

El capital multinacional y la integración económica: de la ALAC al MERCOSUR.

Silvina María Romano.

Cita:

Silvina María Romano (2007). *El capital multinacional y la integración económica: de la ALAC al MERCOSUR*. XXVI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. Asociación Latinoamericana de Sociología, Guadalajara.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-066/857>

El capital multinacional y la integración económica: de la ALALC al MERCOSUR

Silvina M. Romano

Introducción

En el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, las economías latinoamericanas sufrieron serias limitaciones con respecto a su inserción en el sistema internacional, debido a su estructura básicamente agroexportadora y el escaso desarrollo industrial que conducía a permanentes desequilibrios en las balanzas de pagos nacionales. Esta situación se agravó con el creciente deterioro de los términos de intercambio de las materias primas en contraste con los productos manufacturados (Thorp, 2000), a la vez que disminuyeron las exportaciones hacia las zonas centrales en orden al mayor intercambio entre países industrializados, tanto de materias primas como de manufacturas (Ferrer, 1976). En este contexto desfavorable para el “desarrollo” de América Latina, la CEPAL impulsó un proyecto de integración regional, a fin de aumentar el comercio interregional, el desarrollo de una industria complementaria y competitiva a nivel internacional, y la posibilidad de negociar como bloque frente a los países industrializados. Uno de los factores fundamentales para el logro de tales metas, era la afluencia de capitales hacia la región (CEPAL, 1959). No obstante las expectativas de la CEPAL en lo relativo a la integración y al desarrollo industrial, estos postulados estructuralistas no lograron plasmarse en las economías de la región. Esto condujo por un lado, al surgimiento de una corriente crítica al interior de la CEPAL, a la vez que impulsó una línea teórica que tendió a radicalizar dichos postulados, denominada escuela de la dependencia (Beigel, 2006). Hacia principios de los '70, hubo una suerte de retorno a la economía neoclásica, sustentado por el advenimiento de una importante crisis económico-financiera originada en los países desarrollados, que luego se expandió hacia la periferia (Tamales, 1990). El endeudamiento de América Latina, en parte ocasionado a partir de la mencionada crisis, permitió el afianzamiento de políticas neoliberales basadas en premisas neoconservadoras, promovidas especialmente por el Banco Mundial y los intelectuales que contribuyeron a confeccionar y legitimar el Consenso de Washington (Kuntz Ficker, 2005: 152).

Frente a esta realidad, se generaron nuevas lecturas sobre la integración y el desarrollo, tales como el neoestructuralismo, que si bien retoma parte importante de los postulados estructuralistas, plantea la necesidad de adaptarse al contexto internacional de la manera más provechosa posible para América Latina (Fuentes, 1994; Ocampo 1998;

CEPAL, 2007), aunque ello implique resignar algunos de los objetivos más preciados del pensamiento estructuralista-crítico de los '60 y parte de los '70.

En este trabajo abordaremos el rol del capital multinacional en la ALALC y el MERCOSUR a partir de algunas estadísticas, pero centrándonos en lo que cada una de las perspectivas anteriormente mencionadas esperaban de la inversión extranjera en general y del capital multinacional en particular. Vale aclarar que tendremos en cuenta especialmente al capital multinacional de origen norteamericano, debido a la gravitación del gobierno y el sector privado estadounidense en América Latina, tanto en los '60 como en la actualidad. Asimismo, intentaremos esbozar algún tipo de conclusión con respecto al capital multinacional en la actualidad y sus potencialidades y limitaciones para asumirse como motor de consolidación del proceso de integración materializado en el MERCOSUR.

Capital multinacional, desarrollo e integración latinoamericana en la posguerra

Reflexionar sobre el rol del capital multinacional implica en buena medida remitirnos a la relación existente entre desarrollo, industria y capital. La vinculación entre estos conceptos, en América Latina, fue abordada en buena medida por la corriente estructuralista después de la Segunda Guerra Mundial. Esta línea teórica surgió como una alternativa frente a los estudios acerca de la posibilidad de desarrollo en países “atrasados” o “subdesarrollados” realizados desde una perspectiva neoclásica (comúnmente agrupados como teorías del desarrollo), que resaltaba los beneficios del comercio internacional y la necesidad de centrarse en las ventajas comparativas de cada país (Nahon, Rodríguez Enríquez y Schorr, 2006: 333). El estructuralismo latinoamericano, impulsado básicamente por los miembros de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) retomaba algunas de las propuestas de las teorías del desarrollo, pero las combinaba con posturas que cuestionaban parte de tales premisas. De esta manera las críticas keynesianas a la economía neoclásica fueron articuladas con una suerte de perspectiva “marxista schumpeteriana”, atendiendo a que el sistema capitalista de libre empresa no era armónico y se desarrollaba con “saltos” y “desequilibrios”, dinámica que se asentaba en un sistema internacional organizado en centro-periferia, ciudad-campo, etc, postura que implicaba en última instancia la idea de explotación (Lusting, 1988: 36). También tuvieron incidencia los postulados de Hirschman y Myrdal, que disentían con la posibilidad de “crecimiento equilibrado” en los países atrasados, además de asignar un rol fundamental al Estado en la planificación, la protección del mercado y la promoción de la industria (Myrdal, 1964; Nahon, Rodríguez Enríquez y Schorr, 2006). Es fundamental recordar que el estructuralismo retomaba también

buena parte de los aportes de Singer¹, quién –entre otras reflexiones en torno al desarrollo de las zonas “atrasadas”– afirmaba que la contribución de la Inversión Extranjera Directa (IED)² al desarrollo de los países “deudores”, resultaba escasa (Nurske, 1955: 36) en tanto tendía a alimentar el sistema de enclave orientado por las necesidades de los países desarrollados (Kuntz Ficker, 2005: 148). En síntesis, siguiendo a Singer, la inversión extranjera conducía indirectamente a la producción primaria, desalentando el patrón de desarrollo orientado hacia la industrialización (Sunanda Sen, 2005: 1029).

El pensamiento de la primera CEPAL se centraba en el rol fundamental de la industrialización y específicamente en la industria sustitutiva de importaciones (ISI). Este sistema era considerado como la vía más adecuada hacia el desarrollo, en un contexto desfavorable a las economías latinoamericanas caracterizadas por el desempleo de la fuerza de trabajo, el desequilibrio externo y el deterioro de los términos de intercambio (Palma, 1987). El capital extranjero era uno de los factores fundamentales para el impulso inicial de la ISI. Los trabajos de la CEPAL aclaraban que sería conveniente, en esta primera etapa de industrialización, recibir capital extranjero oficial a fin de evitar los desequilibrios en la balanza de pagos, que en cambio, sí podrían ser generados en caso de un ingreso desmedido de capital extranjero privado (CEPAL, 1969: 138-139). La idea era pasar de una primera etapa sustitutiva destinada a industria de bienes de consumo y de escaso valor agregado, a otra etapa dedicada al desarrollo de la industria pesada, producción de maquinarias y bienes de capital (Teubal, 1973).

Fueron muchas las expectativas depositadas en esta propuesta, pero su “puesta en práctica” (que, vale aclarar, no siempre se llevó a cabo siguiendo las indicaciones de la CEPAL) no condujo a los resultados esperados, en tanto generó limitaciones externas (desequilibrio en las balanzas de pagos) y contribuyó a desequilibrios sectoriales (provocó una pérdida de dinamismo en el campo, principal sector exportador) (Lusting, 1988: 43). A su vez, este patrón de industrialización fomentó una industria demasiado dependiente de la importación de insumos y bienes de capital³ que se articuló con el estancamiento del sector

¹ De hecho, una de las marcas características de la CEPAL fue la tesis “Prebisch-Singer”, explicación que daba cuenta de la inelasticidad de la demanda de importaciones industriales en la periferia (Kerner, 2003: 87).

² La inversión extranjera puede darse por medio de exportación de productos realizados en la casa matriz, o instalando filiales en otros países. El objetivo de este tipo de inversión es por lo general, conseguir recursos, mercados, eficiencia y/o activos estratégicos más rentables que en sus países de origen (Fontoura Costa, 2006: 64).

³ Caio Prado (1957) insistía en que este exceso de importaciones que generaba desequilibrios fuertes en la balanza de pagos, era inherente al sistema sustitutivo que de por sí inducía a una deformación de la economía. Desde la perspectiva de la CEPAL, en cambio, si bien se esperaba un aumento en las importaciones para el desarrollo de la industria, no se pensaba que provocaría los efectos negativos que mostró en la práctica (CEPAL, 1959 y CEPAL, 1969: 168).

agroexportador, que era en definitiva el que habilitaba las divisas para financiar la inversión extranjera (Thorp, 2000; French-Davis, Muñoz y Palma, 2000). Una de las consecuencias de este tipo de industria a largo plazo, fue que permitió la excesiva protección de ciertas industrias beneficiando en última instancia la propagación de filiales de empresas multinacionales (Furtado, 1971:55)⁴ caracterizadas por la implementación de modelos tecnológicos intensivos en capital, contradictorios con el “exceso” de mano de obra disponible en los países latinoamericanos, población que al ser expulsada de la zona rural a la urbana, y al quedar desocupada, terminó engrosando los sectores marginales urbanos (Tavares, 1998; Lusting, 1988: 45).

Ante estos resultados “negativos” de la puesta en práctica de la ISI (o “inesperados” como manifiesta Sunkel, 1998: 101) a fines de los '50, la CEPAL propuso la concreción de un proyecto de integración económica que se venía discutiendo con funcionarios de los diferentes gobiernos latinoamericanos (especialmente los del Cono Sur) y que apuntaba a la conformación de un Mercado Común Latinoamericano (CEPAL, 1959). La propuesta finalmente cristalizó en el Tratado de Montevideo de 1960, mediante el cual se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). La idea de la CEPAL era que la integración entre los países de la región permitiría ampliar los mercados y complementar industrias, lo cual a su vez se constituiría en factor clave de atracción de capital, indispensable en los pasos iniciales de la ISI (Ferrer, 1976). Asimismo, la integración se percibía como una posibilidad de conformar un bloque sólido frente a los países desarrollados, mejorando su postura en las negociaciones internacionales (Tamames y Huerta, 1999; Tavares, 1998; Ferrer, 1976).

