Los resultados obtenidos en el actual estudio confirman y explican esa conclusión. En ese sentido, es importante notar que el comercio intra-MERCOSUR de las ET de la muestra está fuertemente concentrado en algunos sectores, como los complejos automotriz y químico. Por ese motivo, la mayor presencia de las ET en el comercio intra-bloque puede ser consecuencia de su concentración en sectores cuyo comercio intra-MERCOSUR aumentó significativamente -en 1997, por ejemplo, el complejo automotriz generó 54% de las exportaciones y 50% de las importaciones de las empresas extranjeras de la cúpula-.

En resumen, puede decirse que el sector de actuación de las empresas explica mejor la mayor presencia de las ET en el comercio intra-MERCOSUR que el país de origen de su capital. Además, hay que recordar que el comercio en el complejo automotriz estuvo administrado dentro de los acuerdos bilaterales que posteriormente fueron incorporados a la Política Automotriz del MERCOSUR. Los acuerdos establecían mecanismos que inducían a las empresas a aumentar el comercio intra-firma e intra-industrial. Esto revela que las políticas sectoriales también son una variable con poder explicativo importante de la orientación del comercio de las empresas.

Más aún, el caso del complejo automotriz lleva a pensar, inclusive, que las variables "nacionalidad de las empresas", "sector de actuación" y "política comercial", no sean totalmente independientes (la política comercial para este sector podría ser relativamente endógena, o sea, estar bajo la influencia de las grandes empresas extranjeras que lo controlan). Este caso muestra, nuevamente, que la relación entre la orientación del comercio y la nacionalidad de las empresas no es directa, como los datos agregados podrían sugerir.

Las implicaciones de política de los resultados de nuestro trabajo son bastante evidentes y relevantes. Como los factores que afectan el grado de apertura de las filiales de las ET son variados, no se puede esperar de ese grupo de empresas un comportamiento homogéneo ni reacciones uniformes a los cambios del ambiente o de la política macroeconómica. Si las políticas de atracción de IED pretenden privilegiar los beneficios para la balanza comercial deberán ser selectivas, privilegiando las inversiones de empresas que actúan en sectores en los que las propensiones a exportar son mayores que las propensiones a importar. Alternativamente, si las políticas no tienen la pretensión de establecer mecanismos de selección de sectores, para poder aprovechar mejor los beneficios de la presencia de las ET en todos los sectores, entonces la relación entre IED, mayor presencia de ET y resultados de la balanza comercial no puede ser determinada *a priori*, porque dependerá de la composición sectorial de las inversiones, de las políticas sectoriales y de las estrategias de las empresas.

APENDICE ESTADISTICO

CUADRO A1
CUPULA DEL MERCOSUR - SINTESIS, 2000

	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total
Argentina						
Nº Empresas	524	476	1.000	52,40	47,60	100,00
Ventas	98.464.460	48.578.560	147.043.020	66,96	33,04	100,00
Total Export.	14.605.250	5.669.780	20.275.030	72,04	27,96	100,00
Total Import.	11.034.730	2.437.461	13.472.191	81,91	18,09	100,00
Saldo	3.570.520	3.232.319	6.802.839	52,49	47,51	100,00
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	3.562.585	866.596	4.429.181	80,43	19,57	100,00
Coef.EX	14,83	11,67	13,79	107,58	84,65	100,00
Coef.IM	11,21	5,02	9,16	122,32	54,76	100,00
Brasil						
Nº Empresas	225	266	491	45,82	54,18	100,00
Ventas	158.474.700	124.595.800	283.070.500	55,98	44,02	100,00
Total Export.	13.413.520	13.985.417	27.398.937	48,96	51,04	100,00
Total Import.	12.638.215	6.171.657	18.809.872	67,19	32,81	100,00
Saldo	775.305	7.813.760	8.589.065	9,03	90,97	100,00
Export. MERCOSUR	2.622.669	848.134	3.470.802	75,56	24,44	100,00
Import. MERCOSUR	1.311.084	844.387	2.155.471	60,83	39,17	100,00
Coef.EX	8,5	11,2	9,7	87,45	115,97	100,00
Coef.IM	8,0	5,0	6,6	120,01	74,54	100,00
Uruguay						
Nº Empresas	125	175	300	41,67	58,33	100,00
Ventas	4.055.720	7.727.205	11.782.925	34,42	65,58	100,00
Total Export.	615.630	1.147.880	1.763.510	34,91	65,09	100,00
Total Import.	653.890	1.057.070	1.710.960	38,22	61,78	100,00
Saldo	-38.260	90.810	52.550	-72,81	172,81	100,00
Export. MERCOSUR	238.550	408.570	647.120	36,86	63,14	100,00
Import. MERCOSUR	291.470	464.970	756.440	38,53	61,47	100,00
Coef.EX	15,18	14,86	14,97	101,42	99,25	100,00
Coef.IM	16,12	13,68	14,52	111,03	94,21	100,00
Total						
Nº Empresas	874	917	1.791	48,80	51,20	100,00
Ventas	260.994.880	180.901.565	441.896.445	59,06	40,94	100,00
Total Export.	28.634.400	20.803.077	49.437.477	57,92	42,08	100,00
Total Import.	24.326.835	9.666.188	33.993.023	71,56	28,44	100,00
Saldo	4.307.565	11.136.889	15.444.454	27,89	72,11	100,00
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	5.165.139	2.175.953	7.341.092	70,36	29,64	100,00
Coef.EX	10,97	11,50	11,19	98,07	102,79	100,00
Coef.IM	9,32	5,34	7,69	121,17	69,46	100,00

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

CUADRO A2
CUPULA DEL MERCOSUR - SINTESIS, 1997

	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total
Argentina						
Nº Empresas	396	571	967	40,95	59,05	100,00
Ventas	69.249.309	54.662.790	123.912.099	55,89	44,11	100,00
Total Export.	11.192.744	8.390.855	19.583.599	57,15	42,85	100,00
Total Import.	10.388.338	3.390.613	13.778.951	75,39	24,61	100,00
Saldo	804.405	5.000.242	5.804.648	13,86	86,14	100,00
Export. MERCOSUR	5.016.148	2.287.244	7.303.392	68,68	31,32	100,00
Import. MERCOSUR	2.354.316	679.804	3.034.119	77,59	22,41	100,00
Coef.EX	16,16	15,35	15,80	102,27	97,13	100,00
Coef.IM	15,00	6,20	11,12	134,91	55,78	100,00
Brasil						
Nº Empresas	182	318	500	36,40	63,60	100,00
Ventas	148.258.800	149.441.800	297.700.600	49,80	50,20	100,00
Total Export.	13.576.095	11.922.099	25.498.194	53,24	46,76	100,00
Total Import.	13.398.762	7.841.380	21.240.142	63,08	36,92	100,00
Saldo	177.333	4.080.720	4.258.053	4,16	95,84	100,00
Export. MERCOSUR	3.539.823	1.247.561	4.787.383	73,94	26,06	100,00
Import. MERCOSUR	1.926.226	729.749	2.655.974	72,52	27,48	100,00
Coef.EX	9,16	7,98	8,57	106,91	93,14	100,00
Coef.IM	9,04	5,25	7,13	126,67	73,54	100,00
Uruguay						
Nº Empresas	124	176	300	41,33	58,67	100,00
Ventas	4.266.300	8.067.393	12.333.693	34,59	65,41	100,00
Total Export.	723.914	1.304.186	2.028.100	35,69	64,31	100,00
Total Import.	769.385	1.091.684	1.861.070	41,34	58,66	100,00
Saldo	-45.472	212.502	167.030	-27,22	127,22	100,00
Export. MERCOSUR	372.355	690.058	1.062.413	35,05	64,95	100,00
Import. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	100,00
Coef.EX	16,97	16,17	16,44	103,19	98,31	100,00
Coef.IM	18,03	13,53	15,09	119,52	89,68	100,00
Total						
Nº Empresas	702	1.065	1.767	39,73	60,27	100,00
Ventas	221.774.409	212.171.983	433.946.392	51,11	48,89	100,00
Total Export.	25.492.752	21.617.141	47.109.893	54,11	45,89	100,00
Total Import.	24.556.486	12.323.677	36.880.162	66,58	33,42	100,00
Saldo	936.267	9.293.464	10.229.730	9,15	90,85	100,00
Export. MERCOSUR	8.928.326	4.224.863	13.153.189	67,88	32,12	100,00
Import. MERCOSUR	4.684.846	nd	6.100.278	76,80	n.d.	100,00
Coef.EX	11,49	10,19	10,86	105,88	93,85	100,00
Coef.IM	11,07	5,81	8,50	130,29	68,34	100,00

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

CUADRO A3
CUPULA DEL MERCOSUR - SINTESIS, 1992

	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total
Argentina						
Nº Empresas	250	743	993	25,18	74,82	100,00
Ventas	28.283.493	44.510.008	72.793.501	38,85	61,15	100,00
Total Export.	3.760.639	5.275.080	9.035.719	41,62	58,38	100,00
Total Import.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Saldo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Export. MERCOSUR	747.549	775.708	1.523.257	49,08	50,92	100,00
Import. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Coef.EX	13,30	11,85	12,41	107,12	95,48	100,00
Coef.IM	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Brasil						
Nº Empresas	147,0	353,0	500,0	29,40	70,60	100,00
Ventas	63.931.800,00	84.922.400,00	148.854.200,00	42,95	57,05	100,00
Total Export.	7.608.761,99	9.092.383,34	16.701.145,33	45,56	54,44	100,00
Total Import.	3.691.960,29	3.160.912,25	6.852.872,54	53,87	46,13	100,00
Saldo	3.916.801,70	5.931.471,09	9.848.272,79	39,77	60,23	100,00
Export. MERCOSUR	1.574.295,32	637.760,25	2.212.055,57	71,17	28,83	100,00
Import. MERCOSUR	393.109,31	430.014,68	823.123,99	47,76	52,24	100,00
Coef.EX	11,90	10,71	11,22	138,95	125,00	131,00
Coef.IM	5,77	3,72	4,60	80,94	52,17	64,53
Uruguay						
Nº Empresas	84	216	300	28,00	72,00	100,00
Ventas	1.715.101,08	4.946.214,32	6.661.315,39	25,75	74,25	100,00
Total Export.	401.177,30	811.427,73	1.212.605,03	33,08	66,92	100,00
Total Import.	352.844,70	621.848,94	974.693,64	36,20	63,80	100,00
Saldo	48.332,60	189.578,79	237.911,39	20,32	79,68	100,00
Export. MERCOSUR	154.830,63	196.002,35	350.832,98	44,13	55,87	100,00
Import. MERCOSUR	163.240,88	255.736,17	418.977,05	38,96	61,04	100,00
Coef.EX	23,39	16,41	18,20	128,50	90,12	100,00
Coef.IM	20,57	12,57	14,63	140,60	85,92	100,00
Total						
Nº Empresas	481	1.312	1.793	26,83	73,17	100,00
Ventas	93.930.394	134.378.622	228.309.016	41,14	58,86	100,00
Total Export.	11.770.578	15.178.891	26.949.469	43,68	56,32	100,00
Total Import.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Saldo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Export. MERCOSUR	2.485.085	1.669.204	4.154.290	59,82	40,18	100,00
Import. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Coef.EX	12,53	11,30	11,80	115,43	95,69	108,73
Coef.IM	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

CUADRO A4
CUPULA DEL MERCOSUR, CRECIMIENTO ANUAL, 1992-2000
(Porcentajes)

	Extranjera	Nacional	Total
Argentina			
Nº Empresas	9,69	-5,41	0,09
Ventas	16,87	1,10	9,19
Total Export.	18,48	0,91	10,63
Total Import.	n.d.	n.d.	n.d.
Saldo	n.d.	n.d.	n.d.
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Coef.EX	1,38	-0,19	1,32
Coef.IM	n.d.	n.d.	n.d.
Brasil			
Nº Empresas	5,46	-3,48	-0,23
Ventas	12,02	4,91	8,37
Total Export.	7,34	5,53	6,38
Total Import.	16,63	8,72	13,45
Saldo	-18,33	3,51	-1,70
Export. MERCOSUR	6,59	3,63	5,79
Import. MERCOSUR	16,25	8,80	12,79
Coef.EX	-4,17	0,59	-1,83
Coef.IM	4,12	3,64	4,69
Uruguay			
Nº Empresas	5,09	-2,60	0,00
Ventas	11,36	5,73	7,39
Total Export.	5,50	4,43	4,79
Total Import.	8,02	6,86	7,29
Saldo	-2,88	-9,17	-21,13
Export. MERCOSUR	5,55	6,03	5,58
Import. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Coef.EX	-5,26	-1,23	-2,42
Coef.IM	-3,00	1,06	-0,10
Total			
Nº Empresas	7,75	-4,38	-0,01
Ventas	13,63	3,79	8,60
Total Export.	11,75	4,02	7,88
Total Import.	n.d.	n.d.	n.d.
Saldo	n.d.	n.d.	n.d.
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Coef.EX	-1,65	0,22	-0,67
Coef.IM	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

CUADRO A5
CUPULA DEL MERCOSUR, CRECIMIENTO ANUAL, 1997-2000
(Porcentajes)

	Extranjera	Nacional	Total
Argentina			
Nº Empresas	9,79	-5,89	1,12
Ventas	12,45	-3,86	5,87
Total Export.	9,28	-12,25	1,16
Total Import.	2,03	-10,42	-0,75
Saldo	64,34	-13,53	5,43
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	14,81	8,43	13,44
Coef.EX	-2,82	-8,73	-4,45
Coef.IM	-9,26	-6,82	-6,25
Brasil			
Nº Empresas	7,33	-5,78	-0,60
Ventas	2,25	-5,88	-1,67
Total Export.	-0,40	5,46	2,43
Total Import.	-1,93	-7,67	-3,97
Saldo	63,52	24,18	26,35
Export. MERCOSUR	-9,51	-12,07	-10,17
Import. MERCOSUR	-12,04	4,98	-6,72
Coef.EX	-2,59	12,05	4,16
Coef.IM	-4,08	-1,90	-2,34
Uruguay			
Nº Empresas	0,27	-0,19	0,00
Ventas	-1,67	-1,43	-1,51
Total Export.	-5,26	-4,17	-4,55
Total Import.	-5,28	-1,07	-2,76
Saldo	-5,59	-24,68	-31,99
Export. MERCOSUR	-13,79	-16,03	-15,23
Import. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Coef.EX	-3,65	-2,78	-3,09
Coef.IM	-3,67	0,36	-1,27
Total			
Nº Empresas	7,58	-4,87	0,45
Ventas	5,58	-5,18	0,61
Total Export.	3,95	-1,27	1,62
Total Import.	-0,31	-7,78	-2,68
Saldo	66,32	6,22	14,72
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	3,31	n.d.	6,37
Coef.EX	-1,54	4,12	1,01
Coef.IM	-5,58	-2,74	-3,27

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

**CUADRO A6
CUPULA INDUSTRIAL DEL MERCOSUR, 2000**

	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total
Argentina						
Nº Empresas	261	233	494	52,83	47,17	100,00
Ventas	38.413.070	22.139.400	60.552.470	63,44	36,56	100,00
Total Export.	10.260.830	5.127.980	15.388.810	66,68	33,32	100,00
Total Import.	7.086.750	1.615.735	8.702.486	81,43	18,57	100,00
Saldo	3.174.080	3.512.245	6.686.324	47,47	52,53	100,00
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	2.648.785	600.913	3.249.698	81,51	18,49	100,00
Coef.EX	26,71	23,16	25,41	105,11	91,14	100,00
Coef.IM	18,45	7,30	14,37	128,37	50,78	100,00
Brasil						
Nº Empresas	167	129	296	56,42	43,58	100,00
Ventas	98.782.900	57.090.300	155.873.200	63,37	36,63	100,00
Total Export.	12.712.598	9.682.255	22.394.854	56,77	43,23	100,00
Total Import.	12.291.031	4.393.817	16.684.848	73,67	26,33	100,00
Saldo	421.567	5.288.438	5.710.005	7,38	92,62	100,00
Export. MERCOSUR	2.593.468	739.019	3.332.486	77,82	22,18	100,00
Import. MERCOSUR	1.254.422	655.023	1.909.445	65,70	34,30	100,00
Coef.EX	12,87	16,96	14,37	89,57	118,04	100,00
Coef.IM	12,44	7,70	10,70	116,24	71,90	100,00
Uruguay						
Nº Empresas	65	71	136	47,79	52,21	100,00
Ventas	1.633.730	2.837.566	4.471.296	36,54	63,46	100,00
Total Export.	528.030	989.450	1.517.480	34,80	65,20	100,00
Total Import.	420.840	644.540	1.065.380	39,50	60,50	100,00
Saldo	107.190	344.910	452.100	23,71	76,29	100,00
Export. MERCOSUR	237.010	310.770	547.780	43,27	56,73	100,00
Import. MERCOSUR	192.690	294.080	486.770	39,59	60,41	100,00
Coef.EX	32,32	34,87	33,94	95,23	102,74	100,00
Coef.IM	25,76	22,71	23,83	108,11	95,33	100,00
Total						
Nº Empresas	493	433	926	53,24	46,76	100,00
Ventas	138.829.700	82.067.266	220.896.966	62,85	37,15	100,00
Total Export.	23.501.458	15.799.685	39.301.144	59,80	40,20	100,00
Total Import.	19.798.621	6.654.093	26.452.714	74,85	25,15	100,00
Saldo	3.702.837	9.145.593	12.848.430	28,82	71,18	100,00
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	4.095.897	1.550.016	5.645.913	72,55	27,45	100,00
Coef.EX	16,93	19,25	17,79	95,15	108,21	100,00
Coef.IM	14,26	8,11	11,98	119,09	67,71	100,00

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

**CUADRO A7
CUPULA INDUSTRIAL DEL MERCOSUR, 1997**

	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total
Argentina						
Nº Empresas	239	294	533	44,84	55,16	100,00
Ventas	36.527.499	31.691.760	68.219.259	53,54	46,46	100,00
Total Export.	10.203.877	7.833.308	18.037.185	56,57	43,43	100,00
Total Import.	7.607.153	2.464.569	10.071.721	75,53	24,47	100,00
Saldo	2.596.724	5.368.740	7.965.464	32,60	67,40	100,00
Export. MERCOSUR	4.553.067	2.073.537	6.626.604	68,71	31,29	100,00
Import. MERCOSUR	2.090.098	589.442	2.679.540	78,00	22,00	100,00
Coef.EX	27,93	24,72	26,44	105,65	93,48	100,00
Coef.IM	20,83	7,78	14,76	141,06	52,67	100,00
Brasil						
Nº Empresas	154	171	325	47,38	52,62	100,00
Ventas	117.466.700	71.129.200	188.595.900	62,28	37,72	100,00
Total Export.	12.161.042	7.696.295	19.857.337	61,24	38,76	100,00
Total Import.	13.196.879	5.841.397	19.038.276	69,32	30,68	100,00
Saldo	-1.035.837	1.854.897	819.060	-126,47	226,47	100,00
Export. MERCOSUR	3.296.617	1.109.036	4.405.653	74,83	25,17	100,00
Import. MERCOSUR	1.903.918	393.718	2.297.636	82,86	17,14	100,00
Coef.EX	10,35	10,82	10,53	98,33	102,76	100,00
Coef.IM	11,23	8,21	10,09	111,29	81,35	100,00
Uruguay						
Nº Empresas	67	75	142	47,18	52,82	100,00
Ventas	1.815.464	3.020.108	4.835.572	37,54	62,46	100,00
Total Export.	607.250	1.112.163	1.719.413	35,32	64,68	100,00
Total Import.	526.226	526.707	1.052.933	49,98	50,02	100,00
Saldo	81.024	585.456	666.480	12,16	87,84	100,00
Export. MERCOSUR	341.604	567.982	909.586	37,56	62,44	100,00
Import. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	100,00
Coef.EX	33,45	36,83	35,56	94,07	103,57	100,00
Coef.IM	28,99	17,44	21,77	133,12	80,09	100,00
Total						
Nº Empresas	460	540	1.000	46,00	54,00	100,00
Ventas	155.809.663	105.841.068	261.650.731	59,55	40,45	100,00
Total Export.	22.972.168	16.641.766	39.613.935	57,99	42,01	100,00
Total Import.	21.330.258	8.832.673	30.162.930	70,72	29,28	100,00
Saldo	1.641.911	7.809.094	9.451.004	17,37	82,63	100,00
Export. MERCOSUR	8.191.289	3.750.555	11.941.844	68,59	31,41	100,00
Import. MERCOSUR	4.281.597	n.d.	5.270.446	81,24	n.d.	100,00
Coef.EX	14,74	15,72	15,14	97,38	103,85	100,00
Coef.IM	13,69	8,35	11,53	118,75	72,39	100,00

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

**CUADRO A8
CUPULA INDUSTRIAL DEL MERCOSUR, 1992**

	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total
Argentina						
Nº Empresas	192	520	712	26,97	73,03	100,00
Ventas	18.473.693	28.674.497	47.148.190	39,18	60,82	100,00
Total Export.	3.647.086	5.149.737	8.796.824	41,46	58,54	100,00
Total Import.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	100,00
Saldo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	100,00
Export. MERCOSUR	722.091	774.410	1.496.501	48,25	51,75	100,00
Import. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	100,00
Coef.EX	19,74	17,96	18,66	105,81	96,26	100,00
Coef.IM	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	100,00
Brasil						
Nº Empresas	133	221	354	37,57	62,43	100,00
Ventas	50.587.000	47.788.700	98.375.700	51,42	48,58	100,00
Total Export.	6.862.829	7.355.619	14.218.448	48,27	51,73	100,00
Total Import.	3.625.313	2.495.209	6.120.522	59,23	40,77	100,00
Saldo	3.237.515	4.860.410	8.097.925	39,98	60,02	100,00
Export. MERCOSUR	1.561.192	556.798	2.117.990	73,71	26,29	100,00
Import. MERCOSUR	3.625.313	2.495.209	6.120.522	59,23	40,77	100,00
Coef.EX	13,57	15,39	14,45	93,86	106,50	100,00
Coef.IM	7,17	5,22	6,22	115,19	83,92	100,00
Uruguay						
Nº Empresas	63	106	169	37,28	62,72	100,00
Ventas	1.036.064	2.425.238	3.461.302	29,93	70,07	100,00
Total Export.	292.014	725.533	1.017.548	28,70	71,30	100,00
Total Import.	261.382	436.752	698.133	37,44	62,56	100,00
Saldo	30.633	288.781	319.414	9,59	90,41	100,00
Export. MERCOSUR	126.825	194.324	321.150	39,49	60,51	100,00
Import. MERCOSUR	134.794	174.906	309.700	43,52	56,48	100,00
Coef.EX	28,18	29,92	29,40	95,87	101,76	100,00
Coef.IM	25,23	18,01	20,17	125,08	89,29	100,00
Total						
Nº Empresas	388	847	1.235	31,42	68,58	100,00
Ventas	70.096.757	78.888.434	148.985.192	47,05	52,95	100,00
Total Export.	10.801.929	13.230.889	24.032.819	44,95	55,05	100,00
Total Import.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	100,00
Saldo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	100,00
Export. MERCOSUR	2.410.108	1.525.532	3.935.640	61,24	38,76	100,00
Import. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	100,00
Coef.EX	15,41	16,77	16,13	95,53	103,97	100,00
Coef.IM	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	100,00

