
FORO DE POLÍTICA
“LOS NUEVOS DESAFÍOS PARA LA INTEGRACIÓN REGIONAL”
Bolsa de Comercio, Salón de Actos, Sarmiento 299, 1er Piso
2 y 3 de octubre de 2002 - Buenos Aires, Argentina

***LOS EFECTOS MICROECONÓMICOS DE LA
INTEGRACIÓN EN EL MERCOSUR***

Bernardo Kosacoff

Seminario Internacional: “Los nuevos desafíos de la integración regional”

CEI - INTAL

2 y 3 de Octubre de 2002 – Buenos Aires, Argentina

Los efectos microeconómicos de la integración en el Mercosur

Bernardo Kosacoff

El proceso de integración económica entre Argentina y Brasil se inició a mediados de los años ochenta con un conjunto de acuerdos sectoriales. Con posterioridad, ambos países resolvieron junto con Paraguay y Uruguay la creación del MERCOSUR. Inicialmente una zona de libre comercio, se constituyó en una Unión Aduanera cuando el arancel externo común entró en operación en 1995 (aunque los países aún podían aplicar regímenes especiales para un grupo de bienes exceptuados).

Hacia mediados de los años noventa, el aumento sostenido del comercio intra-regional desde comienzos de la década, el éxito inicial del programa de estabilización de la economía brasileña, y la rápida superación de la crisis financiera argentina de 1995, alentaban una perspectiva esperanzadora respecto al funcionamiento económico del MERCOSUR. Las economías integrantes expandían la producción, el comercio estaba pasando por un período de auge y las inversiones locales y extranjeras dirigidas al mercado regional eran crecientes. Este panorama cambió abruptamente a partir de los efectos sobre la región de una serie de perturbaciones financieras y comerciales derivadas de episodios como la crisis del Este Asiático en 1997, los problemas financieros de Rusia en 1998 y la devaluación brasileña en 1999. El retorno a la extrema volatilidad del entorno condujo a que las decisiones de producción e inversión se vieran afectadas y a dudas crecientes respecto a la solvencia de las economías. En particular, la abrupta reducción de los flujos internacionales de capital hacia las economías de la región configura una restricción de primer orden. En los últimos años, la ruptura del régimen de convertibilidad en Argentina a fines de 2001, la crisis bancaria de Uruguay en 2002 o los problemas financieros actuales de Brasil establecen un futuro incierto para el MERCOSUR.

Los años de existencia del MERCOSUR transcurrieron en medio de intensos procesos de estabilización y reforma estructural de las economías que lo integran. A pesar de las amplias fluctuaciones en las condiciones macroeconómicas y el contraste entre los regímenes monetarios y cambiarios, este proceso de integración entre economías de

desarrollo intermedio alcanzó en un período relativamente breve algunos resultados que evidencian la potencialidad del mismo: 1) un notable aumento del comercio intra-regional en paralelo a un importante aumento del comercio con el resto del mundo; 2) un fuerte crecimiento de la inversión extranjera directa en los países del área (focalizada primero en Argentina y luego en Brasil); 3) un gran interés internacional en el proyecto MERCOSUR, por parte de inversores, gobiernos y técnicos.

Producto de una liberalización regional del comercio que procedió *pari-passu* con una significativa apertura unilateral de los países del MERCOSUR al mundo, los flujos totales de comercio de los países de la región más que se duplicaron entre 1991 y 2000. En ese contexto, la participación del comercio intra MERCOSUR en los flujos totales tuvo un aumento significativo. Es así que, durante el período 1991-2000, las exportaciones intra MERCOSUR crecieron casi un 250%, mientras que las ventas externas al resto del mundo lo hicieron tan sólo en un 64%¹.

