



UNIVERSIDAD DE BELGRANO

Las tesis de Belgrano

Facultad de Estudios para Graduados
Maestría en Política Económica Internacional

**La inversión extranjera directa no es condición
suficiente para mantener un crecimiento
sustentable: caso brasileño en la década de
los noventa**

N° 84

Ana Beatriz Bergues

Tutora: María del Carmen Alzueta de Valverde

Departamento de Investigaciones
Noviembre 2013

Universidad de Belgrano
Zabala 1837 (C1426DQ6)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina
Tel.: 011-4788-5400 int. 2533
email: invest@ub.edu.ar
url: <http://www.ub.edu.ar/investigaciones>

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo es producto de arduas investigaciones en el tema y de una serie de reflexiones propias, sin embargo debo agradecer a mi tutora, la Sra. M. del Carmen Valverde, a todos mis amigos que hicieron posible conseguir la bibliografía especializada fuera del país y en especial mi agradecimiento es para el Dr. Antonio Correa de Lacerda, quien siendo uno de los mejores economistas y académico especializado en IED de Brasil, con mucha humildad colaboró con material propio para que pudiera realizar mi tesis.

Índice

1. Globalización y política económica de Brasil en la década de 1990	Pág
1.1 Globalización y liberalización económica.	9
1.1.1 Liberalización y reestructuración productiva en Brasil	10
1.2 Estabilización económica (1990-1994) y estancamiento económico (1995-1999)	12
2. Características de la IED entrante en Brasil.	
2.1 Características de la IED	19
2.2 Determinantes de la IED	23
2.2.1 Privatizaciones	30
2.2.2 Participación extranjera	32
2.3 Factores de atracción de IED	35
2.3.1 Desregulación, incentivos fiscales y regulatorios	35
2.4 Origen y evolución de la IED recibida	39
3. Efectos de la IED en el crecimiento y desarrollo sustentable	
3.1 Efecto de la IED y las EMN	42
3.2 Formación bruta de capital fijo	46
3.3 Crecimiento y desarrollo sustentable	48
3.4 Propuestas al crecimiento y desarrollo sustentable	53
4. Conclusiones	63
5. Anexo	66
Bibliografía	69

Índice de tablas y gráficos

Capítulo 1	Pág.
Tabla 1.1 Principales países receptores de IED	10
Tabla 1.2 F&A transfronterizas en U\$S millones.	10
Tabla 1.3 Tasa de crecimiento de la penetración de las importaciones	11
Tabla 1.4 Objetivos de las EMN vinculados a la incorporación de innovación	12
Tabla 1.5 Tasa de crecimiento % de la intensidad de exportación para los principales sectores	14
Grafico 1.1 Evolución de la Balanza de Comercial (Mill de U\$S)	15
Grafico 1.2 Evolución del balance Global (Cta Cte y Capital) en mil de U\$S	15
Tabla 1.6 Deuda pública como % del PBI	16
Grafico 1.3 Deuda pública como % del PBI	16
Tabla 1.7 Indicadores de la vulnerabilidad externa	17
Capítulo 2	
Tabla 2.1 Principales indicadores para las EMN por tipo de estrategia en mil de U\$S	21
Tabla 2.2 Stock y flujo de IED por sector de actividad.	26
Tabla 2.3 F&A periodo 1990-99 número de operaciones.	29
Tabla 2.4 Participación del inversor extranjero en el proceso de privatización de en mill. de U\$D	30
Grafico 2.1 Participación extranjera en el proceso de F&A y Privatizaciones	32
Tabla 2.5 Capital extranjero en Brasil por ramo de actividad (1995-97)	33
Grafico 2.2 Participación del capital extranjero por ramo de actividad (1995-97)	33
Tabla 2.6 Indicadores de la presencia de EMN en billones de U\$S	34
Tabla 2.7 Participación de empresas de capital extranjero en el conjunto de las mayores empresas brasileras (%)	34
Tabla 2.8 factores de atracción de IED	38
Tabla 2.9 Flujo y stock de IED por país de origen de capital en millones de U\$S	41

Capítulo 3

Tabla 3.1 IED, entrada y salida: 1990-1997	44
Tabla 3.2 Formación bruta de capital fijo. Relación IED/PBI- IED/FBKF	48
Tabla 3.3 Relación entre crecimiento y tasas de ahorro e inversión	49
Tabla 3.4 Descomposición del crecimiento del Stock de capital	51
Tabla 3.5 Evolución de la tasa de desempleo	51
Grafico 3.1 Evolución de la tasa de desempleo	52
Tabla 3.6 Evolución de la productividad industrial	53
Tabla 3.7 PBI histórico a precios constantes en U\$S millones y var %	53

Anexo

i) Indicadores económicos de Brasil	66
ii) Valor de IED, privatizaciones y F&A. Participación extranjera.	66
iii) F&A por sector y nacionalidad: 1994-1997	67
iv) Crecimiento %de las exportaciones 1990-1999 en volumen	68
v) Innovación tecnológica por sectores de la industria	68

Objetivos

Objetivo principal: Demostrar que la IED no fue una fuente de generación de crecimiento sustentable para Brasil durante la década de los noventa.

Objetivo secundario: Exponer propuestas que compatibilicen la entrada de IED y crecimiento sustentable.

1. Globalización y política económica de Brasil, década 1990

1.1 Globalización y liberalización

Las últimas décadas del siglo XX estuvieron caracterizadas por significativas alteraciones en la dinámica de la economía capitalista. Se sucedieron fuertes cambios en las reglas competitivas, transformaciones en las fuerzas productivas y tecnológicas, en los patrones de acumulación de riqueza, de regulación y de los paradigmas ideológicos e institucionales. Pues, la globalización en la década de los noventa marcó un antes y un después a nivel económico para el mundo, pero sobre todo para las economías latinoamericanas. A finales de los años ochenta, con el fracaso de los sucesivos planes de estabilización, la mayoría de los países subdesarrollados estaban sumidos en el estancamiento económico y la hiperinflación, la estanflación, que para muchos fue la consecuencia de la crisis de la deuda externa.

La globalización de la economía pasó a estar determinada no solo por el significativo crecimiento de los flujos financieros y la liberalización de los mismos postulada por el Consenso de Washington, sino también por un proceso de reestructuración productiva, corolario de la internacionalización de las empresas, ampliación del comercio internacional y por el papel de las innovaciones en la generación de riqueza. La combinación de estos factores incrementó la competitividad en los mercados y se afianzaron los conceptos liberales que apuntaban al libre comercio como solución para el desarrollo económico. En ese contexto encontraron su espacio las políticas económicas de carácter liberalizante: adecuación del aparato regulatorio internacional; desregulación de los mercados; programas nacionales de privatizaciones; reestructuración organizacional y productiva, entre otros procesos. El conjunto de estos cambios originados en el discurso neoliberal, contribuyó a la formación de la idea de que los Estados Nacionales debían ser reducidos a su mínima expresión. El mercado entonces, asumió la supremacía en torno a las cuestiones económicas.

En este contexto, Brasil en la década de los noventa con sus disposiciones de liberalización comercial, desregulación de los mercados y tratamiento del capital extranjero, retornó al centro de los intereses de inversión extranjera, que intensificaron el flujo de recursos destinados al país, transformándose en el segundo país receptor de IED de países en desarrollo, décimosexto del mundo en 1994 y quinto en 1997-98.¹

¹ UNCTAD, 1999, Anexo

Tabla 1.1. Principales países receptores de IED

	1.992	1.993	1.994	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999
MUNDO	175.841	217.559	242.999	331.189	337.550	464.302	651.440	827.002
P. EN DESARROLLO	51.108	72.528	95.582	105.511	129.813	148.944	221.935	288.570
CHINA	11.156	27.515	33.787	35.849	40.800	45.300	Nd	Nd
BRASIL	2.061	1.291	2.590	5.475	10.496	18.743	26.346	31.214
PARTICIPACION BRASIL EN MUNDO %	1,2	0,6	1,1	1,7	3,1	4,0	4,0	3,8
PARTICIPACION BRASIL EN P.EN DESARROLLO %	4,0	1,8	2,7	5,2	8,1	12,6	11,9	10,8

Fuente: Unctad-WIR

1.1.1 Liberalización y reestructuración productiva en Brasil

Al mismo tiempo, la esfera productiva también afectada por el fenómeno de la globalización, se caracterizó por una extraordinaria expansión del proceso de internacionalización de la producción. Las empresas estatales comenzaron a ser vendidas, se abolieron las barreras arancelarias y las empresas multinacionales aumentaron su poder en el proceso de fusiones y adquisiciones (F&A). El valor de las F&A en el mundo aumentó de U\$S 85 billones en 1991 a U\$S 196 billones en 1994 y U\$S 544 billones en 1998. Del mismo modo el valor de las F&A mayoritarias en Brasil aumentó de U\$S 2,5 billones en 1995 a más de U\$S 24 billones en 1998.

Tabla 1.2 Fusiones y adquisiciones transfronterizas en U\$S billones

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Mundo	159959	85279	121984	162344	196367	237184	274611	341653	544311
Países en desarrollo	18177	10659	32174	48670	60983	52746	83396	95620	67760
Brasil	57	68	470	1.226	1.351	2.557	4.675	12.568	24.611
Participación mundo	0,04	0,08	0,39	0,76	0,69	1,08	1,70	3,68	4,52

Participación P. desarrollo	0,31	0,64	1,46	2,52	2,22	4,85	5,61	13,14	36,32
-----------------------------	-------------	------	------	------	------	------	------	-------	--------------

Fuente: UNCTAD, varios números.

Las empresas multinacionales promovieron un esquema de producción integrado a nivel internacional, como así también estrategias de ajuste, que implicarían desintegración vertical y outsourcing, además del surgimiento de nuevas formas de inversión internacional, con predominio de compra de activos, al contrario de *greenfield investments*.

La reestructuración industrial de la que hablamos se refiere a una alteración de procesos productivos de coeficiente de penetración de importaciones, de participación de capital extranjero, de actualización de conocimiento, pero no de alteración de la composición sectorial de producción.

De 1991 a 1993, lo que atañe a las inversiones en maquinaria, éstas sufrieron una disminución del 25% y los bienes de capital nacional también sufrieron una reducción acumulada del 40%. Entre 1994 y 1997, hubo una recuperación de inversiones, pero exclusivamente por el aumento de los bienes importados en orden del 373%. En 1998-1999, se produjo una reducción en la compra de bienes de capitales, tanto nacionales como importados, sólo compensados en el año 2000.

Tabla 1.3 Tasa de crecimiento de la penetración de las importaciones

Tasa de crecimiento de penetración de las importaciones en sectores dinámicos (%)			
Industria	1990-1998	1990-1995	1995-1998
Total	143,17	118,11	25,06
Petróleo y gas	-56,65	-22,3	-34,35
Maquinas y tractores	254,43	200,64	53,79
Productos eléctricos	409,35	333,16	76,19
Productos electrónicos	451,26	386,11	65,15
Madera	387,91	283,57	104,34
Productos químicos	151,12	119,36	31,76
Plásticos	558,69	502,44	56,25
Calzado	336,79	276,47	60,32
Productos de leche	113,28	122,09	-8,81
Azúcar	-11,05	88,28	-99,33

Fuente: Arbache y De Negri

Una investigación realizada por CEPAL² apunta que la mayor parte de las inversiones realizadas entre 1992 y 1997, fueron realizadas sobre todo para la modernización y reducción de costos. En consecuencia, la reestructuración industrial en la década de los 90 tuvo como principal característica el aumento de productividad por introducción de maquinaria y procesos nuevos que acarrió una fuerte reducción del nivel de empleo industrial; tercerización de la producción, con precarización de las relaciones de trabajo; desverticalización y especialización de la producción; internacionalización de la red de proveedores, con aumento del coeficiente de importación; aumento de concentración industrial y mayor desnacionalización de la producción.

Tabla 1.4 Objetivos de las EMN vinculados a la incorporación de innovación.

% de las empresas que apuntan el objetivo como predominante			
Objetivo	1992-94	1995-96	1997-99
Reducción de costos	52,2	61,9	54
Reposición de equipamiento	57,3	55,2	49
Expansión de planta	33,3	41,7	47,4
Nuevos productos	27,1	39,2	57,3
Nuevas plantas	11,4	20,4	32,9

Fuente: Bielschowsky (1999)

1.2 Estabilización económica (1990-94) y Estancamiento económico (1995-1999)

Examinando ya en forma pormenorizada la economía brasileña de la década de los noventa, podemos distinguir dos periodos claramente diferenciados; a) 1990-94 de estabilización económica; y b) 1995-99 de estancamiento económico.

a) Estabilización económica 1990-94

Respecto a la política económica y externa implementada por Brasil, como ya dijéramos siguió de cerca las recomendaciones y directrices del llamado Consenso de Washington, lo cual implicaba generar estabilidad macroeconómica a través del control de los déficits del sector público; abrir la economía a la competencia externa; reducir el papel del Estado en el proceso productivo a través de programas ambiciosos de privatización y desregulación, y de reconstruir tal proceso de modo de

² Cepal 1998

garantizar su competitividad ³; así como la absoluta libertad al movimiento de capitales. Para ello, el Gobierno suspendió las barreras no-tarifarias a las compras externas e implementó un programa de reducción gradual de las tarifas de importación a lo largo de cuatro años. Al mismo tiempo, implantó un programa de desregulación de las actividades económicas y de reducción del brazo empresarial del Estado mediante privatizaciones, para recuperar las finanzas públicas y reducir poco a poco su papel en el estímulo de la industria doméstica. Los déficits eventuales en el comercio y en los servicios con el exterior podrían ser cubiertos por las reservas internacionales y por nuevas entradas de capitales externos. Así, el ambiente establecido, favorecería la atracción de una enorme masa de capitales (IED) disponibles en el mercado financiero mundial.⁴ (Ver tabla 1.1)

Pero en la práctica Brasil debía dominar en principio la hiperinflación que estaba viviendo en esa primera mitad de la década de 1990; pues, el índice de inflación sobrepasaba el 80% mensualmente. El plan Collor I, destinado para contrarrestar la situación, consiguió bajar la inflación sólo en un 10% pero con el plan Collor II, la inflación siguió acelerándose.

La estabilización vino después, solamente a través del Plan Real, el cual resultó en primer lugar una condición para la estabilización. Había abundancia de liquidez internacional y un elevado nivel de reservas, que sumado al hecho de que la economía brasilera se encontraba más abierta, determinaron la eficacia del ancla cambiaria, introducida después del lanzamiento del Real.

b) Estancamiento económico 1995-99

Meses después de la crisis mexicana en 1994, que impactó en el mundo, el Gobierno se empeñó en defender la nueva política cambiaria; la inflación comenzó a ceder y la tasa anual para los próximos cuatro años se mantuvo baja. Sin embargo, el problema fue que paralelamente a este éxito, la gestión macroeconómica dejó dos alas expuestas que fueron agravándose: un desequilibrio externo creciente y una seria crisis fiscal.

Respecto al desequilibrio externo, la razón del mismo era el aumento desmedido de las importaciones que siguió al Plan Real combinado con un desempeño mediocre de las

³ Edwards, Sebastian (1995): Crisis and Reform in Latin America - From Despair to Hope, World Bank/Oxford University Press. fishlow, Albert (1994): «Economic Development in the 1990s», World Development, 22 (12), december.

⁴ Sallum Jr., Brasílio (2000), "Globalização e Desenvolvimento: a estratégia brasileira nos anos 90", Novos Estudos Cebrap, nº 58, novembro, São Paulo.

exportaciones. Entre 1995-1997 las importaciones en dólares crecieron a una tasa media del 21,8%, con un pico del 51% para 1995, mientras las ventas al extranjero crecieron solo un 6,8%.