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

CUADRO A9
CUPULA INDUSTRIAL DEL MERCOSUR, CRECIMIENTO, 1997-2000
(Porcentajes)

	Extranjera	Nacional	Total
Argentina			
Nº Empresas	2,98	-7,46	-2,50
Ventas	1,69	-11,27	-3,90
Total Export.	0,19	-13,17	-5,16
Total Import.	-2,33	-13,13	-4,75
Saldo	6,92	-13,19	-5,67
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	8,22	0,64	6,64
Coef.EX	-1,48	-2,14	-1,31
Coef.IM	-3,96	-2,10	-0,89
Brasil			
Nº Empresas	2,74	-8,97	-3,07
Ventas	-5,61	-7,07	-6,15
Total Export.	1,49	7,95	4,09
Total Import.	-2,34	-9,06	-4,30
Saldo	-174,11	41,80	91,03
Export. MERCOSUR	-7,69	-12,66	-8,89
Import. MERCOSUR	-12,98	18,49	-5,98
Coef.EX	7,52	16,16	10,92
Coef.IM	3,46	-2,14	1,97
Uruguay			
Nº Empresas	-1,01	-1,81	-1,43
Ventas	-3,45	-2,06	-2,58
Total Export.	-4,55	-3,82	-4,08
Total Import.	-7,18	6,96	0,39
Saldo	9,78	-16,17	-12,14
Export. MERCOSUR	-11,47	-18,21	-15,55
Import. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Coef.EX	-1,14	-1,80	-1,54
Coef.IM	-3,86	9,21	3,05
Total			
Nº Empresas	2,34	-7,10	-2,53
Ventas	-3,77	-8,13	-5,49
Total Export.	0,76	-1,72	-0,26
Total Import.	-2,45	-9,01	-4,28
Saldo	31,14	5,41	10,78
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	-1,47	n.d.	2,32
Coef.EX	4,71	6,98	5,53
Coef.IM	1,37	-0,96	1,28

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

CUADRO A10
CUPULA INDUSTRIAL DEL MERCOSUR, CRECIMIENTO, 1992-2000
(Porcentajes)

	Extranjera	Nacional	Total
Argentina			
Nº Empresas	3,91	-9,55	-4,47
Ventas	9,58	-3,18	3,18
Total Export.	13,80	-0,05	7,24
Total Import.	n.d.	n.d.	n.d.
Saldo	n.d.	n.d.	n.d.
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Coef.EX	3,85	3,23	3,94
Coef.IM	n.d.	n.d.	n.d.
Brasil			
Nº Empresas	2,89	-6,51	-2,21
Ventas	8,73	2,25	5,92
Total Export.	8,01	3,50	5,84
Total Import.	16,49	7,33	13,36
Saldo	-22,49	1,06	-4,27
Export. MERCOSUR	6,55	3,60	5,83
Import. MERCOSUR	-12,42	-15,40	-13,55
Coef.EX	-0,66	1,22	-0,07
Coef.IM	7,14	4,97	7,02
Uruguay			
Nº Empresas	0,39	-4,89	-2,68
Ventas	5,86	1,98	3,25
Total Export.	7,69	3,95	5,12
Total Import.	6,13	4,98	5,43
Saldo	16,95	2,24	4,44
Export. MERCOSUR	8,13	6,04	6,90
Import. MERCOSUR	4,57	6,71	5,82
Coef.EX	1,73	1,93	1,81
Coef.IM	0,26	2,94	2,10
Total			
Nº Empresas	3,04	-8,04	-3,54
Ventas	8,92	0,50	5,05
Total Export.	10,20	2,24	6,34
Total Import.	n.d.	n.d.	n.d.
Saldo	n.d.	n.d.	n.d.
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.
Coef.EX	1,18	1,74	1,23
Coef.IM	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

CUADRO A11
PARTICIPACION EMPRESAS NACIONALES Y EXTRANJERAS
TOTAL EXPORT. Y EN EL MERCOSUR

	2000		1997		1992	
	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional
Argentina						
Total Export.	72,04	27,96	57,15	42,85	41,62	58,38
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	68,68	31,32	49,08	50,92
Brasil						
Total Export.	48,96	51,04	53,24	46,76	45,56	54,44
Export. MERCOSUR	75,56	24,44	73,94	26,06	71,17	28,83
Uruguay						
Total Export.	34,91	65,09	35,69	64,31	33,08	66,92
Export. MERCOSUR	36,86	63,14	35,05	64,95	44,13	55,87
Total						
Total Export.	57,92	42,08	54,11	45,89	43,68	56,32
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	67,88	32,12	59,82	40,18

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

CUADRO A12
PARTICIPACION EMPRESAS NACIONALES Y EXTRANJERAS
TOTAL IMPORT. Y EN EL MERCOSUR

	2000		1997		1992	
	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional
Argentina						
Total Import.	81,91	18,09	75,39	24,61	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	80,43	19,57	77,59	22,41	n.d.	n.d.
Brasil						
Total Import.	67,19	32,81	63,08	36,92	53,87	46,13
Import. MERCOSUR	60,83	39,17	72,52	27,48	47,76	52,24
Uruguay						
Total Import.	38,22	61,78	41,34	58,66	36,20	63,80
Import. MERCOSUR	38,53	61,47	n.d.	n.d.	38,96	61,04
Total						
Total Import.	71,56	28,44	66,58	33,42	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	70,36	29,64	76,80	23,20	n.d.	n.d.

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

CUADRO A13
PARTICIPACION EXPORT. EN EL MERCOSUR Y
EN EL COMERCIO TOTAL DE LA CUPULA INDUSTRIAL

	2000			1997			1992		
	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total
Argentina									
(a) Exp. Totales	10.260.830	5.127.980	15.388.810	10.203.877	7.833.308	18.037.185	3.647.086	5.149.737	8.796.824
(b) Exp. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.	4.553.067	2.073.537	6.626.604	722.091	774.410	1.496.501
(b)/(a) en (%)	n.d.	n.d.	n.d.	44,6	26,5	36,7	19,8	15,0	17,0
Brasil									
(a) Exp. Totales	12.712.598	9.682.255	22.394.854	12.161.042	7.696.295	19.857.337	6.862.829	7.355.619	14.218.448
(b) Exp. MERCOSUR	2.593.468	739.019	3.332.486	3.296.617	1.109.036	4.405.653	1.561.192	556.798	2.117.990
(b)/(a) en (%)	20,4	7,6	14,9	27,1	14,4	22,2	22,7	7,6	14,9
Uruguay									
(a) Exp. Totales	528.030	989.450	1.517.480	607.250	1.112.163	1.719.413	292.014	725.533	1.017.548
(b) Exp. MERCOSUR	237.010	310.770	547.780	341.604	567.982	909.586	126.825	194.324	321.150
(b)/(a) en (%)	44,9	31,4	36,1	56,3	51,1	52,9	43,4	26,8	31,6
Total									
(a) Exp. Totales	23.501.458	15.799.685	39.301.144	22.972.168	16.641.766	39.613.935	10.801.929	13.230.889	24.032.819
(b) Exp. MERCOSUR	n.d.	n.d.	n.d.	8.191.289	3.750.555	11.941.844	2.410.108	1.525.532	3.935.640
(b)/(a) en (%)	n.d.	n.d.	n.d.	35,7	22,5	30,1	22,3	11,5	16,4

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

CUADRO A14
PARTICIPACION EMPRESAS NACIONALES Y EXTRANJERAS
TOTAL EXPORT. Y EN EL MERCOSUR

	2000		1997		1992	
	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional
Argentina						
Total Export.	66,68	33,32	56,57	43,43	41,5	58,5
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	68,71	31,29	48,3	51,7
Brasil						
Total Export.	56,77	43,23	61,24	38,76	48,3	51,7
Export. MERCOSUR	77,82	22,18	74,83	25,17	73,7	26,3
Uruguay						
Total Export.	34,80	65,20	35,32	64,68	28,7	71,3
Export. MERCOSUR	43,27	56,73	37,56	62,44	39,5	60,5
Total						
Total Export.	59,80	40,20	57,99	42,01	44,9	55,1
Export. MERCOSUR	n.d.	n.d.	68,59	31,41	61,2	38,8

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

CUADRO A15
PARTICIPACION IMPORT. DEL MERCOSUR
EN EL COMERCIO TOTAL DE LA CUPULA INDUSTRIAL

	2000			1997			1992		
	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total	Extranjera	Nacional	Total
Argentina									
(a) Imp. Totales	7.086.750	1.615.735	8.702.486	7.607.153	2.464.569	10.071.721	n.d.	n.d.	n.d.
(b) Imp. MERCOSUR	2.648.785	600.913	3.249.698	2.090.098	589.442	2.679.540	n.d.	n.d.	n.d.
(b) / (a) en (%)	37,4	37,2	37,3	27,5	23,9	26,6	n.d.	n.d.	n.d.
Brasil									
(a) Imp. Totales	12.291.031	4.393.817	16.684.848	13.196.879	5.841.397	19.038.276	3.625.313	2.495.209	6.120.522
(b) Imp. MERCOSUR	1.254.422	655.023	1.909.445	1.903.918	393.718	2.297.636	390.178	369.543	6.120.522
(b) / (a) en (%)	10,2	14,9	11,4	14,4	6,7	12,1	10,8	14,8	100,0
Uruguay									
(a) Imp. Totales	420.840	644.540	1.065.380	526.226	526.707	1.052.933	261.382	436.752	698.133
(b) Imp. MERCOSUR	192.690	294.080	486.770	287.582	5.688	293.270	134.794	174.906	309.700
(b) / (a) en (%)	45,8	45,6	45,7	54,6	1,1	27,9	51,6	40,0	44,4
Total									
(a) Imp. Totales	19.798.621	6.654.093	26.452.714	21.330.258	8.832.673	30.162.930	n.d.	n.d.	n.d.
(b) Imp. MERCOSUR	4.095.897	1.550.016	5.645.913	4.281.597	988.849	5.270.446	n.d.	n.d.	n.d.
(b) / (a) en (%)	20,7	23,3	21,3	20,1	11,2	17,5	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

CUADRO A16
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS NACIONALES Y EXTRANJERAS
TOTAL IMPORT. Y DEL MERCOSUR DE LA CUPULA INDUSTRIAL

	2000		1997		1992	
	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional	Extranjera	Nacional
Argentina						
Total Import.	81,43	18,57	75,53	24,47	0,00	0,00
Import. MERCOSUR	81,51	18,49	78,00	22,00	0,00	0,00
Brasil						
Total Import.	73,67	26,33	69,32	30,68	59,23	40,77
Import. MERCOSUR	65,70	34,30	82,86	17,14	6,37	6,04
Uruguay						
Total Import.	39,50	60,50	49,98	50,02	37,44	62,56
Import. MERCOSUR	39,59	60,41	n.d.	n.d.	43,52	56,48
Total						
Total Import.	74,85	25,15	70,72	29,28	n.d.	n.d.
Import. MERCOSUR	72,55	27,45	81,24	18,76	n.d.	n.d.

Fuente: Preparado por NEIT-IE-UNICAMP a partir de informaciones de Secex y *Revista Exame* para Brasil, INDEC y *Revista Prensa Económica* para Argentina y CEPAL y MC Consultores para Uruguay.

V. LAS ESTRATEGIAS DE LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES DE BASE REGIONAL Y SU IMPACTO SOBRE LAS ECONOMIAS PEQUEÑAS DEL MERCOSUR

Las empresas multinacionales del MERCOSUR ⁵³

Hacia los años ochenta, los grupos económicos (GE) de capital local habían alcanzado posiciones significativas en las economías de Argentina y Brasil, en base a estrategias que generalmente privilegiaban los mercados domésticos y que incluían muchas veces un significativo grado de diversificación, así como de integración vertical hacia adelante y hacia atrás. Estas estrategias habían florecido en un contexto donde no sólo estaba cerrada la competencia con la producción importada, sino donde también había un conjunto de instrumentos a través de los cuales los respectivos Estados ayudaron a la expansión de dichos grupos (regímenes sectoriales, "compre nacional", construcción de obras públicas, restricción de ingreso a ciertos mercados, etc.).

Esos grupos se habían consolidado, en ambas economías, fundamentalmente en sectores de bienes de consumo no durable (alimentos, bebidas, textiles, etc.), en ramas de insumos intermedios escala intensivas (celulosa y papel, aluminio, petroquímica, siderurgia, cemento) y en actividades de construcción e ingeniería, así como también en ramas extractivas (petróleo, minería) y en algunas actividades de servicios (transporte, sector financiero, etc.). También habían incursionado, con mayor intensidad en el caso brasileño, en algunas actividades más intensivas en tecnología y recursos humanos calificados, como electrónica, farmacéutica, maquinarias, autopartes y vehículos, etc.

La introducción de los programas de reforma estructural a comienzos de los años noventa alteró decisivamente tanto la posición como las estrategias de estas organizaciones. Mientras algunos de estos grupos, en particular en Argentina, redujeron sustancialmente su tamaño y grado de diversificación, o directamente fueron vendidos a inversores extranjeros, otros encararon procesos de reestructuración tendientes a enfrentar el nuevo escenario económico.

Habitualmente, dichos procesos implicaron una concentración de los GE en sus respectivos "*core business*". A su vez, se llevaron adelante transformaciones en las áreas comercial, organizativa y financiera. Así, los GE tendieron a reducir sus niveles jerárquicos, concentrar sus actividades en centros o unidades de negocios y elevar el nivel de profesionalización de su gestión. En el área de comercialización se intentaron reforzar los contactos con los clientes, para enfrentar la creciente competencia vía importaciones, a la vez que se comenzó a combinar la oferta local con la importación de bienes terminados e intermedios que se distribuyen a través de las cadenas de comercialización desarrolladas previamente (Garrido y Peres [1998]). Asimismo, debieron reformular su operatoria financiera para adaptarse tanto a las nuevas condiciones de los respectivos mercados locales, como para aprovechar el acceso a los mercados financieros y de valores internacionales.

En el marco de este proceso de redefinición de estrategias, una parte importante de los GE de Argentina y Brasil iniciaron o profundizaron su trayectoria de internacionalización productiva vía IED. De hecho, el proceso de internacionalización productiva de las firmas de la región reconoce algunos antecedentes previos de cierta significación. Argentina fue el primer país en desarrollo cuyas firmas radicaron plantas industriales en el exterior ya en la etapa del llamado "modelo agroexportador", finalizada en 1930 (Katz y Kosacoff [1983]).

⁵³ Para un análisis más detallado de los procesos de internacionalización productiva de las firmas argentinas y brasileñas véase Chudnovsky, Kosacoff y López [1999], cuyos resultados son aquí presentados en forma resumida y actualizados.

Durante la etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), en un contexto de políticas económicas *inward-oriented*, las firmas argentinas y brasileñas concentraron sus operaciones en sus respectivos mercados domésticos. Sin embargo, en algunos casos, el desarrollo de ciertas ventajas vinculadas a capacidades de diseño o adaptación de productos o de gerenciamiento comercial y/o productivo les permitía competir exitosamente en mercados externos que generalmente eran de menor nivel de desarrollo relativo, en los cuales dichas capacidades se ajustaban a las necesidades o exigencias de los clientes locales (Lall [1983]). En los primeros años de la ISI fueron las firmas argentinas las que avanzaron más en este tipo de operaciones.

Más adelante, entre mediados de los años ochenta y comienzos de los años noventa se concretaron varias operaciones de IED en sectores como autopartes, metalmecánica, siderurgia, textil, etc. -que tuvieron como destino preferencial a EE.UU. y Europa- protagonizadas por firmas brasileñas que habían acumulado un conjunto de significativos activos en materia productiva, comercial y, en algunos casos, tecnológica, al calor de la ISI (López [1999]). Al presente, sin embargo, una buena parte de estas inversiones ya no están operativas o las empresas que las habían encarado han sido absorbidas por ET europeas o estadounidenses.

En los años noventa el proceso de internacionalización de las firmas de la región tomó una nueva dimensión, tal como vimos en la primera sección de este trabajo.⁵⁴ Esto llevó a un crecimiento del *stock* de IED en el exterior, que pasa de US\$ 6.100 millones a cerca de US\$ 21.000 millones en el caso argentino y de US\$ 2.400 millones a US\$ 15.000 millones en Brasil, entre 1990 y 2000. En términos relativos, el *stock* de IED es claramente superior en el caso argentino, ya que en 2000 alcanzaba al 7,3% el PIB, contra un 2,5% en Brasil.⁵⁵

En los cuadros 28 y 29 se presenta una lista de las principales empresas argentinas y brasileñas con operaciones de IED, incluyendo sectores y países adonde han dirigido sus inversiones, ventas totales y, cuando estuvo disponible, monto de ventas proveniente de sus actividades en el exterior.⁵⁶ Allí se advierte que si bien las firmas brasileñas tienen un tamaño promedio superior al de las argentinas, el grado de internacionalización de estas últimas (medido por el porcentaje de ventas en el exterior sobre ventas totales) es mayor.

Una primera explicación de este fenómeno remite al mayor tamaño relativo de la economía brasileña, que hace que las firmas locales tengan menos impulso a invertir en el exterior por razones vinculadas a saturación de mercados o similares. Sin embargo, hay otros factores a tener en cuenta. Por ejemplo, no puede dejar de considerarse el contexto macroeconómico y el régimen de políticas públicas vigente en cada caso. En este sentido, se observa una relación entre el *timing* de las reformas y los escenarios

⁵⁴ Hay algunas empresas de capital uruguayo que se han expandido al exterior, básicamente hacia Argentina, en años recientes. Si bien la magnitud del fenómeno es acotada con relación a los casos de Argentina y Brasil, el mismo no deja de ser significativo para la economía uruguayo.

⁵⁵ Ciertamente, cabe señalar que pese a los avances observados en los años noventa, en la comparación con los países asiáticos en desarrollo, las firmas de Argentina y Brasil aparecen como muy poco internacionalizadas en promedio. Tomando las 50 mayores ET provenientes de países en desarrollo en 1999 (en base a datos de la UNCTAD [2001]), observamos que hay sólo 4 empresas brasileñas y 1 argentina en esa lista, contra 10 de Hong Kong, 9 de Corea, 8 de Singapur, 4 de Malasia, 2 de Taiwán y 1 de Filipinas. Consecuentemente, no sólo los países asiáticos son, por lejos, los mayores emisores de IED entre las naciones en desarrollo, sino que el *stock* de IED en el exterior de dichos países es, en términos relativos al tamaño de sus economías, muy superior al que se registra en Argentina y Brasil (las cifras son de más de 200% en Hong Kong, casi 60% en Singapur, 15% en Taiwán, 23% en Malasia y 5,5% en Corea). Estas diferencias reflejan, en gran medida, las divergencias entre los estilos de desarrollo adoptados en ambas regiones desde los años cincuenta y sesenta -y en particular, el carácter más *outward oriented* de las estrategias seguidas en Asia-.

⁵⁶ Excluimos aquellas empresas que tienen en el exterior únicamente operaciones comerciales o servicios post-venta y de asistencia técnica, así como a las actividades financieras.

macroeconómicos de cada país, y la salida al exterior de sus firmas. Esta relación podría estar operando por distintas vías. Por un lado, las firmas se ven enfrentadas a un nivel de competencia inédito en su trayectoria, tanto por importaciones como por la entrada o expansión de ET en su propio mercado. Esto las fuerza a encarar acciones de racionalización y aumento de la eficiencia y la calidad, y a desarrollar técnicas más sofisticadas de comercialización y financiamiento. Sus ventajas de propiedad, por tanto, se ven acrecentadas por un nuevo *set* de competencias que les permiten operar en mercados abiertos. Por otro, la estabilidad macroeconómica permite, entre otros efectos positivos, un paulatino retorno a los mercados internacionales de crédito, lo cual facilita el financiamiento de la expansión hacia el exterior en condiciones más ventajosas.

Asimismo, las reformas incluyen generalmente procesos de privatización, los cuales atraen inicialmente el interés de los grandes GE locales -en búsqueda de diversificaciones o de integración vertical u horizontal-, siendo oportunidades de negocios que compiten con las que pueden existir en terceros mercados; la internacionalización, entonces, se demora.

La apertura e integración regional de estas economías abre un nuevo horizonte de competencia para las firmas locales, en un contexto donde avanza la llamada "globalización". Crecientemente, las firmas advierten que la preservación de sus propios mercados depende de su capacidad de competir en el espacio regional o, incluso global, motivándolas a tener una presencia directa en el exterior.

En esta perspectiva, surgen nuevos elementos para entender el retraso relativo de Brasil en cuanto al grado de internacionalización de sus firmas. Las reformas se aplicaron más tardía y gradualmente *vis a vis* Argentina. Esto implicó que el proceso de privatización se desarrollara con más lentitud. Asimismo, algunos efectos "virtuosos" de las reformas se dieron más tardíamente en Brasil (por ejemplo, facilidad de acceso al crédito). Finalmente, la demora por parte del empresariado en asumir como definitiva la reforma comercial dilató el surgimiento de estrategias con una visión "regional" o "global" de los espacios de competencia así como la obtención de nuevas ventajas propietarias.

De todos modos, esta situación podría estar cambiando rápidamente considerando las recientes operaciones de fusión entre AMBEV -resultado a su vez de la fusión entre Antártica y Brahma en Brasil- y la cervecera argentina Quilmes -con AMBEV reteniendo la mayoría accionaria de la nueva entidad- y la compra del *holding* argentino Pecom Energía por parte de la petrolera estatal Petrobras. Significativamente, se trata de movimientos que simultáneamente incrementan el grado promedio de internacionalización productiva de las empresas brasileñas y reducen el de las argentinas, ya que tanto Pecom como Quilmes formaban parte del grupo de firmas argentinas que habían hecho significativas operaciones de IED en los años noventa.

Volviendo al análisis del patrón de internacionalización de las firmas argentinas y brasileñas, la mayoría de ellas factura menos de US\$ 2.000 millones por año -a modo de comparación, señalamos que los principales grupos coreanos facturan anualmente entre US\$ 30.000 y 60.000 millones- (sólo la petrolera estatal brasileña Petrobras puede compararse con esos grupos).