INTERCAMBIO COMERCIAL DEL MERCOSUR (EN MILLONES DE US\$)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Var. 91-00
Exportaciones intra Mercosur	5.104	7.215	10.065	12.049	14.444	17.037	20.542	20.356	15.158	17.671	246,2%
Exportaciones extra Mercosur	40.807	43.273	43.981	50.079	56.051	57.909	62.742	61.008	59.164	66.813	63,7%
Exportaciones totales	45.911	50.488	54.046	62.128	70.495	74.946	83.284	81.364	74.322	84.484	84,0%
Importaciones intra Mercosur	5.097	7.282	9.059	11.708	13.972	17.151	20.699	20.905	16.015	17.637	246,0%
Importaciones extra Mercosur	27.231	31.574	37.205	48.092	61.735	66.329	78.325	75.371	64.559	69.061	153,6%
Importaciones totales	32.328	38.856	46.264	59.800	75.707	83.480	99.024	96.276	80.574	86.698	168,2%
Saldo comercial con el resto del mundo	13.576	11.699	6.776	1.987	-5.684	-8.420	-15.583	-14.363	-5.395	-2.248	
Total comercio	78.239	89.344	100.310	121.928	146.202	158.426	182.308	177.640	154.896	171.182	118,8%

Fuente: CEI.

Por otra parte, durante el decenio de los noventa el aumento en los ingresos netos de los flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia el MERCOSUR fue notable, pasando de unos 1.600 millones de dólares promedio anual en el período 1984-1989 a más de 40.000 millones por año entre 1997 y 1999. Los montos anuales de IED crecieron de forma continua durante la década de los noventa, permitiendo al MERCOSUR triplicar la participación en los flujos totales de IED a nivel internacional (desde el 2% en 1990-93 a casi 6% en el período 1997-99) durante un período de auge en el total mundial.

¹ Este comportamiento que se verificó en todos los países socios impulsó un debate acerca de los efectos negativos de desvío (en relación a la creación) de comercio en el ámbito del MERCOSUR. Sin embargo, las evidencias aportadas no fueron significativas. A su vez, los argumentos respecto a la creación de comercio resultaban contundentes.

ENTRADAS NETAS DE IED^a
(En millones de dólares)

	1995-1999 ^b	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Argentina	10,599	5,610	6,949	9,161	7,292	23,984	11,665	3,181
Brasil	19,240	4,859	11,200	19,650	31,913	28,576	32,779	22,636
Paraguay	183	103	149	236	342	87	82	152
Uruguay	164	157	137	126	164	235	298	320
Total	30,186	10,729	18,435	29,173	39,711	52,882	44,824	26,289

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial

a Corresponde a las entradas netas de inversión directa en la economía declarante, descontadas las salidas de capital de las mismas empresas extranjeras.

b Promedio anual.

El objeto de estas notas es incorporar en el análisis del proceso de integración regional una perspectiva desde la Argentina de las respuestas de los agentes económicos al nuevo contexto y a los intensos procesos de cambio estructural que se sucedieron al interior de las economías en los años noventa. Esto nos permitirá señalar algunas alternativas que contribuirían a que el proceso de integración se caracterice por un avance sostenido de las economías hacia actividades con mayor potencialidad para los incrementos de productividad -en particular aquellas más "intensivas" en el uso de trabajo calificado, basadas en esfuerzos tecnológicos domésticos y centradas en producciones en bienes diferenciados- y que permitan una amplia inclusión en términos sociales a través de la creación de nuevos puestos de trabajo. Esta perspectiva es sumamente importante para poder evaluar la sustentabilidad de largo plazo de los procesos de crecimiento dado que la solvencia externa y el entorno macroeconómico de cada uno de los países están asociados fuertemente a las tendencias que surgen del propio comportamiento microeconómico que en el agregado conforma un patrón de especialización productiva.