Si bien en un primer momento se consideró al capital extranjero como un aporte fundamental y absolutamente necesario, a partir de la experiencia de la IED en América Latina en los '50 y los '60 determinada por el creciente impacto de las empresas multinacionales en la región, comenzó a instalarse la pregunta acerca de las reales posibilidades de desarrollo que podría generar este tipo de inversión en espacios periféricos (Caio Prado, 1957; Furtado, 1971; Barnet y Müller, 1974)⁵

⁴ Furtado plantea que el error, o la falencia del ISI residía en que supuso que cualquier industria instalada cooperaría por igual a la prosperidad del país [en este caso, Brasil] de acuerdo al modelo canadiense, cuando la realidad demostró que no todas las industrias contribuían al desarrollo de la economía nacional, en especial las filiales de los grandes conglomerados internacionales que perseguían otros intereses (Furtado, 1971:55)

⁵ Es importante aclarar que, al menos desde la perspectiva de Furtado, las empresas norteamericana habían cobrado importancia en la economía brasilera ya a partir de los años '30, pero el “despegue” de su expansión estuvo relacionado con el crecimiento de la economía estadounidense en la posguerra (Furtado, 1971).

Esto permite comprender la postura de la Comisión Asesora de Asuntos Monetarios de la ALALC cuando advertía sobre la importancia de armonizar los tratamientos a la IED, a fin de asegurar su contribución a la integración y al desarrollo. La armonización de las pautas podría evitar dos tendencias previsibles de la IED: que condujera al desarrollo de una competencia desleal para atraer inversiones en industrias de exportación con la consiguiente localización antieconómica de las mismas; que la IED generara una competencia entre las inversiones extranjeras en la Zona y las industrias nacionales ya establecidas pero menos eficientes por diversas razones (Unión Panamericana, OEA, 1964: 522).

La armonización de normas con respecto al capital extranjero no fue lograda en el marco de la ALALC, por lo cual el capital foráneo se rigió de acuerdo a las normativas de cada Estado. De manera muy sintética podemos decir que todos los países de la ALALC, en sus legislaciones presentaban estímulos a la inversión nacional y extranjera tales como:

- Exoneración total o parcial de gravámenes a la importación

- Exoneración total o parcial del impuesto sobre la renta y regímenes especiales de depreciación

- Libertad de acceso al inversionista extranjero al crédito de fomento y bancario comercial; lo mismo en el caso de créditos de fomento a la exportación (igual para capital nacional o extranjero)

- Protección arancelaria industrial (para capital nacional o extranjero)

- La mayoría de los países miembros de la ALALC aplican regímenes cambiarios que controlan el ingreso o egreso de divisas y establecen normas que limitan las repatriaciones de capital, de sus utilidades y de otros pagos. Solamente Bolivia, México, Perú, Venezuela y Uruguay permiten libre convertibilidad y envío de divisas sin restricciones.

- Exoneraciones totales o parciales de impuestos de establecimientos y constitución de sociedades

- La mitad de los países de la ALALC otorgan beneficios especiales a los inversores por medio del acceso a parques industriales o terrenos aportados por el Estado o con subsidio

Con respecto a los Convenios de Garantía (de resguardo de las inversiones) la mayoría de los miembros de la ALALC firmaron convenios de garantía con Estados Unidos, cubriendo diversos riesgos (Nicolau, 1968: 21-22).

Puede observarse que la legislación de la mayoría de los países estaba destinada a la absorción de capitales extranjeros, en afinidad tanto con las pautas de la ALALC, como también con las necesidades surgidas de la ISI.

No obstante estas intenciones, resulta interesante remitirse a algunos datos, a fin de observar en qué medida la IED se articuló tanto con las metas de la ALALC como con los objetivos de las economías nacionales.

En lo relativo a la llegada efectiva de IED a la región, hacia fines de 1967 la IED en países de la ALALC sumaba aproximadamente 14.000 millones de dólares, de los cuales 10.000 millones eran provenientes de capitales norteamericanos; en porcentajes, el 71% del total de la IED en América Latina para ese año provenía de los Estados Unidos, mientras que el 23% restante pertenecía a países europeos (Nicolau, 1968: 16-17)

Había un claro predominio del capital norteamericano, que en aquel momento se hallaba en plena expansión: entre 1946 y 1969, la IED norteamericana total (en el mundo) aumentó de 7.200 millones de dólares a 70.763 millones (Tugendhat, 1971: 42).

No obstante este aumento a nivel general de la IED estadounidense, es importante tener en cuenta la participación de la región latinoamericana, en comparación con la IED norteamericana que fluía hacia otras regiones: para fines de 1976 la IED de Estados Unidos en países de la ALALC sumaba aproximadamente 10.000 millones de dólares; en Canadá, 17.000 millones; en Europa Occidental 16.000 millones y en Australia y Nueva Zelanda 5.000 millones de dólares (Nicolau, 1968: 17).

Vemos que si bien había un importante flujo de IED hacia América Latina, no era el principal destino de las inversiones, a pesar de la creciente “rentabilidad” de las economías latinoamericanas (Thorp, 2000: 58). Las ganancias de la economía norteamericana a partir de la IED en otras regiones, era en la mayoría de las ocasiones, menor a la obtenida en América Latina, sobre todo en lo relativo a sectores extractivos como la minería y el petróleo, que resultaban muy rentables en comparación a las remesas por utilidades que la IED norteamericana obtenía en otras regiones como Canadá o Europa Occidental (Cuadro n° 1).

A fin de completar estos datos, vale agregar que entre 1957 y 1965, las empresas de Estados Unidos financiaron el 83% de sus inversiones en América Latina con recursos locales (Barnet y Müller, 1974: 153). Esto guarda una estrecha relación con el hecho de que entre 1958 y 1967, las 187 firmas estadounidenses más grandes utilizaron buena parte de sus inversiones para comprar empresas locales; aproximadamente un 47% de todas las operaciones manufactureras establecidas en el período consistieron en absorción de industrias locales (Barnet y Müller, 1974: 155)⁶.

⁶ Un ejemplo clave es el de la IED en la Argentina en la década del '60, período en el cual el sector siderúrgico y el automotriz pasaron a manos de grandes empresas extranjeras. A su vez, entre las diez empresas más grandes de América Latina, se hallaban Siam Di Tella en el primer lugar y la Kaiser Argentina en el quinto

Las inversiones privadas en América Latina a lo largo de los '60, se nuclearon en el sector extractivo y en el manufacturero. De esta manera, la inversión en minería y petróleo se llevó a cabo en Venezuela, Perú, Chile y Colombia; mientras que la IED en industria manufacturera se instaló principalmente en México, Brasil y Argentina (cuadro n° 2).

Notamos que los países que recibieron mayor IED en manufacturas eran aquellos con mercados más desarrollados al interior de la ALALC. A fin de ilustrar lo anterior, agregamos que la IED norteamericana en el sector manufacturero a principios de 1970 alcanzaba 752 millones de dólares en México, 722 millones de dólares en Brasil y 617 millones de dólares en Argentina (Furtado, 1971: 55). Siguiendo a este autor, debemos aclarar que la IED norteamericana mantenía una fuerte tendencia al oligopolio, en tanto hacia 1957, eran 45 las empresas controlaban el 75% del total de las inversiones directas norteamericanas en América Latina. Conociendo además el dinamismo del sector manufacturero, eran 143 empresas las que controlaban el 41% de las inversiones totales en industria manufacturera (Furtado, 1971: 33)⁷.

En lo relativo al nivel de remesas por utilidades enviadas al país de origen de la inversión (en el caso latinoamericano, la mayoría eran remitidas Estados Unidos) la misma CEPAL conocía esta “limitación” de la IED, por lo cual advertía que a fin de que la IED contribuyera al desarrollo, resultaba inminente que este el ingreso de capital total superara los gastos por servicio de inversiones extranjeras. No obstante, a fines de los '60 resultaba evidente el desequilibrio generado por este tipo de inversión, ya que los montos de IED solían ser menores a las remesas totales de utilidades (CEPAL, 1969: 157-161). En ese mismo período, Furtado sostenía asimismo, que si el sector moderno en expansión era controlado por firmas extranjeras, era esperable que se generaran problemas de la balanza de pagos y de desnacionalización de la economía (Furtado, 1971). Varios años antes, Caio Prado jr. aseguraba que el capital monopólico instalado en países subdesarrollados, resultaba difícil de controlar, porque no había restricciones posibles que logran frenar el desequilibrio generado por las remesas hacia el exterior de las ganancias obtenidas por tales ventas (Prado, 1957).

En cuanto a los países y sectores de inversión, es clara la tendencia hacia el desequilibrio, hacia las “islas” de producción, en tanto se desarrollan ciertos sectores a nivel

lugar. En 1967 fueron transferidas a capital internacional, específicamente, a empresas norteamericanas, hegemónicas en siderurgia, industria automotriz, cigarrillos e incluso en sectores menos tradicionales como el del azúcar, la ganadería, los alimentos, los textiles, etc (García Lupo, 1971: 52).

⁷ Furtado acude a los datos del *United States Foreign Investments in Foreign Countries* del Departamento de Comercio de Estados Unidos (1960), a informes del *Survey of Current Business*, septiembre 1965 y septiembre 1966; además de retomar el *Economic Report of the President* de 1966.

nacional y regional, quedando relegados importantes áreas geográficas (Tavares, 1998; Katz, 2006: 45). En el caso de la ALALC, hemos señalado que los países de la zona Andina fueron los que recibieron mayor IED norteamericana dedicada a la explotación de petróleo y minería. Este tipo de explotación, si bien requiere una importante inversión inicial, es común que no conduzca a nuevas inversiones en el área (Prado, 1957). Por otra parte, se trata de recursos naturales que se agotan, con el consiguiente costo para la región de la cual han sido obtenidos.

En lo relativo a la IED en el sector manufacturero, aunque en un primer momento generó buenas expectativas, demostró ser perjudicial con los años en tanto, por un lado, las empresas transnacionales se instalaron –como ya hemos mencionado– en los mercados más desarrollados, generando un fuerte desequilibrio; mientras que por otro lado, implicó una importante competencia con las industrias locales menos desarrolladas (Grunwald, Wionczek y Carnoy, 1973: 138). Es claro que no fue sólo la ALALC la que amparó la penetración de las subsidiarias de empresas internacionales que terminaron por dominar los sectores económicos más dinámicos, sino que este fenómeno fue impulsado en algún punto por la dinámica de la ISI (Ferrer, 1976).

A esta estrategia se sumó la absorción por parte de las compañías multinacionales, de aquellas empresas locales que habían adquirido cierto grado de competitividad (Barnet y Müller, 1974: 144). Este fenómeno es el que permite a las empresas multinacionales crecer aún en economías en crisis; justamente, la expansión de las empresas norteamericanas se realizó en gran parte a través de la adquisición de instalaciones ya existentes en los países latinoamericanos, cuando estas economías pasaban por un período de crisis (Furtado, 1971: 56). Es interesante agregar que los acuerdos de complementación industrial especialmente impulsados por la ALALC, en general fueron “aprovechados” por las multinacionales (French-Davis, Muñoz, Palma, 2000: 130-131), que al adquirir las empresas locales podían contar las rebajas arancelarias y otros beneficios de promoción industrial de la ALALC.