CUADRO 28
PRINCIPALES EMPRESAS ARGENTINAS Y BRASILEÑAS CON INVERSIONES EN EL EXTERIOR
(Año 2001 o fecha más reciente)

Empresa	Ventas Totales (US\$ millones)	Ventas en el extranjero (US\$ millones)	Ventas en el extranjero / Ventas Totales (%)	Sectores
Petrobrás (Brasil)	25459	1767	7	Petróleo y Gas
Techint (Argentina)	7500	4682	62	Siderurgia, Ingeniería y Construcción, Petróleo y Gas, Salud
CVRD (Brasil)	5320	754	14	Minería, Logística, Siderurgia
Odebrecht (Brasil)	4189	1289	31	Ingeniería y Construcción, Química y Petroquímica, Seguros
Gerdau (Brasil)	3171	1125	35	Siderurgia
Ambev (Brasil)	2685	161	6	Bebidas
Pérez Companc (Argentina)	2286	463	20	Petróleo y Gas, Electricidad, Forestal, Agropecuaria, Agroindustria, Minería, Petroquímica, Alimentos
SOCMA (Argentina)	1950	520	27	Servicios Públicos e Infraestructura, Alimentos, Informática
Andrade Gutierrez (Brasil)	1374	169	12	Construcción Pesada, Infraestructura, Telecomunicaciones, Inversiones Inmobiliarias
Arcor (Argentina)	1100	397	36	Alimentos
IKPC (Brasil)	1095	40	4	Papel
Bemberg (Argentina)	955	199	21	Bebidas
Itaúsa (Brasil)	915**	20	2	Materiales de Construcción, Informática y Electrónica, Química
Marco Polo (Brasil)	540	190	35	Automotriz
Bagó (Argentina)	515	165	32	Farmacéutica
Randon Participações (Brasil)	447	50	11	Automotriz y Autopartes
Amil (Brasil)	441*	s.d.	s.d.	Servicios Médicos
IMPSAT (Argentina)	322	162	50	Telecomunicaciones
IMPSA (Argentina)	309	s.d.	s.d.	Ingeniería y Construcción, Bienes de Capital
FV (Argentina)	200	25	13	Materiales Construcción, Elaboración de sal
Promedio general	2994	677	24	
Promedio Empresas argentinas	1682	827	29	
Promedio Empresas brasileñas	4149	557	16	

Notas: * Corresponde a las ventas en Brasil.

** Corresponde solamente al área industrial.

CUADRO 29
LOCALIZACION DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DE LAS FIRMAS ARGENTINAS Y BRASILEÑAS

	Argentina	Brasil	Paraguay	Chile	Uruguay	Perú	Bolivia	Ecuador	Colombia	Venezuela	México	Centroamérica y Caribe
Amil (Servicios Médicos)	X			X	X							
Andrade Gutierrez (Construcción Pesada)												
Arcor (Alimentos)		X	O	X	O	X	O	O	O		O	
Bagó (Farmacéutica)			X	X	X	X	X	X	X		X	X
Bemberg (Bebidas)			X	X	X		X					
Ambev (Bebidas)	X		X		X					X		
Cartellone (Construcción)		X										X
CVRD												
<i>Minería</i>												
<i>Logística</i>												
<i>Siderurgia</i>												
FV (Material de Construcción)		X				O		X	O			
Gerdau (Siderurgia)	X			X	X							
IKPC (Papel)	X											
IMPSA (Ingeniería y Construcción; Bs de capital)	X	X										
IMPSAT (Telecomunicaciones)		X		X		X		X	X	X	X	
Itaúsa												
<i>Materiales de Construcción</i>	X											
<i>Informática y Electrónica</i>	X											
Odebrecht (Ingeniería y Construcción)	X			X	X	X		X	X	X		
Pérez Companc (Petróleo y Gas; Petroquímica)		X				X	X	X		X		
Petrobrás (Petróleo y Gas)	X						X	X	X	X		X
Randon Participações (Autopartes y Vehículos)	X											
SOCMA												
<i>Concesiones de Servicios Públicos</i>		X			X				X			
<i>Construcción</i>		X				X						
<i>Alimentos</i>		X										
<i>Informática</i>		X									X	
Techint												
<i>Ingeniería y Construcción</i>		X			X			X	X	X	X	
<i>Petróleo y Gas</i>		X		X								
<i>Salud</i>												
<i>Siderurgia</i>		X								X	X	
Sabo (Autopartes)	X											
Marcopolo (Automotriz)	X								X		X	

Notas: X: instalación productiva; O: presencia comercial.

CUADRO 29 (CONT.)
LOCALIZACION DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DE LAS FIRMAS ARGENTINAS Y BRASILEÑAS

	Canadá	EE.UU.	Portugal	Italia	Francia	Bélgica	Suiza	Reino Unido	Alemania	Austria	Hungría	Australia	Oriente Medio	África	Japón	China	Sudeste Asiático
Amil (Servicios Médicos)		X															
Andrade Gutierrez (Construcción Pesada)			X														
Arcor (Alimentos)	O	O															
Bagó (Farmacéutica)																	
Bemberg (Bebidas)																	
Ambev (Bebidas)																	
Cartellone (Construcción)																	
CVRD							O								O	O	
<i>Minería</i>					X								X				
<i>Logística</i>		X												X			
<i>Siderurgia</i>		X															
FV (Material de construcción)		O															
Gerdau (Siderurgia)	X	X															
IKPC (Papel)																	
IMPESA (Ingeniería y Const.; Bs de capital)		X					X										X
IMPSAT (Telecomunicaciones)		X															
Itaúsa																	
<i>Materiales de Construcción</i>		O															
<i>Informática y Electrónica</i>		O	O														
Odebrecht (Ingeniería y Construcción)		X	X					X						X			
Pérez Companc (Petróleo y Gas; Petroq.)																	
Petrobrás (Petróleo y Gas)		X						X						X			
Randon Participações (Autop. y Vehículos)			O														
SOCMA																	
<i>Concesiones de Servicios Públicos</i>																	
<i>Construcción</i>																	
<i>Alimentos</i>																	
<i>Informática</i>																	
Techint																	
<i>Ingeniería y Construcción</i>				X									X				
<i>Petróleo y Gas</i>				X													
<i>Salud</i>				X													
<i>Siderurgia*</i>	X	O		X									O		X	O	O
Sabo (Autopartes)		O		O				O	X	X	X	O					
Marcopolo (Automotriz)			X											X		X	

Notas: X: instalación productiva; O: presencia comercial; *: tiene también oficinas comerciales en varios países de Europa.

En su mayoría las operaciones de IED han sido protagonizadas por GE que todavía mantienen, en general, formas de propiedad y gerenciamiento propias de firmas familiares. Sin embargo, tanto las reformas como el proceso de internacionalización productiva -en particular cuando implicaron el acceso a mercados internacionales de crédito- han generado tendencias a una mayor profesionalización de la gestión de los GE y a una mayor transparencia en sus operaciones, como condición para desenvolverse en el nuevo contexto.

En cuanto al patrón geográfico de las inversiones, el grueso de las operaciones se hace en países vecinos o dentro del continente latinoamericano. Sin embargo, también hay varias firmas con inversiones en EE.UU. y Canadá, así como en algunos países de Europa (Portugal es particularmente atractivo para las empresas brasileñas) y Asia. Africa, en tanto, ha atraído inversiones de algunas firmas brasileñas. Un punto importante a tener en cuenta, ya adelantado en la sección primera de este trabajo, es que relativamente poca de esa IED es intra-MERCOSUR (si bien no hay cifras oficiales disponibles, se puede estimar que Brasil ha sido el destino de apenas 10% a 20% de la IED emitida por Argentina, en tanto que cerca del 10% de la IED emitida por Brasil ha ido a Argentina).

El patrón de especialización en las operaciones de IED refleja, en esencia, las áreas en donde los GE son más competitivos a nivel local, que en general corresponden a actividades maduras desde el punto de vista del ciclo de producto. Así, las firmas internacionalizadas operan en servicios, construcción e ingeniería, actividades manufactureras tradicionales o "commoditizadas" o ramas vinculadas a recursos naturales. Los casos de internacionalización en sectores intensivos en tecnología o *skills* son aislados: farmacéutica, telecomunicaciones⁵⁷ y servicios de informática en Argentina; autopartes y equipo de transporte en Brasil (podrían incluirse en este grupo, eventualmente, las actividades de ingeniería y construcción, en particular cuando incluyen la provisión de bienes de capital -por ejemplo, caso de IMPSA-).

Esta nueva fase de la IED emitida por Argentina y Brasil muestra diferencias significativas respecto de las operaciones de etapas previas. Estas últimas se basaban en ventajas que a menudo eran resultado de las barreras a la entrada características de la ISI -que les permitían a las empresas de dichos países adaptar tecnologías importadas para operar en pequeña escala-. Dichas firmas tendían a invertir en países cercanos, que contaban con ventajas de localización similares (barreras contra las importaciones) y que, generalmente, tenían un nivel de desarrollo relativo menor al del país de origen de la empresa.

Al presente, las firmas de la región deben competir en sus propios países con la producción de origen extranjero que ingresa vía importaciones o IED. En un contexto de globalización y transformación de las prácticas tecno-organizacionales y productivas, por otra parte, las ventajas "idiosincráticas" acumuladas en el pasado ya no pueden sustentar por sí solas no sólo un proceso de internacionalización, sino tampoco la propia supervivencia en el mercado doméstico. Por tanto, estas firmas debieron incorporar un conjunto de nuevos activos, tanto firma como país-específicos, que, sobre la base de las capacidades acumuladas a lo largo de su sendero evolutivo previo, indujeron y sustentaron el proceso de *upgrading* competitivo e internacionalización en los años noventa.

En este sentido, si bien el grueso de la IED realizada por las firmas argentinas y brasileñas tiene un carácter *market seeking*, sin embargo, y a diferencia de la fase anterior, se trata de una búsqueda de mercados en condiciones de economía abierta. Esto ayuda a entender porqué en lugar de invertir en países de menor nivel de desarrollo relativo con mercados protegidos, las firmas de la región también intentan expandirse hacia los mercados de mayor tamaño y perspectivas de crecimiento.

⁵⁷ Recientemente la firma IMPSAT debió negociar con sus acreedores un proceso de capitalización de deudas, que implicará que el grupo argentino controlante hasta ahora pierda la mayoría del paquete accionario.

Más allá de algún caso aislado (búsqueda de materias primas agropecuarias en Argentina por parte de firmas brasileñas), las inversiones *resource seeking* se concentran en la industria petrolera. Estas inversiones, sin embargo, no tienen, al presente, el único objetivo de disponer de mayor cantidad de reservas, ya que también se trata de captar activos estratégicos en términos de prácticas tecnológicas y capacitación y/o acceso a recursos humanos (esto se aplica esencialmente a las inversiones en países desarrollados).

Las empresas con estrategias *market seeking* pueden clasificarse, según el alcance geográfico de sus operaciones, en 3 grupos: globales, regionales o restringidas a países limítrofes. Previsiblemente, son pocas las firmas que entran en la primera categoría (Techint, Petrobras, Odebrecht, Sabo, Gerdau, Marco Polo). De hecho, en este grupo parece ser Techint, en su división de tubos sin costura, la única que se ha convertido en un jugador líder a escala global dentro de su negocio respectivo (ver box 1, para el caso de Techint, y box 2 para los de Gerdau, Marco Polo y Petrobras).

Box 1 ESTRATEGIAS GLOBALES: EL CASO DE TECHINT

El grupo Techint, fundado por un empresario italiano que había jugado un rol clave en la formación de la industria siderúrgica italiana, comienza sus operaciones en América Latina luego de la Segunda Guerra Mundial, proveyendo servicios de ingeniería y construcción en Argentina y Brasil. Poco más adelante, el grupo se expandió en Argentina hacia la industria siderúrgica, primero en tubos sin costura para la industria petrolera y luego en aceros planos, así como a actividades tales como metalurgia y maquinarias, petróleo y otras.

Techint se expandió fuertemente en Argentina entre los años sesenta y ochenta, donde se constituyó en una de las firmas locales más importantes. En particular, en el área de tubos sin costura alcanzó progresivamente no sólo una posición de liderazgo a nivel nacional, sino que consiguió insertarse exitosamente en los mercados de exportación a partir de contar con una planta altamente eficiente y moderna y significativas capacidades tecnológicas propias.

La expansión internacional del grupo se acelera en los años noventa, cuando adquiere una planta de tubos sin costura en México (1993) -la cual había sido construida por Techint en los años cincuenta-, para más tarde comprar la planta de Dalmine en Italia (1996) -el fundador del grupo Techint había dirigido esa planta en los años treinta-. Más adelante se incorporaron unidades productivas de tubos en Brasil, Canadá, Japón y Venezuela. La división tubos sin costura, ahora denominada Tenaris, tiene al presente el liderazgo del mercado mundial de dichos productos, con ventas anuales por US\$ 2.400 millones.

Este tipo de expansión internacional se basa en las reglas que rigen buena parte de los mercados globalizados al presente, donde impera la disyuntiva "comprar o ser comprado". Así, para defender su propio espacio en el mercado doméstico y regional, Techint debió avanzar agresivamente hacia los distintos espacios económicos clave en el escenario internacional, para convertirse en una empresa global, única manera de mantenerse en el mercado mundial de tubos.

Otra área del grupo en donde el proceso de internacionalización es fuerte es en construcción e ingeniería, actividades en las cuales Techint tiene una fuerte presencia en toda América Latina. En el caso de petróleo y gas, en tanto, sus operaciones también abarcan varios países de la región, tanto en extracción como en transporte.

Si bien con menor alcance, la internacionalización también alcanzó al área de aceros planos. A las unidades argentinas, en 1997 se sumó la adquisición de la empresa siderúrgica estatal venezolana, una de las más grandes de la región. Esta compra fue liderada por Techint en asociación con una empresa brasileña (Usiminas) y otra mexicana (Hylsamex). De hecho, Techint había encabezado en 1992 el consorcio que adquirió la siderúrgica estatal argentina SOMISA, en el cual también participaba Usiminas -además de una firma chilena-. El objetivo de estas alianzas sería preservar un cierto equilibrio en el mercado regional del acero, una industria que, en todo el mundo, está caracterizada por la presencia de constantes conflictos y regulaciones en materia de comercio exterior.

Box 2 INTERNACIONALIZACION DE EMPRESAS BRASILEÑAS

El grado de internacionalización en la producción de las empresas brasileñas de capital nacional es relativamente bajo, y ha ocurrido predominantemente por medio de exportaciones. Son pocas las empresas que se internacionalizaron a través de inversiones directas en el exterior.

En los años noventa, en el contexto de apertura y estabilización de la economía, se produjo la desnacionalización de algunas de las empresas brasileñas de capital nacional que habían realizado inversiones directas en el exterior en los años ochenta. Esas empresas actuaban en sectores de la industria de transformación (autopiezas y alimentos), en los cuales la internacionalización avanzó sustancialmente en aquel período. Sin embargo, en lugar de explorar las oportunidades que ese proceso creaba, las empresas nacionales se convirtieron en instrumentos de las estrategias de internacionalización de empresas de países desarrollados.

Las empresas nacionales que resistieron al proceso de desnacionalización fueron aquellas de gran envergadura y con especialización en actividades de transformación de recursos naturales. Como en esos casos existen fuertes ventajas de localización que favorecen a Brasil, las oportunidades de internacionalización por medio de inversiones directas en el exterior son más limitadas.

Desentonando con este cuadro general, algunas empresas brasileñas de diferentes sectores experimentaron la expansión de sus actividades de producción y comercialización más allá de las fronteras del territorio brasileño, en el contexto de apertura de la economía.

A continuación comentaremos el proceso de internacionalización de tres empresas brasileñas de capital abierto. Es importante destacar que, aunque la expansión de las actividades internacionales de estas empresas cuenta con marcos que preceden a la apertura comercial y financiera emprendida en Brasil en los años noventa, la intensificación de ese proceso se dio principalmente en los últimos años de aquella década. Este hecho es atribuido a la situación patrimonial de cada empresa asociada y a la coyuntura del mercado cambiario en aquellos años. La capacidad de autofinanciarse de los emprendimientos en el exterior y la valorización cambiaria fueron fundamentales para viabilizar los procesos de internacionalización en este período. Cabe destacar que, en los tres casos considerados, Argentina y otros países de América del Sur fueron regiones que atraieron inversiones en el proceso de internacionalización de las empresas brasileñas. Asimismo, por diferentes motivos, las tres empresas avanzaron en ese proceso más allá de las fronteras del MERCOSUR y de América del Sur.

El Grupo Gerdau

Gerdau, empresa brasileña del sector de siderurgia, hoy está presente en EE.UU., Canadá, Chile, Argentina y Uruguay, además de exportar hacia todos los continentes. La empresa tiene como marco de inicio de su proceso de internacionalización la compra de la Siderúrgica Laisa, en Uruguay, en 1980.

En 1989, el Grupo Gerdau daría continuidad a este proceso adquiriendo la siderúrgica Courtice Steel, en Cambridge, provincia de Ontario, Canadá. A partir de ese momento comenzaría su expansión en América Latina, asumiendo en 1992, en Chile, el control de las empresas Indac y Aza, para inmediatamente después fusionarlas en una única unidad: Gerdau Aza. En 1997 continuaría incrementando su actuación en el mercado sudamericano y comenzaría a operar en Argentina con su primera unidad propia: la laminadora de aceros largos Sipsa -Sociedad Industrial Puntana S.A.-.

Dos años después el Grupo Gerdau daría su gran salto en la expansión de las actividades en suelo extranjero; 1999 sería un año crucial en el proceso de internacionalización del grupo. La empresa comenzó el año incrementando su participación en el mercado argentino al asociarse con la laminadora Sipar Aceros S.A., y, también en 1999, realizaría su más importante adquisición: AmeriSteel, la segunda mayor productora de aceros para hormigón de EE.UU. y la tercera en barras y perfiles en el mismo país.

Finalmente, en 2001, la empresa daría su último paso en el proceso de consolidación como empresa global, firmando el compromiso de compra de los activos operacionales de la usina siderúrgica Birmingham Southeast, localizada en Catersville, Atlanta, EE.UU.

El proceso de internacionalización de la empresa fue exitoso y es una excepción entre las empresas nacionales que se lanzaron a la disputa de los mercados mundiales por medio de la inversión. La expansión de las inversiones en el mercado estadounidense fue un recurso importante para eludir las barreras comerciales. Hoy Gerdau ocupa el 24º lugar mundial entre las empresas productoras de acero, según el Metal Bulletin, con una producción de 7.200.000 toneladas de acero por año.

Marcopolo S.A.

Otra empresa brasileña que pasó por un proceso de internacionalización semejante al de la Gerdau fue Marcopolo S.A. Carrocerías y Ómnibus, que también experimentó en los años noventa un gran salto en su actuación más allá de las fronteras nacionales. La empresa tiene como marco inicial de su internacionalización la inauguración de una fábrica en Coimbra, Portugal, en 1990. A partir de esa planta, Marcopolo comenzó a atender a los mercados europeo y africano.

El paso siguiente rumbo a la afirmación de la empresa como *global player* fue dado en 1998, con la inauguración de Marcopolo Latinoamericana, con sede en Río Cuarto, en la provincia de Córdoba, Argentina. Entre 1999 y 2001, la empresa dio sus siguientes pasos en la consolidación como empresa internacionalizada, inaugurando fábricas en Monterrey, México, Pieterburg (Sudáfrica), Bogotá (Colombia), y China.

La internacionalización de la producción mediante inversiones en el exterior le permitió a Marcopolo posicionarse en los principales mercados de ómnibus del mundo, en los cuales actúa en asociación con los principales fabricantes europeos de chasis y motores. La localización próxima de los mercados consumidores es una ventaja importante, tanto para Marcopolo como para los fabricantes de chasis, ya que la mayoría de los países utiliza algún grado de protección de sus mercados.

Petrobras

Petrobras, una importante empresa petrolera, mantiene una consistente actividad internacional, en campos tales como la compra y venta de petróleo, tecnologías equipamientos, materiales y servicios, perforación y exploración.

El inicio de las actividades internacionales de Petrobras data del 5 de Abril de 1972, con la creación de Petrobrás Internacional -Braspetro-, que fue impulsada con el objetivo de ejercer, fuera del territorio brasileño, las actividades de exploración, producción, transporte, industrialización, almacenamiento y comercio de petróleo y sus derivados, así como la prestación de servicios relacionados con los diversos segmentos de la industria.

Operando en el escenario internacional hace 29 años, Braspetro, actuando sola -a través de sus subsidiarias y sucursales- o asociada a las mayores compañías de petróleo del mundo, ha ampliado la presencia de Petrobras en el exterior. Actualmente, asociada a más de 80 compañías de petróleo, mantiene subsidiarias y sucursales en Angola, Argentina, Bolivia, Colombia, EE.UU., Nigeria, Trinidad & Tobago y Venezuela.

Las ventajas de localización que motivan la internacionalización de Petrobras, así como también las de otras grandes empresas petroleras del mundo, están determinadas por la disposición geográfica de las reservas de petróleo. Adicionalmente, Petrobras está presente por medio de oficinas de representación en los grandes mercados mundiales (EE.UU., Europa y Japón), y desarrolla selectivamente, actividades de servicios y comercialización. Recientemente, dio un nuevo paso en su proceso de internacionalización, adquiriendo el control mayoritario del holding energético argentino Pecom.

Las empresas "regionales" forman un grupo más numeroso, y también más heterogéneo. La progresiva liberalización del comercio en la región, y en particular el proceso de integración dentro del MERCOSUR, han facilitado el surgimiento de este tipo de estrategias. Las ventajas de estas firmas se basan en que a lo largo de su sendero de aprendizaje han alcanzado un dominio de ciertas tecnologías de producto y proceso difundidas -con algún caso de desarrollos propios-, que pueden ser aprovechables en otras economías de similar o menor nivel de desarrollo relativo. El conocimiento de los gustos y exigencias en dichos mercados -por cercanía geográfica, cultural o "étnica"- les otorga también una ventaja importante (ver el box 3 para un caso correspondiente a esta estrategia -el de la firma argentina Arcor-).

Las firmas que operan restringidas esencialmente a países limítrofes forman también un conjunto nutrido. Se aplican a este grupo una buena parte de los comentarios realizados para las firmas con estrategias regionales, siendo la diferencia básica el mayor alcance de estas últimas. Una característica distintiva es que estas empresas tienen menor propensión a asociarse con terceros (probablemente, por la naturaleza

menos riesgosa de sus inversiones). En algunos casos, las firmas con internacionalización en países limítrofes podrían ser consideradas como en un primer estadio que, eventualmente, las puede llevar a adoptar un horizonte de carácter regional.

Box 3 ESTRATEGIAS REGIONALES: EL CASO DE ARCOR

Arcor es una empresa argentina del sector alimentos fundada en 1951. Luego de un largo proceso madurativo, a través del cual se consolidó como una firma multiproducto y con un importante grado de integración vertical, hacia fines de los años setenta la empresa estaba consolidada en el mercado doméstico y había comenzado a desarrollar una actividad exportadora significativa, en particular hacia los países vecinos.