Tabla 1.5 Tasa de crecimiento % de la intensidad de exportación para los principales sectores

Industria	1990-1998	1990-1995	1995-1998
Total	46,71	29,89	16,82
Petróleo y gas	2105,2	2191,8	-86,6
Maquinas y tractores	180,07	142,31	37,76
Productos Eléctricos	214,6	184,2	30,4
Productos Electrónicos	264,2	109,9	154,3
Madera	179,9	161,64	18,26
Productos químicos	108,6	98,7	9,9
Plásticos	252,3	220,5	31,8
Calzado	135,1	85,3	49,8
Productos de leche	939,73	890,83	48,9
Azúcar	189,9	190,52	-0,62

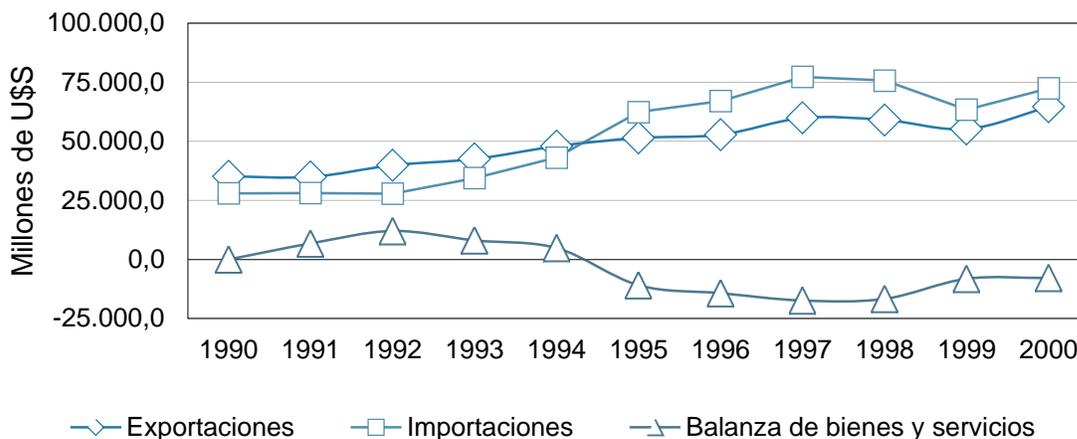
Fuente: Goncalves, 1997

Cuando se calcula la tasa media de exportaciones para el periodo 1990-98 se observa un crecimiento del 47% y el resultado del periodo 1995-98 muestra que el salto grande en las exportaciones se dio en la primera mitad de la década. Ello contrasta con la tasa media de las importaciones entre 1990-98 del 143% y de manera muy similar para todos los ramos de la industria.

La ausencia de un desplazamiento sustancial en dirección de bienes más intensivos en mano de obra y en recursos naturales se reflejó en los cambios de dotación de factores de Brasil; después de décadas de acumulación acelerada de capital, la falta de dinamismo de las exportaciones estuvo relacionada con el hecho de que Brasil no exportara productos intensivos en tecnología, es decir, los de mayor valor agregado en el mercado internacional.

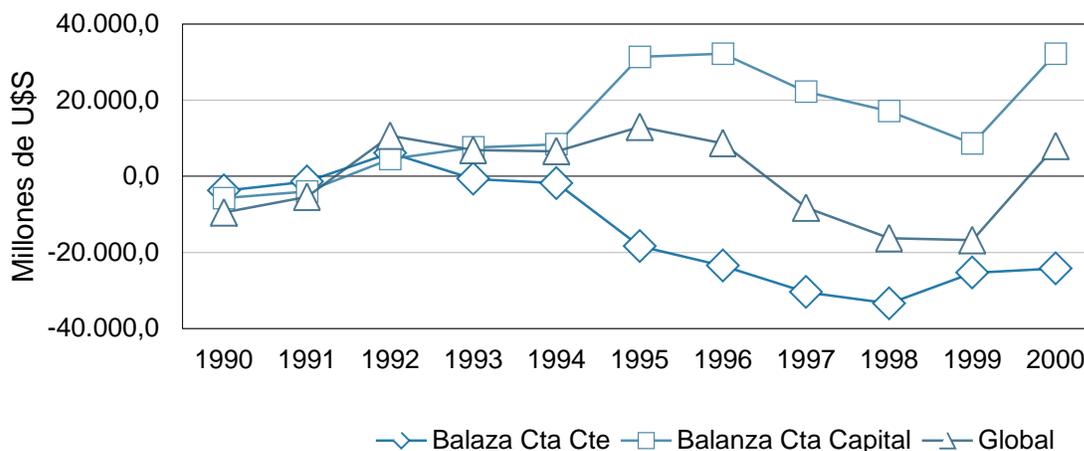
Además del desmejoramiento de la cuenta corriente por la balanza comercial deficitaria, el financiamiento se efectuó con nuevo endeudamiento externo y con entrada de capitales en forma de IED, implicando pagos crecientes de intereses y remesas de utilidades respectivamente.

Grafico 1.1 Evolución de la Balanza comercial (en mil de U\$S)



Fuente: CEPALSTAT

Grafico 1.2 Evolución de la balance Global (Cta Cte y Capital) en mil de U\$S



Fuente: CEPALSTAT

El resultado fue que el déficit de servicios prácticamente dobló el quinquenio anterior. Debido al aumento de las importaciones y el mayor gasto asociado al pasivo externo, el déficit en cuenta capital que fue en 1994 de dos billones de dólares, pasó a 30 billones de dólares en 1997. Ese año

dicho déficit llegó casi al 4% del PBI y el real se mantuvo sobrevalorizado con la esperanza de que el resto del mundo continuase financiando el país, mediante el ingreso de capitales por las privatizaciones.

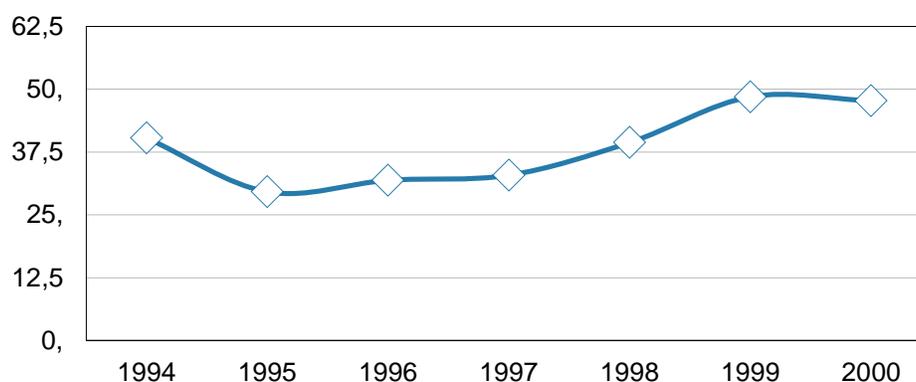
Así, el Gobierno creyó que con las privatizaciones se ajustarían las cuentas de la caja del Estado y se garantizaría el financiamiento externo del desequilibrio de la cuenta corriente, lo que evitaría una presión mayor sobre la deuda pública, actuando como contrapeso a la presión del déficit fiscal. Sin embargo, lo que sucedió fue todo lo contrario: las privatizaciones generaron ingresos pero también fuertes egresos por remesas de utilidades y las elevadas tasas de interés, presionaron las cuentas públicas, empeorando la relación PBI/deuda pública, además de representar una traba para mejorar el nivel de actividad.

Tabla 1.6 Deuda pública como % del PBI

Total Deuda pública como % del PBI						
1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
40,3	29,6	31,9	32,9	39,4	48,5	47,7

Fuente: Cepalstat

Grafico 1.3 Deuda pública en % del PBI



Fuente: Cepalstat

El desequilibrio crónico del que hablamos incrementó la dependencia de la economía nacional con relación al sistema financiero internacional y fue necesario demandar voluminosos ingresos líquidos de capital extranjero para equilibrar la balanza de pagos.

Cuanto mayor sea el volumen de recursos externos que tenga que obtener un país para equilibrar sus cuentas, mayor será la probabilidad de que un cambio en las condiciones del mercado internacional afecte sus flujos de financiamiento, exponiendo la moneda nacional al peligro de posibles ataques especulativos en busca de su devaluación. Es decir, la vulnerabilidad externa está asociada a la creciente dependencia de recursos externos para cubrir las necesidades de financiamiento de la balanza de pagos.

En resumen, los impactos de la vulnerabilidad externa de la economía brasilera se hicieron sentir tanto en lo que respecta a la autonomía de las políticas económicas doméstica, monetaria y cambiaria, así como en la capacidad de crecimiento. El resultado fue que la economía nacional se hizo cada vez más dependiente de lo que ocurría en el escenario internacional.

Tabla 1.7. Indicadores de vulnerabilidad externa

Vulnerabilidad externa					
	1994	1995	1996	1997	1998
PEL(pasivo Externo Liquido)/ PBI%	27,5	22,3	24,8	30,6	31,9
PEL/ EXPORTACIONES %	3,4	3,4	4	4,6	4,7
IED/PEL	26,7	28,3	28,3	29	28,9
IED/PBI	7,3	6,3	7	8,9	9,2

Fuente: Globalización y desnacionalización- Reinaldo Golcalves 1998

Asimismo, la crisis mexicana de 1994, la asiática de 1997 y la moratoria de Rusia en 1998 propiciaron más desequilibrios para Brasil. El país perdió reservas internacionales y el Gobierno reaccionó elevando la tasa de interés para atraer capitales externos y así mantener la estabilidad monetaria, preservar las reservas, y el desequilibrio externo. Paulatinamente las medidas compensatorias fueron aplicándose, incluyendo la devaluación real de la tasa cambiaria, sin embargo no fueron suficientes para compensar la fragilidad financiera externa. El resultado es conocido: crisis sucesivas hasta el cambio drástico del régimen cambiario y la devaluación del real en un 50%, hacia 1999.

De este modo, las políticas monetarias y cambiarias funcionaron como continuas bombas de succión de los rendimientos correspondientes a los segmentos económicos, transfiriéndolos hacia los poseedores de títulos financieros, tanto locales como extranjeros. Este cuadro de contención

general de la economía se tradujo en bajas tasas de crecimiento del producto y en nuevos índices de desempleo.

2. Características de IED en Brasil.

2.1 Características de IED

Según Ohlin (1933)⁵ la inversión extranjera directa está motivada principalmente por la posibilidad de obtención de altas tasas de lucro en mercados en crecimiento, facilitados por la posibilidad de financiamiento a tasa de interés relativamente reducidas en el país de origen y constituyen determinantes para omitir barreras comerciales y garantizar fuentes de materias primas.

Conocida por las letras OLI (Ownership, Location, Internalization). El paradigma puede ser presentado de la siguiente forma: la firma extranjera presenta ventajas sobre las firmas domésticas en un determinado sector debido a la propiedad privilegiada de algunos activos tangibles o intangibles que estén disponibles apenas para las firmas de aquella nacionalidad (1). Dado (1), la firma extranjera usará su ventaja de propiedad internalizándola, esto es ventaja de internalización (2). Dado (1) y (2), la firma extranjera producirá en el país de destino si existen ventajas locacionales (L) suficientes para justificar la producción en ese país y no en cualquier otro. Además, se establece una cuarta condición, que es la compatibilidad de la inversión externa con la estrategia de largo plazo de la Empresa Multinacional (EMN).

Con base en ese paradigma, Dunning⁶ presenta cuatro razones para que la firma invierta en el exterior: búsqueda de recursos, búsqueda de mercados, búsqueda de eficiencia y búsqueda de activos estratégicos.

Tanto la articulación entre activos de conocimiento como los factores locacionales están detrás de la motivación de inversiones de las EMN, que experimentaron el más rápido crecimiento en las últimas décadas, en búsqueda de activos estratégicos.

Si bien hubo durante los últimos años un gran desplazamiento de las EMN en dirección de los países en desarrollo en búsqueda de recursos (*market-seeking o resource-seeking*), la principal novedad fue el aumento de la inversión en países desarrollados en busca de activos estratégicos por la naturaleza del factor locacional.

Si por un lado, activos de conocimiento (intangibles) son móviles entre fronteras y por lo tanto, las empresas multinacionales obtienen ventajas competitivas al buscar activos estratégicos en países

⁵ En Dunning, J. H. The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. *International Journal of the Economics of Business*, 2001.

⁶ Dunning, J. H. *Multinational enterprises and the global economy*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1993.

distintos de su origen, por otro lado, la localización de aquellos activos está cada vez mas influenciada por la existencia de *clusters* de actividades complementarias entre sí.

De acuerdo con Dunning⁷, en el primer caso ocurren inversiones de tipo estratégico, en que la IED está representada por una operación de F&A y de eficiencia horizontal. En el segundo caso, las inversiones son caracterizadas por la búsqueda de mercados, de recursos o de eficiencia horizontal.

A partir de la referencia conceptual propuesta por Dunning⁸ y adaptada por Chudnovksy, se propone una tipología para la descripción y análisis de las formas de IED, de acuerdo con la motivación asociada a su realización, para clasificar las formas de operación de las EMN. De acuerdo a esa tipología, existen básicamente cuatro tipos de motivaciones para la inversión: *Resource Seeking*, *Market Seeking*, *Efficiency Seeking* y *Strategic Asset Seeking*, estando los dos primeros en general asociados a inversiones iniciales y los dos últimos a inversiones secuenciales realizadas por empresas extranjeras ya establecidas.

Las inversiones clasificadas como *Resource Seeking* son aquellas que tienen como objetivo explorar los recursos naturales o la mano de obra poco calificada del país de destino, de forma de aprovechar menores costos de insumos de los que podrían ser obtenidos en el país de origen. La explicación para este tipo de inversión sigue el modelo neoclásico de dotación de factores, que admite la movilidad de capital entre los países. En general, las inversiones de tipo *Resource Seeking*, ocurren en sectores con altas economías de escala o intensivos en recursos naturales y mano de obra

Market Seeking son inversiones que buscan en primer lugar explorar el mercado interno de los países receptores. En general esas decisiones de inversiones son determinadas por el tamaño y por la tasa de crecimiento del mercado de país de destino y por la existencia de barreras tarifarias y no tarifarias para la protección del mercado local. Además de esos factores, los costos de transporte y la necesidad de conocimiento de las características del mercado, de la cultura y de las preferencias locales también estimulan ese tipo de inversión

Las inversiones de tipo *Efficiency Seeking* buscan racionalizar una estructura de recursos establecida con base en inversiones *Market Seeking*, de manera de aprovechar economías de escala posibilitada por la gestión de actividades productivas geográficamente dispersas. Las

⁷ Dunning, J. H. The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. *International Journal of the Economics of Business*, 2001.

⁸ Dunning, J. H. *Multinational enterprises and the global economy*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1993.

inversiones *Efficiency Seeking* son de dos tipos. La primera se relaciona a la posibilidad de beneficiarse de las diferencias en la disponibilidad y costo de los factores en países diferentes, por lo tanto está relacionada a la distribución de las actividades entre esos mismos países. La segunda, en general sucede en países con economías semejantes y busca tomar ventajas de las economías y del patrón de referencia de los consumidores.

En cuanto a las inversiones de tipo *Estratégica Asset Seeking*, el objetivo principal es adquirir activos que puedan usar sus capacitaciones competitivas y auxiliar la persecución de sus objetivos estratégicos en mercados globales y regionales. Los activos estratégicos pueden ser desde capacidades de innovación y estructuras organizacionales, hasta accesos a canales de distribución y conocimiento del mercado. En general ese tipo de inversión está asociado a la creciente onda de fusiones, adquisiciones y joint-ventures ocurridas entre las grandes empresas globales.

Tabla 2.1. Principales indicadores para las EMN por tipo de estrategia en mill. De U\$S y %

Principales indicadores para las EMN por tipo de estrategia en millones de U\$S y %					
Indicador	Resource seeking	Market seeking puro	Market seeking con baja orientación externa	Market seeking con orientación media externa	Total
Ventas	2.387	29.787	38.166	77.918	148.259
Participación de ventas (%)	2	20	26	53	100
Exportaciones totales	1.152	755	1.484	10.185	13.576
Participación de las exportaciones	9	6	11	75	100
Coefficiente de exportación	48	3	4	13	9
Importaciones totales	113	146	5.312	7.829	13.398
Participación en las importaciones	1	1	40	58	100
Coefficiente de importación	5	1	14	10	9
Saldo total	1.040	609	-3.828	2.356	177

Fuente: NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos básicos de la Secex e Maiores e Melhores.

En *Resource Seeking*, los sectores de ese grupo se caracterizan por la elevada propensión a exportar al mismo tiempo que presentan un coeficiente de importaciones reducido. En el conjunto de las 500 mayores empresas de Brasil⁹, los sectores de tipo *Resource Seeking* representaron apenas el 1,6% de las ventas, y fueron responsables del 8,5% de las exportaciones totales y del 0,84% de las importaciones. El sector de extracción de minerales metálicos, fue responsable del 65,7% de las ventas para el mercado externo; papel y celulosa y fabricación de muebles, presentaron coeficientes de exportación en torno al 35%.

Básicamente las filiales clasificadas como *Resource Seeking* operan integradas comercialmente a través de las exportaciones de commodities, dato que se explica por responder a sectores productores de bienes intermedios y cuyo proceso productivo presenta poca discontinuidad.

Los sectores de *Market Seeking* ejercen actividades de servicios no comerciales y, realizan sus ventas cuasi integralmente en el mercado interno. Los sectores clasificados en este grupo responden por el 20% del total vendido por las EMN, del 1% de las importaciones y del 5,6% de las exportaciones. Vale recordar que las exportaciones se concentran en el sector del comercio mayorista y por lo tanto representan un volumen de exportación bastante alto, dato que explica también el saldo comercial positivo del sector. Con excepción de este segmento, el comercio exterior de estos sectores es poco significativo con un coeficiente de exportación del 2,5% y del importación del 0,5%.

El peso relativo de ese grupo en el total de las ventas aumentó considerablemente entre 1998 y 2000, ya que los datos de 1997 captan las inversiones asociadas al proceso de privatización de los servicios de telefonía y energía eléctrica. En términos de integración comercial, ese grupo se caracteriza por tener un nivel bajo de intercambio de mercaderías a nivel regional y extra regional.