Además de considerar relevantes los argumentos a favor del MERCOSUR provistos por las economías de escala estáticas y por los efectos positivos sobre la inversión doméstica y extranjera, la literatura acerca de la integración enfatiza la capacidad de absorción tecnológica y de transformación de los patrones productivos. Uno de los aspectos más estudiados de los efectos positivos del MERCOSUR sobre la microeconomía de la región es quizás que en el perfil del comercio intra-regional aparecen un conjunto de productos que no son objeto de comercio con otros países del mundo. Estos bienes no tradicionales reflejan el aprovechamiento de ventajas competitivas originadas en economías de escala y de especialización al interior del MERCOSUR. En la literatura sobre el tema aparece claramente que el intercambio con el bloque regional favoreció un creciente comercio intra-industrial que contrasta con la inserción externa en el resto del mundo. El proceso de integración regional parece apoyar el proceso de especialización intra-industrial dado que los bienes industriales intercambiados dentro de la región tienden a ser más intensivos en tecnología que los exportados al resto del mundo. Para aumentar la eficiencia del proceso de innovación es conveniente promover el flujo de conocimientos

al interior de la región. A su vez, otro hecho a destacar en el patrón de comercio es el aumento en el intercambio de productos energéticos, donde la profundización de la integración física en el bloque surge como respuesta natural.

Estructura de las EXPORTACIONES (%)
- Años 1986-1996 -

	Mercosur		Brasil		Resto del Mundo	
	86	96	86	96	86	96
1 Productos Primarios	43.61	35.66	50.90	39.15	40.01	32.97
1,1 Agrícolas	40.42	21.17	49.23	22.91	39.79	29.26
1,2 Mineros	1.33	0.24	1.57	0.21	0.08	0.12
1,3 Energéticos	1.86	14.25	0.10	16.03	0.15	3.60
2 Productos Industriales	56.32	63.85	49.06	60.79	59.91	66.96
2,1 Industrias Intensivas en RR NN	22.46	21.74	20.06	19.54	39.29	47.71
2,11 Agrícolas/MO intensivas	9.93	13.42	11.16	13.17	31.51	38.15
2,12 Agrícolas/K intensivas	1.34	0.76	0.86	0.57	2.50	5.39
2,13 Mineras	5.15	2.54	4.78	2.33	3.86	2.81
2,14 Energéticas	6.04	5.02	3.25	3.46	1.42	1.36
2,2 Manufacturas	33.86	42.11	29.00	41.25	20.62	19.25
2,22 Ind. intensivas en trabajo	13.75	7.85	14.45	6.53	6.74	8.07
2,23 Ind. intensivas en economías de escala	10.74	24.18	8.03	25.90	8.67	6.80
2,24 Proveedores especializados	5.58	6.20	3.64	6.21	3.33	1.91
2,25 Ind. intensivas en R&D (ciencia)	3.79	3.89	2.88	2.60	1.88	2.48
Residuo	0.06	0.49	0.03	0.07	0.07	0.06
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Estructura de las IMPORTACIONES (%)
- Años 1986-1996 -

	Mercosur		Brasil		Resto del Mundo	
	86	96	86	96	86	96
1 Productos Primarios	26.45	9.47	29.27	9.71	11.39	3.77
1,1 Agrícolas	14.54	5.33	15.04	5.26	6.37	2.19
1,2 Mineros	11.90	4.13	14.22	4.45	2.97	0.46
1,3 Energéticos	0.01	0.00	0.01	0.00	2.06	1.12
2 Productos Industriales	73.47	88.68	70.65	90.21	88.58	96.16
2,1 Industrias Intensivas en RR NN	27.97	17.48	24.31	16.57	18.67	17.69
2,11 Agrícolas/MO intensivas	7.26	5.06	2.53	3.81	1.16	2.93
2,12 Agrícolas/K intensivas	5.92	4.36	5.83	4.47	1.52	2.26
2,13 Mineras	14.69	7.03	15.84	7.36	15.57	10.04
2,14 Energéticas	0.10	1.03	0.11	0.93	0.42	2.46
2,2 Manufacturas	45.50	71.20	46.34	73.64	69.91	78.46
2,22 Ind. intensivas en trabajo	4.78	11.07	2.71	10.09	3.52	9.97
2,23 Ind. intensivas en economías de escala	22.71	38.00	23.32	40.00	24.07	25.44
2,24 Proveedores especializados	8.76	16.52	10.20	17.75	22.28	26.29
2,25 Ind. intensivas en R&D (ciencia)	9.24	5.62	10.10	5.80	20.03	16.76
Residuo	0.08	1.85	0.07	0.08	0.03	0.07
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Aspectos menos recorridos por la literatura de la integración se vinculan con los efectos del MERCOSUR sobre las estrategias empresariales. Desde comienzos de la década del noventa las empresas localizadas en la región se encontraron con un escenario en donde a las transformaciones que se sucedían en el plano internacional, se agregaba el cambio radical en las reglas de juego que venían enfrentando previamente en el mercado doméstico. En respuesta a una nueva configuración del marco competitivo local, caracterizada por el desmantelamiento del viejo régimen regulatorio que sustentó la etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones y la puesta en marcha de un programa de reformas estructurales “pro-mercado”, comenzaron a desplegarse fuertes procesos de reconversión, en los cuales se alteraron tanto las estrategias como el peso relativo de las distintas actividades y agentes económicos, así como las prácticas productivas, tecnológicas y comerciales. La estrategia de rápida reducción de las barreras comerciales dentro del MERCOSUR, que incluyó la adopción de un programa automático de desgravación arancelaria entre los socios regionales, acentuó estas condiciones.