Ya en la década de los años setenta Arcor comienza su proceso de internacionalización productiva vía IED con la inversión en una empresa de fabricación de golosinas en Paraguay, seguida al poco tiempo por la compra de plantas en Uruguay y Brasil. Dichas inversiones tenían el objetivo de combinar la producción *in situ* con la venta de productos importados desde Argentina. *Pari passu* con la expansión doméstica e internacional, la empresa avanza hacia la formación de un grupo económico focalizado en alimentos, con las consecuentes transformaciones que ello supone en materia de *management*, estructuras organizativas, etc.

En los años noventa las ventas de la empresa pasan de US\$ 400 a US\$ 1.100 millones, en tanto se profundiza el proceso de internacionalización, tanto por la vía exportadora como a través de la adquisición e instalación de nuevas unidades productivas en Brasil, Chile y Perú, y la apertura de filiales comerciales en EE.UU., México, Colombia, Ecuador y Canadá. Lo ocurrido en esta década resulta particularmente interesante en un contexto en el cual, ante el cambio en las reglas de juego en la economía argentina, muchas empresas decidieron cerrar sus puertas o vender sus plantas a empresas multinacionales de extra-zona (tal como ocurrió, por ejemplo, con varias competidoras de Arcor en el mercado argentino). Sin embargo, la firma reaccionó frente ante desafío de un modo ofensivo, consolidando posiciones tanto en el mercado interno como en el regional, a la vez que profundizando la diversificación de sus mercados de exportación (que son actualmente más de 100).

Como resultado de este proceso, en 2000 las ventas del grupo alcanzaban los US\$ 1.100 millones, de los cuales un 34% corresponde a sus plantas radicadas en el exterior. A la vez, las exportaciones llegaban a los US\$ 217 millones. Se trata de la mayor empresa fabricante de caramelos y la número 13 en el *ranking* de productores de golosinas a nivel mundial.

En este contexto, la internacionalización productiva juega, en la estrategia de Arcor, un rol clave en tanto facilita una mejor penetración en los mercados externos con marcas propias y productos diferenciados, a la vez que permite superar las limitaciones de tamaño y dinamismo del mercado interno. Dicho proceso se ha limitado hasta el momento, en lo que hace a IED, a mercados cercanos geográficamente y culturalmente, en los cuales la firma encuentra la posibilidad de adaptarse con mayor facilidad a los factores culturales propios de cada mercado. A la vez, esto le permite convertirse en una empresa líder a nivel de la región, en donde ya cuenta con redes integradas de comercialización y distribución, lo cual le permite competir exitosamente con las grandes empresas de extra-zona que también tienen presencia directa en la región.

Fuente: Kosacoff, *et al* [2001].

En general, entre las firmas estudiadas predominan las inversiones vía compra de empresas existentes, lo cual en varias ocasiones ha implicado el acceso a determinados activos "estratégicos" valiosos para la firma compradora -tecnologías, recursos humanos (estos dos casos se aplican esencialmente a las inversiones en países desarrollados), posición de mercado, canales de comercialización-.

También debe destacarse el carácter evolutivo de los procesos de internacionalización estudiados. Por un lado, porque en buena parte de los casos son resultado de trayectorias que comienzan con el acceso a otros mercados vía exportaciones, y que, por su propia dinámica, inducen más tarde el establecimiento de filiales

productivas. Por otro, porque en gran medida se van definiendo sobre la marcha, a medida que la propia experiencia va generando nuevas señales, oportunidades y desafíos para las firmas (en este sentido, pueden ser entendidos como procesos de "ensayo y error"). Por último, porque no se comprenden si no se analiza el desarrollo previo de las firmas en su mercado doméstico, el cual les permite generar las ventajas propietarias que son la base de su capacidad competitiva en el exterior, y determina los objetivos y modalidades de las estrategias de internacionalización.

Finalmente, es importante destacar que, a nuestro juicio, la evidencia disponible sugiere que el MERCOSUR no es un factor primordial para explicar los procesos de internacionalización de las firmas de Argentina y Brasil, aunque puede haber tenido un impacto importante en ciertos casos específicos. La adopción de reformas estructurales en ambos países y el despliegue de los procesos de globalización y regionalización, al incrementar las presiones competitivas para los grupos argentinos y brasileños, habrían sido los elementos más relevantes para la toma de decisiones en torno a la internacionalización vía IED.

Las estrategias de las ET del MERCOSUR en las economías de Paraguay y Uruguay

El aumento de la emisión de IED por parte de los países del MERCOSUR se ha reflejado principalmente en las economías de Paraguay y Uruguay. Así, para 1992, el 43% de los flujos de IED en Paraguay correspondían a "empresas del MERCOSUR", incrementándose esta proporción al 46% en 1995 y al 56% para el año 2000. En el caso de Uruguay, el aumento en la participación de la IED del MERCOSUR ha sido de un 22% en 1992 hasta un 45% en el 2000 (cuadro 30). En contraste, en Argentina, si bien oficialmente sólo se dan datos desagregados para Chile como país de origen de IED entre las naciones de América del Sur, aún suponiendo que toda la restante inversión de esa región sea brasileña, la participación de esta última habría sido inferior al 1,5% de toda la IED recibida entre 1992 y 2000. En tanto, Argentina participaba con menos del 1% del *stock* de IED en Brasil en 1995 y fue origen del 0,5% de los flujos ingresados a dicho país entre 1996 y 2000.

CUADRO 30
PARAGUAY-URUGUAY: FLUJOS DE IED EN LOS AÑOS NOVENTA
(US\$ millones y porcentajes)

	1992		1995		1998		2000	
	Paraguay	Uruguay	Paraguay	Uruguay	Paraguay	Uruguay	Paraguay	Uruguay
<i>IED: Total (US\$ millones)</i>	117,1	142,0	183,7	282,0	333,4	415,0	75,7	518,7
<i>% del PIB</i>	1,8	1,3	2,0	1,6	3,9	2,0	1,1	2,6
Por regiones de origen								
MERCOSUR (a)	50,2	32,0	84,4	95,0	124,5	54,0	42,2	236,5
%	42,9	22,5	45,9	33,7	37,4	13,0	55,7	45,5
EE.UU.	13,2	81,0	24,5	59,0	158,2	82,0	6,9	106,0
%	11,3	57,0	13,4	20,9	47,5	19,8	9,1	20,4
Unión Europea	49,7	29,0	66,4	114,0	56,9	153,0	15,4	170,1
%	42,4	20,4	36,1	40,4	17,1	36,9	20,4	32,8
Resto del Mundo	4,0	-	8,5	14,0	-7,2	126,0	12,8	6,2
%	3,4	-	4,6	5,0	-2,2	30,4	16,9	1,2

Nota: (a) Para Uruguay incluye IED de Chile.

Fuentes: Banco Central del Paraguay, CEPAL, MC consultores, Uruguay.

Esto se refleja en el diferente peso de las ET del MERCOSUR en cada una de las economías del bloque. En Argentina las empresas brasileñas y uruguayas participan con el 1,3% de las ventas de las primeras 1.000 firmas del país, mientras que en Brasil un grupo de empresas predominantemente argentinas absorbían en 2000 el 0,3% de la facturación de las 500 mayores empresas.⁵⁸ En contraste, en Paraguay las ET del MERCOSUR absorben un 10% de las ventas del país y en Uruguay un 9% de las ventas de las mayores 300 empresas.

Sobre estas bases, el análisis del impacto de las ET del MERCOSUR se hará únicamente para las dos economías menores del bloque, ya que en Argentina y Brasil su presencia es aún marginal. El propósito de esta sección es comparar las estrategias adoptadas por las empresas del MERCOSUR *vis a vis* aquellas seguidas por las empresas extranjeras de extra-zona o el grupo de empresas extranjeras principales que han estado invirtiendo en Paraguay y Uruguay durante la década de los años noventa. Dicha comparación se basará, principalmente, en el análisis de la orientación de mercado adoptada y de la composición y patrón geográfico de los flujos de comercio exterior generados por los distintos tipos de empresas bajo estudio.

Con este objetivo, se ha diferenciado a las denominadas Empresas Extranjeras Principales (ETPs) de aquellas que son de origen exclusivo de países del MERCOSUR (ETMs). Así las empresas calificadas como ETPs son las que en forma conjunta poseen un peso ponderado relevante sobre las ventas y los flujos de comercio exterior de la totalidad de las ETS presentes en ambos países. En el caso paraguayo, el número de ETPs fluctúa entre 17 y 24, y el número de ETMs es de 47 para el período en estudio, mientras que para Uruguay las cifras respectivas son entre 84 y 125 en el caso de las ETPs y entre 23 y 36 para las ETMs.⁵⁹

Dentro de las ETPs, se encuentran incluidas ETMs, tanto en el caso paraguayo como uruguayo. La diferencia es que el número de empresas del MERCOSUR contenidas en las ETPs que operan en Paraguay es pequeño, y con poco peso en los flujos totales de inversión, ventas y comercio, lo cual no ocurre en el caso uruguayo. Por ello, el análisis de las ETPs y las ETMs en Uruguay irá comparando los comportamientos de las ETPs regionales (MERCOSUR) y de las ETPs extrarregionales en cada uno de los tópicos a considerarse.

Para cada agrupamiento de empresas, se han calculado los flujos de exportación e importación a partir de la clasificación CIIU, por sectores económicos (primario, secundario, terciario) y en forma desglosada por subsectores. También se han calculado los flujos del comercio exterior de estas empresas por mercado de origen y destino, dividiendo a los mismos en MERCOSUR y Resto del Mundo. Para el caso de las ventas, los cálculos se hacen sobre cada uno de los subsectores, y el destino de las mismas se clasifica en tres: MERCOSUR, Resto del Mundo y Mercado Local. Las ventas incluyen no solamente a bienes extraídos o elaborados localmente (con componentes nacionales e importados), sino también a aquellos importados como bienes finales y destinados a la comercialización directa. Los datos disponibles para Paraguay son a partir de 1995, y desde 1992 para Uruguay.

La comparación del comportamiento de los dos agrupamientos definidos de empresas se realiza, en primer lugar, teniendo en cuenta la variación de las ventas de bienes y servicios de estas empresas, y como estas modificaciones son acompañadas por otras de flujos de exportación e importación, a fin de determinar la orientación de mercado de los dos tipos de empresas extranjeras. Las variaciones son examinadas para el total de ventas, exportaciones e importaciones anuales o del período, como también por conglomerados de subsectores.

⁵⁸ Mientras que en Argentina se observa una tendencia ascendente en la presencia de las ET del MERCOSUR dentro de la cúpula de empresas del país (de 0,2 a 1,3% entre 1992 y 2000), en Brasil dicha presencia se mantiene casi sin cambios en dicho período.

⁵⁹ Las ETPs y ETMs seleccionadas, en el caso uruguayo, son aquellas que integran la cúpula de las 300 mayores empresas, medidas por sus ventas, en cada año.

Luego de estas comparaciones se pasa a examinar la participación de las ventas de cada uno de los subsectores, así como el peso relativo del comercio exterior sobre las ventas de bienes y servicios, de manera de ir entendiendo las estrategias de mercado de las empresas extranjeras principales *vis a vis* las empresas extranjeras del MERCOSUR y el impacto de estas estrategias sobre el comercio de Paraguay y Uruguay.

Seguidamente se trata de evaluar el peso del MERCOSUR como región de destino y origen de los flujos de comercio de exportación e importación de las ETPs y las ETMs en ambos países, así como a observar las diferencias y similitudes de tipos de productos en el comercio intra-MERCOSUR y extra-MERCOSUR de ambos grupos de empresas extranjeras.

Finalmente, se ilustran las estrategias y las tendencias del comercio exterior de las ETPs y las ETMs a partir de ejemplos de empresas representativas en ambos países (ver boxes 4 y 5 en el caso de Paraguay y 6 y 7 para Uruguay -los boxes se insertan al final de cada subsección).

El caso de Paraguay

En 1995 las exportaciones de las ETPs que operaban en Paraguay representaban el 23% del total de exportaciones del país, incrementándose esta participación al 42% para el año 2000. La participación de las importaciones de las ETPs en el total país es, sin embargo, poco relevante, incrementándose de un 5% a un 13% en el período de años mencionados. En cuanto a las ventas de bienes y servicios de las ETPs para 1995, las mismas constituían el 35% del total de ventas de las empresas extranjeras, aumentando su participación al 50% para el año 2000.⁶⁰ Así las ventas de ETPs representaban el 27% del total de ventas del país para el mismo año 2000.

El peso de las ventas de bienes y servicios de las ETMs es mucho menor, aumentando su participación en el total de ventas del país del 5% al 10% entre 1995 y 2000, mientras que esa participación se ha mantenido sobre un quinto del total de ventas de las ETs en el mismo período. Por otro lado, resulta llamativo el pronunciado descenso de la participación de las exportaciones de las ETMs sobre el total del país y sobre el total de las ETs (cuadro 31).

CUADRO 31
PARAGUAY: PARTICIPACION DE LAS ETPs Y ETMs EN LAS VENTAS Y EL COMERCIO EXTERIOR
(Porcentajes)

Coeficientes	1995		1998		2000	
	ETPs	ETMs	ETPs	ETMs	ETPs	ETMs
Ventas / Total Ventas ET	34,7	19,4	51,2	21,0	50,4	18,9
Ventas / Total Ventas País	8,9	4,9	20,1	8,2	26,7	10,0
Expo / Total Expo ET	38,8	17,6	80,4	6,2	90,2	5,2
Expo / Total Expo País	22,6	10,3	43,9	4,1	42,4	3,3
Impo / Total Impo ET	70,2	35,5	63,8	40,0	95,8	40,1
Impo / Total Impo País	4,7	2,4	8,9	5,6	13,9	5,8

Fuente: Banco Central del Paraguay, Ministerio de Hacienda, OCIT. Se excluyen las operaciones del sector financiero para las ventas del país y de las ET.

⁶⁰ Las ventas de bienes y servicios del total de ETs que operaban en el país en 1995 representaban solo el 26% sobre el total país, excluyendo a las empresas financieras, aumentando esta participación al 53% del total país para el año 2000.

Una primera observación del comportamiento de las ETPs y ETMs en Paraguay, muestra que las primeras se han concentrado en la actividad de exportación de *commodities* agrícolas, en la venta de bienes industriales no agrícolas, y, en forma creciente, en la venta de servicios. Las ETMs, en cambio, no prefieren la exportación de *commodities* agrícolas, y distribuyen sus ventas en forma más o menos equitativa entre bienes agroindustriales y otros bienes industriales. Al igual que las ETPs, la participación de los servicios es creciente y significativa.⁶¹

Para verificar la validez de estas primeras conclusiones sobre el comportamiento de las ETPs y ETMs en Paraguay, se hace necesaria una observación que focalice sobre las preferencias de mercado de estas empresas a partir de un análisis del peso relativo de las exportaciones e importaciones sobre las ventas de cada sector de bienes y servicios, así como de la balanza comercial para cada uno de ellos.

Examinando el cuadro 32 sobre preferencias de mercado de las ETPs en Paraguay, se destaca el sector de productos primarios agrícolas, tanto por su peso en el total de ventas de las ETPs -que prácticamente no sufre variaciones entre 1995 y 2000- como por la participación de las exportaciones en el total de ventas de este sector productivo. Al agregarse un saldo comercial altamente positivo, y en aumento, para este sector, se confirma que una de las principales metas de inversión de las ETPs en Paraguay en la década de los años noventa ha sido el aprovechamiento de los recursos naturales. Los bienes industriales no agrícolas participan con un cuarto de las ventas totales de las ETPs, aumentando esta proporción al tercio para el año 2000. En este sector resulta clara la tendencia a la importación de bienes terminados y su venta en el mercado local, que, conjuntamente con la venta de servicios, abarcan el 50% de las ventas totales para el año 2000, acompañado de un saldo comercial altamente deficitario. A pesar de que los coeficientes de importación de productos agroindustriales señalan una tendencia similar a la de bienes industriales no agrícolas, la participación de este sector en las ventas totales se reduce a apenas un 13% para el año 2000, y se observan coeficientes que pueden dar a entender una cierta proyección al mercado externo.

CUADRO 32
PARAGUAY: PREFERENCIAS DE MERCADOS DE LAS ETPs
(Porcentajes y US\$ millones)

	Coef. X (a)		Coef. M (a)		Saldo Comercial (US\$ millones)		Ventas (b) (%)	
	1995	2000	1995	2000	1995	2000	1995	2000
<i>Total</i>	48,9	40,7	30,7	31,5	77,2	82,8	100,0	100,0
<i>Commodities</i> Agrícolas	98,4	98,1	1,1	6,0	165,6	321,9	39,9	38,2
Productos Agroindustriales	34,3	21,9	44,2	83,3	-8,4	-70,2	25,9	12,6
Otros Bienes Industriales	0,3	1,4	70,5	63,5	-78,0	-165,5	26,6	29,4
Servicios	-	-	-	-	-	-	7,6	19,8

Notas: (a) Proporción de Expo/Impo sobre ventas totales y sectoriales de las ETPs.

(b) Proporción de ventas sectoriales sobre ventas totales de las ETPs.

Fuentes: Banco Central del Paraguay, Ministerio de Hacienda, OCIT.

En el caso de las ETMs, el mercado local domina sus preferencias, especialmente en lo relativo a bienes industriales, cuyo peso en las ventas totales es de un tercio, con altos coeficientes de importación, y con un saldo comercial deficitario (cuadro 33). La misma tendencia de mercado presentan las ETMs dedicadas a

⁶¹ Por *commodities* agrícolas, para el caso paraguayo, se entiende a productos primarios como la soja, el algodón, el maíz, los aceites vegetales y la carne. Los bienes agroindustriales comprenden a alimentos, bebidas, tabaco, textiles, manufacturas de cuero y de madera y manufacturas del papel. Otros bienes industriales: refinamiento de petróleo, químicos, plásticos, vidrios, caucho, minerales metálicos y no metálicos, máquinas y herramientas, electrónica, bienes de capital y otras manufacturas.

la producción agroindustrial, aunque es posible estimar también cierta proyección exportadora entre estas empresas. Hasta la primera mitad de la década de los años noventa, las ETMs exportadoras de recursos naturales participaban con una proporción importante de las ventas, para luego ausentarse de este mercado, que ha comenzado a ser dominado por las empresas extranjeras de la extra-zona. En definitiva, las ETMs afincadas en Paraguay parecen haber apostado más al mercado local con un alto componente de importación en sus ventas.

El examen realizado indica que se presenta una similitud entre las ETPs y las ETMs en términos de una preferencia mayoritaria hacia el mercado local para la venta de bienes y servicios. Sin embargo, y a diferencia de las ETMs, las ETPs también apuestan una buena parte de sus inversiones a las oportunidades del mercado externo de recursos naturales. De todas maneras, todavía no existe una respuesta clara sobre dos aspectos de las preferencias de mercados de las empresas estudiadas: cual es el peso de las exportaciones de bienes agroindustriales o no tradicionales en las ventas de los dos tipos de empresas estudiadas; y cual es la participación del MERCOSUR en los mercados de exportación e importación de estas empresas.

CUADRO 33
PARAGUAY: PREFERENCIAS DE MERCADOS DE LAS ETMs
(Porcentajes y US\$ millones)

	Coef. X (a)		Coef. M (a)		Saldo Comercial (US\$ millones)		Ventas (b) (%)	
	1995	2000	1995	2000	1995	2000	1995	2000
<i>Total</i>	39,8	8,4	27,7	35,1	28,7	-90,8	100,0	100,0
<i>Commodities Agrícolas</i>	97,8	9,7	19,4	57,5	66,0	-12,6	30,3	7,9
<i>Productos Agroindustriales</i>	25,4	19,4	36,2	42,8	-8,1	-24,4	31,6	30,2
<i>Otros Bienes Industriales</i>	7,1	5,6	46,6	53,5	-31,6	-53,8	33,6	33,0
<i>Servicios</i>	-	-	-	-	-	-	4,5	28,9

Notas: (a) Proporción de Expo/Impo sobre ventas totales y sectoriales de las ETMs.

(b) Proporción de ventas sectoriales sobre ventas totales de las ETMs.

Fuentes: Banco Central del Paraguay, Ministerio de Hacienda, OCIT.

Una respuesta a estas preguntas puede lograrse utilizando la clasificación de Dunning [1994] para entender las motivaciones de las inversiones de las ETs, o las diferentes estrategias de inserción de estas empresas en el país receptor de la inversión. De la tipología de estrategias propuestas por Dunning, solamente dos de ellas son aplicables al caso paraguayo: la denominada *resource seeking* o de extracción de productos primarios para la exportación; y la de tipo *market seeking* -inversiones orientadas prioritariamente al mercado local, con algunos grados de orientación a la exportación en ciertos casos-.

Luego de un relevamiento estadístico de ventas, exportación, importación y mercados de destino por empresas, se ha ordenado a las ETPs y ETMs en tres tipos de estrategias: *resource seeking*, *market seeking* puro, y *market seeking* con proyección exportadora.⁶² Para cada una de estas estrategias se han seleccionado las empresas cuyos flujos de ventas y de comercio exterior responden a las características definidas para cada una de ellas.

Así en el caso de la ETPs, las empresas que responden a la estrategia de *resource seeking* son aquellas dedicadas a la producción, acopio y exportación de *commodities* tradicionales como soja, algodón, maíz,

⁶² Para hacer esta clasificación se usaron los criterios seguidos previamente en Masi [2001].

carne, aceite y grasas. Las empresas que optan por una estrategia de *market seeking* puro son aquellas que en parte elaboran y en parte importan alimentos, bebidas y tabaco (agroindustriales) para el mercado local; aquellas que importan productos refinados de petróleo, químicos, maquinarias y herramientas, para su distribución en el mercado local; y aquellas que realizan ventas de servicios de expendio de combustibles y de comunicaciones. La estrategia de *market seeking* con proyección exportadora incluye a empresas textiles y de manufacturas de cuero.

En el caso de las ETPs que han adoptado la estrategia de *resource seeking*, los resultados son similares a los obtenidos anteriormente para *commodities* agrícolas. Las ETPs que adoptan la estrategia de *market seeking* puro (con exportación nula), controlan la mayor parte de las ventas (49% a 58% entre 1995 y 2000), y por lo tanto esta estrategia se convierte en la predominante para las ETPs en el período estudiado. Finalmente, las ETPs fabricantes de textiles y productos del cuero, presentan un muy alto coeficiente de exportaciones sobre sus ventas, siendo estas empresas las únicas que apuestan al mercado externo con bienes de mayor valor agregado. Sin embargo, y luego de participar con el 11% del total de ventas de las ETPs en 1995, esta participación decrece significativamente para el año 2000, restando toda relevancia a este tipo de estrategia denominada de *market seeking* con proyección exportadora (cuadro 34).