Los otros grupos de sectores también pueden ser considerados como *Market Seeking*, en función de que la mayor parte de las ventas se realizó en el mercado interno. En cuanto a los sectores clasificados como *Market Seeking* con baja orientación externa presentan coeficientes de exportación debajo de la media de las 500 mayores empresas en Brasil.

El grupo *Market Seeking* con baja orientación externa responden al 25,7% de las ventas, al 10,9% de las exportaciones y casi al 40% de las importaciones de las EMN. Son sectores donde la integración ocurre de manera más intensa por el lado de las importaciones que de las exportaciones. Se integran asimétricamente a la red de filiales y la matriz para efectuar compras de

⁹ NEIT/IE/UNICAMP, 2008

insumos, componentes y productos finales complementarios. Se destacan los sectores químicos, material electrónico y de comunicaciones, materia eléctrica y equipamiento de informática. En total estos sectores representan coeficientes de importación bastante elevado (una media de 14%) y coeficientes de exportación reducidos (3,9%), arrastrando un saldo comercial negativo.

Es interesante resaltar que algunos de los sectores de este grupo recibieron un volumen elevado de incentivos en parte asociados a la instalación y operación de nuevas plantas en el país. Los incentivos fueron importantes en la atracción de empresas automotrices.

En el caso de los procesadores para computadoras, todo el mercado latinoamericano representó apenas el 3% del consumo mundial, no habiendo escala para la instalación de productores. Este hecho ilustra de manera objetiva el carácter asimétrico de la integración. Teniendo como prioridad el mercado interno, las exportaciones respondieron a un porcentaje muy pequeño de las ventas.

Asimismo, el conjunto de los sectores clasificados como *Market Seeking* con orientación externa moderada fue responsable del 52% del total de las ventas. En los flujos de comercio, la participación llegó al 75% del total para las exportaciones y del 58,4% de las importaciones en 1997.

La ocupación del mercado interno fue la prioridad, sin embargo la especialización y complementariedad entre las plantas entre los diferentes países fue un aspecto importante. En ese caso puede observarse que las inversiones de tipo *Efficiency-Seeking* resultaron de la especialización regional.

2.2 Determinantes de IED

Dada la importancia de la inversión extranjera directa como paquete de activos internacionales móviles para el crecimiento y desarrollo de los países, no es sorprendente que estos compitan entre sí para atraerlo. Los esfuerzos políticos para atraer la IED en muchos casos se focalizan en las siguientes áreas¹⁰:

- Mejoramiento de los determinantes económicos, principalmente, tamaño y crecimiento de mercado dependiendo de la renta y del crecimiento de la misma.
- Mejoramiento de los instrumentos regulatorios para la IED, precisamente para crear instrumentos de regulación que sean funcionales a la IED. Esfuerzos, además para garantizar una mayor coherencia política, principalmente entre las políticas de IED y

¹⁰ UNCTAD World Investment Report 1998. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development

las de comercio exterior, para obtener mayor competitividad sistémica y garantizar la estabilidad y previsibilidad macroeconómica, social y política.

- Facilitación de los negocios, estableciendo agencias de promoción de inversiones cuyo propósito es precisamente la atracción de IED y el acompañamiento de las inversiones una vez realizadas.

Generalmente, los cambios en los regímenes de IED forman parte de una mayor gama de reformas, las cuales incluyen apertura de la economía para el comercio exterior, con gran énfasis en el desenvolvimiento de las estrategias para ganar competitividad internacional y desarrollo.

Entretanto la cantidad y la calidad de la IED y el papel de las multinacionales en el desarrollo, también dependen del ambiente político en el país anfitrión y de los recursos productivos disponibles en forma local, de la liberalización del régimen de IED, incluyendo políticas relacionadas al comercio, las tasas de cambio y estabilidad económica.¹¹

Apenas el 2 y 3% de toda la IED se originó en países en desarrollo a inicios de los años 80 y esa participación pasó a más del 14% entre 1996 y 1997. El aspecto más importante de este patrón es su orientación a la exploración de nuevas ventajas competitivas en mercados mundiales, lo cual requiere altas tasas de inversión en relación al PBI, así como acceso a los mercados internacionales.¹²

De esta manera, los factores generales que determinaron el intenso flujo de IED para la economía brasilera en los años 90 fueron las dimensiones y el dinamismo del mercado.

Según una investigación realizada a inversores extranjeros en 1996¹³ en Brasil se determinó que el factor crecimiento del mercado interno fue apuntado como el determinante más importante de las decisiones de inversión, tanto por las empresas, ya instaladas en Brasil, como por las nuevas. Cabe observar que las empresas estudiadas en aquella ocasión eran exclusivamente empresas de la industria en transformación.

En otras palabras, la propia composición sectorial de la IED subraya la importancia del mercado interno como factor de atracción preponderante. En apoyo de esta afirmación puede argumentarse

¹¹ UNCTAD World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development

¹² UNCTAD World Investment Report 1995. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development

¹³ Laplane, M., Sarti, F. Investimento direto e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. Economia e Sociedade, Campinas, , jun. 1997.

que el retorno de las inversiones fue precedida por la recuperación del mercado interno después de la inestabilidad de los años 80 y de la profunda recesión de los primeros años 90.

Para las inversiones en actividades no transables (la mayor parte de los servicios) en las cuales se concentró fuertemente la IED, la respuesta es obvia. En esos casos, por definición, la IED es la forma viable de acceso al mercado doméstico y es un mercado cautivo. En las actividades transables (la mayor parte de la industria en transformación) es preciso identificar las ventajas de localización relevantes cuya intensidad fue diferente en los seis sectores que atrajeron aproximadamente el 75% del total de la inversión extranjera: automovilístico, químico, alimentos y bebidas, material eléctrico y equipamientos de telecomunicación, minerales no metálicos y máquinas y equipamientos de informática.

a) Los costos de logística fueron importantes, en las decisiones de IED, como también, en los casos en que el tiempo y b) la flexibilidad de respuesta a las variaciones de demanda fueron requisitos para la competitividad. En los sectores químicos, de alimentos y bebidas y minerales no metálicos, las ventajas de localización asociadas a los costos de transporte fueron significativas y consideradas un factor de atracción importante. En el sector automovilístico, las ventajas de localización de costo de transporte fueron en principio menos importante, pero una vez que decidieron invertir en Brasil, atrajeron a locales próximos de algunos proveedores de autopiezas, lo que redundó en menores costos. En los sectores de material eléctrico, de comunicaciones y maquinaria informática, la proximidad al mercado tuvo poco impacto sobre la competitividad y no fue un factor importante de las inversiones realizadas en Brasil.

c) La existencia de instalaciones productivas en el país, resultado de IED realizadas en el pasado, constituyó también una ventaja de localización importante. Una forma indirecta de avalar la importancia de este factor en los seis sectores ya mencionados, es examinar la participación de cada sector en el stock acumulado hasta 1995 y en el flujo de 1995 a 1999. Los sectores químico, automovilístico y de alimentos y bebidas tenían elevada participación en el stock (más de 40% del total de la industria) y atraían más de la mitad del flujo (54,8%) para la industria en la segunda mitad de la década de 1990.

d) La oferta de activos a precios convenientes puede representar un estímulo para la realización de IED. Su adquisición puede interesar a empresas que pretendan ingresar al mercado interno por primera vez, particularmente aquellas que enfrenten competidores ya establecidos que cuentan con ventajas de localización. Puede interesar también a las empresas ya establecidas que buscan ampliar su participación o diversificar su actuación en el mercado local. La adquisición de activos estratégicos sobre todo la participación y poder de mercado (market share) de la firma adquirida,

son una forma de reducir (en el caso de las entrantes) y de ampliar (en el caso de las ya establecidas) las barreras de entrada asociadas a las economías de escala, diferenciación de producto y ventajas absolutas de costos.

2.2 Stock y flujo de IED por sector de actividad

Stock y flujo de IED por sector de actividad					
Sectores	Stock hasta 1995	Flujo acumulado 1995-99	Sectores	Stock hasta 1995	Flujo acumulado 1995-99
	%	%		%	%
Agricultura e I. Extractiva	1,6	1,5	Servicios	43,4	80,1
Industria	55	18,4	Electricidad, gas y agua	0	14
Alimentos y bebidas	5,5	2,5	construcción	0,5	0,7
Tabaco	1,7	0,6	Comercio	5	4,8
Textiles	1,2	0,3	Comercio	1,6	3,7
Vestimenta y accesorios	0,2	0	Correo y telecomunicaciones	0,5	16
Artículos de cuero y calzados	1	0	Servicios financieros	3	13,7
Madera	0,1	0,1	Seguros	0,4	0,6
			Actividades inmobiliarias	2,5	0,3
Papel y celulosa	3,3	0	Servicios prestados a empresas	26,9	22,9
Edición e impresión	0,3	0,1			
Petroquímica y alcohol	0	0			
Productos químicos	11,2	3			
Corcho y plásticos	3,1	0,7			

Productos minerales no metálicos	1,9	1,1
Metalurgia básica	6	0,4
Productos de metal	1,4	0,2
Maquinarias y equipamientos	4,9	0,9
Maquinaria y quipos de informática	1	1
Aprs electrónicos	2,6	0,8
M. eléctrico	1,4	1,4
Equipos de comunicación		
Equipos médicos	0,4	0,1
Automotriz	6,7	4,6
Otros equipos de transporte	0,5	0,2
Mobiliario	0,7	0,2
Reciclado	0	0

Fuente: FIRCE e Censo de Capitais Estrangeiros.

La elevada concreción de fusiones y adquisiciones con empresas extranjeras en el periodo sugiere que la oferta de activos en la economía brasileña representó un factor importante de atracción. En la industria, en los sectores de autopiezas, alimentos y bebidas y minerales no metálicos, hubo una intensa transferencia de propiedad de empresas nacionales para inversionistas extranjeros.

En el sector químico fueron reflejo de los posicionamientos competitivos post privatización y de las alianzas entre las multinacionales líderes en el mercado mundial. En los sectores de material eléctrico y de comunicación y maquinaria informática, fue un factor de atracción menos importante.

Para Brasil, si bien la coyuntura internacional fue favorable durante la década de los 90 y condición necesaria para la entrada de capitales en el periodo, la misma no fue condición suficiente. Este fenómeno estuvo asociado fundamentalmente a la estabilidad económica, post implementación del Plan Real y al conjunto de reformas económicas que acompañaron ese programa, como la liberalización comercial, y la profundización del proceso de privatizaciones.

El conjunto de medidas alteró el perfil de la competencia en Brasil. Los cambios y los factores institucionales ligados a las mismas tenían mayor poder de explicación, en cuanto eran determinantes de IED, relacionados a los factores de orden productivo y macroeconómico.

El Gobierno utilizó la política comercial como parte de la estrategia de estabilización y la liberalización económica iniciada al final de los 80. Se sumó a eso, la fuerte apreciación cambiaria y el consecuente aumento de importaciones, lo cual ejerció una presión negativa sobre el nivel general de precios. El efecto inicial fue la expansión considerable de la demanda, a partir de la explosión de consumo, especialmente en bienes durables nacionales y extranjeros.

En 1994, se verificó un claro cambio en la coyuntura internacional. A partir de la crisis cambiaria de México se tornó imposible mantener la trayectoria de crecimiento delineada en los primeros meses de implantación del Plan Real, lo que determinó un cambio en la política económica brasileña. Las medidas adoptadas aparejaron un aumento significativo de las tasas domésticas de intereses y una intensa restricción al crédito, con una rápida ralentización de la economía.

De esa forma, la economía comenzó a presentar dos graves desequilibrios. Un expresivo déficit en la balanza de transacciones corrientes, profundizada por el desequilibrio en la balanza comercial y un grave desequilibrio en el sector público. Después de esto difícilmente se pudo atribuir al equilibrio interno un papel determinante en la entrada de IED en Brasil, como así tampoco al dinamismo de la economía brasileña, como ocurriera en el periodo anterior. Al contrario, los desdoblamientos de la política implementada, en términos de sus desequilibrios, pudieron estar asociados al flujo de IED.

Como destaca Gonçalves¹⁴, “los resultados mediocres e inestables de la economía brasileña impusieron serias dificultades al sector privado del país”. Lo que representó un estímulo para las adquisiciones de empresas nacionales por empresas extranjeras, lo que de algún modo explica el crecimiento de las F&A en el periodo, fue que el precio de los activos permanecieron relativamente bajos.

¹⁴ Gonçalves, R. (1994). «Transformações globais, empresas transnacionais e competitividade internacional do Brasil». Texto para discussão IEI/UFRJ n. 320.

Tabla 2.3 F&A 1990-1999 Número de operaciones

F&A 1990-1999 Número de operaciones				
Año	Operaciones entre empresas nacionales	Operaciones con participación extranjera	Número total de operaciones	Participación extranjera en el total de operaciones %
1990-94	786	345	1.131	30,5
1995-99	912	1.223	2.145	57,5
1990-99	1.698	1.568	3.276	49,1

Fuente: Comin 2000

Además, el estancamiento del crecimiento del mercado, asociado a los elevados niveles de la tasa de interés, representó un límite para la expansión de las empresas nacionales, abriendo espacio a la penetración de las empresas extranjeras y favoreció el llamado proceso de desnacionalización. De hecho, esto se sumó al elevado coeficiente de importación producido en los primeros meses del Plan Real que ya había causado la desnacionalización de algunos sectores de la economía.

El proceso de liberalización sorprendió a los empresarios brasileños con stock de capital desactualizado; insuficiente economías de escala para competir en los mercados internacionales; acceso irrestricto a los mercados internacionales de capitales y de productos; nuevas exigencias de sus clientes. Como consecuencia muchas firmas se colocaron en venta o buscaron la asociación con empresas extranjeras, favoreciendo el proceso antedicho de F&A.

En el campo financiero, se verificó una significativa eliminación de las restricciones a la actuación del capital extranjero, en territorio nacional, así como a la salida de capital. Particularmente después de la revisión de la Constitución en 1995, se establecieron una serie de modificaciones institucionales que jugaron un papel decisivo en la entrada de capitales extranjeros en la economía brasileña.

Así, apenas la libre circulación de capital extranjero estuvo garantizada, fueron creadas las condiciones de reproducción de ese capital, lo que reconfiguró un mapa de la competencia dentro de la economía brasileña. Los procesos de desregulación del Estado con el retiro del sector público de la esfera productiva a partir del proceso de privatizaciones, constituyó uno de los principales motores del ingreso de capital extranjero.

2.2.1 Privatizaciones

Este proceso, tenía como objetivo fundamental reordenar la posición estratégica del Estado en la economía, transfiriendo al sector privado las iniciativas públicas mal llevadas, permitir el retorno de las inversiones en las empresas; y contribuir a la modernización del parque industrial del país. Sin embargo, esas políticas acabaron superponiéndose a la necesidad de atraer capitales extranjeros. En un principio, con un déficit primario y en cuenta corriente, la privatización era funcional a la política económica, ya que permitiría que el déficit público no presionase todavía más la deuda pública y garantizaría el financiamiento para el desequilibrio de cuenta corriente.

La participación del capital extranjero fue muy tímida al inicio del proceso de privatizaciones. Puede decirse que los crecientes recursos utilizados en los procesos de privatización fueron decisivos para el desempeño de la IED solo a partir de 1994-95. De hecho, en 1998, las inversiones destinadas a la adquisición de empresas privatizadas llegaron a los 19,9 billones de dólares.

Se considera que la suma total del ingreso fue de 71,2 billones de dólares en el proceso de privatización en el periodo 1991-99, el capital extranjero representó el 44,5% (31,75 billones). Los EUA, fueron los principales inversores externos (34,2%), seguido por España (26,2%) y Portugal (15,8%). Estos dos últimos se destacaron en el sector de telecomunicaciones.

Tabla 2.4 Participación del inversor extranjero en el proceso de privatizaciones en millones de U\$S

País	valor	%
EUA	10594,2	33,4
España	8088,8	25,5
Portugal	4882,2	15,4
Italia	1219,6	3,8
Chile	1006,4	3,2
Bélgica	879,5	2,8
Inglaterra	715,1	2,3
Canadá	691,9	2,2
Suecia	599,2	1,9
Francia	579,5	1,8
Holanda	415,1	1,3

Corea del sur	265,4	0,8
Japón	263,7	0,8
Argentina	158,9	0,5
Alemania	75,4	0,2
Uruguay	0,1	0,0
Otros	1265	4,0
Total	31700	100

Fuente: Goncalves 1997

A partir de octubre de 1991, hasta marzo de 1999, fueron vendidas en Brasil 115 empresas estatales, además de participaciones minoritarias en diversas empresas privadas. Confrontando estos datos, con los registrados para el periodo inmediatamente anterior (1979-90), se tiene un crecimiento bastante representativo pasando la marca de 38 empresas vendidas para 115, lo que significa una evolución en torno del 300%. El segmento de las telecomunicaciones, con 24 empresas privatizadas, fue responsable de nada menos que del 33,6% de los ingresos oriundos del proceso.