Los procesos de estabilización económica encarados por las economías de la región en los noventa aumentaron notablemente la capacidad de los agentes económicos de prever la evolución de las principales variables macroeconómicas e implicaron una ventaja incomparable para la organización de las actividades productivas. Sin embargo, surgió un nuevo tipo de incertidumbres, denominadas estratégicas, que se corresponde con la modificación del entorno competitivo de las firmas y con las nuevas reglas de juego que determinan qué van a producir las empresas y cómo lo van a hacer.

Para las empresas pasa a ser necesario adaptar los esquemas predominantes en una economía semicerrada al nuevo contexto con el fin de poder evaluar decisiones sobre inversión en activos específicos, incorporación de líneas de producción, calificación de recursos humanos o el sendero de aprendizaje tecnológico a seguir. Estas tendencias es posible ejemplificarlas al considerar las diferentes perspectivas que confluyen en el traspaso de firmas locales a manos de filiales de empresas transnacionales. Razones de índole financiera, tecnológica y organizativa jugaron un papel destacado a la hora de tomar una decisión de compraventa. Pero también, pasó a ser decisiva la percepción de cierta incapacidad para responder de manera adecuada al desafío de operar en contextos de economía abierta y fuerte internacionalización.

A su vez, las imperfecciones del mercado de capitales, la apreciación cambiaria y el débil marco institucional para fortalecer la competitividad “no precio” de las economías generaron condiciones adversas para las empresas que debían transitar el camino de la reconversión o reestructuración. La debilidad de los mercados de capital afectó gravemente el proceso de selección y monitoreo de proyectos de inversión. Por ello, sólo un grupo de las empresas locales con capacidades previas consolidadas pudo aprovechar exitosamente el nuevo contexto económico. Al mismo tiempo, se verificaba una pérdida de oportunidades de negocios y la falta de desarrollo de un núcleo “duro” de emprendedores e innovadores.

Uno de los aspectos centrales de las transformaciones microeconómicas en las economías de la región fue la reconfiguración del perfil empresario respecto del vigente durante el proceso sustitutivo. Un panorama general indicaría que a la retirada de las empresas estatales, y cierta involución de las pequeñas y medianas empresas, se suma la reorganización de los conglomerados económicos locales y el liderazgo y sostenido dinamismo de las empresas transnacionales.

Dentro del universo de las empresas hay que destacar en primer lugar el comportamiento de las corporaciones transnacionales, cuyas estrategias principales están asociadas a los flujos de inversión extranjera directa que ingresaron a la región durante los años noventa. La inversión extranjera lideró el proceso de reconversión productiva de los noventa en especial en aquellos aspectos modernizadores del proceso. Existe una elevada correlación entre los sectores más dinámicos de la producción local y el aumento de la participación del capital extranjero en dichos sectores. En este contexto, la industria manufacturera cedió participación a los recursos naturales y a los servicios como destino de las inversiones extranjeras. La privatización y desregulación de actividades anteriormente restringidas al capital privado, y en particular a la presencia de inversiones extranjeras, en sectores de recursos naturales (hidrocarburos y minería) y de servicios públicos (telecomunicaciones, energía eléctrica, sector financiero) impulsó los flujos de IED hacia la región. En el sector manufacturero se destacaron como destino de IED el complejo automotriz, los productos químicos y los alimentos y bebidas. En el caso de Brasil también son relevantes las inversiones en maquinarias y equipos, incluyendo informática y telecomunicaciones (Chudnovsky y López, 2000).