Podemos mencionar también, dos mecanismos que tendían a incrementar la rentabilidad de las inversiones de las multinacionales: los precios de transferencia y la conformación de plataformas de exportación (Barnet y Müller, 1974). Los precios de transferencia implicaban la fijación de precio intracompañía, entre filiales, a fin de maximizar la ganancia global de las matrices. Esto generaba un “doble proceso de integración”, mediante el cual se integraba la empresas a sí misma, entre sus filiales (tengamos en cuenta la diversificación de las Grandes Empresas, en múltiples y diversas actividades) a la vez que se generaba una integración de la región de inversión (América

Latina) con la economía originaria de dicho capital (la estadounidense) (Furtado, 1971)⁸. Así es que este “doble proceso de integración” obstaculizaba simultáneamente la integración económica a nivel latinoamericano.

Las plataformas de exportación, estaban constituidas por los sectores y empresas dedicadas a la producción de bienes destinados a satisfacer las demandas del mercado interno norteamericano, pero produciendo a menor costo que en los Estados Unidos (Barnet y Müller, 1974: 134), recurriendo a recursos y mano de obra más barata⁹.

La capacidad de expansión de este tipo de empresas se correspondía con el carácter monopólico y oligopólico del capitalismo de posguerra, que consistía en la determinación del consumo a partir de la producción, dinámica que al determinar el consumo, definía también estilos de vida (Prado, 1957). Este fenómeno guarda una estrecha relación con las advertencias acerca del costo económico y social que implicaba el “efecto demostración” en economías subdesarrolladas debido a que fomentaba el consumo de bienes de lujo en sectores minoritarios, sostenido por el conjunto de la economía (Pinto, 2000)

Lo desarrollado hasta aquí da cuenta de algunas de las maniobras implementadas por el capital multinacional a fin de asegurar su rentabilidad y expansión en la periferia¹⁰. Pero también deja entrever las debilidades de las expectativas de la CEPAL (y de algunas premisas estructuralistas) respecto del capital extranjero. En este sentido, resulta claro que los objetivos del capital extranjero y en especial del multinacional, tenía objetivos muchas veces diferentes e incluso contradictorios con la idea de complementación, desarrollo autónomo y equilibrado, tanto a nivel nacional como regional (Kerner, 2003; Prado, 1957; Barnet y Müller: 1974). Por otra lado, la CEPAL puede ser culpada de cierta “ingenuidad” en su idea de que los préstamos extranjeros (incluido el capital oficial definido como deseable) serían accesibles (Thorp, 2000).

Estas falencias del pensamiento estructuralista, fueron “detectadas” y analizadas por la CEPAL misma, lo cual puede percibirse en los trabajos de Prebisch (Prebisch, 1962; CEPAL, 1969; Kerner, 2003), Furtado (1971), Sunkel y Paz (1982) [1970], Ferrer (1976). Sumada a esta corriente crítica estructuralista, se gestó una línea de reflexiones que radicalizaron dichos postulados, la “escuela de la dependencia” (Lusting, 1988; Beigel,

⁸ Tavares también aclara que las multinacionales no sufrían la escasa integración de los sectores productivos a nivel nacional, porque su meta era la integración con las casas matrices (Tavares, 1998).

⁹ La fuerza de trabajo fue un aspecto especialmente estudiado por la CEPAL, llegando a la conclusión que una de las grandes diferencias entre los países periféricos y los centrales, era el grado de organización de la mano de obra en estos últimos, a diferencia del excedente de fuerza de trabajo y la falta de organización en los países periféricos (Kerner, 2003; CEPAL, 1969).

¹⁰ Desde algunas perspectivas se sostiene que la expansión del capital hacia la periferia es una válvula de escape que hace posible la reproducción del capitalismo (Dos Santos, 2003; Prado 1957; Barnet y Müller, 1974)

2006). En general se plantean las distinciones entre estas corrientes (Lusting, 1988; Kay, 1998; Love, 2005), pero aquí nos interesa atender a las continuidades presentes entre ambas (Beigel, 2006) centrándonos en rol del capital multinacional en el desarrollo de América Latina, específicamente el norteamericano, que es al parecer uno de los aspectos respecto del cual existía una suerte de unanimidad.

Estados Unidos y América Latina en el contexto de la integración

Las relaciones entre América Latina y Estados Unidos resultaron cruciales tanto a nivel nacional, como también en el marco del proyecto de integración latinoamericano. Mientras las economías de América Latina intentaban resolver los conflictos económicos internos y externos generados en el período de posguerra, Estados Unidos alcanzaba su pico de desarrollo y crecimiento económico, militar y político, como Estado hegemónico del mundo Occidental (Wallerstein, 2006: 32-33). El gobierno norteamericano se ocupó de reorganizar el sistema económico internacional, objetivo logrado a partir de la Conferencia de Bretton Woods, el Plan Marshall para la reconstrucción de Europa y la constitución de la OTAN, como respaldo militar de la nueva organización económica del mundo capitalista. La IED norteamericana en el mundo alcanzó su punto culmine en 1965, y desde entonces comenzó a descender (Tugendhat, 1971: 57). Tal inversión fue liderada por Grandes Conglomerados (Prado, 1957) Empresas Globales (Barnett y Müller, 1957), Empresas Multinacionales (Tugendhat, 1971) o Corporaciones Multinacionales (Petras y Veltmeyer, 2001).

En América Latina, fue sin duda la escuela de la dependencia la que hizo mayor hincapié en el tema, retomando parte de las ideas estructuralistas y recurriendo también a la teoría del imperialismo y al neomarxismo (identificado en ese entonces con los trabajos de Paul Baran, Sweezy y Magdoff, entre otros) (Dos Santos, 2003; Nahón, Rodríguez Enríquez y Schorr, 2006). Esta corriente concebía que el capital multinacional no debía ser entendido como “motor de desarrollo”, sino todo lo contrario: el imperialismo era considerado el eje del sistema internacional, ello implicaba no solamente dominación económica sino determinadas relaciones de poder; en el centro de tales relaciones de poder dentro del sistema internacional, se hallaba la corporación multinacional. El objetivo de la inversión extranjera, era entonces, en general, el de expandir sus mercados, garantizar las fuentes de materias primas, el logro de máximos beneficios y el establecimiento de posiciones monopólicas” (Dale Johnson, 1970: 113-114). Los dependentistas señalaban como un aspecto fundamental del imperialismo, la relación entre el “capital monopólico” y el complejo industrial-militar

norteamericano sobre los cuales se basaba el desarrollo del capitalismo de la posguerra, retomando los estudios de Paul Baran y Paul Sweezy (1969) [1966]. Esto les permitía concluir que el capital monopolista era inherente al capitalismo en su etapa neocolonial.

Ahora bien, la vertiente “autocrítica” del estructuralismo, encabezada por Prebisch (1963), los trabajos de Furtado en los ’70 y los aportes de Aldo Ferrer (entre otros), también manifestaba una dura crítica al capital multinacional porque no se correspondía con las metas del desarrollo¹¹. Tal conclusión se basaba en las estrategias seguidas por la IED en América Latina, a saber: la inversión extranjera norteamericana se dirigió específicamente al sector exportador, debido a que la misma inversión realizada era cubierta con las divisas de la exportación promocionada, siendo el rendimiento obtenido por el capital de los Estados Unidos, efectivamente muy alto. Si se generalizaba este tipo de inversiones, se generaría un incremento de la carga de servicios financieros a enfrentar, provocando un desequilibrio en la balanza de pagos. A su vez, era conveniente tener en cuenta que las firmas extranjeras trabajaban con un fuerte capital local y giraban al exterior sus beneficios como si fueran rendimientos de capital extranjero invertido: “Calcúlese que Estados Unidos recibe aproximadamente 100 millones de dólares anuales por el impuesto con el que gravan al capital invertido por sus firmas y empresas en América Latina. Al ser ingresos que tienen como fuente a América Latina, sería conveniente que quedaran en América Latina. Se ha planteado la posibilidad de eliminar este impuesto a fin de estimular las inversiones en América Latina, pero esto generaría un tratamiento discriminatorio en el régimen fiscal. Se podría entonces, discutir la posibilidad de emplear esos recursos en estimular la empresa privada dentro de los mimos países latinoamericanos” (CEPAL, 1969: 155-156).

Por su parte, Furtado aclaraba que la inversión extranjera era considerada no como la propiedad de los activos existentes en el país por parte de personas físicas o jurídicas extranjeras, sino como inserción en el sistema nacional de decisiones de grupos que formaban parte de otras economías nacionales. El problema era entonces tanto más importante, debido a que las empresas extranjeras, en su mayoría de grandes dimensiones, ejercen el control de los sectores en los que operan y ocupan gran parte de ramas de actividades en que es más rápido el progreso. Una de las consecuencias más nefastas de la penetración del capital multinacional en Brasil fue su contribución a la desarticulación de una clase empresarial con objetivos nacionales. En síntesis, Furtado concluía que si se tenía en cuenta la experiencia de América Latina en las décadas de la posguerra, el desarrollo era

¹¹ Resulta interesante recordar que Palma plantea que una de las vertientes de la teoría de la dependencia provenía de la reformulación del análisis de la CEPAL sobre el desarrollo de América Latina (Palma, 1983).

menos una cuestión de inversiones que de creación de un sistema económico articulado y capacitado para auto dirigirse (Furtado, 1971: 59).

Aldo Ferrer, cuestionaba el carácter oligopólico del capital multinacional, en tanto tendía a fijar los precios, las políticas cambiarias, tarifarias, etc., limitando la toma de decisión por parte del Estado. Asimismo, consideraba que este control del mercado nacional por parte de las corporaciones transnacionales constituía un mecanismo clave de expansión del centro hacia la periferia; por consiguiente, la única posibilidad de revertir la situación de la periferia era a través del control nacional de los recursos, los mercados internos y el cambio tecnológico (Ferrer, 1976).

Es claro que la perspectiva de estos autores se halla centrada en el “desarrollo nacional”, en contraposición a la visión más “internacionalista” de los dependentistas, que concebía al Estado nacional colonizado por una burguesía que impulsaba políticas de subdesarrollo, fortaleciendo los lazos de dependencia (Gunder Frank, 1970: 45)¹². No obstante, ambas corrientes, con sus bifurcaciones internas, leían la realidad económica, política y social de América Latina teniendo en cuenta el proyecto de integración materializado en la ALALC, especialmente los estructuralistas. Los dependentistas, aunque afirmaban que la ALALC podía ser entendida como una mera fachada del sistema y que por lo tanto no conduciría a ningún cambio estructural (Gunder Frank, 1970), también aceptaban que la integración era una de las alternativas pertinentes para disminuir los lazos de dependencia con las potencias centrales, siempre y cuando se implementaran algunas modificaciones importantes en la puesta en práctica de la ALALC (*Declaración de los Economistas latinoamericanos*, junio 1965 en Gunder Frank, Cockcroft y Johnson, 1970: 373).