CUADRO 34
PARAGUAY: ESTRATEGIAS DE LAS ETPs 1995-2000
(US\$ millones)

	Coef. X (a)		Coef. M (a)		Saldo Comercial (US\$ millones)		% Ventas (b)		Ventas (US\$ millones)	
	1995	2000	1995	2000	1995	2000	1995	2000	1995	2000
<i>Total</i>	48,8	40,7	30,7	31,5	77,2	82,8	100,0	100,0	426,7	906,6
<i>Resource Seeking</i>	98,4	99,3	10,6	6,2	165,8	321,9	39,9	38,1	170,3	345,9
<i>Market seeking puro</i>	0,1	0,0	59,5	43,6	124,2	229,1	49,0	58,0	209,2	525,5
<i>Market seeking con proyección exportadora</i>	85,2	71,4	9,7	99,7	35,6	-10,0	11,1	3,9	47,2	35,2

Notas: (a) Los coeficientes sectoriales (tipos de estrategias) se calculan sobre el total de venta anual, y los coeficientes de productos sobre los totales de ventas sectoriales.

(b) Proporción de ventas sectoriales (por estrategia) de ETPs sobre ventas anuales, y proporción de ventas de productos sobre ventas sectoriales.

Fuente: Elaboración a partir de datos del BCP (flujos y ventas de ET) y de OCIT (cifras de comercio exterior de las ET). Se excluyen las ventas del sector terciario-financiero.

Un aspecto importante y en común para los tres tipos de estrategias de las ETPs en Paraguay es la orientación hacia el MERCOSUR como mercado de origen y destino. Así, en el caso de las empresas orientadas casi exclusivamente al mercado local, el 52% de sus importaciones ha tenido como origen al MERCOSUR en 1995, aumentando esta proporción al 68% en el 2000. La participación del MERCOSUR como receptor de exportaciones de *commodities* agrícolas ya era predominante en 1995, aumentando aún más esta participación para el año 2000. Sin embargo, en el caso de los bienes agroindustriales, la participación del MERCOSUR como mercado de destino disminuye considerablemente para el año 2000, luego de haber sido el mercado principal para las exportaciones de estos bienes. Esto estaría explicando la notable disminución de las ventas de las ETPs exportadoras de bienes agroindustriales y se vincularía tanto con la crisis devaluatoria brasileña como con la recesión en Argentina, elementos que afectaron negativamente al comercio intra-MERCOSUR. Esta desaceleración del comercio intra-zona, sin embargo, afectaría menos a las ventas y exportaciones de productos agrícolas primarios, por dos razones principales. En primer lugar, porque se trata de bienes con mayor inelasticidad en su demanda. En segundo lugar porque prácticamente todas las ETPs de *commodities* agrícolas poseen filiales en los países del MERCOSUR, y sus ventas formarían

parte de la dinámica del comercio de intra-firma. De hecho, y como se verá mas adelante, este comercio intra-firma se transforma en un comercio de acopio y distribución de los *commodities* cuyos mercados de destino final no se encuentran en el MERCOSUR, sino en la extra-zona.

Las ETMs que forman parte de la estrategia *resource seeking* se dedican a la explotación del mismo grupo de *commodities* definidos para las ETPs que han adoptado este tipo de estrategia. Las ETMs con estrategia de *market seeking puro*, incluyen a las importadoras y distribuidoras de alimentos, a las industrias de bebidas y tabaco, y a los servicios de transporte y comunicaciones. Dentro de la estrategia de *market seeking* con proyección exportadora participan una mayor diversidad de empresas industriales que en el caso de las ETPs. Las ETMs que forman parte de esta estrategia son aquellas dedicadas a las manufacturas de cuero y plásticos, además de la manufactura de madera y rubros del papel, como a la elaboración de químicos y transformadores eléctricos.

La estrategia de *market seeking* puro también predomina entre las empresas del MERCOSUR que operan en Paraguay (cuadro 35). La participación en las ventas totales por parte de las empresas que han elegido este tipo de estrategia crece de un 40% a un 60% entre 1995 y 2000, y en las importaciones aumenta también casi en la misma proporción. En cuanto a la modalidad *resource seeking*, las ETMs prácticamente abandonan esta estrategia en el período considerado. La participación en las ventas totales por parte de las ETMs que operan en el país preferenciando el mercado local con proyección exportadora permanece en un tercio en todo el período, pero, a diferencia de las ETPs, las ventas de las ETMs en este sector se incrementan. De esta manera, y a pesar del predominio del mercado local, las ETMs hacen una mayor apuesta a la exportación de productos industriales o no tradicionales en comparación con las ETPs, concentrándose estas últimas en la exportación de rubros primarios del sector agrícola.

CUADRO 35
PARAGUAY: ESTRATEGIAS DE LAS ETMs
(Porcentajes y US\$ millones)

	Coef. X (a)		Coef. M (a)		Saldo Comercial (US\$ millones)		% Ventas (b)		Ventas (US\$ millones)	
	1995	2000	1995	2000	1995	2000	1995	2000	1995	2000
<i>Total</i>	39,8	8,4	24,0	35,1	37,4	-90,8	100,0	100,0	237,9	340,5
<i>Resource Seeking</i>	96,8	10,4	1,9	57,8	68,4	-11,9	30,3	7,6	72,1	25,1
<i>Market Seeking Puro</i>	0,3	0,0	33,5	62,9	-32,1	-59,2	40,6	63,1	96,7	211,5
<i>Market seeking con proyección exportadora</i>	35,4	27,7	33,8	21,7	1,1	19,7	29,1	29,3	69,2	94,1

Notas: (a) los coeficientes sectoriales (tipos de estrategias) se calculan sobre el total de venta anual, y los coeficientes de productos sobre los totales de ventas sectoriales.

(b) proporción de ventas sectoriales (por estrategia) de ET del MERCOSUR sobre ventas anuales, y proporción de ventas de productos sobre ventas sectoriales.

Fuente: Elaboración a partir de datos del BCP (flujos y ventas de ET) y de OCIT (cifras de comercio exterior de las ET). Se excluyen las ventas del sector terciario-financiero.

La participación del MERCOSUR como mercado de destino y de origen de los flujos de comercio de las ETMs reviste similar importancia al caso de las ETPs. El MERCOSUR se transforma en el principal mercado de destino de las exportaciones no tradicionales de las ETMs, y en el principal mercado de origen de las importaciones de las ETMs con una estrategia de orientación al mercado local con proyección exportadora. Para aquellas ETMs que han elegido la estrategia del *market seeking* puro, el MERCOSUR comienza constituyéndose, en un alto grado, en el principal mercado de origen de sus importaciones, para luego disminuir esta participación pero no a niveles inferiores al 50%.

Con el objeto de evaluar los grados de atracción del mercado regional (MERCOSUR) *vis a vis* el mercado internacional y sus efectos o influencias sobre las estrategias de las ETPs y las ETMs en Paraguay, se pasará a estudiar con más detalle los orígenes y destinos de los flujos comerciales de ambos tipos de empresas extranjeras por agregados de productos, así como el peso de estos flujos en el comercio intra y extra-MERCOSUR.

Al observar el cuadro 36, la primera constatación es que los flujos totales de importación y exportación son significativamente superiores dentro del MERCOSUR que en relación con el resto del mundo, y que esta diferencia ha ido creciendo en el período 1995-2000. Así, para el año 1995, los flujos de comercio intra-MERCOSUR representaban el 56,5% del total, aumentando esta proporción al 73,4% para el año 2000. La segunda constatación es que los flujos de comercio de las ETPs son mayoritariamente de exportación (61,5% para 1995 y 57% para el 2000), y por lo tanto con balanzas comerciales superavitarias, y que las orientaciones de estas exportaciones son principalmente hacia el MERCOSUR.

Una de las características fundamentales del comercio intra-MERCOSUR de las ETPs es que las exportaciones están compuestas de *commodities* agrícolas en casi su totalidad, afianzándose esta tendencia en el período estudiado. El mismo fenómeno se observa con relación a las exportaciones extra-MERCOSUR. Sin embargo, mientras que las exportaciones de este sector productivo hacia el MERCOSUR, aumentaban en más de un 100% en el período estudiado, las ventas hacia el resto del mundo permanecían sin crecer.⁶³ Sin embargo, a partir de 1995, las exportaciones de *commodities* agrícolas pasaban a ser dominadas por dos o tres empresas de la extra-zona con filiales en los demás países del MERCOSUR. Por lo tanto, una orientación creciente y predominante de la exportación de granos hacia estos países no necesariamente pudo haber implicado que el destino final de la mayor parte de estas exportaciones haya sido la zona; muy bien pudiera pensarse que la zona ha actuado nada más que como un centro de acopio de estas empresas para orientar la venta de granos a los mercados europeos o asiáticos.

Las importaciones intra-MERCOSUR de las ETPs se concentraban en dos rubros agregados para 1995: (i) químicos, plásticos y metales; y (ii) aparatos y maquinarias. Para el año 2000, estas importaciones se encontraban más diversificadas, con una sustancial menor participación de los rubros citados, y una mayor participación de rubros tales como refinados de petróleo y de los agroindustriales. En el caso de las importaciones extra-MERCOSUR, la tendencia se ha dado más hacia una concentración de las mismas en el rubro de aparatos y maquinarias. Al igual que en el caso anterior, existe un mayor dinamismo en las importaciones intra-MERCOSUR con relación a las compras externas del resto del mundo. Así, mientras las importaciones intra-MERCOSUR crecían en un 170% entre 1995 y 2000, las importaciones extra-MERCOSUR solo aumentaban en un 42% en el mismo período.

Al examinar la participación de bienes de consumo final en el total de importaciones de las ETPs de la zona y de la extra-zona, se constata que la misma se mantiene entre un 66% y 68% en el período estudiado; una proporción significativamente alta que se encuentra indicando que la mayor parte de las ETPs han cumplido, más bien, una función de distribuidoras en el mercado local de productos de consumo final, antes que elaboradoras de bienes para el mismo mercado, o para la exportación. Los principales bienes de consumo final importados se han concentrado en los rubros de alimentos, bebidas y tabacos, de productos químicos, y de aparatos y maquinarias. La importación de esos rubros representaba el 71,4%, 58,4% y 58,8% de sus ventas en 1995, incrementándose esta participación, en el 2000, a 79,6% y 77,9% para los dos primeros rubros, pero disminuyendo al 18,8% para el sector de aparatos y maquinarias. Los datos disponibles indican

⁶³ Para 1995, las exportaciones agroindustriales hacia el MERCOSUR y Resto del Mundo constituían cerca del 20% del total exportado por las ETPs. Las mismas consistían básicamente en productos textiles. Estas exportaciones, sin embargo, sufren un descenso significativo para el año 2000 debido a los efectos recesivos de la economía paraguaya, un descenso pronunciado en el cultivo del algodón, y una economía recesiva en la región que afectaba principalmente a productos con demanda altamente elástica como los textiles.

que las compras externas de bienes finales de las ETPs han provenído mayormente del MERCOSUR, mientras que las importaciones de bienes de capital han tenido como origen principal el resto del mundo.⁶⁴

CUADRO 36
PARAGUAY: COMERCIO INTRA Y EXTRA-MERCOSUR DE LAS ETPs
(Porcentajes)

	1995				2000			
	Expo.		Impo.		Expo.		Impo.	
	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Commodities</i> Agrícolas (a)	81,1	79,7	0,0	1,0	93,8	91,1	10,4	1,5
Alimentos, Bebidas, Tabaco	0,0	0,0	25,3	18,9	0,0	0,0	25,4	5,9
Otros productos agroindustriales (b)	18,7	20,2	1,7	11,0	6,2	8,7	16,6	9,9
Prod. Refinamiento de Petróleo	0,0	0,0	7,6	1,7	0,0	0,0	22,0	0,6
Químicos, Plásticos, Metales	0,1	0,0	33,9	17,7	0,0	0,2	14,4	8,8
Aparatos y Maquinarias	0,1	0,1	31,5	49,7	0,0	0,0	11,2	73,3
Total (US\$ millones)	119,3	88,8	72,2	58,3	279,5	89,2	195,1	82,5
Déficit/Superávit			47,1	30,5			84,4	6,7

Notas: (a): algodón, granos (soja, maíz) carne.

(b) textiles, confecciones, manufacturas de madera, cuero y papel.

Fuente: OCIT. Los datos de productos expo-impo fueron extraídos según clasificación CIU y agrupados en seis subsectores.

En el caso de las ETMs, los flujos comerciales son obviamente menores que los de las ETPs, aunque la tendencia del predominio del MERCOSUR como mercado de destino y de origen de estos flujos es similar. Sin embargo, y luego de tener mayormente al MERCOSUR como mercado de destino, en 1995, la situación se modifica sustancialmente en el año 2000, convirtiéndose el comercio de intra-zona esencialmente en flujos de importación. En otras palabras, el MERCOSUR ha dejado de ser prioritario como mercado para las exportaciones de las ETMs, convirtiéndose en prioritario para sus importaciones (cuadro 37).

La razón principal de este cambio radica, como se ha visto, en el abandono que hacen las ETMs del sector de *commodities* agrícolas, que luego de participar con cerca del 88% de las exportaciones al MERCOSUR en 1995, ven caer su participación a apenas el 7% para el año 2000. Esta drástica reducción significó que la participación de las exportaciones totales de las ETMs en el MERCOSUR también disminuyera significativamente. Las exportaciones de las ETMs hacia la extra-zona también sufrieron un descenso significativo, pero no precisamente a causa de un peso mayor de los *commodities* agrícolas en su composición, ya que el sector productivo más importante de las exportaciones de las ETMs hacia la extra-zona lo constituye el agroindustrial, específicamente las manufacturas de cuero, madera, y textiles. El descenso de los flujos de exportación intra-MERCOSUR, ha sido acompañado de una diversificación de los mismos. Es decir, ante la casi desaparición de exportaciones de *commodities* agrícolas, la participación predominante es la de los agroindustriales y de los productos químicos y plásticos con un potencial y proyección exportador importante.

La participación de los principales agregados de productos en el flujo de importaciones de las ETMs intra-MERCOSUR no sufre mayormente variaciones entre 1995 y 2000. Son predominantes el sector de bebidas,

⁶⁴ Los porcentajes han sido obtenidos de cálculos realizados con cifras de la OCIT sobre productos importados por cada una de las ETPs de la zona y la extra-zona -clasificación CIU- para los años 1995 y 2000.

alimentos y tabaco, y el sector de químicos, plásticos y metales. Son predominantes el sector bebidas, alimentos, tabaco y el sector de químicos y plásticos; ubicándose en un segundo orden de importancia a la manufacturas de cuero, textiles, madera y papel. En el caso de los flujos de importación extra-MERCOSUR -que también tienen un incremento importante- el sector preferenciado es el de aparatos y maquinarias, seguido por químicos y plásticos.

CUADRO 37
PARAGUAY: COMERCIO INTRA Y EXTRA-MERCOSUR DE LAS ETMs
(Porcentajes)

	1995				2000			
	Expo.		Impo.		Expo.		Impo.	
	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra
<i>Total</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Commodities Agrícolas (a)	87.9	29.7	0.4	6.3	7.3	12.5	0.6	4.2
Alimentos, Bebidas, Tabaco	0.4	0.0	50.3	7.9	11.0	0.0	47.9	3.2
Otros productos agroindustriales (b)	7.8	58.5	3.4	0.5	48.2	72.9	13.8	7.1
Prod. Refinamiento de Petróleo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Químicos, Plásticos, Metales	3.6	11.8	37.6	50.5	23.6	14.6	31.3	32.6
Aparatos y Maquinarias	0.3	0.0	8.3	34.8	9.9	0.0	6.4	52.1
Total (US\$ millones)	71.7	22.9	47.3	19.0	19.1	9.6	87.7	31.0
Déficit/Superávit			24.4	3.9			-68.6	-21.4

Notas: (a): algodón, granos (soja, maíz) carne.

(b): textiles, confecciones, manufacturas de madera, cuero y papel.

Fuente: OCIT. Los datos de productos expo-impo fueron extraídos según clasificación CIU y agrupados en seis subsectores.

Un fenómeno diferente al comportamiento de las ETPs se observa con relación a la composición de bienes de consumo final en el total de importaciones de las ETMs, tanto de la zona como de la extra-zona. La participación de bienes de consumo final era del 52% para 1995, reduciéndose a solamente el 35% para el año 2000, en un momento de significativo crecimiento de las importaciones de las ETMs, principalmente intra-MERCOSUR.⁶⁵ Esta reducción de los niveles de participación de los bienes de consumo final en las importaciones de las ETMs se encuentra indicando que las estrategias de las mismas no solamente se han transformado de una exportación de *commodities* agrícolas hacia la venta al mercado doméstico, sino que además ha privilegiado la venta de productos manufacturados localmente a ese mismo mercado, con una proyección exportadora, particularmente al MERCOSUR. Es decir que la estrategia de las ETMs se ha identificado mucho más con los procesos industriales antes que aquella de distribución de bienes de consumo final o de exportación de *commodities* agrícolas.

La diferencia en la inserción de las ETPs y las ETMs en Paraguay en los años noventa radica en que las primeras han adoptado, mayormente, las mismas estrategias utilizadas en el país por las empresas extranjeras de la extra-zona en décadas pasadas. Es decir, convertirse en extractivas de recursos naturales, distribuidoras de bienes importados y prestadoras de servicios. Con anterioridad, los recursos naturales a extraerse se concentraban en la madera y la carne. Actualmente se concentran en los granos (soja, maíz, etc.). Asimismo, el establecimiento de ETs de la extra-zona en el sector financiero durante los ochenta respondía a una

⁶⁵ Los porcentajes han sido obtenidos de cálculos realizados con cifras de la OCIT sobre productos importados por cada una de las ETMs de la zona y la extra-zona -clasificación CIU- para los años 1995 y 2000.

demanda insatisfecha en ese sector específico de servicios. En la década de los años noventa, la demanda insatisfecha de servicios se localizaba en las comunicaciones, el transporte y la venta de combustibles.

La llegada de nuevas y numerosas empresas del MERCOSUR al Paraguay en la década de los años noventa, también respondía en parte a una demanda insatisfecha en el sector de servicios de telecomunicaciones y transporte. Sin embargo, una buena parte de estas empresas entendieron, asimismo, que la demanda insatisfecha se extendía a otros rubros como alimentos, químicos, plásticos, papel y cartones, etc., en donde las alternativas se encontraban entre convertirse en distribuidoras de estos rubros, importando de la región o de la extra-zona, o elaborando los mismos en Paraguay para su venta en el mercado local y eventualmente regional. La última alternativa es la elegida por la mayoría de las ETMs, proveyendo de mayor valor agregado a sus operaciones y a las exportaciones de Paraguay.

En definitivas, diferentes han sido las estrategias elegidas por las ETPs y las ETMs en su inserción en Paraguay en la década de los años noventa, y en estas estrategias, aunque diferentes, el MERCOSUR ha jugado un papel muy importante. Por un lado, las ETPs se especializan en la exportación de *commodities* preferentemente al MERCOSUR (comercio intra-firma) y en la distribución de bienes de consumo final para el mercado local, provenientes en su mayoría de países del MERCOSUR. Por otro lado, las ETMs se especializan en la industrialización de bienes para su venta en el mercado local, importando mayormente sus insumos y materias primas del MERCOSUR, zona que todavía se convierte en la principal receptora de una incipiente exportación de bienes manufacturados de las ETMs. Además, una característica similar en las estrategias de ambos tipos de empresas -como se ya se ha constatado- es la creciente orientación al mercado local vía venta de servicios, con un mayor peso en el caso de las ETMs.⁶⁶

Box 4 EMPRESAS DE EXTRA-ZONA

Empresas Graneleras

A mediados de los años noventa, se instalan en el país tres empresas estadounidenses dedicadas al cultivo, acopio y transporte de la soja, el maíz y sus derivados. La instalación se realiza a través de la compra de empresas existentes, una de ellas nacional, otra brasileña, y a través de la ampliación de capital de una empresa norteamericana presente en Paraguay por varias décadas y dedicada al acopio de algodón, maní y aceites.

La producción de soja en Paraguay comienza una marcha ascendente en 1995 con un total de 2,3 millones de toneladas, incrementándose a 2,9 millones para el año 2000 y 3,5 millones para el 2001. En los dos últimos años, las exportaciones de soja representan el 50% de las exportaciones paraguayas, situándose Paraguay como 6to. Productor mundial de la oleaginosa.

En 1995, las ventas de soja y derivados de estas graneleras constituían el 52% del total de exportaciones totales de soja del país, incrementándose esta proporción al 96,8% en el año 2000. Es decir que estas graneleras se convertían en las responsables del 50% de las exportaciones de Paraguay. En los inicios solamente el 14% de las exportaciones de estas empresas tenían como destino al MERCOSUR. Para el año 2000, el MERCOSUR pasaba a constituirse en el receptor del 74% de las exportaciones de las empresas estadounidenses. Se supone que un porcentaje importante de estas exportaciones es parte de un comercio intra-firma entre filiales de estas firmas en la región; y que además varias de estas filiales actúan como receptoras y distribuidoras del producto fuera de la zona. Así por ejemplo, Uruguay, puerto de salida y entrada muy importante del MERCOSUR, es receptor del 40% de las exportaciones de estas empresas, para el año 2000.

⁶⁶ Se había visto que para el año 2000, la participación por venta de servicios dentro de las ETPs era del 19% del total, mientras que esta participación en el caso de las ETMs llegaba a un tercio del total.

Empresas Distribuidoras

Dos empresas de la extra-zona, multinacionales, que se dedican a la distribución y venta de bienes de consumo final. Una de ellas, dedicada a los electrodomésticos (holandesa-canadiense), de larga data en el país; la otra especializada en la venta de bebidas y alimentos, y de artículos de limpieza y tocador (británica-holandesa). La importación y venta de electrodomésticos de la primera de las empresas nombradas experimenta un crecimiento del 370% en el período 1995-2000, representando el 20% de las importaciones totales de las ETPs para el año 2000. La participación del MERCOSUR como mercado de origen de las importaciones de esta empresa era alta en 1995, nada menos que el 40%. Sin embargo, y a medida que las ventas fueron creciendo en el período de cinco años, la participación de la región ha ido disminuyendo. Esto último no ha sido el caso de la multinacional británica-holandesa que importaba el 100% de sus alimentos y artículos limpieza de sus filiales productoras de Argentina y Brasil, para el año 1995, prosiguiendo con la misma tendencia para el año 2000. Sin embargo, para 1995 la empresa había comenzado a invertir en maquinarias e insumos para procesar localmente parte de los productos alimenticios y de limpieza. Esta estrategia se deja de lado para fines de la década.

Box 5 EMPRESAS DEL MERCOSUR

Una empresa de tubos de plásticos

La presencia de productos de esta empresa brasileña en Paraguay data de los años ochenta con la representación e importación de sanitarios. A principios de la década de los años noventa la empresa brasileña se asocia con la mayoría del capital accionario, con la empresa representante paraguaya para la importación de tubos y sanitarios de plásticos y para la fabricación local de estos mismos bienes.