Aunque el abastecimiento del mercado interno ha sido un determinante de importancia cuando se analizan las estrategias de los inversores extranjeros en las economías de la región desde mucho tiempo atrás, en los años noventa este aspecto se vio complementado por la conformación del MERCOSUR. Precisamente, el dinamismo exhibido por la demanda interna y regional en la mayor parte de la década de los '90 se convirtió en un factor de atracción decisivo para la inversión de las empresas transnacionales, tanto en el caso de las filiales ya instaladas como para la nueva ola de "recién llegados". En particular, las transnacionales instaladas en la región tendieron a adoptar estrategias de especialización en ciertos productos o líneas de producción y de complementación con otros puntos de la estructura internacional de la corporación (Kosacoff y Porta, 1997). Aún en el marco de estrategias destinadas en buena medida al aprovechamiento del mercado regional (*market seeking*), las filiales realizaron inversiones tendientes a utilizar más eficientemente sus recursos físicos y humanos y, mucho más selectivamente, a integrarse de un modo más activo en la estructura internacional de la corporación. Hay que señalar además que una diferencia que se verifica en el comportamiento de las filiales de empresas extranjeras y de las empresas nacionales que actúan en sectores manufactureros es que el componente intra MERCOSUR del comercio exterior tiende a ser superior en las primeras, vinculado sobre todo al mencionado despliegue de estrategias de especialización y complementación entre filiales, apoyadas en las preferencias comerciales regionales.

Aunque la competencia por la localización de la inversión extranjera al interior del MERCOSUR se dio, en general, “vía reglas”, también existió una competencia “vía incentivos”. Esto generó disputas entre los países socios por el supuesto desvío de inversiones, especialmente a partir de mediados de los años noventa. El origen de los problemas parece estar en la ausencia de un esquema regulatorio común en el MERCOSUR para el otorgamiento de incentivos a la inversión. La utilización de beneficios fiscales como factor de atracción de inversiones también trajo consigo una “guerra de incentivos” a nivel subnacional, particularmente en Brasil y en menor medida en Argentina, que según algunas evidencias resultó en beneficios sociales escasos o negativos.

El MERCOSUR no sólo fue un evidente atractivo para la nueva oleada de inversión extranjera sino que al consolidarse como política de estado se convirtió en un elemento clave para la toma de decisiones de inversión de los capitales ya localizados en la región. En particular, en el caso argentino, el MERCOSUR fue determinante para dos de los sectores industriales líderes en el proceso de inversión y reconversión de los años noventa. Tanto en el área de los alimentos y bebidas como en la industria automotriz las inversiones realizadas estuvieron planificadas en el contexto de complementación y especialización regional. En el caso de la industria automotriz, el esquema que reguló la actividad, y tuvo como resultado un evidente aumento del comercio y las inversiones, tiene uno de sus fundamentos en la creación de un mercado ampliado. En el caso de la industria alimenticia, el MERCOSUR impulsó las exportaciones, esencialmente dirigidas al Brasil, y con ello la necesidad de ampliar las capacidades de producción local dadas las nuevas oportunidades de negocios que se abrían en el marco regional.

La conducta de los conglomerados económicos de capital local en los años noventa posee algunos rasgos comunes. En general, hubo una tendencia a la especialización en un conjunto más reducido de actividades respecto al pasado, una concentración creciente de las actividades productivas en sectores con mayores ventajas naturales o menor transabilidad y escasa presencia en los sectores más dinámicos internacionalmente basados en el conocimiento y la innovación tecnológica, y una expansión hacia terceros mercados mediante la inversión directa.