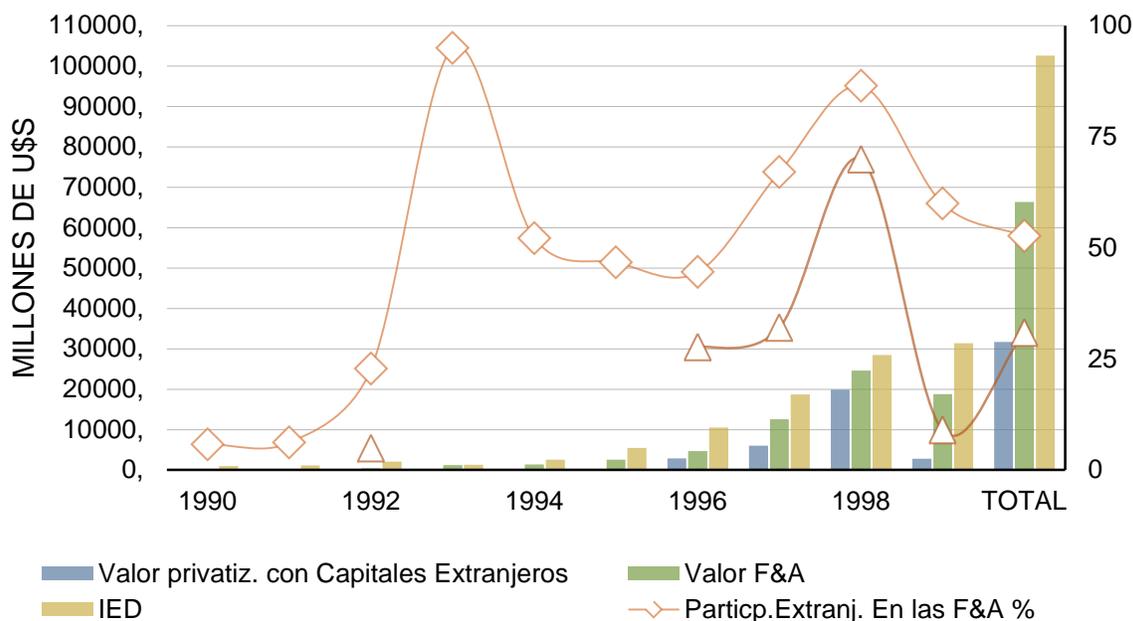
Se observa además, que las privatizaciones de empresas estatales del ámbito federal fueron las más importantes de las privatizaciones, tanto en número: 87, aproximadamente el 76% del total de estas operaciones, como en términos de ingresos: 67,3% del total.

Durante el primer quinquenio de la década de los 90, las privatizaciones estuvieron limitadas al sector industrial y los ingresos obtenidos fueron comparativamente pequeños, representando una media anual en torno a los 2,7 millones de dólares. A partir de 1996, cuando el proceso se extendió a las empresas de servicios públicos y los Estados iniciaron sus propios programas, la privatización dio un salto significativo. Es importante resaltar que solamente los ingresos obtenidos en 1997, sobrepasaron el volumen relativo a los seis primeros años de la década. En 1998, con la venta de Telebras, el crecimiento relativo de los ingresos en comparación al año anterior fue del 32%, llegando los dos últimos años a generar ingresos equivalentes al 70% del total. Todo esto confirma lo que se viene diciendo: la participación de la IED pasó a ser significativa a partir de 1996.

Además, como ya hemos visto, la privatización se direccionó, en su primera etapa, a los sectores vinculados a la actividad industrial y, en la segunda mitad de los años 90, a los sectores de servicios. Este direccionamiento es distinto a la característica de la IED en la década anterior, y preocupante en cuanto a su efecto dado que la concentración de la mayoría de esas inversiones en sectores no transables, genera una remesa constante de lucros y dividendos al exterior, sin generación de ingresos de exportación.

El gráfico muestra el peso de las privatizaciones en el total de las F&A de la economía, además de la participación del capital extranjero y la intensificación de su presencia en el periodo.

Gráfico 2.1 Participación extranjera en el proceso de F&A y Privatizaciones



Fuente: Elaboración propia con datos de Unctad-WIR (1999-2000)

2.2.2 Participación extranjera

La participación extranjera en el mercado local sería un factor determinante para que la economía brasilera se recuperase rápidamente del estancamiento de la década anterior, apoyados en la suposición de que su acceso privilegiado a la tecnología, al capital financiero a y a su mayor capacidad de penetración en los mercados internacionales, serian condiciones suficientes para retomar el crecimiento.

Las multinacionales contribuirían a la generación de saldos comerciales positivos, tanto por medio del aumento de la competitividad y de la promoción de las exportaciones, además de garantizar un mayor acceso a los mercados internacionales para la producción domestica.

El Banco Nacional de Desarrollo (BNDES) fue autorizado para financiar empresas extranjeras cuando estas captaran recursos externos. La política de estabilización (altas tasas de interés-cambio sobrevaluado), desvalorizó por si sola a las empresas nacionales porque contribuyó a su descapitalización y favoreció las empresas multinacionales, en la medida que estas disponían de

financiamiento externo, además de otras ventajas que, por su tamaño, los mercados les otorgaban. Lo cual aumentó significativamente la presencia de multinacionales en Brasil.

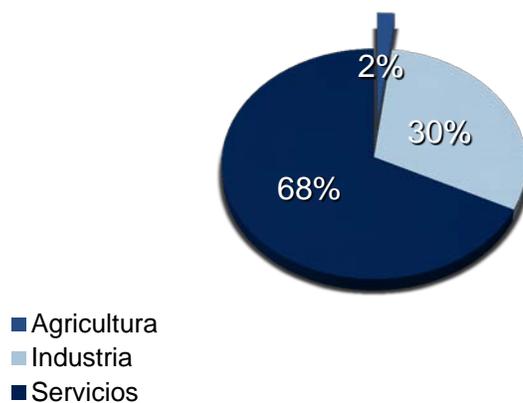
Tabla 2.5. Capital extranjero en Brasil por ramo de actividad.

Capital extranjero en Brasil por ramo de actividad			
	Participación %		
	1995	1996	1997
Agricultura	1,6	1,4	2,9
Industria	55	22,7	13,3
Servicios	43,3	75,8	83,7

Fuente: Bacen 1998

Gráfico 2.2 Participación del capital extranjero por ramo de actividad

Capital extranjero en Brasil por actividad.
Part. % promedio años 1995-1997



Fuente: Bacen 1998

Tabla 2.6. Indicadores de la presencia de EMN en billones de U\$S

Indicadores de la presencia de EMN en billones de U\$S			
	1989	1992	1997
Ventas de las 500 mayores	163,8	148,9	297,1
Ventas de las EMN entre las 500 mayores	67,5	63,9	148,3
Participación de las EMN en las ventas de las 500 mayores	41%	43%	50%
Participación de las EMN en el número de empresas entre las 500 mayores	30%	29%	36%
Participación de las EMN en las ventas industriales de las 500 mayores	52%	51%	60%
Participación de las ventas de las EMN industriales en el total de ventas de las EMN entre las 500 mayores	82%	79%	80%

Boletín do Banco Central e Examen Mayores e Melhores: Elaborada EIT/IE/UNICAMP

Tabla 2.7. Participación de las empresas de capital extranjero en el conjunto de mayores empresas brasileñas (%)

	1994	1995	1996	1997
Alimentos	41	50	42	57
Auto industria	91	93	93	95
Bebidas	55	49	15	15
Informática	69	78	79	81
Farmacéutica	73	63	72	79
Limpieza e higiene	91	89	89	87
Mecánica	44	44	46	45
Plásticos y caucho	58	49	49	62

Fuente: Revista Exame, las 500 mayores empresas de Brasil.

Nota: los datos se refieren a las 500 mayores empresas privadas y las 50 mayores empresas estatales

Bajo estas premisas, la empresa nacional dejó de ser el foco privilegiado de las políticas del Estado. Junto con la equiparación constitucional de las empresas extranjeras con las nacionales, la orientación básica del Estado fue atraer al máximo inversionistas extranjeros y promover su asociación con empresas nacionales, sin privilegiar a estas últimas.

2.3 Factores de atracción de IED en Brasil

No fueron creados incentivos fiscales específicos para las EMN, pero estas fueron en la práctica las principales beneficiarias de algunos incentivos concedidos en el ámbito federal, estatal y municipal para sectores o actividades específicas de inversión.

Muchos autores ¹⁵ distinguen dos modalidades de atracción de IED. La primera es el establecimiento de normas y orientaciones de política económica, y la segunda, consiste en la concesión de beneficios de forma directa (incentivos fiscales o financieros) o indirecta (infraestructura), por ejemplo para las empresas extranjeras. La primera denominada competencia vía reglas y la segunda, competencia vía incentivos. Ambas modalidades, muestran la creación de ventajas de localización para inversionistas extranjeros.

La concesión de incentivos fiscales fue el principal instrumento de competencia entre los Gobiernos estatales y municipales para atraer inversiones industriales. Así, el papel de los incentivos estuvo íntimamente relacionado con el tema de competencia entre Gobiernos para la atracción de IED a través de ciertas políticas. En el plano doméstico este tema estuvo ligado a la guerra fiscal entre Gobiernos estatales y en el plano internacional estuvo asociado al problema de eventuales desviaciones de inversiones entre los países del Mercosur.

2.3.1 Desregulación, Incentivos fiscales y regulatorio

Para comprender el proceso es necesario entender la relación entre la evolución institucional, económica y tecnológica con la dinámica de las empresas y las políticas del Gobierno, y como organizar y coordinar las estructuras de mercado en esas industrias.

Las implicancias económicas en las decisiones de inversión tendieron a configurar una organización muy concentrada de las estructuras de mercado, el dominio de firmas verticalmente integradas y la coordinación y planeamiento de las actividades a lo largo de las cadenas industriales.

¹⁵ UNCTAD World Investment Report 1998. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development

Por un lado se intentó fortalecer los sectores potencialmente competitivos, a través de una mayor especialización y exponer la industria a la competencia internacional, con mayor participación en el mercado externo, así como mejorar la calidad y los precios del mercado interno, y capacitar tecnológicamente a la empresa nacional. Para llevar a cabo estos objetivos el Gobierno implementó políticas de desregulación y nuevos planes de apoyo.

En primer lugar, implementó el Plan de Competitividad Industrial (PCI), que tenía como objetivo aumentar la competitividad de la industria y el Programa Brasileño de Calidad y Productividad (PBPCP) para mejorar el producto realizado localmente.

Tocante al comercio exterior, el punto fundamental fue la reducción de tarifas arancelarias y la eliminación de barreras no arancelarias. El Banco Nacional de Desarrollo (BNDES), elaboró un modelo de desarrollo denominado "Integración Competitiva" basado en los conceptos de competitividad y productividad desvinculada de las políticas sectoriales, que representaría la nueva línea de las políticas industriales y de comercio exterior. El financiamiento fue destinado a las empresas que se adecuasen a este nuevo patrón, adoptando conceptos de calidad, tecnología y calificación de mano de obra. La idea era aumentar la eficiencia de la producción y comercialización de bienes y servicios a través de la reestructuración y modernización de la industria. Para ello se elaboró un Plan llamado Política Industrial y de Comercio Exterior (PICE) que contemplaba la reducción de los niveles de protección tarifaria, la eliminación de la distribución indiscriminada y no transparente de los incentivos y subsidios, como el fortalecimiento de los mecanismos de defensa de la competencia y la reestructuración competitiva de la industria mediante la adopción de mecanismos de coordinación, el apoyo crediticio y el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica.

Adicionalmente fue implementada una cartera de inversiones de riesgo para suplir las deficiencias e incentivar las fusiones e incorporaciones de empresas y fue creado un Programa de Reestructuración y Racionalización Empresarial en 1992. BNDES, asumió adicionalmente el papel de gestor del Programa Nacional de Desestatización, con el objetivo de disminuir la presencia estatal en los sectores de producción brasileña.

El plan tenía tres prioridades; por un lado, la modernización de la estructura productiva; la ampliación de la capacidad productiva, atendiendo a la demanda interna y externa; y por último, el fomento a las inversiones en infraestructura, particularmente en los sectores de energía, transporte y puertos.

Para cumplir con estos objetivos, fueron redefinidos los destinos de los recursos. El financiamiento fue dirigido a objetivos centrales definidos: aumento de la competitividad y la productividad industrial; la ampliación y modernización de la inversión en infraestructura; la iniciativa privada y la disminución de los desequilibrios regionales; con una consecuente redefinición del papel del Estado.

En el caso brasileño, las políticas macroeconómicas puestas en marcha durante las últimas décadas del siglo fueron principalmente atrayentes de inversión extranjera.

Los programas sectoriales vinculados a la atracción de IED en la década de los 90 fueron entre otros: la ley para la fabricación de equipamientos de informática; el régimen automovilístico; y algunos programas de fomento al desarrollo local más específico (Zona franca de Manaus, y regímenes especiales para las regiones del norte, noreste, centro y oeste).

Brasil se encargó, entonces, mediante normativa favorable de atraer inversionistas extranjeros. Los cambios en la regulación fueron importantes factores de atracción principalmente en los sectores de servicios, de actividades extractivas y para fabricantes de automóviles extranjeros, particularmente aquellos con proyectos *greenfield* de inversión y sus proveedores.

En los otros sectores convergieron dos tipos de incentivos: los de la ley de informática y los de la ZFM y las principales beneficiarias, fueron las EMN, (fabricantes de microcomputadores, aparatos de tecnología celular y bienes electrónicos de consumo). Las inversiones de estos tres sectores representaron aproximadamente el 38% del flujo de IED para la industria en el período y la inversión en los otros sectores para los cuales fueron ofrecidos incentivos sectoriales y regionales específicos representó el 62% restante.

Por su parte en el **sector comercial e industrial**, el poder de atracción del mercado interno estuvo articulado con la existencia de ventajas de localización dado que en el contexto de liberalización comercial de la década de los 90, esas ventajas no podían depender más como años anteriores de los niveles de protección tarifaria y no tarifaria. Este efecto se vio especialmente en sectores productores de bienes durables de consumo (automovilista y electrónico) beneficiados por el diferencial de las tarifas entre sus propios productos y sus insumos y componentes, lo que explicaría buena parte que las inversiones de estos complejos estuvieran concentrados en la etapa final de la cadena productiva

En el **sector automovilístico**, por ejemplo, convergieron factores relacionados a la importancia de la proximidad al mercado (principalmente los fabricantes de autopiezas); el costo representado por

el elevado stock de capital invertido en el pasado; y la oferta local de activos que facilitaron el establecimiento de poderosos incentivos.

En los **sectores químicos y de alimentos y bebidas**, la proximidad al mercado y stock de capital invertido, generaron ventajas de localización suficientes. En el **sector de minerales no metálicos** la proximidad al mercado y la oferta local de activos fueron los factores más importantes.

Parece obvio que en el sector automovilístico, más que atraer inversiones para Brasil, el papel de los incentivos fue el de definir el lugar de implantación, una vez anunciado el interés de las fábricas de realizar emprendimientos *greenfields* en Brasil. En ese sentido, ya dada las ventajas de localización generada por otros factores, los incentivos, fueron seguramente redundantes, es decir, ocasionaron costos fiscales innecesarios.

Asimismo, se debe destacar que los incentivos concedidos directamente para proyectos específicos, articulados por los distintos Estados con falta de coordinación entre ellos, provocó la transferencia de recursos públicos para inversionistas privados que se hubieran decidido sin esos beneficios.