A pesar de la relevancia de estas escuelas, es importante no reducir el pensamiento latinoamericano de posguerra a tales corrientes, sino que se desarrollaron otros trabajos críticos que si bien mantienen importantes continuidades con la línea de pensamiento estructuralista y dependentista, no suelen estar catalogados como parte de aquellas, tales como los aportes Caio Prado jr; Florestán Fernández (1978); John Saxe Fernandez (1975) [1971]; los trabajos compilados por James Petras y Maurice Zeitlin (1973 [1970] y Cotler y Fagen (1974) (entre muchos otros) que se ocuparon tanto de cuestiones relativas al “desarrollo de América Latina” como de la relación de la región con Estados Unidos.

¹² Es importante señalar que Dos Santos se distancia de la idea de que la burguesía en la periferia es un sector que en cualquier situación genera perpetuidad de la dependencia, y brinda el ejemplo de la burguesía industrial brasileña en la posguerra (Dos Santos, 2003)

Evidentemente, en este estudio no podríamos abordar cada una de las perspectivas, por lo cual decidimos exponer una de las ideas medulares del pensamiento de Caio Prado jr. respecto de la IED, porque entendemos que contribuye a señalar las continuidades¹³ entre los postulados cepalinos, los dependentistas y las visiones críticas desarrolladas por fuera de ambas escuelas:

“Los países subdesarrollados, son los países periféricos que se caracterizan por una situación de subordinación y dependencia que los determina como países productores y exportadores de productos primarios a países centrales del sistema. Las economías de los países subdesarrollados se estructuran en base a los objetivos de los países centrales. El ser periféricos condiciona la posibilidad de desarrollo. El crecimiento de las economías subdesarrolladas depende de las inversiones extranjeras que son las que a su vez perpetúan el subdesarrollo y la dependencia del capitalismo nacional. Por lo tanto, el problema del desarrollo de los países subdesarrollados se halla en el propio sistema capitalista internacional que genera un círculo vicioso” (Prado, 1957)

Para concluir con el rol del capital extranjero en el desarrollo de la ALALC, podemos decir que sus consecuencias negativas para la integración se reflejaron en la conformación del Pacto Andino hacia fines de los '60. Este Pacto conformado por Colombia, Bolivia, Chile, Ecuador, Perú y se constituyó como un acuerdo subregional en el marco de la ALALC, planteando como una de las metas fundamentales la regulación del capital extranjero (Waldman, 1983; Ferrer, 1976)¹⁴. Esta actitud negativa por parte de algunos gobiernos frente a la afluencia masiva y descontrolada de capital foráneo chocaba con la estrategia del Estado norteamericano, que después de la II Guerra Mundial promovió con énfasis la expansión de sus empresas a través de la IED en diferentes regiones. Para asegurar tal expansión, no sólo se requería de un contexto económico favorable (la apertura del mercado), sino que era fundamental un clima de seguridad política y jurídica (Tuman y Emmert, 2004). En este sentido, el Acta de Seguridad Mutua de 1951 (Morray, 1973) y los Acuerdos de Garantía firmados por diferentes países de América Latina para resguardar las inversiones norteamericanas (Nicolau, 1968), dan cuenta de la articulación entre las necesidades del Estado norteamericano y las del capital privado. El clima de seguridad

¹³ La idea de retomar las continuidades entre ambas escuelas es desarrollada por Fernanda Beigel (2006).

¹⁴ Pacto Andino (26 de mayo 1969). Capítulo III, ARTICULO 27: Antes del 31 de diciembre de 1970 la Comisión, a propuesta de la Junta, aprobará y someterá a la consideración de los Países Miembros un régimen común sobre tratamiento a los capitales extranjeros y entre otros, sobre marcas, patentes, licencias y regalías. Los Países Miembros se comprometen a adoptar las providencias que fueren necesarias para poner en práctica este régimen dentro de los seis meses siguientes a su aprobación por la Comisión. ARTICULO 28: Antes del 31 de diciembre de 1971 la Comisión, a propuesta de la Junta, aprobará y propondrá a los Países Miembros el régimen uniforme al que deberán sujetarse las empresas multinacionales. <http://www.prodiversitas.bioetica.org/doc114.htm>

necesario se reflejó en políticas como la de la Seguridad Hemisférica iniciada por el gobierno de Truman y la Doctrina de Seguridad Interna, impulsada por la gestión Eisenhower y continuada e intensificada por el gobierno Kennedy.

Al inicio de la presidencia de J. F. Kennedy, se lanzó la Alianza para el Progreso, uno de los programas que generaron mayores expectativas en América Latina respecto de la posibilidad de ser beneficiada con algo similar al Plan Marshall. El gobierno norteamericano no tenía ninguna intención de llevar a cabo la misma estrategia que en Europa, pero le interesaba promocionar la Alianza como algo similar al plan de reconstrucción europeo.¹⁵

Si bien desde algunas perspectivas se sostiene que en la década del '60, y especialmente a partir de programas como la Alianza para el Progreso aumentaron los préstamos oficiales (French-Davis, Muñoz y Palma, 2000); desde otras posturas se aclara que la mayoría de los préstamos (incluso los mediados por el BID y la Agencia Internacional para el Desarrollo) fueron “atados”; es decir, debía “gastarse” la mayor parte del préstamo en productos o servicios de compañías norteamericanas (Grunwald, Wionczek y Carnoy, 1973; Selser, 1972; Tamames y Huerta, 1999). Es interesante agregar que la “ayuda económica” no sólo introducía mercancía, sino pautas de consumo, provocando una emulación (“efecto demostración”) tendiente a generar frustración en los países subdesarrollados, a la vez que se presentaba como un seguro contra las revoluciones y el descontento social (Myrdal, 1964). La misma Alianza para el Progreso puede ser concebida como una política orientada a generar las condiciones para una mayor rentabilidad de las inversiones norteamericanas en América Latina (Murray, 1973)

La integración del Cono Sur hoy: el MERCOSUR y el capital multinacional

Si bien, como hemos expuesto hasta aquí, hubo un importante incremento de capital multinacional en las economías latinoamericanas en la década del '60, la apertura de los países latinoamericanos se intensificó en los '70 (French-Davis, Muñoz y Palma, 2000). Esto se llevó a cabo de manera simultánea a la crisis energética de los Estados centrales y en el contexto de la decadencia del patrón dólar (Tamames, 1990). La afluencia de capitales extranjeros fue paralela asimismo, a la reinstauración a nivel académico de los principios

¹⁵ “El Plan [Marshall] sirvió para focalizar las energías constructivas de Europa en las urgentes tareas de recuperación económica, y para reemplazar la desesperación por la esperanza –una esperanza que fue premiada por el éxito del plan. La Alianza para el Progreso debe, de igual manera, energizar la gran reserva de talento humano que hay en América Latina para la desafiante tarea de lograr el crecimiento en la justicia y la libertad” (United States Department of State. Foreign Relations. 1961-1963 Vol XII. Doc.5. Draft Memorandum from the Consultant to the Task Force on Latin America (Gordon) to the President’s Assistant Special Counsel, Goodwin).

neoclásicos y las premisas monetaristas, impulsadas fuertemente en los '80 y consagradas en los '90 (Kuntz Ficker, 2005).

A partir del creciente endeudamiento, los países latinoamericanos otorgaron nuevamente un rol fundamental a la producción primaria debido a que necesitaban desesperadamente las divisas a fin de enfrentar el grave desequilibrio externo y sus repercusiones a nivel interno. En este marco, el comercio entre los países de la región se constituyó como una de las alternativas posibles (Rofman, 1993; Schvarzer, 2001). A partir del acuerdo entre los presidentes Alfonsín y Sarney (PICAB, julio 1986), Brasil y Argentina se comprometieron a llevar a cabo una estrategia comercial conjunta, pero teniendo como eje no solo la liberalización comercial, sino la posibilidad de promover el desarrollo industrial, especialmente en sectores de mayor desarrollo tecnológico, entre ellos el de aviación y el de petroquímica (Schvarzer, 2001: 24)¹⁶.

Mas allá de estas iniciativas, con el paso de los años y la profundización de la crisis, creció el protagonismo del “ajuste estructural” que condujo a la progresiva (y en la mayoría de los casos indiscriminada) liberalización de los mercados. En este contexto, el proyecto de integración se inclinó indiscutiblemente hacia políticas y acciones asociadas más al mercado y la competencia, que al desarrollo y crecimiento de los países en un ámbito de cooperación. En orden a tales lineamientos, se abandonaron los proyectos de industrialización y desarrollo de sectores de tecnologías más complejas.

La firma del Tratado de Asunción en 1991 dio origen al MERCOSUR, integrado por Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay. No obstante este “paso adelante”¹⁷, los grandes del MERCOSUR se volcaron a decisiones y políticas unilaterales: el gobierno argentino de los '90 decidió implementar las recetas neoliberales de privatización y desregulación sin ningún tipo de proyección respecto del costo que esto podía tener a nivel económico, político y social. Brasil, por su parte, si bien se orientó hacia medidas de corte neoliberal, mantuvo bajo la protección del Estado algunas actividades e industrias dirigidas, incluso de sectores clave para el desarrollo tecnológico (petróleo, petroquímica, etc) (Ferrer, 1998; Schvarzer, 2001).

¹⁶ Esta idea de focalizar en el desarrollo tecnológico descansaba en parte en el éxito de los países asiáticos, que mostraron un impresionante “despegue” económico, en base a una economía nucleada en la exportación y en la especialización en sectores de alta tecnología. Este fenómeno sirvió de “excusa” para la implementación de las medidas neoliberales del Banco Mundial, a la vez que “inspiró” algunos de los postulados fuertes del neoestructuralismo cepalino (Kay, 1998).

¹⁷ En realidad, desde visiones como las de Rofman, las primeras negociaciones entre Brasil y Argentina (anteriores al Tratado de Asunción) implicaban de por sí un modelo abierto a la discusión, mientras que el MERCOSUR se caracterizó por pautas rígidas: reducción lineal y automática de los aranceles, agudizando las tensiones de las empresas menos desarrolladas para competir con empresas del país vecino (Rofman, 1993).