Para 1995, la mayor parte de las importaciones de esta empresa todavía consistía en productos terminados para su venta en el mercado local (72%), y el resto correspondía a maquinarias e insumos para la fabricación local. Las importaciones de esta empresa crecen hasta cerca de un 200% para el año 2000, pero solamente el 23% de estas compras consistían en productos de plásticos terminados, verificándose una concentración de las actividades en la manufactura local. Al mismo tiempo, un 20% de las ventas de manufacturas de plástico de esta empresa se convertía en exportaciones al MERCOSUR. Tanto las importaciones de bienes terminados, insumos y maquinarias provienen mayoritariamente de Brasil.

Una Empresa Cervecera

Es una empresa de larga tradición en el mercado paraguayo, que originalmente se encontraba en manos de accionistas extranjeros de la extra-zona. Los productos de esta cervecería se encontraban poco diversificados y enfrentándose al inicio de una competencia muy fuerte de productos similares de la región y de la extra-zona.

La ampliación de la empresa y la diversificación de sus marcas se inicia en los ochenta, pero no es sino hasta la década de los años noventa, cuando la empresa se convierte en líder de su ramo en el mercado local. En esta misma década, la mayor parte de su capital pasa a manos de accionistas argentinos. Para el año 2000, la empresa cervecera se encuentra entre las dos primeras de mayores ventas en el país.

La elaboración de bebidas de esta empresa tiene al mercado local como único destinatario. Sin embargo, hasta 1995, el 63% de sus importaciones consistían en productos terminados (cervezas del MERCOSUR y del resto del mundo), equivalentes a su vez al 26% de sus ventas totales para ese mismo año. Esta alta participación de productos terminados en las importaciones de las empresas, sin embargo, se reduce al 32% del total para el año 2000, y a menos del 15% de sus ventas finales.

Solamente el 19% de insumos, maquinarias y bebidas importadas en 1995, por la empresa, provenía de la extra-zona. Esta participación se incrementa al 30% para el 2000, especialmente en lo relativo a compra de maquinarias cuyos montos superan en una proporción de 2 a 1 a la compra desde el MERCOSUR.

Una empresa manufacturera de cuero

Se ha instalado en Paraguay a comienzos de la década de los años noventa. Es una inversión mayoritariamente argentina con capitales minoritarios de la extra-zona. Se dedica a la fabricación de cueros curtidos y terminados y a la marroquinería. Mas del 90% de sus ventas está destinada a la exportación. La materia prima utilizada es casi 100% nacional. Los insumos y maquinarias son adquiridos tanto del MERCOSUR, como de la extra-zona.

Es la principal exportadora entre las ETMs, habiendo representado el 28% del total exportado por estas empresas en 1995 y el 58% para el año 2000. Para 1995, el 79% de la exportación se dirigía a la extra-zona, adquiriendo mayor preeminencia el MERCOSUR como mercado de destino para el año 2000, con una participación del 53%. Sin embargo, toda la exportación intra-MERCOSUR, tiene como destino al Uruguay, que a su vez actúa como un centro de distribución regional para los mercados asiático y europeo, que son los compradores mayoritarios y finales de los productos de estas empresas.

Empresas de Servicios

Tanto en el sector de ETPs y de las ETMs, la orientación dominante hacia el mercado local ha estado ayudada, en gran parte por el establecimiento de empresas de servicios, específicamente en el rubro de las telecomunicaciones. A la llegada de las compañías de televisión a cable (argentinas), se sumaron las compañías de teléfonos celulares (una argentina y otra estadounidense) en un país con un muy bajo porcentaje de la población con acceso a líneas telefónicas. En cinco años, el número de usuarios de celulares superaba tres veces al número de usuarios de líneas telefónicas bajas en Paraguay.

La inversión realizada por estas empresas, en compras de equipos y aparatos para su instalación, alcanzaba en términos de importación a solo US\$ 8,3 millones en 1995, incrementándose esta cifra a US\$ 43.4 millones en el año 2000, y siendo la empresa norteamericana la principal importadora. Sin embargo, los montos de ventas para ambos años superaban cuatro veces las inversiones realizadas en las compras externas de estas compañías, representando entre un quinto y un tercio de las ventas totales de las ETPs y las ETMs, respectivamente. A partir del año 2001, otras tres empresas extranjeras de telefonía celular se instalaron en el país, mientras la telefónica estatal se preparaba a ser privatizada para el 2002.

El caso de Uruguay

Si bien, en la comparación con Paraguay, las ventas de bienes y servicios de las principales empresas extranjeras que operan en Uruguay, así como de las empresas originarias del MERCOSUR, tienen un nivel más alto de participación sobre las ventas totales del país, medidas por las ventas de las 300 empresas mayores,⁶⁷ a diferencia del caso paraguayo es muy baja la variación que muestra este coeficiente en el período (cuadro 38). El coeficiente de participación de ventas de las empresas del MERCOSUR, en particular, aumenta muy levemente en el período de 8 años (un 25% entre puntas), mientras que las ETMs en Paraguay doblan su participación en el total de ventas, en un período más corto de tiempo.

La participación de las exportaciones de las ETPs de Uruguay se mantiene con niveles elevados con relación al total de exportaciones de empresas extranjeras del país aunque la misma resulta decreciente, como consecuencia de un mayor incremento exportador de las ETs de menor tamaño relativo. La participación de estas exportaciones sobre el total país experimenta un leve crecimiento, aunque no tan pronunciado como en el caso de las exportaciones de las ETPs de Paraguay. A su vez, las empresas del MERCOSUR que operan en Uruguay se muestran más activas como exportadoras frente a las ETMs de Paraguay que experimentan una disminución significativa en sus ventas externas.

⁶⁷ Las ventas de las 300 empresas mayores del país representan un 60% del PIB.

CUADRO 38
URUGUAY: PARTICIPACION DE LAS ETPs Y ETMs EN LAS VENTAS Y EL COMERCIO EXTERIOR
 (Porcentajes)

Coeficientes	1992		1998		2000	
	ETPs	ETMs	ETPs	ETMs	ETPs	ETMs
Ventas / Total Ventas ET	s.d	s.d	76,4	16,1	83,4	21,3
Ventas / Total Ventas 300 mayores	25,7	7,0	34,6	7,3	34,4	8,8
Ventas / PIB	14,8	4,0	22,2	4,7	23,1	5,9
Expo / Total Expo ET	91,6	29,0	86,2	31,9	76,9	37,6
Expo / Total Expo País	23,9	7,6	26,1	9,7	26,9	13,1
Impo / Total Impo ET	84,0	33,1	82,8	17,6	69,8	15,9
Impo / Total Impo País	18,5	7,3	20,1	4,3	18,9	4,3

Fuente: Banco Central del Uruguay, CEPAL, MC Consultores. Se excluyen las operaciones del sector financiero para las ventas del país y de las ET.

En comparación al caso paraguayo, las ETPs y las ETMs privilegian mayormente sus inversiones en los sectores industriales, sean ellos de origen agropecuario o de otros orígenes. Restaría por conocer si la preferencia por los sectores industriales se orienta al aprovechamiento exclusivo del mercado local, o si prevalece un equilibrio entre el mercado local y el mercado externo; y, al mismo tiempo, si estas preferencias varían entre las empresas extranjeras principales y las empresas del MERCOSUR.

De acuerdo con los datos contenidos en el cuadro 39 las ETPs que presentan mayor preferencia por el mercado externo son aquellas que participan en el sector de bienes agroindustriales, las cuales poseen altos coeficientes de exportación sobre ventas (algo más del 50% en el período), y una balanza comercial crecientemente superavitaria. Las ventas de bienes de este sector representan algo menos de la quinta parte de las ventas totales de las ETPs en el año 2000. En cambio esta preferencia es menor en el caso de las ETMs, que operan mayormente en el sector de otros bienes industriales, desde el momento en que las mismas presentan una menor y decreciente orientación exportadora, un coeficiente de importación sobre ventas mayor a un tercio y una balanza comercial crecientemente deficitaria. Estas empresas, junto con aquellas instaladas en el sector servicios, presentan características que estarían indicando una mayor orientación al mercado local.

CUADRO 39
URUGUAY: PREFERENCIA DE LOS MERCADOS DE LAS ETPs
 (Porcentajes y US\$ millones)

	Coef.X (a)		Coef. M (a)		Saldo Comercial (US\$ millones)		Ventas (b) (%)	
	1992	2000	1992	2000	1992	2000	1992	2000
<i>Total</i>	23,4	15,2	20,6	16,1	48,3	-38,3	100,0	100,0
<i>Commodities</i> Agrícolas (c)	65,9	100,0	21,7	0,0	6,1	45,8	0,8	1,1
Productos Agroindustriales	53,0	55,6	8,6	11,1	219,0	321,6	28,7	17,8
Otros Bienes Industriales	17,3	12,0	40,1	43,9	-172,3	-416,0	44,0	32,1
Servicios	0,0	0,6	0,0	0,1	0,1	10,3	26,4	48,9

Notas: (a) Proporción de Expo/Impo sobre ventas totales y sectoriales de las ETPs.

(b) Proporción de ventas sectoriales sobre ventas totales de las ETPs.

(c) Incluye las empresas que comercializan *commodities*.

Fuente: Elaborado a partir de datos de la DE/FCS / UDELAR.

Al separar, dentro de las ETPs, las ETMs de las ETPs extra-MERCOSUR, se advierte que la orientación de mercado de las ETMs (cuadro 40), no se aparta marcadamente de la adoptada por las ETPs. En cambio, las ETPs extra-MERCOSUR (cuadro 41) orientan su actividad con mayor preponderancia hacia el sector de servicios; aumentan la participación de las importaciones en sus ventas totales, y reducen fuertemente sus coeficientes de exportación, lo que lleva a que en general estas empresas se encuentren más orientadas al mercado interno que las ETMs y tengan saldos comerciales crecientemente negativos.

CUADRO 40
URUGUAY: PREFERENCIAS DE LOS MERCADOS DE LAS ETMs
(Porcentajes y US\$ millones)

	Coef. X (a)		Coef. M (a)		Saldo Comercial (US\$ millones)		Ventas (b) (%)	
	1992	2000	1992	2000	1992	2000	1992	2000
<i>Total</i>	26,2	24,6	29,7	13,1	-17,0	119,0	100,0	100,0
<i>Commodities</i> Agrícolas (c)	100,0	100,0	0,2	0,0	8,0	14,0	1,6	1,4
Productos Agroindustriales	45,4	57,2	8,1	5,4	56,8	193,7	31,3	36,2
Otros Bienes Industriales	22,7	10,9	59,8	47,6	-81,9	-88,7	45,4	23,3
Servicios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	21,6	39,2

Notas: (a) Proporción de Expo/Impo sobre ventas totales y sectoriales de las ETPs.

(b) Proporción de ventas sectoriales sobre ventas totales de las ETPs.

(c) Incluye las empresas que comercializan *commodities*.

Fuente: Elaborado a partir de datos de la DE/FCS / UDELAR.

CUADRO 41
URUGUAY: PREFERENCIA DE LOS MERCADOS DE LAS ETPs EXTRA-MERCOSUR
(Porcentajes y US\$ millones)

	Coef. X (a)		Coef. M (a)		Saldo Comercial (US\$ millones)		Ventas (b) (%)	
	1992	2000	1992	2000	1992	2000	1992	2000
<i>Total</i>	22,3	12,0	17,0	17,2	65,4	-157,2	100,0	100,0
<i>Commodities</i> Agrícolas (c)	18,9	100,0	51,4	0,0	-1,9	31,8	0,5	1,1
Productos Agroindustriales	56,5	53,9	8,8	17,1	162,2	127,9	27,7	11,5
Otros Bienes Industriales	15,1	12,3	32,0	43,1	-90,4	-327,3	43,5	35,1
Servicios	0,0	0,8	0,0	0,1	0,1	10,3	28,4	52,3

Notas: (a) Proporción de Expo/Impo sobre ventas totales y sectoriales de las ETPs.

(b) Proporción de ventas sectoriales sobre ventas totales de las ETPs.

(c) Incluye las empresas que comercializan *commodities*.

Fuente: Elaborado a partir de datos de la DE/FCS / UDELAR.

A su vez, más de un tercio de las ventas de las ETMs corresponden a bienes de origen agroindustrial (36,2%), habiendo aumentado en el año 2000 la participación de los servicios entre las ventas de estas empresas en detrimento de los otros bienes industriales. Esta mayor concentración de las ventas en bienes industriales de origen agropecuario lleva a que las ETMs presenten una mayor orientación al mercado externo, con coeficientes crecientes de exportación y decrecientes de importación, determinando un importante saldo comercial positivo, aunque no suficiente para cubrir el mayor saldo negativo del resto de las ET.

Por otra parte, en las ventas de otros bienes industriales, hay una marcada diferencia entre ambos tipos de empresas. Las empresas industriales originadas en el MERCOSUR parecen reorientar su producción hacia el mercado interno (reducen su coeficiente de exportaciones e importaciones) mientras que las extra-MERCOSUR, manteniendo su propensión a exportar, incrementan la cobertura de la demanda interna a través de las importaciones. Esto es coherente con el proceso de reorganización que realizan muchas de las ETs industriales que están presentes en Uruguay desde el período en que se desarrolló el modelo de sustitución de importaciones. Se trata, en general, de ETs extra-MERCOSUR que operan en sectores con fuertes economías de escala, las que dejan de producir o se concentran en la producción de algunos bienes específicos y proveen al mercado interno a través de importaciones de las filiales de Argentina o Brasil y en algún caso Chile (tal el caso de las empresas de la industria farmacéutica).

A partir de la ya mencionada clasificación de las estrategias de las ET "a la Dunning", se intentará medir el peso relativo de la exportación de bienes industriales y no tradicionales de las ETPs y ETMs de Uruguay, y la participación del MERCOSUR como mercado de destino y origen de estas exportaciones. Al igual que en el caso paraguayo, se establecieron las categorías considerando las estrategias que adoptan las empresas con relación a sus principales productos. El examen individual del comportamiento de ventas, importaciones y exportaciones de las ETPs y ETMs que operan en la cúpula de la economía uruguaya lleva a un tipo de clasificación de estrategias algo diferente que en el caso paraguayo.⁶⁸ Así, además de las estrategias de *resource seeking* y *market seeking* puro, se agregan las de *market seeking* orientadas al mercado regional (se trata de empresas que tienen coeficientes de exportación superior a 10% y sus exportaciones, en gran medida, se destinan a otros países del MERCOSUR). Dentro de esta categoría pueden encontrarse estrategias de localización orientadas principalmente al mercado interno pero con participación del mercado regional en las ventas y otras donde el mercado regional es el principal objetivo para la producción de la firma.

Las empresas con estrategias *resource seeking* se localizan principalmente en los sectores vinculados a la base primaria (producción de carne, lana, minería y productos forestales), al procesamiento de los mismos (frigoríficos, lácteos, molinos arroceros, curtiembres, e hilanderías y tejedurías). En esta categoría se incluyen también empresas del sector de la vestimenta, principalmente de cuero. Asimismo, se incorporan en esta categoría las empresas hoteleras puesto que este sector por sus características responden a este tipo de estrategias (Bittencourt y Domingo [2001]).

Dentro de la estrategia de *market seeking* puro se ubican empresas de los sectores de alimentos, bebidas, gran parte de la química y farmacéutica, productos minerales y productos metálicos, así como aquellas localizadas en los sectores no transables de la economía. En la tercera categoría, *market seeking* orientado al mercado regional, se encuentran empresas productoras de pulpa y papel, caucho, resinas, pinturas, cervezas, alimentos congelados, algunos fármacos y componentes para la industria automotriz. En el año 2000 las que presentan una estrategia de concentración de sus ventas en el mercado regional son aquellas localizadas en los sectores de artículos de papel, caucho y componentes de la industria automotriz.

Las principales empresas extranjeras que operan en la economía uruguaya presentan una variación importante en sus estrategias entre 1992 y 2000, cuando se observa la distribución de las ventas, incrementándose fuertemente la presencia de aquellas con estrategias de índole *market seeking* puro (cuadro 42), como consecuencia de la mayor participación de empresas del sector servicios entre las ETPs de la cúpula.

Sin embargo, este comportamiento no es igual para todos los grupos de empresas. Entre aquellas con origen MERCOSUR se observa un menor incremento de las *market seeking* puro acompañado por un aumento de las ETMs con estrategias *resource seeking* y una reducción de las *market seeking* mercado

⁶⁸ Para los criterios sobre los que se basa esta clasificación, ver Bittencourt y Domingo [2001].

regional (cuadro 43), mientras que las ETPs de origen extra-MERCOSUR se concentran en estrategias *market seeking* puro, reduciendo fuertemente la orientación *resource seeking*. En consecuencia y a la inversa de lo observado en Paraguay las empresas del MERCOSUR que operan en Uruguay tienden a concentrar sus ventas en productos en los cuales el país tiene ventajas naturales. Cabe señalar, sin embargo, que la mayoría son empresas agroindustriales, con escasa participación de empresas extractivas o del sector primario. En la comparación con Paraguay, aquí se encontraría una primera diferencia.

CUADRO 42
URUGUAY: ESTRATEGIAS DE LAS ETPs
(US\$ millones y porcentajes)

	Coef. X (a)		Coef. M (a)		Saldo Comercial (US\$ millones)		Ventas (b) (%)	
Total	23,4	15,2	20,6	16,1	48,3	-38,2	100,0	100,0
Resource Seeking	63,5	66,7	14,0	12,2	239,8	377,9	28,2	17,1
Market Seeking Puro	0,7	0,3	17,0	13,2	-164,4	-379,0	58,7	72,3
Market Seeking Mercado Regional	38,6	33,6	50,7	42,3	-27,1	-37,1	13,1	10,6
- Alto coeficiente de X	84,3	64,2	71,0	59,8	9,6	7,0	4,2	3,9
- Bajo coeficiente de X	17,1	16,1	41,1	32,2	-36,6	-44,1	8,9	6,7

Notas: (a) Los coeficientes sectoriales (tipos de estrategias) se calculan sobre el total de venta anual, y los coeficientes de productos sobre los totales de ventas sectoriales.

(b) Proporción de ventas sectoriales (por estrategia) de ET del MERCOSUR sobre ventas anuales, y proporción de ventas de productos sobre ventas sectoriales.

Fuente: Elaborado a partir de datos de la DE/FCS / UDELAR. Se excluyen las empresas financieras.

CUADRO 43
URUGUAY: ESTRATEGIAS DE LAS ETMs
(US\$ millones y porcentajes)

	Coef. X (a)		Coef. M (a)		Saldo Comercial (US\$ millones)		Ventas (b) (%)	
	1992	2000	1992	2000	1992	2000	1992	2000
Total	26,2	24,6	29,7	13,1	-17,0	119,0	100,0	100,0
Resource Seeking	63,6	75,4	20,0	9,5	56,5	193,8	26,6	28,4
Market Seeking Puro	1,3	0,4	22,9	9,1	-56,9	-54,1	54,1	60,1
Market Seeking Mercado Regional	44,1	25,4	61,8	42,8	-16,6	-20,7	19,3	11,5
- Alto coeficiente de X	89,1	36,7	75,2	51,3	4,8	-8,5	7,1	5,6
- Bajo coeficiente de X	17,7	12,9	54,0	30,7	-21,5	-12,3	12,2	6,6

Notas: (a) Los coeficientes sectoriales (tipos de estrategias) se calculan sobre el total de venta anual, y los coeficientes de productos sobre los totales de ventas sectoriales.

(b) Proporción de ventas sectoriales (por estrategia) de ET del MERCOSUR sobre ventas anuales, y proporción de ventas de productos sobre ventas sectoriales.

Fuente: Elaborado a partir de datos de la DE/FCS / UDELAR. Se excluyen las empresas financieras.

Dado el interés por analizar el sesgo exportador de estas empresas y el peso relativo del MERCOSUR, el análisis siguiente considera exclusivamente las empresas que operan en sectores transables de la economía. A diferencia del total de ETPs, no se encuentra que las ETPs de los sectores transables hayan realizado modificaciones importantes en sus estrategias entre 1992 y 2000, cuando se observa la distribución de las ventas, manteniéndose la mayoría de ellas en estrategias de índole *market seeking* puro (cuadro 44). Sin embargo, este promedio esconde situaciones muy diferentes cuando dichas empresas se discriminan según

la región de origen. Aquellas con origen MERCOSUR muestran un cambio importante de estrategias *market seeking* puro hacia estrategias *resource seeking*, en la misma dirección que el observado cuando se considera el total de las ETs de este origen en la cúpula de las mayores empresas de Uruguay (cuadro 45). Esto es así porque entre este grupo de empresas las orientadas a los servicios son muy escasas.

CUADRO 44
URUGUAY: ESTRATEGIAS DE LAS ETPs EXTRA-REGIONALES DE SECTORES TRANSABLES
(US\$ millones y porcentajes)

	Coef. X (a)		Coef. M (a)		Xs al MERCOSUR (b)		Ms del MERCOSUR (b)		Saldo Comercial (US\$ mill.)		% Ventas (c)	
	1992	2000	1992	2000	1992	2000	1992	2000	1992	2000	1992	2000
<i>Total</i>	28,0	29,0	23,5	28,2	39,5	44,2	48,0	45,4	31,0	9,4	100,0	100,0
<i>Resource Seeking</i>	57,9	82,1	15,0	19,2	22,2	19,3	24,6	17,1	107,2	154,9	36,4	22,4
<i>Market Seeking Puro</i>	1,1	1,0	23,3	31,7	87,6	89,1	47,5	46,0	-69,3	-173,0	45,4	51,1
<i>Market Seeking Mercado regional</i>	35,4	38,4	41,0	29,3	92,4	86,8	66,0	59,9	-6,9	27,5	18,2	26,6
- Alto coeficiente de X	79,8	74,6	67,0	59,9	95,8	88,3	77,2	46,6	4,8	15,5	5,4	9,6
- Bajo coeficiente de X	16,6	17,8	29,9	11,4	85,6	83,2	55,3	100,0	-11,7	12,0	12,7	16,9

Notas: (a): Los coeficientes sectoriales (tipos de estrategias) se calculan sobre el total de venta anual, y los coeficientes de productos sobre los totales de ventas sectoriales.

(b): Las proporciones sectoriales se calculan sobre el total de expo-impo al y del MERCOSUR de las ETs, del MERCOSUR, y las proporciones de productos sobre los totales expo-impo sectoriales.

(c): Proporción de ventas sectoriales (por estrategia) de ETs del MERCOSUR sobre ventas anuales, y proporción de ventas de productos sobre ventas sectoriales.

Fuente: Elaborado a partir de datos de la DE/FCS / UDELAR. Se excluyen las empresas financieras.