Tabla 2.8. Factores de atracción de IED

Factores de atracción de IED				
Sector	Proximidad al mercado	Stock de IED	Oferta local de activos	Incentivos
Automotriz	+	+	+	+
Químico	+	+	+	-
Alimentos y bebidas	+	+	+	-
Material eléctrico y de comunicaciones	-	-	-	+
Minerales no metálicos	+	-	+	-
Maquinaria de oficina e informática	-	-	-	+

Fuente: Globalización y desnacionalización- Reinaldo Golcalves 1999

2.4 Origen y evolución de la IED recibida

Después de establecer en el inicio de la década, una suma cercana al US\$ 1 billón anual, la IED líquida, llegó a un valor próximo de US\$ 30 billones en 1999. El ritmo de crecimiento observado en los flujos de IED para Brasil fue bastante superior al crecimiento mundial de IED. Frente a una participación media en el periodo 1987-92 de 0,9%, ese índice llegó al 4,5% del total en 1998. Hubo también cambios importantes en la composición sectorial de los flujos de IED. Hasta 1995, la industria concentraba el 55% de todo el stock de IED en Brasil. Sin embargo en la segunda mitad de la década, fue notoria la preponderancia de los servicios, con gran participación de los sectores de electricidad, gas, agua, correo y telecomunicaciones, intermediación financiera y comercio al por mayor y menor en los flujos de IED.¹⁶

En 1989, antes del proceso de liberalización comercial y de la crisis económica, la industria era responsable del 71% del stock de capital extranjero invertido en Brasil. Con menor poder de atracción de los flujos de capital extranjero a lo largo de los años 90, esta participación se redujo al 55% en 1995. Los flujos de IED después de esta fecha confirman la tendencia de crecimiento hacia el sector de servicios. En 1999 la industria atrajo el 25% del flujo total de IED, asociado a F&A de las empresas industriales locales y el sector de servicios atrajo el 80% del total invertido, contra una participación acumulada del stock hasta 1995 de apenas el 43%. Los sectores más destacados fueron los de energía eléctrica y saneamiento (14%), telecomunicaciones (16%), intermediación financiera (14%) y servicios prestado a empresas (23%). Los sectores industriales que más atrajeron esta ola de IED en el periodo 1996-99 fueron el automovilístico, químico, alimentos y bebidas, material eléctrico y maquinarias de oficina e informática y juntos fueron responsables de la mayor parte de los flujos totales para la industria en transformación. Con excepción del sector de producción de minerales no metálicos, todos los demás se encontraron entre los sectores con mayores volúmenes de IED. (Ver tabla 2.8)

Según los datos de MDIC¹⁷, del total de US\$ 124 billones de inversión, el 27,3% serían de empresas extranjeras, el 23,2% de empresas de capital privado nacional y un 49% de capital mixto. Los proyectos de inversión industrial de las empresas extranjeras se concentraron en los sectores automovilístico (32,4%), químico (20,5%), informática (10,5%) y telecomunicaciones (5,2%).

¹⁶ Laplane, M. e F. Sarti (1999) O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil nos Anos noventa: determinantes e estratégias. En D. Chudnovsky (org.) Investimentos Externos no MERCOSUL, UNICAMP/Papirus, São Paulo, 1999

¹⁷ Ministerio do desenvolvimento Industria y comercio exterior

Apenas 5 sectores (alimentos y bebidas, papel y celulosa, productos químicos, metalurgia básica y automovilística) fueron responsables por el 64% del total de las inversiones. El capital privado nacional también presentó concentración de inversiones. Las inversiones en el sector químico, fueron del 42,5% en el metalúrgico del 31,3% de las inversiones totales, seguido del de alimentos y bebidas con una participación del 11,6%

Considerando el periodo entre 1990 y 1995, que incluye apenas el inicio de la onda de inversiones externas en Brasil, se puede percibir que más del 90% de la elevación del stock estuvo dada por la industria en transformación, con fuerte concentración de la industria automovilística. El sector de servicios todavía no había comenzado a ganar la importancia que tendría a partir de 1996. Ya los datos para 1995-2000 muestran una evolución substancialmente distinta. En el flujo acumulado entre 1996-2000, cerca del 80% fueron para el sector de servicios y menos del 18% para la industria en transformación. Dentro de los sectores industriales se destacan el automovilístico, con el 4,2%, el químico con el 3,2%, electrónico y materiales de comunicación con el 1,6% y mecánica con el 1,2% del total.

La preponderancia de los determinantes apuntados para el aumento del flujo de IED puede ser comprobada con la evolución de las inversiones en servicios, con un dinamismo muy superior al de la industria. Del flujo acumulado entre 1996 y 2000, US\$ 22,7 billones se destinaron a las privatizaciones de telecomunicaciones y US\$ 13,3 billones al sector eléctrico. Juntos responden por el 35% del total de los ingresos en el periodo. Se agrega el valor de US\$ 15,9 billones, un 15%, relativo al sector de intermediación financiera, fruto de las políticas de desregulación.

En suma, más de la mitad de la IED entre 1996-2000 resultó de las políticas de privatización y desregulación, en cuanto apenas el 18% fueron para inversiones industriales.

Respecto al origen del capital, los EUA fueron los principales inversionistas en Brasil. Alemania, Suiza y Japón fueron responsables de más de un cuarto del capital invertido entre 1996-99. Por otro lado, países que tenían poca participación como España y Portugal, con la ola de privatizaciones, elevaron significativamente su participación, los dos países juntos fueron responsables por el 23% de los flujos de IED entre 1996 y 1999. La presencia de capital francés también está explicado por el proceso de privatizaciones, mientras que Canadá, Reino Unido e Italia, presentaron un menor dinamismo.

Tabla 2.9. Flujo y stock de IED por país de origen de capital en millones de U\$S y %

Flujo y Stock de IED por país de origen de capital durante la década de los 90 en millones de U\$S y %

País	Stock acumulado hasta 1995	%	Flujo acumulado de 1996-99	%
Estados Unidos	10.852	25,5	19.138	25,9
Alemania	5.828	13,7	1.302	1,8
Suiza	2.815	6,6	812	1,1
Japón	2.659	6,3	1.086	1,5
Francia	2.032	4,8	5.993	8,1
Canadá	1.819	4,3	909	1,2
Reino Unido	1.793	4,2	1.671	2,3
Islas Vírgenes	1.736	4,1	873	1,2
Países Bajos	1.535	3,6	7.422	10,1
Italia	1.259	3	1.125	1,5
Islas Caimán	892	2,1	7.960	10,8
Uruguay	874	2,1	259	0,4
Bermudas	853	2	571	0,8
Panamá	677	1,6	1.821	2,5
Suecia	567	1,3	949	1,3
Bélgica	558	1,3	1.260	1,7
Islas Bahamas	510	1,2	667	0,9
Luxemburgo	408	1	753	1
Argentina	394	0,9	418	0,6
España	251	0,6	11.955	16,2
Portugal	107	0,3	5.048	6,8
Corea del Sur	4	0	256	0,3
Demás	4.110	9,7	1.566	2,1
Total	42.530	100	73.812	100

Fuente: Bacen

3. Efectos de la IED en el crecimiento y desarrollo sustentable.

3.1 Efecto de la IED y la actuación de las EMN

La IED es muchas veces vista como una poderosa fuente de desarrollo económico, modernización, crecimiento y empleo. Fue gracias a los voluptuosos flujos de IED que muchos países consiguieron equilibrar su balanza de pagos en la década de los 90. Por esa razón muchos redujeron y hasta eliminaron instrumentos de regulación de capitales extranjeros y comenzaron a atraerlo.

Con el aumento de la importancia de IED en el total de los flujos de capital recibidos, pasó a haber una creciente preocupación por la calidad de las inversiones recibidas, en términos de beneficio para el desarrollo económico sustentable y los impactos de las EMN en la economía nacional, empleo, estructura industrial nacional, balanza de pagos, impactos de tecnologías utilizadas, etc.

Sin duda el volumen de las inversiones extranjeras y nacionales puede ser significativo pero si no hay retroalimentación endógena al proceso de expansión, el ritmo de crecimiento disminuirá después de la maduración de los proyectos de infraestructura.

Como el principal factor de atracción de IED es la expansión del mercado interno, las necesidades de financiamiento externo dependerán de la capacidad de endeudamiento. La excesiva dependencia del financiamiento externo para mantener el crecimiento no es apenas consecuencia de una coyuntura que presenta condiciones internacionales favorables, es también la incapacidad de vencer el desafío de construcción de canales de movilización del ahorro doméstico.

La IED puede ayudar a mejorar la calidad de la mano de obra, aumentar la competitividad en el mercado doméstico y estimular el desarrollo de las empresas en muchos casos. Pero en otros, la IED, como sucedió en Brasil, puede tener efectos bastante negativos sobre la economía doméstica, como por ejemplo:

- i) La entrada de IED puede, en el largo plazo provocar el deterioro de la balanza de pagos. Cuando la motivación principal de la inversión extranjera es explorar el mercado consumidor doméstico (*market seeking*) y el contenido importado de la producción es elevado, las salidas de divisas pueden en el largo plazo superar la IED inicial.
- ii) Cuando la tecnología más avanzada traída por las EMN se vuelven disponibles solo para algunos sectores, su entrada puede provocar el aumento de la desigualdad regional, de la desigualdad sectorial y la creación de una estructura industrial dual. Cuando la industria domestica

esta poco desarrollada en relación a los países desarrollados, la superioridad de las filiales extranjeras puede minar la capacidad emprendedora domestica, llevando a los sectores más

dinámicos de la industria a ser absorbidos por las empresas extranjeras, dejando la industria nacional en segunda posición.

iii) Si las empresas domesticas realizan actividades en I&D, pero estas se encuentran en un nivel inferior al de la frontera tecnológica, la entrada de EMN, sustentadas por investigaciones realizadas en otros países, puede minar la capacidad de investigación local, forzando a abandonar sus esfuerzos y cerrar las estructuras de investigación existentes.

iv) La entrada de EMN puede implicar una fuerte desnacionalización, reduciendo la competencia en la industria.

v) Las EMN pueden en muchos casos emplear tecnologías capital-intensivas inapropiadas. Una de las razones para la importación de tecnologías inadecuadas puede ser deseo de garantizar flexibilidad administrativa para ajustar la producción a fluctuaciones cíclicas, que podrían ser reducidas por legislación al respecto. Además de eso, debido a la falta de conocimiento del país, las EMN recién instaladas pueden emplear técnicas ahorristas de manos de obra de modo de minimizar sus relaciones con la fuerza de trabajo extranjera que puede ser poco capacitada y no confiable.

vi) Cuando la incertidumbre dentro de un país es grande, crecen las ganancias exigidas por las EMN. En esas circunstancias, con frecuencia, la IED configura una forma costosa de adquirir capital externo, principalmente venido de las EMN, dado que su tasa de ganancia es significativamente mayor que la tasa de interés internacional de largo plazo y también mayor que la de las demás firmas .

vii) Las EMN introducen un elemento de apertura e interdependencia por medio de operaciones de importación y exportación. Al contrario de una firma exportadora común, parte de este comercio se da entre diferentes unidades de la propia empresa a precios de transferencia que pueden no servir a los intereses de una filial en particular, pero a los de una empresa como un todo. Es posible manipular esos precios de trasferencia para mover ganancias de un área a otra. Esos costos pueden también afectar a los tenedores de acciones que pierden parte de sus ganancias legítimas, trabajadores que dejan de tener aumentos porque las ganancias son enmascaradas, y consumidores que pagan precios más altos si las firmas consiguen obtener mayor protección y cobrar precios más altos.

viii) Las EMN presentan como consecuencia positiva de su actuación el hecho que introducen niveles más elevados de trabajo, pagan mejores salarios y brindan mejores servicios de bienestar en los países menos desarrollados, pero para algunos esos elementos pueden perjudicar el esfuerzo de desarrollo de esos países. La filial extranjera, al pagar salarios más altos, se apropia de la mejor fuerza de trabajo, dejando los menos calificados para las firmas domesticas. Además de eso, el entrenamiento puede tener efectos cuasi nulos o negativos, porque en algunos casos, los empleados que dejan las EMN reciben un tipo de entrenamiento inadecuado para el trabajo en firmas menores.

ix) Las EMN son menos vulnerables a las políticas de los países receptores que las empresas locales. Como el centro de decisión de las filiales esta en el país sede de la matriz, se encuentra menos afectada por la política monetaria nacional, pues además de disponer de fuentes externas, su tamaño vuelve la captación de crédito más fácil, mismo dentro del país receptor.

Muchos analistas creyeron que el aumento de la IED traería varios beneficios al país, en principio se trataría de una fuente de capital de largo plazo que también estimularía la mejoría de la eficiencia domestica por el aumento de la competencia y por la generación de contagio para las empresas nacionales.

Pero lo cierto es que no sucedió eso, si bien los flujos de entrada aumentaron de 5,1 billones en 1995 a 18,6 billones de dólares en 1997, los flujos de salida también aumentaron, tanto para la repatriación como para las remesas de lucros y dividendos. Los flujos de repatriación fueron superiores a 1 billon de dólares en 1995 y 1997. Y las remesas de lucros y dividendos crecieron de 3,5 billones en 1995 a 6,5 billones en 1997. Además como expresa la tabla, los flujos líquidos positivos se transformaron de un año a otro en flujos negativos.

Tabla 3.1 IED, flujos de entrada y salida: 1990-97

	Entrada A	Reinversión B	% Reinversión sobre entrada	Salida C	Flujo liquido D=A-C	Remesas lucros E	Flujo liquido F=D-E
1990	858	273	31,8	230	628	1619	-991
1991	731	365	49,9	123	608	688	-80
1992	1547	175	11,3	169	1405	659	746
1993	1194	100	8,4	580	614	2051	-1437
1994	2506	83	3,3	618	1888	2883	-995
1995	5091	384	7,5	1163	3928	3501	427

1996	10049	447	4,4	520	9529	3841	5688
1997	18594	151	0,8	1660	16934	6508	10428

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Brasil.

Las EMN pueden diseminar una gran cantidad de externalidades, algunas de las cuales pueden ser asimiladas fácilmente, pero otras no. Hay técnicas organizacionales por ejemplo pasibles de ser implementadas fácilmente, con bajo costo, por una gran cantidad de empresas. Otras tecnologías, pueden ser muy específicas para algunas industrias y exigir un nivel elevado de desarrollo de la empresa domestica para que puedan ser empleadas (por ejemplo, equipamientos sofisticados que necesiten de mano de obra especializada para operar o que exijan una escala mínima de producción muy elevada) en ese caso es posible que el empleo de la nueva tecnología exija grandes esfuerzos de inversión, que pueden incluir, además de la compra de máquinas y equipamientos más modernos, entrenamiento de personal y en algunos casos, el desarrollo de actividades de I&D.

En el periodo analizado, las condiciones macroeconómicas fueron fuertemente desfavorables a ese tipo de inversión. Varios observadores apuntan que en un contexto de restricción al crédito, agravado a partir del lanzamiento del Plan Real, las inversiones fueron en general restringidas por la racionalización de la producción, resultando en muchos casos, el abandono de líneas de producción, y mismo en reducción de escalas. Como consecuencia de ese proceso, las ganancias de productividad obtenidos en el periodo no fueron acompañadas por el aumento de la producción de la mayoría de las firmas privadas nacionales.

Para las empresas domesticas más productivas, el efecto de la entrada de las EMN fue más sentido por la pérdida de market share que por las ganancias de eficiencia. Para las empresas menos productivas, por un lado, por no competir directamente con la producción de las EMN los elementos positivos predominaron. O sea, para esas firmas hubo mejoría en la productividad.

Pero esos resultados no dejan de ser animadores, pues apuntaron al potencial de transferencia de tecnología de las empresas extranjeras para las nacionales, permitiendo asegurar que en un escenario de retorno al crecimiento de la economía, con expansión del consumo y aumento de las inversiones de la empresas domésticas, la productividad podría mejorar también para el grupo de las empresas nacionales más avanzadas. Sin embargo, no significó que la adopción de instrumentos horizontales de política industrial, combinados con políticas macroeconómicas adecuadas, fuera suficiente para que se alcance ese resultado.

Si en un contexto de recuperación económica, con aumento de las inversiones de las empresas domésticas y de EMN no hubo alguna selectividad a favor de las empresas nacionales, es posible

que en razón de las ventajas de propiedad de las EMN, su participación en la industria creciera sobre la nacional, ampliando el proceso de desnacionalización. Para extraer el máximo beneficio de la IED, sería importante por lo tanto, estimular la concentración de las empresas nacionales, no para que éstas pasen a operar en escalas más eficientes, pero también para que puedan sacar pleno provecho de las externalidades producidas por las EMN, lo que a su vez puede exigir inversiones significativas.

En cuanto a las políticas de atracción de IED, sería importante realizar un análisis sectorial para avalar la magnitud del desplazamiento de las empresas domesticas provocado por la entrada de EMN. Para industrias en las cuales la escala es el principal determinante de la competitividad, los impactos positivos de la entrada de las filiales extranjeras difícilmente son suficientemente grandes para compensar la queda de ventas resultante de la división del mercado. En esos casos hay claramente espacio para la adopción de prioridades en relación a la utilización de incentivos a la IED.

En muchos casos, políticas eficientes pueden envolver instrumentos relativamente simples y de bajo costo para el Gobierno. El fortalecimiento de instituciones como cámaras de comercio, asociaciones de empresarios, ferias industriales y exposiciones, pueden promover mayor comunicación entre las diferentes empresas, y dar un estímulo a la formación de encadenamientos.