Con respecto al tipo de tratado de integración, el MERCOSUR se lanzó como “Mercado Común”, pero en la práctica e incluso en parte de la normativa, funcionó como unión aduanera limitada (Fontoura Costa, 2006). Al igual que la ALALC, uno de los objetivos que impulsaron la integración era el de lograr un mercado de mayores dimensiones como factor de atracción de capital extranjero. A su vez, se pensaba que la conformación de un bloque sería una vía para favorecer la ubicación de los productos de estos países en el mercado internacional; también al igual que lo sucedido en los '60, podemos observar la persistencia de asimetrías, solo que en la actualidad parecen ser aún más acentuadas tanto entre Brasil y Argentina como entre los “grandes del MERCOSUR” y las economías más pequeñas de Uruguay y Paraguay (Katz, 2006)¹⁸. Estas brechas resultan cruciales en particular en lo relativo a la IED¹⁹.

La lógica de las multinacionales no se ha modificado en relación a la dinámica seguida en los '60 y '70, sino que se ha profundizado la meta orientada a la rentabilidad: persiste en la búsqueda de recursos y mano de obra más baratas que en los países de origen y se aprovecha la cercanía de los mercados. No obstante, puede percibirse un cambio del lado de los países anfitriones de las filiales de compañías transnacionales, en tanto cada vez necesitan con más urgencia el capital del que disponen tales empresas. De esta manera, los gobiernos ofrecen más y mejores “ventajas” para atraer la inversión de capitales extranjeros, no sólo en América Latina, sino que esta “competencia por atracción de capital” se da a lo largo y a lo ancho del tercer mundo, siendo China, India y el Sudeste asiático las áreas de mayor éxito en esta tarea (CEPAL, 2006). Otro cambio que se visualiza, es el predominio de “*Holdings* Internacionales” que parecen superar la idea de Gran Conglomerado sostenida por Caio Prado o Furtado, o bien pueden entenderse como una suerte de “exageración” de tales conceptualizaciones²⁰.

¹⁸ Con respecto a la brecha Brasil-Argentina, en los años 20' la economía argentina era el doble que la brasileña. En 1937-1938, el PBI argentino era 50% más grande que el de Brasil. En 1960, las economías de ambos países se habían equiparado. En la actualidad, sin embargo, la diferencia entre los dos países es muy significativa. En 1965, el PBI Brasileño era un 25% mayor que el argentino, y en 2003 ya superaba en cuatro veces al de su vecino (Sevares en Katz, 2006: 40).

¹⁹ Aquí hemos resaltado las continuidades entre la ALALC y el MERCOSUR, no obstante, podemos marcar diferencias claras entre ambos en tanto la ALALC tenía por objetivo principal la complementariedad industrial, las mejoras a nivel socio-económico de la población y la consolidación de región como bloque (en consonancia con la propuesta estructuralista). En cambio, el MERCOSUR se creó en el marco dado por el neoliberalismo, orientando la integración principalmente hacia la liberalización del comercio. A su vez, hubo una tendencia cada vez mayor hacia el economicismo constituyendo al mercado como centro de dicho proceso, dejando de lado al Estado (Rofman, 1993).

²⁰ Furtado hablaba de la integración al interior de la gran empresa en su proceso de diversificación y de la integración de la economía regional a la economía norteamericana como un doble proceso de integración (Furtado, 1971). Evidentemente, en la actualidad esto se da a escala mundial, y la integración se da al interior de

¿Cuáles son las políticas del MERCOSUR frente a la IED?

En el marco de la normativa particular del MERCOSUR existen dos protocolos o tratados referidos a la inversión de capital, que no están vigentes: el Protocolo de Colonia (enero 1994) y el Protocolo de Buenos Aires (agosto, 1994). Estos acuerdos, sobre todo el de Colonia, se adecuan a las pautas para la inversión del GATS/OMC de la Ronda de Uruguay (1986-1994), a pesar de no ser normativas pensadas estrictamente para un proceso de integración regional, por lo cual pueden resultar poco pertinentes e incluso perjudiciales para el desarrollo del MERCOSUR (Torrent, 2006).

Al no haber un marco regulatorio regional vigente respecto de la IED, los principales acuerdos de protección y promoción extranjera terminan por ser los APRI's (Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones), especialmente en forma de tratados bilaterales (BIT's), que dependen de cada país, y que acuerdan con las normativas del NAFTA (Torrent, 2006)²¹. A nivel multilateral, el tratamiento de las inversiones es bastante limitado, basado en algunas normativas del FMI sobre circulación de capitales; en las intermediaciones de organismos de solución de controversias, como el CIADI (Centro Internacional para el Arreglo de Disputas por inversiones, creado por el Banco Mundial en 1965) y el MIGA (Acuerdo Multilateral de Garantía a las Inversiones) como agencia de seguro de las inversiones frente a riesgos políticos (Fontoura Costa, 2006). Los APRI's, no obstante su continua implementación, contienen algunos aspectos negativos, como la asimetría implícita en sus normas (que en general, parece estar a favor de los inversores, dejando de lado las demandas de los trabajadores y las condiciones ambientales) y la tendencia a apoyar a los acreedores, que usualmente resultan ser países desarrollados, en detrimento de la condición de los deudores, que suelen ser países periféricos (Fontoura Costa, 2006: 69-70).

Con respecto a los flujos de IED hacia la región durante el año 2006, puede decirse que aumentaron (aunque en un mínimo porcentaje) respecto del 2005²², alcanzando los 72.440 millones de dólares, de los cuales 44.679 millones fueron destinados a América del Sur²³. Argentina recibió 4.809 millones de dólares, Brasil 18.782 millones, Uruguay 1.374

la misma empresa, pero también entre grandes empresas que parecen superar la idea de "oligopolio" planteada por Caio Prado (1957).

²¹ Brasil, por ejemplo no ratificó ningún APRI's hasta el momento, siendo Argentina el país del MERCOSUR que ha recurrido en mayor medida a este mecanismo, para negociaciones por inversiones con países del MERCOSUR y con terceros (Fontoura Costa, 2006)

²² La estabilidad de la IED hacia América Latina contrasta con el aumento de la IED que fluyó hacia otras zonas en desarrollo como los países asiáticos.

²³ La IED en América del Sur especialmente, se dirige al sector de recursos naturales [lo que podría identificarse con un tipo de inversión "extractiva" que requiere mucho capital inicial, pero escasa atracción de otras inversiones (Caio Prado, 1957)]; la IED en el área de México y el Caribe busca eficiencia, especialmente para exportar al mercado estadounidense [(esta realidad coincide en buena medida con el concepto de plataforma de

millones y Paraguay 117 millones de dólares. Los países de origen de la inversión fueron en general Estados Unidos y algunos Estados de la Unión Europea, principalmente el Reino Unido, Francia y España (CEPAL, 2007). Puede observarse la estupenda brecha no sólo entre las economías más pequeñas del MERCOSUR (Uruguay y Paraguay) y las más grandes (Argentina y Brasil), sino también la dimensión que ha alcanzado la IED en Brasil, a comparación de Argentina. En este sentido, parecería no haber demasiados puntos en común para la integración, demostrándose en cambio la fuerte tendencia a la consolidación de las asimetrías iniciales, la tendencia al unilateralismo, aunque esto resulte perjudicial para el bloque (Costa Vaz, 2001).

No obstante estas diferencias a nivel de inversiones, es probable que el punto fuerte del MERCOSUR se encuentre en el comercio, que resultó ser el eje de la “integración de hecho” (Torrent, 2006). No obstante, desde algunas perspectivas se relativiza la importancia del comercio a nivel MERCOSUR, debido a que en parte, el aumento del intercambio guarda se debe a un “desvío comercial”. Este efecto contradice el ideal del “regionalismo abierto” (Costa Vaz, 2001: 44) sostenido como meta deseable y necesaria (CEPAL, 1990; Fuentes, 1992; Ocampo, 1998). Ahora bien, teniendo en cuenta el contexto en el cual se halla la industria regional, este “desvío” no parece ser tan negativo, en tanto protege las empresas y fábricas que necesitan de tiempo y capital para adquirir competitividad (Fontoura Costa, 2006: 61).

Aquí resulta necesario detenernos a revisar las actuales perspectivas sobre integración en América Latina. Podemos decir que el neoestructuralismo es la perspectiva sobre integración económica predominante a nivel regional. Esta corriente retoma aspectos medulares del estructuralismo, combinándolos con algunos aportes del neoliberalismo (Kay, 1998). La “transformación productiva”²⁴ y el “regionalismo abierto”²⁵ son considerados fundamentales para el logro del desarrollo²⁶. Esta propuesta implica una mejor adecuación de

exportación (Barnet y Müller, 1974)] Es importante agregar que las inversiones en ninguna de las regiones de América Latina se caracteriza por la búsqueda de activos tecnológicos (CEPAL, 2007). Estos datos dan cuenta de la situación en la que se halla América Latina a nivel de desarrollo industrial y tecnológico.

²⁴ Este concepto tiene como eje la industrialización, implica una mayor apertura de la economía para mejorar la productividad y estimular la incorporación de progreso técnico. Tiene por objetivo aumentar la importación, sin dejar de lado la exportación. La liberalización del comercio resulta fundamental para lograr especialización industrial (CEPAL, 1990).

²⁵ Se planteó como la opción “menos mala” para enfrentar el entorno externo desfavorable porque conserva un mercado ampliado para los integrantes del acuerdo. Debería tratarse a las inversiones regionales de igual manera que a las nacionales a la vez que se proponía la desregulación a nivel regional para aumentar la productividad (Fuentes, 1994).

²⁶ Desarrollo en la nueva definición de la CEPAL, implicaría: “crecer, mejorar la distribución del ingreso, consolidar los procesos democratizadores, adquirir mayor autonomía, crear condiciones que detengan el deterioro ambiental y mejorar la calidad de vida de toda la población” (CEPAL, 1990)

América Latina a las circunstancias actuales del mercado internacional (Ocampo, 1998) por medio de una apertura mayor apertura comercial. De hecho, en muchas de las investigaciones orientadas por estas premisas, puede notarse un vuelco al economicismo, un retorno a las ventajas comparativas y a la primarización como algo positivo (Nahón, Rodríguez Enríquez y Schorr, 2006). Este retorno a algunos de los postulados neoclásicos se articula con la “inevitabilidad” asignada al ajuste de las economías latinoamericanas en los ’80 y ’90, concibiendo esta reestructuración como la única alternativa posible (Kay, 1998; French-Davis, Palma y Muñoz, 2000; Kerner, 2003). La misma idea de “transformación productiva” puede ser leída como una política destinada a darle al ajuste estructural asumido como inevitable, una cierta equidad social (Nahón, enríquez y Schorr, 2006).