En los años noventa, la internacionalización de las empresas de capital nacional de la región a través de la inversión directa alcanza una nueva dimensión. Los conglomerados económicos locales emprendieron estrategias de internacionalización fuertemente vinculadas con los programas de reforma estructural y el aumento consecuente de la presión competitiva en los mercados domésticos. Algunos de estos agentes económicos (especialmente en el caso de empresas originarias de Argentina y Brasil) buscan mediante este tipo de acciones alcanzar el liderazgo regional (y en algunos pocos casos, mundial) en segmentos de mercado específicos. Es así que, aprovechando las condiciones de acceso preferenciales a los mercados derivadas del proceso de integración en el MERCOSUR, surgen un conjunto significativo y heterogéneo de empresas de alcance regional y de capital nacional.

A diferencia de experiencias anteriores o de acciones dirigidas hacia otros mercados, esta internacionalización está fundada en el desarrollo de la producción localizada en el país de destino. Los grupos nacionales conducen el proceso basados en las capacidades de *management*, el conocimiento y manejo de tecnologías maduras, el acceso a recursos financieros o la capacidad de operar en entornos culturales similares o el conocimiento de condiciones específicas de ciertos mercados próximos. Este tipo de internacionalización aparece como indispensable para la propia supervivencia y expansión en el nuevo contexto económico (Chudnovsky, Kosacoff y López, 1999). En el caso de las dos economías de mayor tamaño, parece que este proceso se dio en dos fases diferenciadas. En un primer momento predominaron las empresas argentinas que se establecían en el mercado brasileño. Con posterioridad, aparecen liderando un grupo de firmas de capital brasileño que buscan instalarse en Argentina, principalmente a través de adquisiciones de otras empresas.

La dificultad de definir una estrategia productiva adecuada durante el proceso de transformación económica de los años noventa abarcó al conjunto de pequeñas y medianas empresas (PyMEs), independientemente de su especialización productiva. El nuevo "ambiente económico" aumentó la incertidumbre de las firmas y la cantidad y calidad de la información que debían procesar. Las PyMEs se vieron especialmente afectadas por la apertura externa y el crecimiento de la importación de insumos intermedios y de productos finales. En este contexto, muchas firmas PyMEs pasaron a ser ensambladoras de productos importados e incluso incorporaron en forma masiva a su oferta comercial la venta de bienes finales de origen externo.

La preocupación por la situación y perspectivas de las PyMEs se expresó en la proliferación de distintas iniciativas gubernamentales -en las áreas de financiamiento, asistencia técnica, información, etc.- (las cuales, en general, han tenido, por distintas razones, grandes dificultades para cumplir sus objetivos), en la actuación y propuestas de las distintas cámaras empresarias, así como en los reclamos que, desde el ámbito social y político, apuntaban a la protección y promoción de las PyMEs. Asimismo, la heterogeneidad de este tipo de firmas hizo que los efectos de la consolidación del MERCOSUR fueran dispares al interior del conjunto y que los comportamientos empresariales en respuesta a las nuevas condiciones también fueran variados. Como ejemplo, en el caso particular de las PyMEs industriales casi un 80% corresponde a firmas brasileñas para las que el MERCOSUR es en gran medida el propio mercado nacional, mientras que para el resto, el MERCOSUR puede significar el desafío de ingresar a un mercado más de 10 veces superior.

EXPORTACIONES ARGENTINAS POR TAMAÑO DE EMPRESA

(Unidades: millones de dólares)

Tamaño de empresa		1997	2000	2001
Grandes	u\$s	22,789	22,861	22,714
	Cantidad de firmas	920	871	859
PyMes	u\$s	3,546	2,910	2,946
	Cantidad de firmas	5056	4518	4558

EXPORTACIONES PYMES ARGENTINAS POR DESTINO

(Unidades: millones de dólares)

Destino	1997	2000	2001
Brasil	1,169	828	766
Paraguay	172	106	93
Uruguay	214	202	190
MERCOSUR	1,555	1,136	1,049
Resto de América (principalmente Chile)	460	475	532
NAFTA	421	460	505
UE	694	577	600
Resto del mundo	416	262	260

Fuente: CEPAL, Oficina en Buenos Aires.