3.2 Formación bruta de capital fijo

Otro aspecto a ser resaltado es la menor participación de las modalidades de IED destinadas a la ampliación o implantación de nueva capacidad productiva, las cuales redujeron la contribución de IED para la formación bruta de capital fijo, o sea, para la ampliación de la capacidad productiva ya existente y por lo tanto para los encadenamientos productivos y tecnológicos asociados a estas modalidades de inversiones. Eso significa que la efectiva contribución bruta de capital fijo en términos globales fue menor de lo que indica la relación IED/FBKF. La constatación de que parte importante de IED es en forma de F&A implica una cuestión importante con relación a la contribución de capital extranjero al crecimiento económico y en particular a la remoción o no de restricciones externas a este crecimiento, contribuyendo menos para la ampliación de capacidad productiva y participando mas en el stock de capacidad ya existente, la presencia creciente de capital extranjero promueve menores efectos en términos de encadenamientos productivos y de generación adicional de renta y empleo.

En el caso brasileño estas diferentes evoluciones permiten explicar, el porqué del relativo estancamiento de la tasa de inversión global de la economía pese al fuerte flujo de IED.

La restitución del crecimiento económico a partir de 1994 puede ser evaluada a partir de la evolución del PBI que se prolongó hasta 1997. La tasa de inversión global (relación entre FBKF y el PBI) permaneció relativamente constante (entre el 16% y 18%) pero en porcentajes bastante inferiores a los del periodo de elevado crecimiento de los setenta (tasa de inversión entre 20% y 25%). En rigor, considerándose la tasa de crecimiento real del PBI en el periodo 1994-1999, esta evolucionó mucho más que la tasa de FBKF. En los últimos 20 años, en cuanto el PBI evolucionó modestos 44,6% (1,8% año a año), la FBKF tuvo un crecimiento nulo.

Dos factores contribuyeron para esta débil evolución de la tasa de inversión global. Primero, el crecimiento de la demanda interna fue posible en gran parte por la ocupación de la capacidad productiva ociosa, sin desencadenar nuevos y voluptuosas inversiones en nueva capacidad productiva. La utilización media de la capacidad instalada de la industria de transformación era del 80% en 1994, saltando para 84% en 1997. A partir de entonces hubo una relativa desaceleración en los niveles de actividad y por lo tanto en la utilización de la capacidad que volvió a porcentajes menores a los de 1994. En algunos sectores, los elevados grados de ocupación ciertamente contribuyeron para inducir decisiones de inversión en ampliación de la capacidad productiva. El segundo factor fue que los encadenamientos productivos resultantes de las nuevas inversiones fueron, parcialmente transferidos para el exterior en la forma de mayores importaciones de bienes de capital.

Corroboran este argumento la reducción relativa de participación de maquinarias y equipamientos en la FBKF y dentro de este ítem, el crecimiento más que proporcional de las maquinarias y equipamientos importados con relación a los nacionales.

En el periodo 1994-98, las máquinas y equipamientos importados comprendieron el 94% contra un decrecimiento del 38% en las nacionales. En cuanto a las importaciones fueron multiplicadas por tres en el periodo 1993-98, la producción se redujo un 6,2%, pese al buen esfuerzo exportador. Esta evolución apenas modesta del sector, contraponiéndose a los expresivos flujos de IED, se refleja en el grado de utilización de la capacidad productiva del sector, que se mantuvo constante durante el periodo en un 66%. En este sentido, cualquier análisis o contribución que quiera establecer una correlación directa y positiva entre los mayores flujos de IED y el crecimiento de la tasa de inversión global (FBKF/PBI) debe ser vista con cautela.

Tabla 3.2. Formación bruta de capital fijo. Relación IED/PBI-IED/FBCF

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
FBCF	21,6	18,8	18,9	19,2	19,6	19,2	19,1	19,8	19	18,2	18,6
IED	989	1.103	2.061	1.291	2.590	5.475	10.496	18.743	28.480	31.397	33.547
IED/PBI	0,22	0,29	0,55	0,29	0,46	0,76	1,40	2,33	3,52	5,85	5,57
IED/FBCF	1,0	1,5	2,9	1,5	2,3	4,0	7,3	11,8	18,5	32,1	30,0

Fuente: IPEA

3.3 Crecimiento y desarrollo sustentable

El crecimiento y desarrollo económico, depende de muchas variables, pero sobre todo de la capacidad productiva en el largo plazo, una robusta correlación entre crecimiento y el porcentaje de inversiones con relación al PBI, además de ese porcentaje y el grado de apertura con relación al PBI. Para que el crecimiento de largo plazo sea posible, es necesario también un ambiente de estabilidad macroeconómica, lo cual implica a su vez, niveles bajos de inflación, política fiscal estable, tasa de interés real adecuada, tasa de cambio real de equilibrio, que asegura una balanza en cuenta corriente sustentable en el largo plazo, con amplia apertura comercial y tasas de crecimiento del PBI próximas al pleno empleo, un sistema financiero bien regulado, etc. Las políticas que producen el crecimiento pueden ser identificadas como aquellas que simultáneamente generan estabilidad macroeconómica, estimulan la eficiencia microeconómica y abren la economía al comercio internacional. Esto además incluye: estímulo al sector privado de inversión en capital físico y humano; investigación científica y tecnológica, su absorción; un sistema tributario leve que no distorsione la intermediación financiera, debiendo estimular la inversión y el aumento de la oferta de trabajo sin discriminar la formación del ahorro. Un sistema financiero y de mercado de capitales eficientes y competitivos, sujeto a control riguroso, capaz de ofertar el crédito y el capital necesario a tasas de intereses reales razonables y libre formación de precios. Apertura comercial y financiera al exterior, de forma simétrica, soportada por un esfuerzo económico para expandir las exportaciones; una política industrial y comercial para la competitividad externa, la existencia de externalidades, rendimiento creciente, etc.¹⁸

¹⁸ Lacerda, A. C. de (1998). O impacto da globalização na economia brasileira. São Paulo: Editora Contexto, 1998.

El desarrollo es un juego cooperativo entre tres socios: los trabajadores, las empresas y el Gobierno. Pues para llegar al desarrollo económico, es necesaria una estrategia clara de largo plazo, toda la política macro y microeconómica debe estar coordinada en busca del desarrollo.

En el lenguaje económico, el crecimiento sustentable depende de la tasa de crecimiento del producto potencial, (la tasa de inversión, ahorro y de la productividad de los factores de producción). En el largo plazo, cuando los factores están plenamente ocupados, la demanda efectiva y el producto potencial deben crecer a la misma tasa. Situación que puede ser considerada crecimiento sustentable. Asimismo, el crecimiento depende del crecimiento del stock de capital. Sin expansión del stock de maquinaria, equipamientos, instalaciones, etc., la economía no puede crecer sin generar desequilibrios.

Tabla 3.3. Relación entre crecimiento y las tasas de ahorro e inversión

Variable dependiente	Tasa de ahorro	Tasa de inversión	Crecimiento
Independiente ahorro		<p>1. Un aumento autónomo de la tasa de ahorro público reduce la tasa de interés, eleva las inversiones públicas y permite la reducción de la carga tributaria, todos con efectos positivos sobre la inversión</p> <p>2. Ante una mayor tasa de crecimiento y expectativa de crecimiento, las empresas pueden aumentar la retención de ganancias, elevando la tasa de ahorro, para financiar nuevas inversiones.</p>	<p>1. En determinadas circunstancias el aumento del ahorro público puede ser precondición para mayor crecimiento, vía autofinanciamiento</p>

Independiente inversión	<p>1. Si el ambiente es propicio al aumento de la inversión, hay incentivos para que el desarrollo del mercado de capitales se dé más rápido y mejore la calidad de la intermediación financiera.</p> <p>2. Un aumento de inversiones puede aumentar las tasas de interés, incentivando el ahorro.</p>		<p>1. La inversión significa, al mismo tiempo, crecimiento de la demanda agregada y de la capacidad productiva, ambas precondiciones para mayor crecimiento sustentable de renta.</p>
Independiente crecimiento	<p>1. Tanto el sector público como las empresas pueden movilizar recursos para aumentar la tasa de ahorro en un ambiente de mayor crecimiento.</p>	<p>1. Mayor crecimiento puede crear incentivos para que las empresas inviertan más.</p>	

Fuente: Edward Amadeo y Fernando Montero (2005) en Lavinia Barros de Castro e Jennifer Hermann. Economía brasileira contemporánea 1945-2004.

Brasil, por su parte, no fue capaz de aprovechar las elevadas tasas de inversión y crecimiento de décadas anteriores como la de 1970 para movilizar recursos domésticos de manera de elevar el ahorro. Eso se debió al crecimiento de los gastos públicos. Además, el ajuste del déficit en cuenta corriente, redujo el ahorro externo y su contribución para la oferta doméstica de bienes y servicios. La mejoría en el desequilibrio de la cuenta corriente, sin contrapartida del aumento del ahorro interno, limitó entonces la capacidad de inversión del país. Es verdad que el PBI creció y la acumulación de capital, pero ese efecto debió ser perdurable para que el régimen de crecimiento se mostrara sustentable. Los años de crecimiento durante el inicio del Plan Real estuvieron acompañados de ahorro externo pero no estuvieron determinados por una elevación más duradera de las tasas de acumulación de capital.

Tabla 3.4. Descomposición del crecimiento del stock de capital

Valores medios					
Periodo	k(%)	u (utilización de capacidad)	v (relación capital/productividad)	p (precio)	s (ahorro)
1984-1993	3,1	0,91	0,35	0,97	0,21
1993-2002	2,4	0,94	0,34	0,99	0,19

Fuente: Bacha y Bonelli (2004)

Entre 1993 y 2002, la reducción del ahorro, luego de la inversión, la menor relación producto-capital utilizado y la elevación de precios de la inversión actuaron como fuerzas en sentido contrario. Es como si el ahorro financiase un volumen cada vez menor de inversión porque este se tornó relativamente cada vez más caro. Con un PBI limitado por la acumulación de capital, el empleo tenía que ajustarse a los niveles más bajos de crecimiento de la fuerza de trabajo.

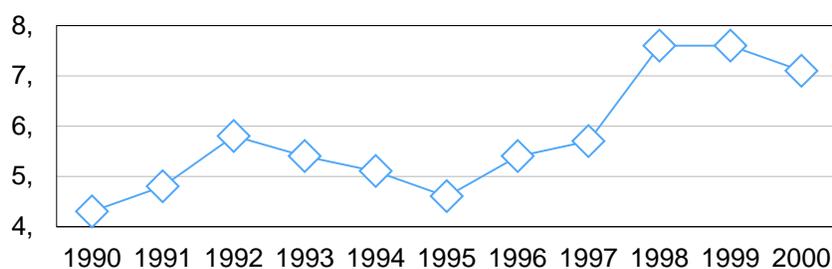
En el periodo anterior y posterior a la liberalización comercial se muestra un cambio total en el empleo. Por ejemplo, el consumo final generó más de 12,9 millones de nuevos puestos de trabajo, o sea promovió un crecimiento del 24% del empleo. El comercio internacional eliminó cerca de 1,6 millones de puestos, lo que redujo un 3% el stock de empleo y el cambio tecnológico por su parte eliminó cerca de 3,8 millones de puestos de trabajo, reduciendo el empleo un 7%. Por lo tanto, el impacto negativo del comercio internacional fue sustancialmente menor que el impacto negativo del cambio tecnológico, pero ambos perjudicaron seriamente la cuestión.

Tabla 3.5. Evolución de la Tasa de desempleo

Tasa de desempleo										
1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
4,3	4,8	5,8	5,4	5,1	4,6	5,4	5,7	7,6	7,6	7,1

Fuente: Cepalstat

Grafico 3.1 Evolución de la tasa de desempleo %



Fuente: Cepalstat

Con relación a la calificación de la mano de obra, el impacto positivo del crecimiento del consumo final domestico sobre el empleo fue mayor entre los trabajadores calificados, a la vez que el efecto negativo del comercio afectó de forma más intensa a los trabajadores poco calificados. Ya el efecto negativo del cambio tecnológico reduzco un 8,8% el empleo de los trabajadores menos cualificados, sin embargo, el cambio tecnológico benefició a los trabajadores mejor calificados que tuvieron un aumento de su nivel de empleo en torno del 16%. En cuanto al efecto de la productividad del trabajo directo sobre el empleo, la reducción de los puestos de trabajo menos calificados fue del 6,9%, pero la creación de nuevos puestos de trabajo calificado pasó el 16%. La descomposición del cambio en el empleo conforme sus orígenes muestran que los trabajadores calificados fueron beneficiados, al contrario de los menos calificados, por lo cual el proceso de liberalización parece haber contribuido al cambio en la estructura del empleo por grado de calificación.

El impacto de la variación del consumo final sobre el empleo también tuvo un gran peso sobre la generación de nuevos puestos de trabajo, principalmente en los calificados. Por otra parte, los efectos del comercio y el cambio tecnológico fueron negativos, ya que el impacto del cambio tecnológico sobrepasó el pequeño efecto del comercio, pues las innovaciones tecnológicas tendieron a reducir los requisitos de la mano de obra por unidad de producto, lo que eliminó los puestos de trabajo menos calificados.

Las evidencias sugieren que la liberalización comercial tuvo un papel importante incentivando al mercado de trabajo para demandar más mano de obra calificada. Además, contrariamente a lo que expresa la teoría, las empresas exportadoras tuvieron mayor impacto en la mano de obra más y no menos calificada y las importadoras destruyeron tanto puestos de trabajo calificados como no calificados. Por otro lado el cambio tecnológico destruyó millares de empleo de trabajadores no calificados y creo empleo para trabajadores calificados, lo que parece revelar duras

transformaciones internas en las industrias, motivadas posiblemente por los incentivos asociados al nuevo ambiente económico de competencia externa.

Tabla 3.6. Evolución de la Productividad Industrial

Productividad de trabajo								
Industria	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
Total	0,67	3,77	4,26	2,03	5,2	3,02	0,24	2,7
Var%		463	13	-52	156	-42	-92	

Fuente: IBGE, Directoria de pesquisas, departamento de comercio de contas Nacionales

3.4 Propuestas al crecimiento y desarrollo sustentable

Frente a los resultados obtenidos resulta oportuno observar algunas propuestas que ayuden a crear un ambiente favorable al crecimiento y desarrollo sustentable. Como fue analizado, la economía brasileña estuvo determinada en el periodo de la década de los 90 por un movimiento de *stop-and-go* o mejor dicho por un periodo de semi- estancamiento. La tasa de crecimiento del PBI después de crecer más del 4% en 1994-1995, como resultado de los efectos iniciales de un plan de estabilización basado en el ancla cambiaria, osciló en forma significativa, o sea un 2,6% en 1996, 3,3% en 1997, 0,1% en 1998 y 0,9% en 1999, lo que dio un resultado promedio de crecimiento del 2,6% para la década en estudio. A este poco crecimiento se le sumó la deuda pública, entre otros factores, que contribuyeron para definir un cuadro de inestabilidad macroeconómica para el país. Esos resultados macroeconómicos heredados del Plan Real, generaron una combinación de desequilibrio interno con externo, lo que a su vez imposibilitó un crecimiento económico sustentable. En otras palabras la vulnerabilidad externa y las limitaciones macroeconómicas, siguieron siendo una de las principales restricciones al crecimiento económico del país.

Tabla 3.7. PBI histórico a precios constantes en millones de U\$S y variación (%)

PBI a precios constantes expresado en millones de U\$S y Var. %										
1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
598.443	604.607	601.342	630.928	667.837	696.020	710.988	734.986	735.246	737.114	768.855
	1,0	-0,5	4,9	5,9	4,2	2,2	3,4	0,0	0,3	4,3

Fuente: Cepalstat

El desarrollo de un país representa un proceso unívoco, es difícil de ser reproducido o trasladado. A pesar de eso, la observación analítica de casos exitosos de industrialización reciente que se expresaron en un camino de desarrollo sustentable, permite dar cuenta de una serie de factores clave que constituyen una matriz desarrollista. Entre esos factores se incluye la estabilidad macroeconómica, la capacidad de generar un sistema propio de innovación funcional a los intereses nacionales, la existencia de sistemas de financiamiento de producción y empleo, la capacidad de regular los mercados y la existencia de núcleos de ajuste entre el Estado y el sector privado.

En principio, las metas de crecimiento, control de inflación, aumento de superávit fiscal, control de intereses de la deuda, etc, constituyen un indicador de la salud de la economía y como tal, representan un conjunto de indicadores que son considerados por los inversionistas.

El superávit fiscal expresa la mayor capacidad de un país de llevar a cabo inversiones propias, sin fuentes externas de financiamiento. Por otro lado, ciertos mecanismos de los sistemas de financiamiento, con la fijación de tasas diferenciales en función de una serie de variables macro del país, actúan como factor disciplinador de posibles distorsiones, pues la estabilidad fiscal y macroeconómica pasa a tener un papel clave.

Los sistemas de financiamiento del desarrollo y especialmente los que se centran en diversificar la producción y privilegiar los mecanismos de innovación, constituyen una parte axial de las nuevas estrategias. La posición relativa de un país o una región en el mercado internacional se encuentra cada vez más relacionada con la capacidad de generar y ampliar el uso de la tecnología, entendida como un factor clave para obtener incrementos de competitividad que asegure una mejor presencia en los mercados mundiales.