Resulta interesante asociar tales postulados con el concepto de “desarrollo dependiente asociado” de Cardoso (1979), que planteaba la posibilidad de desarrollo de la periferia aún en un contexto de dependencia, lo cual podía ser impulsado, por ejemplo, por el crecimiento de la industria manufacturera instalada en países “atrasados”. En este sentido, Cardoso remarcaba que era necesario focalizar en las limitaciones internas de las economías nacionales, y no tanto en las externas, a la vez que había que descartar la idea de la periferia como actor pasivo en el sistema mundial (Palma, 1983). Justamente Cristobal Kay (1998) asegura que en el contexto de los ’90, lo más atinado era retomar las premisas de desarrollo dependiente, sobre todo teniendo en cuenta la experiencia del Sudeste asiático, que daba cuenta de que no era necesario cambiar el sistema, sino aprovecharlo de la mejor manera posible.²⁷

Si bien es claro que el neoestructuralismo ha retomado pautas del estructuralismo, consideramos que deja de lado la perspectiva crítica que lo caracterizaba (Nahón, Enríquez y Schorr, 2006), y que en ocasiones se acerca más al neoliberalismo que el pensamiento de la primera CEPAL.

Por su parte, el neoliberalismo –a pesar de su indiscutible presencia a nivel económico y político– ha sido cuestionado desde diferentes ámbitos²⁸. Las metas y objetivos de esta corriente halla sus bases teóricas en la “contrarrevolución neoclásica” encabezada por intelectuales como Bela Balassa y Anne Kruegger, en clara confrontación con el sistema de

²⁷ Una de las primeras críticas tanto al estructuralismo como a la teoría de la dependencia fue difundida en D. Little et. al. 1974. *Internacional trade in some developing countries*, basado en el éxito del Sudeste asiático (Love, 2005).

²⁸ En los discursos de algunos gobernantes latinoamericanos, sobre todo en aquellos dirigidos en oposición al ALCA, o al relanzamiento del MERCOSUR (Katz, 2006); a nivel académico; en espacios como el Foro Social Mundial, etc.

la ISI, la participación del Estado y los mecanismos de protección (Kuntz Ficker, 2005). A su vez, los lineamientos políticos y económicos que promueve están emparentados con las políticas “neoconservadoras” de los gobiernos de Thatcher y Reagan de principio de los ’80.

En América Latina, el neoliberalismo se consagró por medio del Consenso de Washington, que logró llevarse a cabo con un cierto éxito –en tanto se logró imponer al ajuste como “inevitable” y se produjo una casi total liberalización de los mercados de la región– aunque se plantee que a raíz del “fracaso” o de los magros resultados de la aplicación de medidas neoliberales, se hace necesario volver a perspectivas anteriores, como el estructuralismo o la dependencia (Love, 2005). A su vez, la presencia del neoliberalismo se afianza en Latinoamérica a través de la firma de los Tratados de Libre Comercio bilaterales con Estados Unidos, que concretan algunas de las metas del ALCA. Por otra parte, en lo relativo específicamente a las inversiones de capital extranjero, vemos que predominan los BIT’s, lo cual hace evidente la preponderancia del bilateralismo, en desmedro del multilateralismo, que debería ser el núcleo del proceso de integración.

Con respecto al capital multinacional, es notable la persistencia de contradicciones entre los objetivos de las compañías multinacionales y aquellas políticas que intentan promover el desarrollo y la integración. La dinámica de las industrias automotrices da cuenta de esto si observamos los conflictos a nivel sindical, empresarial y productivo, tanto al interior de Brasil y Argentina, como las controversias establecidas entre ambos países (Tavares, 1998; Schvarzer, 2001). Consideramos que la industria automotriz es uno de los sectores que permitió visibilizar la capacidad de las multinacionales para atravesar la lógica de la integración descartando la posibilidad de cooperación y verdadera complementación, a favor de una dinámica absolutamente competitiva.²⁹ Pero esta dinámica también se ve reflejada en los conflictos Uruguay-Argentina ocasionados por la instalación de la empresa multinacional Metsae-Botnia dedicada a la industria del papel y la celulosa. Esta actividad genera importantes niveles de contaminación, justamente por eso es complicado instalarlas en país desarrollados, motivo que las lleva a “expandirse” hacia la periferia (Katz, 2006: 43). Tales procesos no hacen más que confirmar el poder que ha adquirido el capital multinacional a nivel nacional y regional, resultando muy compleja la imposición de límites, lo cual habilita a una suerte de “laissez faire” en cuanto a condiciones para la IED. Este “pase libre” al capital multinacional es impulsado básicamente por el complejo Wall Street-Tesoro

²⁹ Myrdal planteaba que para que funcionara un proyecto integrador, no bastaba con centrarse en la liberalización del comercio, sino que se necesitaba inminentemente de cooperación entre los Estados (Myrdal, 1964).

de los Estados Unidos (Félix, 1998)³⁰ y sustentado por los intereses de las elites de poder del centro y la periferia (en este caso la de América Latina), que se encuentran lejos de una toma de conciencia acerca de las consecuencias a mediano y largo plazo en cuanto al costo social, político e incluso ambiental generados por estas empresas, más allá de los intereses personales o de grupo³¹. Esta brecha de “intereses” había sido percibida como aspecto negativo en la puesta en práctica de la ALALC (Teubal, 1973)³², pero en el proceso de integración actual, específicamente en el MERCOSUR, este aspecto casi no es tenido en cuenta. Vale aclarar, a riesgo de ser redundante, que la “invisibilidad” de las alianzas de poder subyacente a la dinámica de las empresas en el proceso de integración y subyacente asimismo, a la toma de decisión en el ámbito del MERCOSUR, muchas veces se corresponde con las perspectivas teóricas presentes en los estudios sobre integración regional.

Uno de los indicios que nos conducen a esta aseveración, es la lectura acerca del potencial de las empresas “translatinas” tanto para el desarrollo como para la integración de la región. Consideramos necesario, en primer lugar, desnaturalizar el término “translatina” que a primera vista, parecería nombrar a una empresa compuesta por capitales de diferentes países latinoamericanos (sino todos) que se extiende hacia otros mercados (por ejemplo Europa, América del Norte, Asia, etc). Ahora bien, la CEPAL acuerda en denominar “translatinas” a Vale do Rio Doce, empresa brasileña que compró por 17.528 millones de dólares a la minera Inco de Canadá. También hallamos en esta categoría a la empresa mexicana CEMEX Sab que compró a la empresa australiana Rinker Group Ltd. del sector construcción, por 14.627 millones de dólares; o a la empresa argentina Techint que compró la mexicana Hylsamex (sector acero) por 2.581 millones de dólares a inversores locales (CEPAL, 2007: 40).

³⁰ David Félix es claro cuando manifiesta que el sistema de Bretton Woods tuvo como uno de sus objetivos la expansión de las empresas transnacionales, capaces de evadir controles de capital por medio de la fijación de precios de transferencia, a la vez que permitió a las empresas nacionales llevar a cabo una facturación ficticia (Félix, 1998).

³¹ La alianza entre sectores dominantes del centro y de la periferia ha sido particularmente abordada por los teóricos de la dependencia (Gunder Frank y Dale Johnson, 1970; Dos Santos, 2003). A su vez, este rol “pasivo” de los sectores con mayor poder en la toma de decisión (en general asociado a las burguesías nacionales) también fue criticado por Furtado (1992); Florestán Fernández (1978). En este sentido, la conceptualización de “elite del poder” de Wright Mills (1957) resulta bastante pertinente para dar cuenta de las alianzas a nivel nacional e internacional de los grupos con mayor acceso a la toma de decisión a nivel político, económico y militar.

³² En primer lugar, estos industrialistas y empresarios aparecieron hace muy poco [se refiere a las burguesías nacionales de la región]. En algunos de los países latinoamericanos constituyen una clase sin mucha fuerza política y sin una ideología propia, clara, según la cual actuar. En segundo término, resulta difícil reconciliar sus intereses con los de la burguesía nacional de otros países, de modo que es dificultoso imaginar su aceptación de una serie de reglas del juego, aplicables a la región en conjunto. Y por último, parecería que la burguesía nacional, en lugar de oponerse con energía a los intereses más tradicionales extraregionales, se mostraría probablemente dispuesta a colaborar con ellos” (Teubal, 1973: 130).

Estos datos permiten a la CEPAL aseverar que por primera vez la inversión de capitales latinoamericanos (40.620 millones de dólares) se acerca a la IED en la región (72.440 millones), abriendo expectativas y razonamientos que concluyen en que América Latina puede ser considerada como mercado capaz de expandirse hacia el exterior, y (como consecuencia indirecta) como espacio en pleno desarrollo y crecimiento. Los datos también aclaran las corrientes de inversión directa en el exterior (durante el año 2006) de Brasil (28.202 millones de dólares) y de Argentina (2.008 millones de dólares), pero Uruguay y Paraguay no aparecen como inversores en el exterior (CEPAL, 2007). Tanto la ausencia de las economías más pequeñas del MERCOSUR, como la brecha entre la IED de Brasil y Argentina, dejan entrever una vez más la asimetría que caracteriza al “bloque”.