CUADRO 45
URUGUAY: ESTRATEGIAS DE LAS ETMs DE SECTORES TRANSABLES
(US\$ millones y porcentajes)

	Coef. X (a)		Coef. M (a)		Xs al MERCOSUR (b)		Ms del MERCOSUR (b)		Saldo Comercial (US\$ mill.)		% Ventas (c)	
	1992	2000	1992	2000	1992	2000	1992	2000	1992	2000	1992	2000
<i>Total</i>	28,5	43,9	28,6	17,2	51,0	37,8	57,3	51,3	-0,3	154,8	100,0	100,0
<i>Resource Seeking</i>	61,2	75,4	21,3	9,5	36,4	29,9	61,3	64,2	48,5	193,8	34,7	50,9
<i>Market Seeking Puro</i>	2,2	1,2	21,5	18,8	68,6	73,0	82,5	71,9	-30,5	-29,0	45,1	28,5
<i>Market Seeking Mercado regional</i>	31,1	25,4	56,9	33,8	97,7	93,4	33,6	33,9	-18,4	-10,0	20,3	20,6
- Alto coeficiente de X	98,2	42,5	71,9	59,4	100,0	98,6	39,1	11,2	3,1	-8,5	3,1	8,7
- Bajo coeficiente de X	17,7	12,9	54,0	15,0	95,2	80,7	32,1	100,0	-21,5	-1,5	16,9	11,9

Notas: (a): Los coeficientes sectoriales (tipos de estrategias) se calculan sobre el total de venta anual, y los coeficientes de productos sobre los totales de ventas sectoriales.

(b): Las proporciones sectoriales se calculan sobre el total de expo-impo al y del MERCOSUR de las ETs, del MERCOSUR, y las proporciones de productos sobre los totales expo-impo sectoriales.

(c): Proporción de ventas sectoriales (por estrategia) de ETs del MERCOSUR sobre ventas anuales, y proporción de ventas de productos sobre ventas sectoriales.

Fuente: Elaborado a partir de datos de la DE/FCS / UDELAR. Se excluyen las empresas financieras.

Por su parte las ETPs extra-MERCOSUR se concentran en estrategias *market seeking* tanto en su definición pura como en la categoría que incluye una orientación hacia el mercado regional.

Otro comportamiento importante que interesa destacar es que en Uruguay las ETPs de los sectores transables incrementan su propensión a exportar en el período, fundamentalmente las ETMs que pasan de exportar el 28% de sus ventas en 1992 al 44% en 2000; en otras palabras, las ETMs, al concentrarse en estrategias *resource seeking*, ven aumentar considerablemente su condición de exportadoras, a pesar de que aquellas orientadas al mercado regional reducen su propensión a exportar. Por su parte las ETPs extra-MERCOSUR parecen aprovechar mejor la integración, aumentando las ventas externas en la estrategia *market seeking* con orientación regional. Esto se traduce en una mayor orientación hacia el MERCOSUR de las ventas de las ETPs no originadas en la región y una reducción de participación de este mercado en las ventas de las ETMs.

En este contexto las ETMs realizan un aporte sustancial al saldo comercial positivo y creciente de las principales empresas extranjeras, mientras que las ETPs extra-zona al concentrarse en estrategias orientadas al mercado interno donde los saldos comerciales negativos son crecientes, tienen una contribución nula.

Volviendo al panel general de ETPs, también interesa señalar, en una comparación muy general con las estrategias de las ETPs en Paraguay, la menor dependencia que presentan las ETPs en Uruguay del mercado regional, tanto en las exportaciones como en las importaciones, la que, además, decrece en el período, al contrario de lo que sucede en Paraguay.

Esto se verifica cuando se discriminan las exportaciones/importaciones por región de destino/origen (intra y extra-MERCOSUR). En todo el período más del 60% de las exportaciones se destina a mercados fuera de la región, mientras que las importaciones provienen en algo más del 50% de terceros mercados. Esta menor relación con el mercado regional se verifica tanto para las ETMs como para las ETPs extra-regionales, con una tendencia creciente de las primeras a exportar a terceros mercados y una tendencia a relacionarse más con el mercado regional entre las segundas. Mientras las ETMs pasan de destinar el 44,7% de sus exportaciones al resto del mundo en 1992, al 62,1% en el año 2000, las ETPs extra-MERCOSUR, reducen su participación del 69,2% al 60,6% en igual período.

Si consideramos la variación de las exportaciones e importaciones entre ambos períodos, el comportamiento de las ETMs es el que determina esta relación. Estas empresas aumentan sus exportaciones extrarregionales casi 3 veces, mientras sus exportaciones a la región sólo varían un 36%. También las importaciones extrarregionales crecen más que las importaciones de los otros socios del MERCOSUR, en el caso de las ETMs.

Otra característica diferente a la observada en Paraguay refiere a que en Uruguay el comercio intra-MERCOSUR que realizan estas empresas es crecientemente deficitario, mientras se observa la misma pauta que en Paraguay para el comercio extra-MERCOSUR (se reduce el superávit en el período) -cuadro 46-. Asimismo, a diferencia de Paraguay las ETMs registran saldos positivos, tanto en el comercio con la región como en el extrarregional (cuadro 47). En Uruguay, son las ETPs extrarregionales las que aumentan considerablemente su déficit (cuadro 48). La explicación está vinculada a los sectores en los que operan este tipo de empresas.

Si observamos la distribución del comercio intra y extra-MERCOSUR según categoría de bienes, encontramos que tanto las ETMs como las ETPs extra-MERCOSUR, concentran sus exportaciones a terceros mercados en bienes de los sectores de *commodities*: alimentos, bebidas y tabaco, y otros productos agroindustriales.

Por su parte, la pauta exportadora hacia el MERCOSUR evoluciona en forma distinta entre estos tipos de empresas. Las ETMs concentran su exportación en el sector de alimentos, siguiendo las estrategias *resource seeking* ya analizadas, manteniendo por su parte un porcentaje de exportaciones en el sector de químicos, plásticos, caucho y metales superior al 20%. Las ETPs extra-MERCOSUR, mantienen con pocas variantes su pauta exportadora, bastante diversificada, con un incremento de la participación de

bienes de los sectores de aparatos y maquinarias. En general se trata de las exportaciones de empresas autopartistas cuya producción se destina a este mercado. Esta pauta exportadora de las ETPs extra-MERCOSUR, refuerza lo indicado previamente con relación a que estas empresas en su estrategia han aprovechado mejor la integración regional, y el crecimiento de las exportaciones a la región se ha efectuado manteniendo la diversificación de las mismas.

CUADRO 46
URUGUAY: COMERCIO INTRA Y EXTRA-MERCOSUR DE LAS ETPs
(Porcentajes)

	1992				2000			
	Exportaciones		Importaciones		Exportaciones		Importaciones	
	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Commodities agrícolas (a)</i>	0,2	3,6	3,0	1,3	0,2	12,0	-	-
Alimentos, Bebidas y Tabaco	28,4	41,4	19,7	7,2	45,0	40,4	25,6	12,8
Otros productos agroindustriales (b)	20,2	53,1	13,3	8,8	13,3	41,4	12,8	14,6
Prod. Refinación Petróleo	0,1	-	1,7	1,4	-	-	2,9	0,1
Químicos, Plásticos, Caucho, Metales	21,6	1,7	24,9	47,3	17,1	2,3	29,8	37,2
Aparatos y Maquinaria	29,5	0,2	37,4	34,0	24,4	3,9	28,9	35,3
Total (US\$ millones)	154,8	246,4	163,2	189,5	238,6	377,1	291,4	361,3
Défici/Superávit			-8,4	56,9			-52,8	15,8

Notas: (a): Incluye carne, minerales y madera.

(b): Incluye textiles, confecciones, manufacturas de madera, cuero y confecciones de cuero y pulpa y papel.

Fuente: Elaborado a partir de datos de la DE/FCS / UDELAR. Se excluyen las empresas financieras.

CUADRO 47
URUGUAY: COMERCIO INTRA Y EXTRA-MERCOSUR DE LAS ETMs
(Porcentajes)

	1992				2000			
	Exportaciones		Importaciones		Exportaciones		Importaciones	
	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Commodities agrícolas (a)</i>	-	14,0	-	-	0,4	8,6	-	-
Alimentos, Bebidas y Tabaco	30,7	78,9	8,8	1,3	71,8	47,2	36,5	14,4
Otros productos agroindustriales (b)	13,2	4,2	20,8	5,9	5,1	42,7	32,6	14,4
Prod. Refinación Petróleo	-	-	-	-	-	-	-	-
Químicos, Plásticos, Caucho, Metales	27,4	2,5	18,9	50,8	22,7	1,5	25,2	60,8
Aparatos y Maquinaria	28,7	0,4	51,6	42,0	-	-	5,7	10,3
Total (US\$ millones)	70,4	57,0	68,4	76,2	96,3	157,9	64,7	70,7
Défici/Superávit			2,0	-19,2			31,6	87,2

Notas: (a): Incluye carne, minerales y madera.

(b): Incluye textiles, confecciones, manufacturas de madera, cuero y confecciones de cuero y pulpa y papel.

Fuente: Elaborado a partir de datos de la DE/FCS / UDELAR. Se excluyen las empresas financieras.

Con relación a las importaciones, se observa una mayor concentración en bienes de los sectores química, plástico, caucho y metales, y aparatos y maquinaria, en el caso de las importaciones extrarregionales, con

una tendencia a diversificarse en el período, ya que casi duplican su participación los bienes de las ramas de alimentos, bebidas y tabaco y otros bienes agroindustriales.

Las importaciones del MERCOSUR resultan más diversificadas y en el año 2000 se distribuyen casi en tercios entre las tres agrupaciones principales. La mayor diversificación, resulta de un cambio en la pauta importadora de las ETMs que pasan de concentrar el 91% de sus importaciones en bienes de los sectores química, plástico, caucho y metales, a incorporar importaciones de bienes de los sectores de alimentos, bebidas y tabaco y otros bienes agroindustriales en casi un 30%. Las ETPs extra-MERCOSUR no modifican mayormente su pauta importadora.

CUADRO 48
URUGUAY: COMERCIO INTRA Y EXTRA-MERCOSUR DE LAS ETPs EXTRA-MERCOSUR
(Porcentajes)

	1992				2000			
	Exportaciones		Importaciones		Exportaciones		Importaciones	
	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Commodities agrícolas (a)</i>	0,4	0,4	5,2	2,2	-	14,5	-	-
Alimentos, Bebidas y Tabaco	26,5	30,1	27,5	11,2	26,9	35,5	22,5	12,4
Otros productos agroindustriales (b)	26,1	67,8	7,9	10,7	18,8	40,4	7,1	14,7
Prod. Refinación Petróleo	0,1	-	2,8	2,3	-	-	3,7	0,1
Químicos, Plásticos, Caucho, Metales	16,7	1,4	29,3	44,9	13,4	2,8	31,1	31,4
Aparatos y Maquinaria	30,2	0,2	27,2	28,7	40,9	6,7	35,5	41,4
Total (US\$ millones)	84,4	189,4	94,8	113,3	142,3	219,2	226,7	290,6
Défici/Superávit			-10,4	76,1			-84,4	-71,4

Notas: (a): Incluye carne, minerales y madera.

(b): Incluye textiles, confecciones, manufacturas de madera, cuero y confecciones de cuero y pulpa y papel.

Fuente: Elaborado a partir de datos de la DE/FCS / UDELAR. Se excluyen las empresas financieras.

Considerando el comercio global de estas empresas puede decirse que las ETMs y las ETPs extra-MERCOSUR presentan una pauta distinta en el comercio intrarregional, donde las primeras concentran tanto sus exportaciones e importaciones en bienes con una base agroindustrial (alimentos, bebidas y tabaco y otros bienes agroindustriales), mientras que entre las segundas tienen mayor incidencia las otras categorías. En el comercio extrarregional ambos tipos de empresas tienen un comportamiento similar con fuerte concentración de las exportaciones en bienes agroindustriales y alta concentración de las importaciones en bienes de otro origen.

En resumen, las ETMs presentan una mayor orientación externa que las ETPs extra-zona, como consecuencia de concentrar sus ventas en menor medida en el sector servicios, que ha sido el que mayor participación ha ganado en las ventas de las ETPs, y que por sus características presenta una marcada orientación hacia el mercado interno.

Box 6 EMPRESAS EXTRA-ZONA

Empresas de servicios

Las mayores ET en ventas corresponden al sector servicios, principalmente la distribución de productos derivados de petróleo y supermercados. Las distribuidoras de petróleo, tienen presencia desde hace muchos años en Uruguay, y en el marco del monopolio estatal en la importación y refinación de petróleo, concentran su actividad en los procesos de distribución, con nulas exportaciones y una propensión a importar muy baja. Las ventas de las 3 empresas representan más del 10% del total de ventas de las principales ET.

En los últimos años han ingresado al país importantes ET, principalmente de capital francés, en el sector de supermercados a través de la adquisición de las principales cadenas nacionales. Si bien su presencia no parece necesariamente asociada al MERCOSUR, la participación de los mismos grupos en Argentina, y su estrategia de carácter regional, podrían tener interesantes consecuencias sobre sus redes de proveedores y el comercio intrarregional.

Las ventas de estas empresas sumadas a las anteriores alcanzan a más de la cuarta parte de las ventas totales de las ETPs. O sea, medida en ventas la mayor concentración se da en estos dos sectores donde 6 ET controlan más del 25% de las ventas de aquellas empresas extranjeras que se encuentran entre las 300 mayores empresas de Uruguay (126 en el año 2000).

A estas deben agregarse las distribuidoras de bienes industriales, principalmente automóviles y equipos de computación, orientadas al mercado interno, a excepción de una empresa automotriz de capitales franceses que también opera como exportadora de producción nacional hacia otros países del MERCOSUR (principalmente Argentina).

También tienen fuerte y creciente participación en ventas las empresas del sector hotelero y de telecomunicaciones, estas últimas en las actividades no monopólicas como la telefonía celular.

Por último, interesa destacar que en el año 2000, opera una empresa productora de software que desarrolla una clara estrategia *resource seeking* pero que no se define por la búsqueda de recursos primarios o naturales, sino que se localiza en función o por la obtención de mano de obra calificada. Esta empresa exporta el 80% de su producción a mercados extrarregionales.

Empresas químicas

Una serie de empresas tanto de EE.UU. como de la UE operan desde la primera mitad del siglo XX en Uruguay en el sector químico (química básica, farmacéutica y artículos de limpieza y tocador). La mayoría de estas empresas han seguido procesos de mayor orientación hacia el mercado interno, eliminando o reduciendo a una proporción muy baja sus exportaciones e incrementando su dependencia de bienes importados para abastecer al mercado interno. Esta situación muy generalizada en la farmacéutica opera en el marco de una reorganización de actividades donde, en general por problemas de escala, las plantas en Uruguay han sido cerradas, transformándose las filiales en importadoras principalmente de otras ubicadas en Argentina.

Algo similar ocurre en la rama de artículos de limpieza y tocador, con excepción de una empresa de capitales estadounidenses que no habiendo realizado exportaciones en el año 1992, pasa a exportar el 10% de sus ventas al mercado regional en el 2000, e incrementa también sus importaciones del mismo origen, en una estrategia posible de complementación intra-corporación, en el marco del MERCOSUR.

La empresa de capitales británicos, en la rama de pinturas desarrolla este tipo de estrategia, incrementando sus exportaciones a la región con relación a sus ventas. La empresa suministra a otras filiales de la ET, básicamente equipos para el mezclado de pintura y algunos productos específicos, importando productos más estandarizados de otros países del MERCOSUR.

Autopartes

Dos empresas autopartistas, una de capital estadounidense y otra de capitales franceses, tienen una fuerte orientación hacia el mercado regional, al que destinan casi el 100% de sus ventas totales. Su lógica de funcionamiento se asocia a los regímenes de políticas sectoriales vigentes entre los socios regionales y algunas de ellas utilizan intensivamente los mecanismos de adquisición temporaria de insumos para su reexportación.

Box 7 EMPRESAS DEL MERCOSUR

Agroindustrias

Entre las principales empresas del MERCOSUR por sus ventas se ubican varias empresas agroindustriales. Dos de ellas vinculadas al sector exportador más tradicional como es el de la industria frigorífica con fuerte orientación hacia mercados fuera de la región. Este tipo de estrategia *resource seeking* también es la que adopta la segunda empresa del MERCOSUR en tamaño por sus ventas que se localiza en el sector del cuero y que a diferencia de las anteriores que ingresaron al país en la última década, está presente desde hace varias décadas en el país.

Entre este grupo de empresas interesa destacar la presencia de una empresa brasileña en el sector de la industria cervecera, que adquiere una empresa de capital alemán fuerte exportadora de cebada a Brasil y posteriormente en acuerdo con la mayor empresa francesa de agua embotellada, adquiere la mayor empresa nacional en el mercado de agua mineral, que tiene una fuerte presencia en el mercado local de cervezas, como parte de su estrategia de privilegiar su presencia en los diferentes mercados de la región. La otra empresa cervecera corresponde a capitales argentinos que también controlan otra empresa exportadora de cebada.

Las otras empresas en esta categoría corresponden a una productora de cítricos fue adquirida en los últimos años por capitales argentinos y que exporta la casi totalidad de su producción a mercados fuera de la región, y a una empresa del sector de molinos arroceros, que fuera adquirida por capitales brasileños en una típica inversión *resource seeking*, y que orienta su producción hacia el mercado de origen y hacia países asiáticos.

Empresas de Chile

Interesa destacar la importante participación de empresas de capital chileno en la economía uruguaya en los últimos años. Las mismas se concentran en frigoríficos, industria forestal (pulpa y papel) y productos de higiene. En los dos primeros casos en estrategias *resource seeking*, y en el último como parte de una política de diversificación de la localización y para ingresar a principalmente al mercado argentino en el marco de las ventajas que ofrece el MERCOSUR. Las inversiones de este origen se intensifican a partir de 1993.

Las ETMs que operan en el sector de bienes no agroindustriales, reorientan su producción hacia el mercado interno, reducen sus exportaciones e incrementan sus importaciones, mientras que las ETPs de la extra-zona en un proceso de reorganización, sin reducir su propensión a exportar, incrementan la cobertura del mercado interno a través de importaciones crecientes.

En el marco del proceso de integración, mientras que las ETPs extra-zona se concentran en estrategias *market seeking*, tanto orientadas al mercado interno como al regional, las ETMs pasan a concentrarse en estrategias *resource seeking*, con orientación exportadora hacia terceros mercados. Se observa, así un movimiento de mayor orientación hacia el MERCOSUR, en el caso de las ETPs extra-zona. Esta estructura y orientación del comercio de las ETPs lleva a un comercio deficitario de las mismas en el MERCOSUR y a un comercio superavitario con terceros países.

Un breve análisis comparativo de las ETMs en Paraguay y Uruguay

Si bien en el caso uruguayo el examen se ha concentrado principalmente en las diferencias entre las ETPs extra-zona y las ETMs, antes que en las diferencias entre ETPs totales y ETMs, como ha sido el caso paraguay, es posible extraer algunas conclusiones comparativas:

- (i) Tanto las ETPs y las ETMs que operan en Uruguay se encuentran más orientadas al mercado de la extra-zona como destino y origen de sus productos que las ETPs y las ETMs que operan en Paraguay.

- (ii) Por ende, el MERCOSUR aparece como más determinante para las operaciones de las ETPs y las ETMs en Paraguay, aún en aquellos casos de exportación de *commodities* agrícolas, en donde el mercado regional actúa más como receptor y distribuidor para otros mercados.
- (iii) No obstante una definición un tanto diferente para el comercio de *commodities* agrícolas de ETs de ambos países (productos con mayor valor agregado para el caso uruguayo), las estrategias de las ETMs difieren significativamente. Mientras que para las ETMs que operan en Paraguay, el mercado local es el más importante para bienes manufacturados localmente y prestación de servicios, para las ETMs de Uruguay, lo es el mercado de la extra-zona.
- (iv) Mientras que una participación importante del componente servicios es fundamental para entender la estrategia predominante de las ETMs en Paraguay, una reducida participación de este sector en las ventas de las ETMs de Uruguay, ayuda a explicar una estrategia diferente para estas últimas. Los niveles de participación de servicios en ambos casos hacen que los grados de semejanzas en estrategias adoptadas por ETMs y ETPs en Paraguay sean relativamente mayores que aquellos entre ETMs y ETPs extra-zona en Uruguay.
- (v) Las ETPs extra-zona en Uruguay se han dedicado mayormente a la venta de bienes importados (comercializadoras), y a la elaboración de bienes para su exportación al mercado regional. La primera estrategia es similar a una de las principales adoptadas por las ETPs en Paraguay. Sin embargo, estas últimas también han adoptado otra estrategia, cual es la extracción, acopio y venta de *commodities* agrícolas, una modalidad más similar a la predominante dentro de las ETMs de Uruguay.
- (vi) Definitivamente, para las ETMs que operan en Paraguay, }el MERCOSUR aparece como un factor más determinante para el diseño y aplicación de sus estrategias, que en el caso de las ETMs que invierten en Uruguay.

VI. CONCLUSIONES, AGENDA DE INVESTIGACION Y SUGERENCIAS DE POLITICA

Retomando las cuestiones planteadas en la introducción del trabajo, en lo que hace a los determinantes del ingreso de IED al MERCOSUR, los ejercicios realizados muestran una situación en la cual, confirmando los hallazgos de estudios previos, el tamaño y la expansión del mercado interno aparecen como factores relevantes, pero donde también la dinámica exportadora parece jugar un rol positivo en la atracción de IED. La estabilidad macroeconómica, previsiblemente, también surge como un elemento favorable. En tanto, la apertura comercial en Argentina y Brasil habría sido también otro factor que contribuyó al ingreso de IED en los años noventa. En contraste, durante la etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones, la dinámica resultaba ser la opuesta, con la IED siendo atraída por elevadas protecciones arancelarias en el marco de un modelo de "crecimiento introvertido".

En cuanto a los instrumentos de política, los hallazgos sugieren que la introducción de regulaciones a la IED ha impactado negativamente sobre el ingreso de inversiones, en particular en los países más pequeños del bloque. Asimismo, en los pocos años en los que los gobiernos de Argentina y Brasil implementaron políticas que tendían a afectar la propiedad de las filiales extranjeras se generó un efecto de desestímulo para la IED. En tanto, las privatizaciones de los años noventa, así como los mecanismos de capitalización de deuda, habrían tenido un efecto positivo sobre el ingreso de IED al MERCOSUR.

Respecto del papel específico del MERCOSUR en la atracción de IED, su impacto no parece haber sido demasiado significativo, aunque habría jugado un rol positivo en el ingreso de IED a los socios mayores (especialmente en el caso de Argentina), contrastando con algún posible efecto negativo para los socios menores (en el caso de Uruguay), presumiblemente debido a la reorganización de actividades de las filiales de ET a nivel regional. El peso relativo del MERCOSUR parece ser mayor en ciertos sectores, particularmente en el automotor, donde debe considerarse que, además del proceso de integración, se aplicaron políticas específicas en Argentina y Brasil que permitieron un aprovechamiento mayor de las potencialidades ofrecidas por la apertura de los mercados de los países vecinos. También es importante considerar que la evidencia encontrada no sugiere que el ingreso de IED haya estado asociado a procesos de desvío de comercio generados por el proceso de integración.