El impacto de los procesos previos permite a los países una actitud diferenciada frente a los factores que consideramos parte constitutiva esencial de una nueva agenda de desarrollo que implica una sinergia entre Estado y el sector privado, público no estatal, la creación de un sector privado fuerte y competitivo, en paralelo al desarrollo de un sector público eficiente, que pueda corregir errores y puntos débiles, descentralizar sus actividades y dirigir sus esfuerzos para potencializar recursos y capacidades.

Por cierto no existe un modelo único. Las trayectorias diferentes de los países que basan su proyecto desarrollista en un mayor grado de coordinación entre Estado y mercado, en contraposición a experiencias críticas del mercado, respaldan el argumento relativo al papel del

Estado de otorgar una característica diferencial a los proyectos de desarrollo. La orientación de las administraciones pos-neoliberalistas muestra que no existe, en América latina, un solo camino para el desarrollo.¹⁹

Entonces, volviendo a nuestro tema, las inversiones externas pueden presentar una importante fuente alternativa de financiamiento al desarrollo, principalmente si estuvieran asociadas a la creación de nuevas ventajas competitivas, a proyectos de exportaciones y de sustitución de importaciones, como al aumento de la capacidad de producción.

Brasil a pesar de la buena posición en el ranking de los principales países absorbentes de inversión extranjera directa, no consiguió establecer una clara estrategia de asociación entre inversión externa y los demás objetivos de disminución de vulnerabilidad externa, ampliación de las exportaciones y desarrollo de nuevas habilidades.

Pues para revertir el cuadro de inestabilidad de la economía sería preciso avanzar no solamente en medidas de reducción o eliminación de desventajas competitivas sistémicas, como en la estructura tributaria, logística, etc, sino, también en la adopción de políticas de competitividad.

Básicamente es preciso articular la combinación de las modernas políticas industriales, comercial, tecnológica y agrícola, para citar las más importantes, en el sentido de inducir las decisiones empresariales de generación de valor agregado local, a través del aumento del coeficiente de producción nacional.

Esa estrategia debería incluir tanto la producción volcada al mercado interno, sustituyendo importaciones, en el sentido de expandir las exportaciones, lo que evidentemente también pasa por un conjunto de medidas que envuelven áreas de financiamiento, promoción comercial y demás actividades. Del punto de vista de la demanda internacional, es fundamental direccionar la pauta exportadora a aquellos nichos más dinámicos del comercio exterior.

El desarrollo de la producción local, especialmente en los sectores de tecnología más avanzada, y que coincidentemente son hoy grandes deficitarios en el comercio exterior, dependen de un proyecto de capacitación tecnológica, algo que extrapola la acción solitaria de las empresas, y precisa ser articulada con más iniciativas en el área académica de investigación aplicada.

¹⁹ Boschi, Renato (2008), "Elites y Desarrollo en América Latina: Trayectorias Recientes en Chile y Brasil", paper presented at the Conference "Elites y Desarrollo en América Latina, UNAM, Mexico, October 2007, forthcoming.

Ciertamente no es posible para la economía brasilera adquirir condiciones de competencia en todas las áreas dinámicas, pero hubo un enorme espacio para la generación de actividades locales. Hubo varios ejemplos de empresas de origen nacional y extranjera instaladas en Brasil que definieron su plataforma de exportaciones a partir de la excelente base de producción, propiciada por la magnitud del mercado interno.

En ese caso se destaca no solamente el potencial de la demanda domestica, pero también la cadena de proveedores calificados, lo que potencia un significativo coeficiente de valor agregado local, que también puede servir de base para una actuación en el mercado internacional.

Uno de los puntos necesarios para la economía y desarrollo sustentable brasileño es reducir la vulnerabilidad externa, de la misma forma es imprescindible que haya una coordinación y articulación del Estado en lo que se refiere a toda la inserción externa, especialmente tocante a una política para la inversión extranjera directa ya instalada en el mercado brasileño.

Además, esa inversión puede representar un papel estratégico fundamental para el complemento de las necesidades de financiamiento interno y de modernización de la estructura productiva, debiendo haber una postura activa en la atracción de nuevos ingresos que deben ser asociados a los objetivos estratégicos de inserción externa y capacitación local, así como a una influencia de las decisiones estratégicas de las empresas multinacionales en Brasil.

En vista de los desafíos apuntados que se presentan para la economía brasileña y la oportunidad representada por la atractividad de las inversiones extranjeras directas, se propone un conjunto de políticas, medidas y acciones que pueden promover una postura activa:

El desafío es fijar acuerdos y metas prestando atención los requisitos mínimos de contenido local del valor agregado, de sustituciones de importación, de ampliación de las exportaciones y de la capacidad de producción.

Existe una guerra fiscal entre países por la disputa de inversión extranjera directa. Brasil debe usar el potencial del mercado interno y el poder de compra gubernamental para establecer preferencia para los proveedores con mayor contenido de producción y desarrollo local. No se trata de establecer restricciones a la participación de empresas extranjeras sino de privilegiar el criterio del valor agregado local, examinando el desarrollo de la producción y capacitación tecnológica.

Para alcanzar todos esos objetivos es fundamental asociar las políticas industriales y de ciencia y tecnología, con la política comercial, que debe ser utilizada como instrumento de competitividad, y

a la vez proteger los sectores y productos que se pretenda viabilizar, así como facilitar la importación de máquinas y equipamiento, necesarios para viabilizar los objetivos establecidos.

Para posibilitar esa estrategia es preciso establecer un diálogo entre el primer escalón del Gobierno con la dirección local y de las matrices de las empresas transnacionales, tanto aquellas que ya poseen operaciones en Brasil, como potenciales futuros interesados, en el sentido de no solo comprender las estrategias de localización de las inversiones y proyectos de desarrollo, pero principalmente para influenciar en las estrategias.

Dado el creciente vínculo entre inversiones extranjeras directas, las exportaciones y el desarrollo de innovaciones, es adecuado aprovechar el elevado grado de desnacionalización de la economía brasileña, así como el potencial del mercado regional para negociar con las empresas mayor compromiso con los objetivos de desarrollo.

En suma, la estrategia de inserción aquí delineada apunta en el sentido de un cambio sustancial en la postura de la economía brasileña con el internacional. Para posibilitar el desarrollo en bases sustentables es necesario que la estrategia de inserción internacional sea parte de un proyecto más amplio en el sentido de garantizar las condiciones para el crecimiento económico y de la disminución del grado de vulnerabilidad externa del país.

Ese conjunto de políticas y de acciones aquí discriminadas exige un cambio de postura. El papel del Estado y de la política económica se torna fundamental para la adopción de estrategias y medidas necesarias para viabilizar las acciones, pero también articular la interacción entre el sector privado, universidades y centros de investigación.

Una primera medida sería rescatar la capacidad de planeamiento y articulación del Estado. Eso engloba desde la identificación de cuellos de botella en la capacidad productiva hasta la eliminación de desventajas competitivas de la economía.

El segundo frente sería la adopción de políticas deliberadas de expansión de las exportaciones, sustitución competitiva de las importaciones y desarrollo de centros locales de tecnología. El foco aquí debe ser la disminución de la dependencia tecnológica. Eso solo es posible mediante una clara articulación Estado-iniciativa privada y universidades/ centros de investigaciones, en el sentido de realizar un esfuerzo conjunto de superación de debilidades y construcción de competencias.

El tercer punto es una política externa más activa, lo que envuelve no solo una postura más activa en los grandes foros sino en las negociaciones internacionales. Se necesitaría ampliar el acceso de productos, empresas y servicios brasileños en los grandes mercados.

En el caso del papel de la inversión extranjera directa, superada la fase en que estas fueron fundamentales para el financiamiento del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, el desafío ahora es asociar los nuevos ingresos a proyectos que disminuyan la vulnerabilidad y articulen la actuación de las empresas multinacionales operando en el país.

Ese es un punto que presupone un cambio fundamental de estrategia, por delante de los desafíos impuestos de la economía globalizada. Es necesario combinar una agenda macro y microeconómica de forma de viabilizar proyectos de desarrollo sustentable para el país.

Por otro lado se trata de identificar las iniciativas necesarias para que las EMN aumenten su contribución al crecimiento y para que su avance en la economía brasileña no agrave la restricción externa. Estas serían:

- Estimular la inversión de tipo Greenfield en los sectores de insumos y componentes para los sectores de telecomunicaciones, informática, electrónico y automotriz;
- Priorizar los proyectos de inversión con mayor desempeño exportador y que ofrezcan a las filiales locales mayor acceso a los canales corporativos;
- Aumentar el control y la regulación sobre la IED para las operaciones de F&A, sobre todo cuando impliquen una elevada concentración de mercado y/o desnacionalización sectorial. La defensa de la competencia debe adquirir un carácter regional;
- En los sectores de infraestructura y servicios públicos, monitorear los compromisos acordados en los contratos de concesión en cuanto al desempeño, inversiones, compras locales, etc.

Otra estrategia apuntada por muchos teóricos es mejorar los canales y calidad de financiamiento ya que muchas veces se asocia la falta de ahorro con el endeudamiento externo y la falta de un desarrollo financiero adecuado. Este último permitiría una mejor asignación del ahorro y por lo tanto un mayor volumen de inversión y crecimiento económico.

La inadecuación del sistema financiero nacional tuvo secuelas importantes para el desarrollo económico, la poca oferta privada de financiamiento doméstico y una alta fragilidad financiera tanto del sector privado como del Estado.

Por otro lado la tendencia a un excesivo crecimiento del pasivo externo, especialmente después de una apertura comercial de la cuenta capital puede ser explicada en forma muy sencilla: si domésticamente son escasos los financiamientos en condiciones razonables, de corto plazo, una apertura de la cuenta capital estimula que muchos agentes busquen financiamiento en moneda

extranjera, sin que necesariamente necesiten adquirir bienes en otras monedas, o que tengan la capacidad de generar ingresos en tales monedas a futuro. De esta forma se genera un pasivo externo que en nada está asociado a una demanda por falta de recursos, con al menos dos serias consecuencias: una expansión de la vulnerabilidad financiera doméstica a variaciones inesperadas de la tasa de cambio y un aumento de la dependencia de la economía hacia la oferta de financiamiento externo y por lo tanto una vulnerabilidad a las variaciones abruptas de tal oferta.

Hacia la década de los noventa, especialmente la economía norteamericana aumentó la demanda de activos de mayor riesgo, incluyendo activos de las economías emergentes, economías que abrían sus cuentas capital y liberalizaban las operaciones de sus mercados financieros domésticos, permitiendo así la libertad de negociación de activos financieros de agentes locales por parte de inversionistas extranjeros y vice versa. Hacia 1992, Brasil negoció el plan Brady con los acreedores externos, solucionando el grave problema hasta entonces de la falta de liquidez de sus activos financieros negociados en el exterior. La política de alto interés generó asimismo, la vuelta de los flujos de capital privado para el país a partir de 1992. El país acumuló reservas nuevamente y se volvió un importador líquido de capital. La situación se acentuó hacia 1994 debido a la estabilidad de precios alcanzada con el Plan Real.

Respecto al financiamiento de la balanza de pagos, la primera novedad estuvo en el crecimiento de los flujos de portfollio que llegaron a representar el 50% de los flujos de capital para Brasil. Por su parte las inversiones extranjeras directas estuvieron más asociadas a la adquisición de empresas, especialmente en los procesos de privatización, que al financiamiento productivo de largo plazo, divorciados por completo al crecimiento económico.

La apertura de la cuenta capital sin duda fue fundamental para la estabilización de precios y hasta 1997, para el crecimiento económico. Las privatizaciones, fusiones y adquisiciones financiadas por la inversión extranjera directa promovieron uno de los más profundos cambios patrimoniales en los sectores productivos y financieros del país. Pero un análisis rápido de éste con la inversión doméstica y el ahorro muestra que los capitales que entraron poco contribuyeron para el financiamiento del desarrollo; todo lo contrario, con el crecimiento de la deuda externa, en un contexto de creciente aversión al riesgo de los inversionistas internacionales, los instrumentos internos de administración macroeconómica pasaron a sumir un carácter creciente pro cíclico, con consecuencias de políticas restrictivas tanto monetarias como fiscales.

Por estas razones, es necesario en primer lugar el desarrollo de mecanismos privados domésticos de financiamiento de largo plazo que permitan a las instituciones financieras públicas abandonar su rol como financiadoras de grandes conglomerados privados y pasen a promover mayor acceso al financiamiento de sectores que entonces por fallas de mercado son excluidos por los sectores

financieros privados. Para eso, además de la estabilidad macroeconómica y una institucionalidad más favorable a los mercados, es precisa una política de desarrollo financiero, aprovechando la existencia de inversionistas institucionales con gran capacidad de proveer recursos financieros de largo plazo. Lo cual requiere a su vez, políticas de asociación y cooperación entre el financiamiento público y privado y de desarrollo de mercados. En segundo lugar es preciso considerar que la apertura de la cuenta capital en un contexto de subdesarrollo financiero, puede generar una tendencia al sobreendeudamiento externo. La forma de evitar el problema es una vez más, desarrollar mecanismos domésticos de financiamiento de largo plazo. En cuanto tales mecanismos no existan es preciso mantener un control selectivo de la cuenta capital inclusive para permitir sustentabilidad en el proceso de apertura de capital en el largo plazo. En suma para que el país goce de un sistema financiero más funcional (en el cual el ahorro domestico generado en el proceso de crecimiento se transforme en fuente de *funding*) y una integración más saludable con los mercados financieros internacionales (en que los flujos de capital sean realmente fuentes de financiamiento de desarrollo) se necesita de políticas, de construcción y desarrollo institucional. Como afirma Stiglitz (1993) y Rodik (2003) para avanzar en un proyecto de desarrollo mas *market-friendly* es preciso que se abandonen los falsos dilemas sobre la relación entre Estados y mercados que tanto asombraron en los años 90.

Así la estrategia alternativa para el crecimiento sustentable y financieramente estable pasa por un esfuerzo planeado y sintético de la disminución de la vulnerabilidad externa y la dependencia a los capitales extranjeros no sustentables en el largo plazo. Una estrategia de crecimiento con estabilidad que sepa establecer una alternativa que permita crecimiento económico sustentable para compatibilizar el equilibrio externo e interno.

Por otro lado, es fundamental evitar un escape significativo de capitales, en particular de capitales volátiles de corto plazo. De ahí la importancia del control de capitales como otra alternativa y de naturaleza preventiva, para atenuar la afluencia de capital al mismo tiempo de procurar atraer capitales de largo plazo. Además de eso, ello puede ser usado como uno de los instrumentos que viabilicen una política para compatibilizar el equilibrio interno con equilibrio externo. De hecho los controles de capital pueden servir para varios propósitos, pero en sus diversas modalidades debe ser visto como un instrumento para viabilizar políticas de recuperación de autonomía y no como un fin es si mismo.

El control de capitales envuelve directamente la restricción de una o más categorías relacionadas principalmente con la cuenta de capital de la balanza de pagos; en este caso IED. Los controles de capital pueden ser usados para diferentes propósitos:

- Mantener la estabilidad de la tasa de cambio

- Discriminar flujos deseables e indeseables de capital.
- Permitir la implementación de políticas monetarias domésticas autónomas
- Preservar la estabilidad monetaria y financiera en vista de las corrientes de capital.

Los controles de capitales pueden ser divididos en controles selectivos y extensivos, que cubren todas las operaciones financieras. También controles de entrada de capitales y controles de salida: el primero es justificado por la función preventiva para evitar el flujo excesivo durante los periodos de boom y el control sobre salida de capitales permite quebrar el enlace entre las tasas de interés domesticas y las tasas internacionales, así como también reducir la velocidad de salida de capitales cuando un país afronta una posibilidad de retirada repentina de capitales en momentos de mayor incertidumbre.

Los controles pueden ser clasificados además en controles directos o administrativos, como límites cuantitativos o prohibición de ciertas transacciones por la imposición de límites mínimos de madurez, controles indirectos o basados en precios, temporales o permanentes.

Con respecto a la eficacia de la adopción de estos tipos de controles, la evidencia demuestra que éstos pueden proporcionar un alivio temporario para lidiar con dificultades relacionadas al balance de pagos y ayudar a revertir los flujos de salida, si combinados con políticas contraccionistas involucran mayores tasas de interés. Los controles pueden servir para desalentar flujos de capitales de corto plazo y reducir la vulnerabilidad de un país. Por otra parte, la motivación macroeconómica para el control sobre la entrada de capitales, reside en mantener una separación entre tasas de intereses domésticas y extranjeras, disminuyendo la presión sobre la tasa de cambio.

En cuanto a los beneficios estos serían:

- Evitaría la retracción del consumo nacional durante una desaceleración cíclica.
- Permitirían que el país tomase préstamos de manera de mejorar la habilidad de producir bienes y servicios en el futuro, como en el caso de financiamiento de déficits en cuenta corriente.
- Estimularía una mayor competitividad en los mercados domésticos.