Siguiendo esta lectura, y en segundo lugar, nos preocupa esta visión de las “transnacionales” como índice de crecimiento y proyección de América Latina, cuando representan a un sector reducido de dos o tres países de América Latina (los empresarios implicados en las compras, más allá de la capacidad de generar fuentes laborales), a la vez que “reproduce” a nivel regional la dinámica de las empresas multinacionales, con la única diferencia de ser capitales originados en la región (lo cual por cierto, es difícil de afirmar, conociendo las estrategias de fusión, compra y venta permanentes en el funcionamiento “normal” de estas empresas). ¿Las “translatinas” promueven la integración y complementación de las industrias regionales o tienden más bien a expandirse a costa de la integración (nacional y regional), en pos del predominio de una/s empresa/s sobre otra/s?³³

Queda claro que, por el momento, hay una mayor tendencia a la “expansión” de empresas e industrias, que a la complementación. En los tratados entre Brasil y Argentina anteriores al MERCOSUR, como mencionamos con anterioridad, había una preocupación por incentivar el desarrollo industrial y en especial el de alta tecnología. Un ejemplo es el proyecto de trabajo conjunto impulsado a fines de los '80, entre la empresa estatal de aviones de Brasil (EMBRAER) y la Fabrica Militar de Aviones (FMA) de Argentina. A pesar de la proyección que tenía el acuerdo, en los '90, el gobierno argentino privatizó la FMA,

³³ Cuando decimos que las translatinas “reproducen” la misma lógica que las transnacionales nos referimos a que a pesar de ser capitales locales, apelan a los mecanismos de las Grandes Empresas, consideramos que esto puede aplicarse, al menos en parte, al caso de la expansión de capitales brasileños en la región. Observamos que en el período 1992-1996 Brasil invirtió 351,8 millones de dólares en la industria manufacturera en otros países de la región, siendo este sector el más dinámico (aparcaba el 62% de la IED total) dirigiéndose principalmente hacia Argentina, país que se caracteriza por su mano de obra calificada (y accesible) a diferencia de otros Estados de la Zona. Con respecto al sector automotriz, que también es uno de los preferidos por la IED brasileña por su dinamismo, las inversiones fueron en autopartistas y por ende de una envergadura mediana o chica para el sector. Lo que se aprovechó en este caso, fue la cercanía del cliente (debido a que no era necesario “instalarse” a fabricar en otro lado, en el marco de las ventajas otorgadas por el MERCOSUR).

quedando en manos de la filial Lockheed Martin Aircraft Argentina de la empresa norteamericana Lockheed Martin Corporation³⁴. en 1995, con lo cual se dejaron de lado los planes conjuntos (Schvarzer, 2001)³⁵. No sólo eso, sino que la FMA bajo la concesión de la Lockheed Martin, bajó su rendimiento, tuvo que acudir a la reducción de personal y rechazó acuerdos muy lucrativos y con mucho potencial (La Voz del Interior, 6 mayo 2007). Finalmente, este año caduca el acuerdo con la empresa norteamericana y ha trascendido que se llevará a cabo un proyecto con EMBRAER en los próximos años, sólo que en lugar de ser entre una empresa nacional argentina y EMBRAER, será entre una filial norteamericana y una empresa brasileña

Siguiendo con lo relativo al capital norteamericano, nos preguntamos cuál es su incidencia en el desarrollo del MERCOSUR. Puede aducirse al respecto, que a pesar de la importante y creciente afluencia a la región de capitales extranjeros europeos y asiáticos, las compañías de Estados Unidos siguen siendo una fuerza económica decisiva para América Latina en cuanto a acceso a mercados y oportunidades de inversión (Kay, 1998). Esto puede observarse en las cifras de la IED en América Latina para el año 2006, en las cuales se da cuenta que de las 50 empresas transnacionales instaladas en la región, las dos primeras en ventas totales en ese año fueron Wal-Mart (21.124 millones de dólares) y General Motors Corp. (19.965 millones de dólares). La suma de la ganancia en ventas de estas dos Grandes Empresas duplica prácticamente la suma de la IED en los países del MERCOSUR para el año 2006, que alcanzó 25.055 millones de dólares (aprox.) (CEPAL, 2007).

Con respecto al proyecto de “integración continental”, al no firmarse todos los tratados para dar vigencia al Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) tal como se había previsto, el gobierno norteamericano se ha ocupado de firmar Tratados de Libre Comercio con cada uno de los países de la región. Evidentemente, estos TLC afectan tanto a la IED a nivel nacional, como a los proyectos de integración.

Estados Unidos mantiene las políticas tendientes a “asegurar” las inversiones privadas, actuando a diferentes niveles en los distintos países de América Latina. En los Estados en los cuales ha resultado más complicado “mantener el orden”, se ha recurrido a intervención política directa o indirecta, e incluso a intervenciones militares. Pero esto no es

³⁴ Vale agregar que la privatización de la FMA se halla relacionada con el proceso de desactivación del Misil Condor II, solicitado por Estados Unidos y llevado a cabo durante el gobierno de Carlos Menem, en los primeros años de la década del '90. Ver: <http://www.cema.edu.ar/ceieg/arg-rree/15/15-006.htm>

³⁵ Es importante resaltar que esta es una de las Compañías que se beneficiaron con grandes contratos por la campaña bélica del gobierno norteamericano en Irak, junto con General Electric, Boeing, Northrop Grumman, Halliburton, etc. (La Voz del Interior, 20 marzo 2007)

una excepción, sino que la expansión militar norteamericana en puntos estratégicos del continente es uno de los objetivos fundamentales del ALCA (Sampaio, 1999; Ceceña, 2003).

A esto debemos agregar el poder de las Instituciones Financieras Internacionales en América Latina, como el FMI o el BM que parecen estar orientada por los intereses norteamericanos en la región, nada sorprendente si observamos el origen y trayectoria de estas organizaciones (Pinheiro Guimaraes, 2004; Saxe-Fernandez, Petras, Veltmeyer y Núñez Rodríguez, 2001).

Reflexiones finales

En orden a las características asumidas por el capital multinacional en el MERCOSUR (que guardan una estrecha relación con lo acontecido en la ALALC) y teniendo en cuenta que nos acercamos a los 50 años de intentos de integración, retomamos preguntas recurrentes en los '60: ¿La IED y el capital multinacional en especial, pueden ser considerados como motores de desarrollo en el contexto latinoamericano? ¿La dinámica de las multinacionales se impone por igual en todos los países de la región? ¿Implica beneficios por si misma la liberalización del comercio y la liberalización del flujo de capitales? Por último, retomamos un interrogante usual en la actualidad del Cono Sur ¿Nos dirigimos hacia la consolidación o hacia la fragmentación del MERCOSUR?

Para responder al primer grupo de preguntas, consideramos que aún sin caer en la afirmación de que en el sistema capitalista solo puede existir el desarrollo del subdesarrollo (con la cual acordamos en buena medida), si tenemos en cuenta la noción de desarrollo estructuralista, notamos que se apuntaba a la idea de desarrollo autónomo, a la conformación de un mercado nacional sólido, a la promoción de sectores de desarrollo tecnológico, a la diversificación de la producción en general y de la industria en particular. Para alcanzar estas metas, el capital extranjero resultaba necesario en una primera etapa, pero era claro que debía ser reemplazado por capitales nacionales y regionales.

Con respecto al cuestionamiento sobre el MERCOSUR, desde algunas posturas críticas se lo concibe (al menos teniendo en cuenta lo sucedido hasta el momento) como un espacio destinado a beneficiar las multinacionales (que son las que capitalizan a su favor las “ventajas competitivas” que ofrece un mercado regional) y perpetuar las relaciones centro-periferia, más que como un proyecto integrador (Sampaio, 1999). Lo que habría que revisar entonces, es quiénes son los beneficiarios del MERCOSUR, qué necesidades satisface (Lander, 2005) y cual es su eje: el mercado y la competencia, o una integración en clave de cooperación regional.

Por último, con respecto al capital multinacional, consideramos que la propuesta del impuesto Tobin a las transacciones financieras (por cierto, rechazado en la Asamblea de la ONU por EEUU) es una alternativa interesante y necesaria. También podría retomarse la propuesta de CEPAL (1969) de lograr que se reinvierta en la región el dinero destinado al pago de impuestos a la IED exigido por los países de origen del capital. Asimismo, coincidiendo con Alfredo Falero, pensamos que es indispensable cambiar el sentido común en torno a la integración, a fin de definir si se constituirá como espacio para promover la globalización y la expansión de las transnacionales o como respuesta frente a las presiones de los centros de poder (Falero, 2003: 34).

Anexo

Cuadro nº 1

Estados Unidos: Diferencia entre el Aporte de Capitales y la Remesa de Utilidades, 1960-1968 (millones de dólares)					
	Total	Minería	Petróleo	Manufacturas	Diversas
Todas las regiones	-9964	-2148	-7922	949	-806
Canadá	-646	61	278	-934	-51
América Latina	-6745	-2080	-4285	376	-757
Europa	4796	-59	3165	1399	291
Otras	-7368	-107	-7079	108	-289

Fuente: Naciones Unidas 1970 *Estudio económico para América Latina, 1953 hasta el presente*
México

Cuadro nº 2

Destino de la Inversión Directa de los Estados Unidos en los países de la ALALC (1968)							
	Minería	Petróleo	Manufacturas	Servicios Públicos	Comercio	Otros	Total
Argentina	(*)	(*)	64%	(*)	5%	31%	100%
Brasil	5%	6%	69%	2%	13%	5%	100%
Chile	61%	(*)	7%	(*)	4%	28%	100%
Colombia	0%	51%	31%	5%	9%	4%	100%
México	8%	3%	68%	2%	12%	7%	100%
Perú	61%	6%	14%	3%	7%	9%	100%
Venezuela	(*)	68%	14%	1%	10%	7%	100%
Otros Países	8%	42%	13%	11%	8%	18%	100%

(*): Incluido en otros sectores

Fuente: Naciones Unidas 1970 *Estudio económico para América Latina, 1953 hasta el presente*.
México.

Bibliografía

- Baran, P. y Sweezy, P. 1969 (1966) *El capital monopolista. Ensayo sobre el orden económico y social de los Estados Unidos*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Barnet, R. y Müller, R. 1974 *Poder Global: a força incontrolável das multinacionais*.: Río de Janeiro: Record.
- Beigel, F. 2006 “Vida, muerte y resurrección de las teorías de la dependencia” en *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*. Buenos Aires: CLACSO.
- Ceceña, Ana E. 2003 “América Latina en la geopolítica del poder” en *Alternativas Sur. El área de libre comercio de las Américas*. Madrid: CETRI-CIP.
- CEPAL, 1959 *El Mercado Común Latinoamericano*. México D.F: CEPAL, ONU
- CEPAL, 1969 *El pensamiento de la CEPAL*. Santiago de Chile: CEPAL-Editorial Universitaria.
- CEPAL, 1990 “Transformación productiva con equidad” *Revista de la CEPAL*. Marzo.
- CLACSO 2007 *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2006-Documento informativo*. Unidad de inversiones y estrategias empresariales de la división de desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL, Mayo.
- Corigliano, F., 2000. “Las "relaciones carnales": Los vínculos con las grandes potencias, 1989-2000. Historia de las relaciones exteriores argentinas. Tomo XV.
<http://www.cema.edu.ar/ceieg/arg-rree/15/15-006.htm>
- Costa Vaz, A. 2001 “MERCOSUR aos dez anos: crise de crescimento ou perda de identidade?” *Revista Brasileira de Política Internacional*, vol 44, nº 1, pp 43-54.
- Cotler, J. y Fagen, R. (comp.) 1974 *Relaciones políticas entre América Latina y Estados Unidos*. Buenos Aires Amorrortu Editores
- Datarisk Global, 2007 [en línea] revisado el 14 de junio 2006. Disponible en:
http://www.datariskglobal.com/es/press.cfm?doc_id=1297513
- “Declaración de los economistas latinoamericanos”, 1970 en Guder Frank, A., Cockroft, James y Johnson, D. *Economía política del subdesarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Signos.
- Dos Santos, T. 2003 *La teoría de la dependencia. Balance y perspectivas*. Buenos Aires: Plaza & Janes.
- Falero, Alfredo 2003 “La integración regional como estímulo para el desarrollo: ¿espejismo o realidad?” en Mazzei, E. (comp.) *El Uruguay desde la Sociología II. Segunda reunión de investigadores del Departamento de Sociología*. Las Brujas. Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República.
- Félix, D. 1998 “La globalización del capital financiero” *Revista de la CEPAL*. Número extraordinario. Octubre.
- Fernández, F. 1978 *La revolución burguesa en brasil*. Siglo México: XXI.
- Ferrer, A. 1976 *Economía internacional contemporánea. Texto para latinoamericanos*. México: FCE.
- Ferrer, Aldo 1998 *Hechos y ficciones de la globalización: Argentina y el MERCOSUR en el sistema internacional* México: FCE.
- Fontoura Costa, J. 2006 “Proteção e promoção do investimento estrangeiro no Mercosul – uma ferramenta para a implementação de um bom clima de investimentos?” *Revista Brasileira de Política Internacional*, vol 49, nº 2, pp 60-77.
- French-Davis, R., Muñoz, O. y Palma, G. 2000 [1994] “Las economías latinoamericanas 1950-1990” en Bethell, Leslie *Historia de América Latina. Economía y sociedad desde 1930*. Tomo XI. Barcelona: Crítica.