En tanto, salvo en la Argentina, las ET no parecen operar con un mayor grado de apertura -medido en función de sus propensiones a exportar e importar- que las firmas de capital nacional, -aunque para el año 1997 se encuentran mayores propensiones a importar entre las ET que en las firmas nacionales tanto en Brasil como en Uruguay-. Tampoco parece haber diferencias en materia de orientación del comercio hacia el MERCOSUR. Las diferencias observadas en ese sentido, entonces, deben atribuirse esencialmente al distinto patrón de especialización sectorial y, eventualmente, a las disparidades en el tamaño promedio de ambos grupos de firmas en los países del MERCOSUR. La mencionada política automotriz jugaría también un rol importante en ese sentido, pudiéndose incluso pensar que, dado el peso de las filiales de las ET en ese sector, se trataría de un instrumento de política "endógeno" -esto es, su adopción habría sido, al menos en parte, motivada por la propia presencia de un pequeño grupo de ET que ensamblan vehículos en Argentina y Brasil-. Asimismo, el hecho de que en 2000 las filiales de ET en Brasil ya no muestren una mayor propensión a importar que sus pares nacionales tras la devaluación del real podría ser evidencia de que sus comportamientos son sensibles a las variaciones en el contexto macroeconómico.

En lo que hace al análisis del incremento de la emisión de flujos de IED por parte de Argentina y Brasil, y la expansión de un puñado de "ET del MERCOSUR", la evidencia disponible indica que la formación del MERCOSUR, como tal, ha tenido menor influencia que otros factores, tales como el incremento de las presiones competitivas fruto de los procesos de reestructuración de economías de la región y el avance de las tendencias hacia la regionalización/globalización de la competencia en los principales mercados. Las recientes operaciones de compra de empresas argentinas por parte de firmas brasileñas también parecen responder a similar lógica.

Respecto del papel de las ET del MERCOSUR en las economías de Paraguay y Uruguay, se observa que las mismas tienen una menor inclinación que las ET de extra-zona a operar como exportadoras de *commodities* agrícolas. En este marco, sin embargo, mientras que en Uruguay hay una presencia importante de estrategias *resource seeking* (concentradas en la agroindustria) entre las ET del MERCOSUR, en Paraguay son las ET de extra-zona las que predominantemente se inclinan por dicho tipo de estrategias. Asimismo, el comercio intrarregional parece ser más relevante para las filiales de ET del MERCOSUR en Paraguay *vis a vis* sus pares en Uruguay.

En lo que hace a sugerencias de política, de los hallazgos surge que en el actual contexto, la estabilidad macroeconómica, la apertura comercial y la ausencia de regulaciones y restricciones a la propiedad son factores favorables al ingreso de IED. Sin embargo, considerando la relevancia del mercado interno en la atracción de inversiones, probablemente los elementos arriba mencionados funcionen más bien como condiciones necesarias pero no suficientes para absorber cantidades importantes de IED. En cuanto al efecto de los procesos de integración regional, si bien ellos parecerían jugar un papel favorable, se debe poner atención a cómo se reparten los beneficios del mayor ingreso de IED, ya que los impactos parecen ser distintos en cada país de acuerdo a distintas condiciones, como tamaño de mercado, entre otras.

En cuanto a la posibilidad de que la atracción de IED genere un impulso positivo sobre las exportaciones, nuestros hallazgos sugerirían que ello depende fundamentalmente de la composición sectorial de la IED recibida; por ende, sólo una política selectiva parecería garantizar tal resultado. Sin embargo, los hallazgos del caso argentino llevan a pensar en la necesidad de continuar investigando sobre el tema. La evidencia encontrada también llama a seguir investigando en qué medida las ET tienden a operar con mayores coeficientes de importación que las firmas locales, ya que se trata de un tema con repercusiones clave en tanto, de confirmarse tal presunción, podría haber la posibilidad de implementar políticas que estimulen el desarrollo de proveedores locales eficientes en los países de la región. En cuanto al impacto de las políticas macroeconómicas, los resultados encontrados en Brasil sugerirían que la reacción de las ET ante una alteración de la paridad cambiaria, por ejemplo, se darían en forma más rápida por el lado de las importaciones que por el lado de las exportaciones.

A su vez, el surgimiento de "ET del MERCOSUR" es, en sí mismo, un reflejo de la capacidad de un sector del empresariado de la región para adaptarse, de manera "ofensiva", a las nuevas condiciones de la competencia a nivel regional e internacional. Sin embargo, está claro que los factores de competitividad "macroeconómicos" -por ejemplo, notoriamente, en el caso del crédito- e "institucionales" -por ejemplo, disponibilidad de recursos humanos o infraestructura tecnológica-, son todavía elementos que tienden a afectar negativamente las posibilidades de desarrollo de las empresas locales. Trabajar sobre esos factores resultaría en un campo de juego más "nivelado" entre firmas de capital local y filiales de ET, las cuales muchas veces pueden "eludir" los problemas mencionados a través del acceso a los activos y contactos de las corporaciones a las cuales pertenecen. De este modo, se fortalecería, además, la posibilidad de que las filiales de ET generen derrames o *spillovers* positivos en los países receptores, en tanto habría más y mejores competidores, proveedores y clientes capaces de beneficiarse de aquellos.

En cuanto a la agenda futura de temas de investigación -más allá de continuar profundizando el análisis de las cuestiones aquí tratadas (por ejemplo, sobre la forma en la que debe interpretarse la relación positiva entre exportaciones e ingreso de IED hallada en este trabajo o el porqué en Argentina, a diferencia de Brasil y Uruguay, las filiales de ET muestran un comportamiento en materia de comercio exterior distinto al de las firmas nacionales)-, en primer lugar surge la cuestión del impacto de la crisis argentina -y sus ramificaciones o extensiones a nivel regional- sobre los flujos de IED y las operaciones de las ET ya instaladas en el MERCOSUR. En este sentido, resultará interesante examinar los efectos de los siguientes factores:

- (i) La devaluación en Argentina podría redefinir los patrones de atracción para la IED en la región, al mejorar los niveles de competitividad "precio" de dicha economía -provisto, ciertamente, que se

estabilice en el tiempo un nivel de tipo de cambio real superior al vigente hasta 2001, aunque no necesariamente tan alto como el actualmente observado-.

- (ii) La generalizada ruptura de contratos -en particular en el área de servicios públicos privatizados- y el colapso del sistema bancario probablemente den lugar a importantes cambios de manos en dichos sectores -provocados por el retiro de algunos inversores extranjeros, que podrían ser reemplazados tanto por firmas de otros países como locales-. En este sentido, será importante seguir el desenvolvimiento de los conflictos que actualmente enfrentan a las ET que operan en actividades como petróleo, gas, servicios públicos, bancos, etc. -y que se sienten perjudicadas por diversas decisiones adoptadas en meses recientes, incluyendo notoriamente el congelamiento y pesificación de tarifas, entre otros temas- y el gobierno argentino, en tanto podrían generar reclamos amparados por distintos instrumentos legales que el gobierno argentino firmó en los años noventa justamente como parte de los esfuerzos por generar un ambiente legal "amigable" hacia la IED.
- (iii) La larga recesión ha afectado obviamente a la mayor parte de las empresas que operan en la Argentina, pero ha tenido un impacto mayor sobre aquellas que se encuentran altamente endeudadas, más aún en los casos en los cuales dicho endeudamiento fue contraído en dólares y al presente resulta de muy difícil repago. Así, ya han surgido casos de transferencia del control accionario de empresas argentinas a sus acreedores, incluso de algunas -como la empresa de telecomunicaciones IMPSAT- que habían iniciado procesos de internacionalización productiva vía IED en el resto de América Latina.
- (iv) Si bien el actual contexto parecería generar condiciones adversas para la IED en la Argentina -drástica caída del PIB, inestabilidad macroeconómica, incertidumbre política, ruptura de contratos, etc.-, muchos analistas se preguntan si la combinación de empresas altamente endeudadas y con activos desvalorizados -en dólares- por la devaluación, no constituyen un atractivo para los inversores extranjeros. En este sentido, las recientes operaciones de fusión entre la empresa brasileña AMBEV con la argentina Quilmes -con AMBEV reteniendo la parte mayoritaria del paquete accionario de la nueva firma- y la compra de la argentina Pecom Energía por parte de la petrolera estatal brasileña Petrobras podrían estar indicando que ese atractivo estaría principalmente teniendo efecto sobre algunas empresas brasileñas que estarían viendo en el actual escenario argentino una oportunidad para iniciar y/o profundizar sus procesos de internacionalización productiva y consolidar posiciones dominantes en la región.

Paralelamente, será relevante también analizar el contraste entre la evolución de la IED en los casos de Argentina y Brasil, considerando las diferencias tanto en las respectivas evoluciones macroeconómicas -al menos hasta el momento de escribir este trabajo- como en los ambientes regulatorios de cada país. En el caso de Uruguay, en tanto, también resultará de interés evaluar el comportamiento futuro de la IED a la luz de cómo se defina finalmente la situación de dicha economía tras las recientes turbulencias macroeconómicas por las que ha atravesado.

El segundo conjunto de temas de la agenda de investigación incluye aspectos claves, pero poco explorados hasta el presente, respecto del impacto de la IED sobre los países del MERCOSUR. Esto comprende, entre otras, las siguientes cuestiones:

- (i) En qué medida la IED ha generado, como lo sugiere parte de la literatura recibida (Blomstrom y Kokko [1996]), *spillovers* positivos en la región (vía aumento de la productividad de las firmas nacionales, capacitación de recursos humanos, etc.)?
- (ii) El deterioro de algunos indicadores sociales -aumento del desempleo, empeoramiento de la distribución del ingreso- observado en la mayor parte de los países del MERCOSUR, ¿se vincula con la llegada de significativos flujos de IED?

- (iii) ¿Cuál ha sido la efectiva contribución de la IED a la mejora de la competitividad sistémica de las economías del MERCOSUR a través de su inversión en infraestructura física y de comunicaciones?
- (iv) ¿Qué efectos ha tenido la IED sobre el desempeño y la gestión ambiental del sector productor de bienes y servicios en los países de la región?
- (v) La llegada o incremento de la presencia de grandes ET, ¿ha derivado en un incremento de los niveles de concentración promedio de las economías receptoras? En caso afirmativo, ¿cómo han sido tratados los eventuales efectos negativos de dicho incremento por parte de las respectivas autoridades regulatorias?

BIBLIOGRAFIA

- AGARWAL, J. "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey", *Journal of the Kiel Institute of World Economics*, Vol. 116. Kiel. 1980.
- BALASSA, B. *ET AL. The Structure of Protection in Developing Countries*. Baltimore, Londres: Johns Hopkins Press. 1971.
- BERGSMAN, J. "Política de comércio exterior no Brasil", *Estudos Econômicos*, Vol. 5, Nº 2. San Pablo: IPE, USP. 1975.
- BERLINSKI, J. "Trade policies in Argentina", en D. Salvatore (Ed.), *National Trade Policies*. Nueva York, Connecticut, Londres: Greenwood Press. 1992.
- BITTENCOURT, G. "Inversión extranjera directa en manufacturas en América Latina: un estudio de sus determinantes", Documento de Trabajo 2/95, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo. 1995.
- _____. "Inversión extranjera y restricción externa al desarrollo en el MERCOSUR: conclusiones preliminares y temas de investigación" (mimeo), presentado en "Jornadas Nacionales sobre Desarrollo", IE/UFRJ, Río de Janeiro. 2001.
- BITTENCOURT, G. Y R. DOMINGO. "Inversión extranjera directa en América Latina: tendencias y determinantes", Documento de Trabajo 6/96, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo. 1996.
- _____. "El caso uruguayo", en D. Chudnovsky (Coord.), *El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR*. Buenos Aires: Siglo XXI. 2001.
- BLOMSTROM, M. Y A. KOKKO. "Multinational Corporations and Spillovers", Working Paper Series in Economics and Finance Nº 99. Stockholm School of Economics. 1996.
- _____. "Regional Integration and Foreign Direct Investment. A Conceptual Framework and Three Cases", Policy Research Working Paper 1750. International Trade Division, The World Bank. 1997.
- BRAGA, H. Y W. TYLER. "Trade policies in Brazil", en D. Salvatore (Ed.), *National Trade Policies*. Nueva York, Connecticut, Londres: Greenwood Press. 1992.
- CARVALHO, J. Y C. HADAD. "Foreign trade strategies and employment in Brazil", en A. Krueger (Ed.) *et al, Trade and Employment in Developing Countries*. NBER, University of Chicago Press. 1981.
- CASABURI, G. *Políticas comerciales e industriales de la Argentina desde la década de 1960*. Santiago de Chile: CEPAL. 1998.
- CAVALCANTI, L.; H. FARIA Y C. VON DOELLINGER. *A política brasileira de comércio exterior e seus efeitos: 1967/73*. Río de Janeiro: IPEA. 1974.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. "Alternativas para instrumentar la preferencia arancelaria regional", en *Dos estudios sobre política arancelaria*. Santiago de Chile: CEPAL. 1984.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. *Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1993: marco legal e información estadística*. Santiago de Chile: CEPAL. 1993.

CHUDNOVSKY, D. (COORD.). *Investimentos Externos no Mercosul*. São Paulo: Unicamp, Papirus. 1999.

_____. *El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR*. Buenos Aires: Siglo XXI. 2001.

CHUDNOVSKY, D. Y A. LÓPEZ. "El caso argentino", en D. Chudnovsky (Coord.), *op cit.* 2001a.

_____. "La inversión extranjera directa en el MERCOSUR: un análisis comparativo", en D. Chudnovsky (Coord.), *op cit.* 2001b.

_____. "Policy Competition for FDI: The Global and Regional Dimensions", a ser publicado en Diana Tussie (Ed.), *The Promise and Problems of Trade Negotiations in Latin America*. Palgrave. 2002.

CHUDNOVSKY, D.; B. KOSACOFF Y A. LÓPEZ. *Las multinacionales latinoamericanas. Sus estrategias en un mundo globalizado*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica. 1999.

DAVIDSON, W. "The Location of Foreign Direct Investment Activity: Country Characteristics and Experience Effects", en J. Dunning (Ed.), *The Theory of Transnational Corporations*, Vol. 1, United Nations Library on TNCs. Londres: Routledge. 1993.

DORNBUSCH, R. "Progress report on Argentina", en R. Dornbusch y S. Edwards (Eds.), *Reform, Recovery, and growth. Latin America and the Middle East*. NBER, University of Chicago Press. 1995.

DUNNING, J. *Explaining International Production*. Londres: Unwin Hyman. 1988.

_____. *Multinational Enterprises and The Global Economy*. Wokingham: Addison-Wesley Publishing Company. 1993.

_____. "Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment", *Transnational Corporations*, Vol. 3, N° 1. 1994.

_____. "The European Internal Market Programme and Inbound Foreign Direct Investment", *Journal of Common Market Studies*, Vol. 35, N° 1. Marzo, 1997.

ESCOFIER, B. Y J. PAGÈS. *Análisis Factoriales simples y múltiples: objetivos, métodos e interpretación*. Bilbao: Universidad del País Vasco. 1992.

FFRENCH-DAVIS, R. "Desarrollo y promoción de la producción: el rol del arancel selectivo", en *Dos estudios sobre política arancelaria*. Santiago de Chile: CEPAL. 1984.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL - FMI. *Balance of Payments Yearbook*, varios números.

_____. *Estadísticas Financieras Internacionales*, varios números.

GARRIDO, C. Y W. PERES. "Las grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos en los años noventa", en W. Peres (Coord.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*. México: Siglo XXI-CEPAL. 1998.

GARRIGA, M. Y P. SANGUINETTI. "The Determinants of Regional Exchange in Mercosur: Geography and Trade Liberalization", Working Paper N° 16. Buenos Aires: Universidad Torcuato di Tella. 1995.

- GROSSE, R. *Multinationals in Latin America*. Londres: Routledge. 1989.
- GUERRIERI, P. "Technology and Trade Performance of the Most Advanced Countries", *Research Policy*. 1992.
- _____ Y C. MILANA. *L'industria italiana nel commercio mondiale*. Bologna: Ed. Il Mulino. 1989.
- INSTITUTO DE RELACIONES EUROPEO-LATINOAMERICANAS - IRELA. *Inversión extranjera directa en América Latina. La perspectiva de los principales inversores*. BID, IRELA, Madrid. 1998.
- JUN, K. W. Y H. SINGH. "The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries: New Empirical Evidence", *Transnational Corporations*, Vol. 5, N° 2. 1996.
- KATZ, J. Y B. KOSACOFF. "Multinationals from Argentina", en S. Lall, *The New Multinationals. The Spread of Third World Enterprises*. Londres: Wiley/IRM. 1983.
- KIGUEL, M. Y N. LIVIATAN. "Stopping three big inflations: Argentina, Brazil and Perú", en R. Dornbusch y S. Edwards (Eds.), *Reform, Recovery, and growth. Latin America and the Middle East*. NBER, University of Chicago Press. 1995.
- KINDLEBERGER, C. "European integration and the international corporation", en *Columbia Journal of World Business*, Vol. 1. 1966.
- KOSACOFF, B.; J. LUCANGELI Y J. SOURROUILLE. *Transnacionalización y política económica en la Argentina*. Centro de Economía Transnacional (CET), Centro Editor de América Latina, Buenos Aires. 1985.
- KOSACOFF, B. ET AL. *Globalizar desde Latinoamérica. El caso Arcor*. Bogotá: Mc Graw Hill. 2001.
- LALL, S. *The New Multinationals. The Spread of Third World Enterprises*. Londres: Wiley/IRM. 1983.
- LAMOUNIER, B. Y A. MOURA. "Economic policy and political opening in Brazil", en J. Hartlyn y S. Morley (Eds.), *Latin American political economy. Financial crisis and political change*. Boulder y Londres: Westview Press. 1986.
- LAPLANE, M.; F. SARTI; C. HIRATUKA Y R. SABATINI. "El caso brasileño", en D. Chudnovsky (Coord.), *op cit*. 2001.
- LEBART, L.; ET AL. *Statistique exploratoire multidimensionnelle*. París: Dunod. 1995.
- LICHTENSZTEJN, S. Y R. TRAJTENBERG. "La liberalización de la política económica hacia las empresas transnacionales en América Latina: décadas del 50 y 60", Documento de Trabajo N° 13, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la Republica. 1991.
- LOBATO, W. *Comércio exterior do Brasil: dívidas e dívidas*. Río de Janeiro: Ed. Civilização brasileira. 1977.
- LÓPEZ, A. "El caso brasileño", en Chudnovsky *et al*, *Las multinacionales latinoamericanas. Sus estrategias en un mundo globalizado*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica. 1999.
- _____ Y F. PORTA. "Apertura importadora en América Latina. Aspectos comparativos de las experiencias de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Venezuela", Documento de Trabajo N° 6. Buenos Aires: CENIT. 1991.

- MACADAR, L. "Protección, ventajas comparadas y eficiencia industrial", *Terceras Jornadas Anuales de Economía*. Banco Central del Uruguay (BCU). 1998.
- MARKUSEN, J. Y K. MASKUS. "General equilibrium approaches to the multinational firm: a review of theory and evidence", Working Paper 8334. Cambridge: National Bureau of Economic Research. 2001.
- MASI, F. "El caso paraguayo", en D. Chudnovsky (Coord.), *El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR*. Buenos Aires: Siglo XXI. 2001.
- ORGANISATION DE COOPERATION ET DE DEVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES - OCDE. *Development Cooperation*, varios números.
- OMAN, C. "Policy Competition and Foreign Direct Investment. A Study of Competition Among Governments to Attract FDI". París: OECD, Development Centre Studies. 1999.
- PAVITT, K. "Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory", *Research Policy*. Diciembre, 1984.
- PESSOA, D. Y P. SILVA. *Análise de Dados Amostrais Complexos*. Associação Brasileira de Estatística. 1998.
- POLS, A. Efficiency effects of trade liberalization. Theoretical insights and empirical evidence from Argentina 1987-1995. Vervuert, Iberoamericana. 1999.
- ROBSON, P. "Transnational Corporations and Regional Economic Integration", en *Transnational Corporations and World Development*. Londres: UNCTAD/International Thomson Business Press. 1993.
- SCHNEIDER, F. Y B. FREY. "Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment", *World Development*. Vol. 13, N° 2. Londres: Pergamon Press. 1985.
- SIMONSEN, M. "Country studies: Brazil", en R. Dornbusch y F. Helmers (Ed.), *The Open Economy. Tools for Policy Makers in Developing Countries*. Oxford University Press. 1988.
- SPANOS, A. *Statistical Foundations of Econometric Modelling*. Cambridge: Cambridge University Press. 1986.
- STEIN, E. Y C. DAUDE. "Institutions, Integration and the Location of Foreign Direct Investment", documento preparado para la *Reunión Anual de las Asambleas de Gobernadores*, Banco Interamericano de Desarrollo y Corporación Interamericana de Inversiones. 2001.
- TERRA, M.I. "Uruguay en el MERCOSUR. Perspectivas del comercio intrarregional", *Revista de Economía*, Vol. 6, N° 2. Montevideo. Noviembre, 1999.
- TSAI, P. "Determinants of Foreign Direct Investment in Taiwan: An Alternative Approach with Time-Series Data", *World Development*, Vol. 19, N° 2/3. Londres: Pergamon Press. 1991.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. *Survey of Current Business*, varios números.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. *The Determinants of Foreign Direct Investment. A Survey of the Evidence*. Nueva York: United Nations. 1992.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. *World Investment Directory (Vol. IV). Latin America and the Caribbean*. Ginebra: UNCTAD. 1994.

_____. *World Investment Report*. Nueva York: United Nations. 2000.

_____. *World Investment Report 2001. Promoting linkages*. Ginebra: UNCTAD. 2001.

UN-CTC. "Government policies and foreign direct investment" UN-CTC Current Studies A N° 17. Nueva York: United Nations. 1991.

UN-TCMD. "The effects of integration on the activities of transnational corporations in the European Community: theory and empirical tests", en P. Robson (Ed.), *Transnational corporation and regional economic integration*, Vol. 9, United Nations Library on Transnational Corporations. Londres: Routledge. 1992.

VAILLANT, M. "Política comercial a nivel país y los acuerdos de la Ronda Uruguay. El caso de Uruguay", Proyecto UNCTAD/CEPAL. 1998.

WILMORE, L. "The comparative performance of foreign and domestic firms in Brazil", en S. Lall (Ed.), *Transnational Corporations and Economic Development*. United Nations Library on TNCs, Vol. 3. Routledge, Londres. 1993.