Sin embargo, muchas veces, los costos de distorsión generados por los controles son más de los compensados por sus potenciales beneficios. Estos costos incluirían la posibilidad de represalias de otros países, evasión de capitales por canales diversos, costos administrativos y la dificultad de cuantificar el impuesto necesario sobre el flujo de capital, además de causar una disminución en la asignación de recursos. Los beneficios por su parte, estarían asociados como se mencionó anteriormente al mantenimiento de la estabilidad de la tasa de cambio, a mayor autonomía de la política monetaria y a la preservación de la estabilidad financiera y macroeconómica local, que en alguna medida justificarían los costos incurridos en la adopción de controles de capitales.

Entonces la adopción de controles de capital puede significar una de las piezas más importantes para componer una estrategia de crecimiento sustentable para la economía brasilera, de forma que: reduce la vulnerabilidad externa de la economía a través de controles de entrada de capitales en exceso, evitando la sobrevaloración excesiva de la moneda local y viabilizando el equilibrio externo de la economía; a su vez, seleccionaría los flujos de capitales que desea absorber, de modo de disminuir la participación de capitales especulativos.

Así lo que se sugiere es que en el contexto de una estrategia de crecimiento con estabilidad para Brasil sea adoptado un sistema eficiente de regulación de entrada y salida de capitales externos en la economía, con énfasis en el control preventivo sobre flujos de capital que incluya entre otras medidas una administración sobre la composición de capitales que ingresan al país, así como el achicamiento de brechas en la legislación que faciliten la evasión de capitales residentes sin dañar los compromisos internacionales en el país.

Conclusiones

En la discusión referente a la globalización, se observa el extraordinario crecimiento de los flujos financieros y de comercio en la década de los 90 y sus impactos. Este nuevo paradigma trajo profundas alteraciones en las economías, pues todos esos cambios implicaron una nueva división internacional del trabajo, alterando el rol de los países y brindando un nuevo papel a las empresas multinacionales con impactos en el patrón productivo y de comercio exterior. Además, la globalización provocó una reestructuración consecuente con el proceso de apertura de sus economías y el aumento de los ingresos de IED.

Los crecientes flujos de capital entrantes constituyeron parte de la fase de acumulación capitalista, lo que significó tomarlo como elemento central en el estudio de la inserción de la economía brasileña en la economía internacional. Esta realidad exigió esfuerzos en el sentido de adaptar el aparato institucional existente a la regulación de las relaciones internacionales para atender a las necesidades de una internacionalización basada, fundamentalmente en los flujos de capital.

Los recursos provenientes del exterior se canalizaron como principales vías de acceso al mercado brasileño, a través de F&A y privatizaciones. En apenas cinco años los flujos de capital para Brasil se dispararon pasando de dos billones a decenas de billones de dólares. Sin embargo, la perspectiva creada por el Gobierno brasileño de que estas inversiones serían sobretodo una vuelta al proceso de crecimiento económico, no se concretizó, pues no significaron inversiones de tipo *greenfield* con elevada formación bruta de capital fijo, por lo cual no contribuyeron a la elevación de la capacidad productiva en términos de generación de empleo. La correlación entre IED/FBKF durante el periodo analizado fue muy baja.

Siendo así, la IED tomada como elemento fundamental del proceso, profundizó el grado de desnacionalización de la economía brasileña y coadyuvó a contracciones internas y externas en términos de endeudamiento. La conjunción de estos aspectos y las recurrentes crisis internacionales, dificultaron la construcción de un crecimiento económico sustentable en términos reales. Así queda demostrado que la IED no es condición suficiente para un crecimiento sustentable.

El análisis de la economía brasileña de las últimas décadas denota que el país enfrentó el desafío de compatibilizar la política de estabilización con la gran transformación en la economía mundial y el proceso de globalización. El crecimiento sustentable fue abortado por ciclos de inestabilidad que encontraron la economía debilitada, con la ampliación de la vulnerabilidad externa.

Mientras tanto, el largo periodo de valorización cambiaria después de la introducción del Plan Real intensificó el proceso de ajuste defensivo, lo que llevó a una sustitución de la producción local por importaciones, desestructurando importantes cadenas productivas y provocando impactos expresivos en la balanza comercial y de servicios.

Este factor estuvo agravado por la ausencia de condiciones adecuadas de competitividad para los productores locales, con impacto en los niveles de empleo, ya que las empresas nacionales y transnacionales instaladas en Brasil redireccionaron sus estrategias en respuesta al ambiente poco propicio a la generación de valor agregado local. Delante del escenario internacional y sus transformaciones, sumado a los errores de la economía doméstica, la economía brasileña revivió la restricción externa al crecimiento, en que la dinámica de la actividad interna pasó a depender fundamentalmente de lo que ocurría en el mercado internacional.

De esta forma parece necesario reestructurar la inserción externa de Brasil, teniendo en cuenta la atractividad de IED, la sustitución de importaciones y la generación de mayor valor agregado local, la ampliación de la internacionalización de las empresas nacionales y la elevación de las exportaciones.

Ello es algo que requiere la articulación de los instrumentos de las políticas industriales, comerciales y de ciencia y tecnología, en el sentido de inducir la reestructuración para una inserción activa en la economía internacional. Ese es un pre requisito para permitir el crecimiento sustentable, basado no solo en el fortalecimiento del mercado interno, sino en la reducción de la vulnerabilidad externa. Ello engloba desde la eliminación de cuellos de botella en la capacidad productiva, la eliminación de las desventajas competitivas de la economía, mejorar las líneas de financiamiento hasta controlar la entrada de capitales.

Algunas propuestas asumen que se deberían combinar las estrategias de mercado y hacer de la globalización algo a favor de los objetivos establecidos; coordinar el Estado y la iniciativa privada en un esfuerzo asociado al proceso de desarrollo, pues la IED puede representar una fuente alternativa de funcionamiento para el desarrollo mientras esté asociado a la creación de nuevas ventajas competitivas, proyectos de exportaciones y al aumento de la capacidad productiva, algo que no se hizo en Brasil.

A la vez, sería necesario avanzar sobre medidas de logística y políticas de competitividad, en el sentido de inducir las decisiones empresariales de generación de valor agregado por medio del aumento del coeficiente de producción nacional, envolviendo áreas de financiamiento y promoción a aquellos nichos más dinámicos. Ello significa la coordinación, el consenso entre actores, la implementación de mecanismos de planificación y fomento.

La nueva agenda de crecimiento y desarrollo posiblemente se base en la creación de un sector privado fuerte y competitivo en paralelo a un sector público eficiente que pueda dirigir sus esfuerzos para potenciar recursos y capacidades nacionales. La alternativa sería articular la absorción de IED con un crecimiento económico sustentable, mayor estabilidad monetaria y generación de valor agregado local. El nuevo papel de la IED debería estar asociado a una mejoría evolutiva de la inserción externa de la economía brasileña a la economía internacional, entre otras cosas.

En el caso del papel de la IED, superada la fase en que estas fueron fundamentales para el financiamiento del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, el desafío ahora es asociar los nuevos ingresos a proyectos que articulen la actuación de las empresas transnacionales ya operantes en Brasil. Ese es un reto que presupone un cambio fundamental de estrategia ante la economía globalizada. Es necesario combinar una agenda macro y microeconómica de forma de hacer posible un proyecto de desarrollo sustentable para el país.

Anexo

i) Indicadores económicos de Brasil

VALORES ABSOLUTOS EN MILLONES	1991	2000
PBI EN BILLONES DE REALES-PRECIOS 2000	857	1.101
EMPLEO	55	65
PEA	59	76
POBLACION	150	170
PRODUCTIVIDAD	15.494	17.020
PBI PER CAPITA	5.715	6.474
DESCOMPOSICION DE LAS VAR DE PBI EN %		
PRODUCTIVIDAD	-61	37
TASA DE OCUPACION	-20	-43
TASA DE ACTIVIDAD	41	55
POBLACION	141	50
TOTAL	100	100

Fuente: Giambiaggi, 1998

ii) Valor de IED, privatizaciones y F&A. Participación extranjera.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	TOTAL
IED	989	1.103	2.061	1.291	2.590	5.475	10.496	18.743	28.480	31.397	102.625
Valor F&A	57	68	470	1.226	1.351	2.557	4.675	12.568	24.611	18.810	66.393
Valor privatiz. con Capitales Extranjeros	sd	sd	100	sd	sd	sd	2.900	6.000	19.900	2.800	31.700

Particip. Extranj. En las F&A %	6	6	23	95	52	47	45	67	86	60	53
---------------------------------	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Particip. Extranj. En las privatiz. %	sd	sd	5	sd	sd	sd	28	32	70	9	31
---------------------------------------	----	----	---	----	----	----	----	----	----	---	----

Fuente: WIR, 1998, 1999, 2000

iii) F&A por sector y nacionalidad: 1994-1997

Sector	1994			1995			1996			1997			TOTAL		
	EE	EN	TOTAL	EE	EN	TOTAL									
Industria	22	28	50	43	33	76	71	49	120	40	21	61	176	131	307
Construcción y servicios	13	11	24	19	15	34	42	38	80	36	13	49	110	77	187
No clasificados	1		1		1	1	6	2	8	4		4	11	3	14
Total	36	39	75	62	49	111	19	89	198	80	34	114	297	211	508
Participación de las EE	48			56			60			70			59		

EN=Empresas nacionales; EE=Empresas extranjeras

Fuente: KPMG

iv) Crecimiento % de las exportaciones 1990-99 en volumen

Crecimiento % de la cantidad de exportaciones 1990-1999 en volumen

	Total	Primarios	Semi-manufacturados	Manufacturados
1990	-7	1	0	-13
1991	2,6	-1,7	0,6	6,3
1992	17	6,4	27,3	19,5
1993	16,5	8,9	-0,1	25,2
1994	2,1	2,7	10,4	-1
1995	-6,1	-5,1	7,2	-11,1
1996	2,7	2,5	4,9	2,7
1997	11	12,6	-0,1	12,6
1998	-3,5	6,7	3,6	2,1
1999	-6,1	8,4	15,9	2
1990-99	4,8	4,2	7	4,5

Fuente: FUNCEX

v) Innovación tecnológica por sectores de la industria

Sectores	Innovación tecnológica- valores medios en US\$ 1.000	Innovación tecnológica-% sobre el valor de ventas
Químico	2.306	1,09
Electrónico	10.142	2,88
Mat.de Equipamientos	14.786	4,16
Automotriz	7.846	2
Plástico y caucho	4.235	0,96
Textil	1.000	1,29
Otro	1.811	0,4
Media	7.100	2,14

Fuente: SOBEET

Bibliografía

Aguilar, Gelfa de Maria Acosta, Globalização e inserção econômica do Brasil: fluxos de investimento externo direto na década de 90. Editora, Instituto Superior de Economia e Gestão, 2002

Arbache. J. S, De Negri. J A Determinantes das exportaciones brasileiras: novas evidencias, Universidade de Brasilia 2000

www.bndes.gov.br Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social

www.bcb.gov.br/ Banco Central de Brasil

Batista, Paulo Nogueira. O Consenso de Washington: A visão neoliberal dos problemas latino-americanos, Caderno Dívida Externa nº 6, 2º ed., PEDEX, São Paulo, 1994.

Baumann, R. (1993). «Uma avaliação das exportações intra-firma do Brasil: 1980 e 1990». Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 23 n. 3.

_____ (1996) O Brasil e a Economia Global. Rio de Janeiro. Campus Sobeet.

Bielschwsky, R. *et alii*. Formação de capital no ambiente das reformas econômicas brasileiras dos anos 1990. In: BAUMANN, R. *Brasil, uma década em transição*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

Bonelli, R., Goncalves, R. *Para onde vai a estrutura industrial brasileira?* Rio de Janeiro: IPEA, 1998 (Texto para Discussão, 540).

Boschi, Renato (2008), "Capacidades Estatales y Políticas de Desarrollo en Brasil: Tendencias Recientes" IN Saez, Manuel Alcantara y Melo, Carlos Ranulfo (eds) *La Democracia Brasileña: Balance y Perspectivas para el Siglo xxi*. Salamanca, Ediciones Universidad Salamanca.

Boschi, Renato (2008), "Elites y Desarrollo en América Latina: Trayectorias Recientes en Chile y Brasil", paper presented at the Conference "Elites y Desarrollo en América Latina, UNAM, Mexico, October 2007, forthcoming.

Boschi. R, Flavio Gaitán (2008). Politics and Development: lessons from Latin America. Article from National Institute of Science and Technology-Public Policies, Strategics and Development, Brazil

Boschi.R, Flavio Gaitán. State interventionism and development policies in Latin America Cad. CRH vol.21 no.53 Salvador May/Aug. 2008

Brasil em desenvolvimento : Estado, planejamento e políticas públicas / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. – Brasília : IPEA, 2009.

Campbell R. Mc Connell- Stanley L. Blue, Economía, principios, problemas y políticas, Ed Mc Graw-Hill, 2000

www.eclac.org/ Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CEPAL (2000).La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Santiago Cepal/Naciones Unidas.

De Negri, F. Desempenho comercial das empresas estrangeiras no Brasil na década de 90. 2003. 86p. Tese (Mestrado em Economia) – Instituto de Economía, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2003.

Determinantes dos investimentos diretos externos em países em desenvolvimento. Marcelo José Braga Nonnenberg -Mário Jorge Cardoso de Mendonça. Brasília: Ipea, mar 2004

Dunning, J. H. The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. International Journal of the Economics of Business, 2001.

Dunning, J. H. Multinational enterprises and the global economy. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1993.

Edwards, Sebastian (1995): Crisis and Reform in Latin America - From Despair to Hope, World Bank/Oxford University Press. fishlow, Albert (1994): «Economic Development in the 1990s», World Development, 22 (12), december.

El boom de la inversión extranjera directa en el Mercosur- Serie Red Mercosur N° 1 2001

Eli Diniz Renato Boschi, Empresarios, intereses e mercado. Dilemas do desenvolvimento no Brasil. Editora UFMG, 2004

www.funcex.org.br Fundacao centros de estudos do comercio exterior

Gonçalves, R. (1994). «Transformações globais, empresas transnacionais e competitividade internacional do Brasil». Texto para discussão IEI/UFRJ n. 320.

_____ O Brasil e o comércio internacional. Transformações e perspectivas. Paulo: Editora Contexto, 2000.

Heilbroner Lester C. Thurow, Economía, Ed Prentice-Hall Hispanoamericana, 1987

www.ibge.gov.br Instituto brasileiro de geografia y estadística.

Krugman, P y Obstfeld, M, Economía Internacional, teoría y política. Addison Wesley, Madrid 2001

Lacerda, A. C. de (1998). O impacto da globalização na economia brasileira. São Paulo: Editora Contexto, 1998.

_____. (org). Desnacionalização: riscos, mitos e desafios. São Paulo: Editora Contexto, 2000.

_____. Globalização e investimento estrangeiro no Brasil. São Paulo: Saraiva, 2003.

Laplane, M., Sarti, F. Investimento direto e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. Economia e Sociedade, Campinas, , jun. 1997.

Laplane, M. e F. Sarti (1999) O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil nos Anos noventa: determinantes e estratégias. En D. Chudnovsky (org.) Investimentos Externos no MERCOSUL, UNICAMP/Papirus, São Paulo, 1999

Laplane, M. et alii. Empresas transnacionais no Brasil nos anos 90: fatores de atração, estratégias e impactos. In: CHUDNOVSKY, D. (org.). El boom de inversión extranjera directa en el Mercosur. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina Editores, 2001.

Lavinia Barros de Castro e Jennifer Hermann. Economia brasileira contemporânea 1945-2004. Elsevier Editora, 2005

www.desenvolvimento.gov.br Ministerio do desenvolvimento Industria y comercio exterior

Miranda, J. C. da R. Abertura comercial, reestruturação industrial e exportações brasileiras na década de 1990. Brasília: IPEA, 2001.

O Brasil e os desafios da globalizacao, Ed. Relume-Dumará, Rio. 2000

Opções de Política Econômica para o Brasil. 1 Ed. Rio de Janeiro, 2003

Origem de capital e acesso a os incentivos fiscais e financeiros á inovacao no Brasil .Graziela Ferrero Zucoloto. Brasília: Ipea, jul. 2012.

Rudiger Dornbusch-Stanley Fisher-Richard Startz, Macroeconomía, Ed Mc Graw-Hill, 1999

Sallum Jr., Brasílio (2000), "Globalização e Desenvolvimento: a estratégia brasileira nos anos 90", Novos Estudos Cebrap, nº 58, novembro, São Paulo.

Soskice, D. Divergent production regimes: coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980's and 1990'. In: STIGLITZ, Joseph H. *Towards a new paradigm for development: strategies, policies and processes*. Genova: Prebisch Lecture; UNCTAD, 1998.