- Fuentes, J. 1994 “El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad” *Revista de la CEPAL*, n° 53, agosto.
- Furtado, C. 1971 *El poder económico: Estados Unidos y América Latina*. Buenos Aires: CEAL.
- Furtado, C. 1992 “O Subdesarrollo Revisitado” *Economía e Sociedade*, no. 1, p. 5-20, agosto.
- García Lupo, R. 1971 *Contra la ocupación extranjera*. Buenos Aires: Editorial Centro.
- Grunwald, J.; Wionczek, M. y Carnoy, M. 1973 *La integración económica latinoamericana y la política de Estados Unidos*. México: CEMLA.
- Gunder Frank, A. 1970 “El desarrollo del subdesarrollo” en Guder Frank, A., Cockcroft, James y Johnson, D. *Economía política del subdesarrollo en América Latina*. Signos: Buenos Aires.
- Johnson, D. 1970 “Dependencia, desnacionalización del desarrollo y sistema internacional” en Guder Frank, A., Cockcroft, James y Johnson, D. *Economía política del subdesarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Signos.
- Katz, C. 2006 *El rediseño de América Latina: ALCA, MERCOSUR y ALBA*. Buenos Aires: Luxemburg.
- Kay, C. 1998 “Estructuralismo y teoría de la dependencia en el periodo neoliberal. Una perspectiva latinoamericana” *Nueva Sociedad*, n° 158, noviembre-diciembre pp 100-119.
- Kerner, D. 2003 “La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericana” *Revista de la CEPAL* n° 79, Abril, pp. 85-99.
- Kuntz Ficker, S. 2005 “From structuralism to the new institutional economics: the impact of theory on the study of foreign trade in Latin America” *Latin American Research Review*, vol 40, n° 3. Octubre. Austin: Texas University Press, pp 145-162.
- La Voz del Interior “Marchas y contramarchas” [en línea] 20 de marzo 2007 [revisado 30 mayo 2007] disponible en: <http://www.lavoz.com.ar/defaultak.asp?edicion=/07/06/14/>
- La Voz del Interior. Editorial. “Lockheed pende de un hilo” [en línea] 6 de mayo 2007 [revisado 30 de mayo 2007] Disponible en: <http://www.lavoz.com.ar/defaultak.asp?edicion=/07/06/14/>
- Lander, E., 2005 “¿Modelos alternativos de integración? Proyectos neoliberales y resistencias populares” *Observatorio Social de América Latina (OSAL)* año 5 n° 15, septiembre-diciembre. Buenos Aires: CLACSO
- Love, J. 2005 “The rise and decline of economic structuralism in Latin America: New dimensions” *Latin American Research Review*, vol 40, n° 3. Octubre. Austin: Texas University Press, pp 145-162.
- Lusting, N. 1988 “Del estructuralismo al neoestructuralismo: la búsqueda de un paradigma heterodoxo” en *Colección de estudios CIESPLAN* n° 23. Marzo, pp 35-50.
- Murray J. P. 1973 (1970) “Estados Unidos y América Latina” en Petras, J. y Zeitlin, M. (Selecc.) *América Latina: ¿reforma o revolución?* Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.
- Myrdal, G. 1961 (1960) *El Estado del futuro*. México: FCE.
- Myrdal, G. 1964 (1957) *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. México: FCE.
- Nahón, C., Rodríguez Enríquez, C. y Schorr, M. 2006 “El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo” en *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*. Buenos Aires: CLACSO.
- Nicolau, S. 1968 *La inversión extranjera directa en los países de la ALALC: Estudio descriptivo del tratamiento al capital foráneo*. México: ALALC.
- Nurske, R 1955 (1953) *Problemas de formación del capital*. México: FCE.

- Ocampo, J. 1998 “Cincuenta años de la CEPAL” *Revista de la CEPAL*. Número extraordinario, octubre, pp. 11-16.
- Palma, G. 1987 (1981). “Dependencia y desarrollo: una visión crítica”. En Seers, D. (comp.). *Teoría de la dependencia. Una reevaluación crítica*. México: FCE.
- Petras, J. y Veltmeyer, H. 2001 “América Latina: Capitalismo a fines del milenio” en Saxe-Fernández, J.; Petras, J.; Veltmeyer, H. y Nuñez Rodríguez, O. *Globalización, imperialismo y clase social*. México: Lumen Humanitas.
- Pinheiro Guimaraes, S. 2004 *Cinco Siglos de Periferia. Una contribución al estudio de la política internacional*. Buenos Aires: Prometeo.
- Pinto, A. 2000 “Natureza e Implicações da Heterogeneidade Estrutural” *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL*. Rio de Janeiro: Record/CEPAL, vol 2.
- Prado Jr., C. 1957 *Esboço dos Fundamentos da Teoria Econômica*.
- Prebisch, R. 1962 “Reflexiones sobre la integración económica latinoamericana”. *Estado y Economía*. Año VI, nº1. Córdoba, Facultad de Ciencias Económicas, UNC.
- Prebisch, R. 1963 *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. México: FCE.
- Rofman, Alejandro, 1993 “Estrategias alternativas frente al desafío del MERCOSUR” en Ciccolella, Pablo; Fernandez Caso, María Victoria, Laurelli, Elisa y Rofman, Alejandro *Modelos de integración en América Latina. Desafíos y alternativas en la construcción de un nuevo territorio latinoamericano*. Buenos Aires: CEAL.
- Sampaio, Plinio 1999 *Entre a Nação e a Barbarie. Os dilemas do capitalismo dependente*. Petrópolis: Vozes Editora.
- Saxe-Fernández, J. 1975 (1971) *Proyecciones hemisféricas de la Pax Americana*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Schvarzer, J. 2001 “El MERCOSUR: un bloque económico con objetivos a precisar” en Sierra, G. *Los rostros del Mercosur. El difícil camino de lo comercial a lo societal* Buenos Aires: CLACSO.
- Selser, G. 1972 *De la CECLA a la MECLA. O la diplomacia panamericana de la zanahoria*. Buenos Aires: Carlos Samonta Editor.
- Sen, S. 2005 “International Trade Theory and policy: what is left of the free trade paradigm?” *Development and Change*, vol 36, nº 6, pp. 1011-1029. Oxford: Institute of Social Studies.
- Sunkel, O 1998 “Desarrollo e integración regional: ¿otra oportunidad para una promesa incumplida?” *Revista de la CEPAL*. Número extraordinario, octubre.
- Sunkel, O. y Paz, P. 1982 (1970) *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. México: Siglo XXI.
- Sweezy, P. y Magdoff, H. 1972 *Dinámica del capitalismo norteamericano. La estructura monopolista, la inflación, el crédito, el oro y el dólar*. México: Nuestro Tiempo.
- Tamames, R. 1990 *Estructura económica internacional*. Madrid: Alianza.
- Tamames, R. y Begoña Huerta, G. 1999 (1970) *Estructura económica internacional*. Madrid: Alianza.
- Tavares, M. 1998 “La CEPAL y la integración de América Latina” *Revista de la CEPAL*. Número Extraordinario, Octubre, pp 213-218.
- Teubal, M. 1973 (1970) “El fracaso de la integración económica latinoamericana” en Petras, J. y Zeitlin, M. (Selecc.) *América Latina: ¿reforma o revolución?* Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.
- Thorp, Rose M. 2000 [1994] “Las economías latinoamericanas 1939c.- 1950” en Bethell, Leslie *Historia de América Latina. Economía y sociedad desde 1930*. Tomo XI. Barcelona: Crítica.
- Torrent, R. 2006 “Papel en los procesos de integración y concertación de actores externos: la UE, EEUU y Asia y actores internos: parlamentarios, sociedad civil y grupos empresariales”

en *Seminario Internacional: Paradojas de la Integración en América Latina*. CEPAL-FLACSO-Fundación Carolina, 13-14 de diciembre, Buenos Aires.

Tugendhat, Ch. 1973 (1971) *Las empresas multinacionales*. Alianza: Madrid.

Tuman, J. y Emmert, C. 2004 "The political economy of U.S. foreign direct investment in Latin America. A reappraisal" *Latin American Research Review*, vol 39, nº 3. Octubre. Austin: Texas University Press, pp 9-28

Unión Panamericana, OEA 1964 *El régimen de las inversiones privadas en el Mercado Común Centroamericano y en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio*. Washington.

United States Department of State. Foreign Relations. 1961-1963 Vol XII. Doc.5. Draft Memorandum from the Consultant to the Task Force on Latin America (Gordon) to the President's Assistant Special Counsel, Goodwin).

Waldman, P. 1983 *Ensayos sobre política y sociedad en América Latina*. Barcelona: Alfa.

Wallerstein, I. 2006 *La decadencia del poder estadounidense*. Buenos Aires: Le Monde Diplomatique edición Cono Sur.

Wright Mills, Ch. 1978 (1956) *La elite del poder*. México: FCE.

Índice de Contenidos:

Introducción	1
Capital multinacional, desarrollo e integración latinoamericana en la posguerra ...	2
Estados Unidos y América Latina en el contexto de la integración.....	10
La integración del Cono Sur hoy: el MERCOSUR y el capital multinacional	14
Reflexiones finales	24
Anexo	26
Bibliografía	27