Uno de los problemas que enfrentaron (y aún enfrentan) las economías de la región, caracterizadas por una historia de considerable volatilidad económica (particularmente la Argentina), es la dificultad que aparece para identificar y extrapolar tendencias individuales o agregadas de ingreso y producto. En estas circunstancias, los “parámetros fundamentales” de la economía no pueden considerarse fijos. Los agentes económicos toman decisiones haciendo conjeturas acerca de la futura evolución e intentan aprender sobre cuál es el comportamiento del entorno en el que actúan. Pero a la vez, el propio accionar de estos agentes en el conjunto modifica la performance económica y por lo tanto, influye también sobre las percepciones que tienen acerca del grado de certeza de sus proyecciones y decisiones (Heymann y Sanguinetti, 1998).

Dado el cambio de régimen económico que se produce en los años noventa, un problema que enfrentaron los agentes económicos fue discernir el ciclo de la tendencia. Hoy parece claro que hubo empresas e inversores que adoptaron decisiones económicas en base a previsiones de crecimiento de los ingresos y de la demanda futuros que después no se confirmaron en la realidad. A mediados de los años noventa, en medio del auge de las fusiones y adquisiciones de empresas localizadas en la región, el valor de las firmas

locales incorporaba las proyecciones sobre las nuevas tendencias de crecimiento de las economías y de sus socios comerciales. Lo mismo sucedía con la toma de decisiones de inversión en la región. A fines del decenio en algunos sectores de la producción, se cerraban plantas y eliminaban líneas de producción evidenciando errores de percepción, tal es el caso que se puede observar, por ejemplo, en el entramado automotriz.

Entre los interrogantes que se abren hacia el futuro aparece en primer lugar el comportamiento a seguir por la inversión extranjera. En los últimos años hemos presenciado un retraimiento significativo de los flujos de IED hacia la región. Aunque todavía es difícil discriminar entre cambios transitorios y permanentes, parece poco probable que se produzca otro boom de inversión extranjera como el que vivimos durante los años noventa. En un contexto de mayores turbulencias económicas, no es de descartar, como algunos indicios nos permiten conjeturar, que incluso presenciemos alguna reducción de la participación de las empresas extranjeras en la producción regional.

Más allá del volumen que tendrán los nuevos flujos de inversión, existen grandes interrogantes sobre qué estrategias seguirán las filiales de empresas transnacionales que se encuentran localizadas en la región. Es conocido que las principales corporaciones del mundo tienen filiales instaladas en los países del MERCOSUR y que la mayor parte de ellas están ubicadas en más de uno de los socios comerciales. Estas filiales de empresas transnacionales tienen altos coeficientes de importación de insumos, partes y componentes y de bienes finales, particularmente en la producción de bienes transables. Asimismo, los coeficientes de exportación, salvo escasos sectores basados en recursos naturales y algún caso especial como el del sector automotriz, no son muy significativos. Adicionalmente, allí donde alcanzan algún nivel de significación, las exportaciones están orientadas al MERCOSUR. Quizás a partir de la vigencia de tipos de cambio real más altos en la región respecto a los años noventa, se produzca un aumento gradual en los coeficientes de exportación. Sin embargo, el desafío es la elaboración de “productos globales”, es decir, que las filiales instaladas en el MERCOSUR obtengan dentro de la corporación el desarrollo de líneas de producción competitivas internacionalmente destinadas fundamentalmente a la exportación a otras filiales del mundo o a nuevos mercados.

También plantea algunos interrogantes el futuro de la transición de los grupos económicos locales hacia empresas multinacionales originarias de los países de la región. Este proceso que, como mencionamos anteriormente, se aceleró en los años noventa, aún está abierto y casi con seguridad generará impactos de importancia sobre la integración microeconómica. La adquisición de las empresas de energía del grupo argentino Perez Companc por parte de la firma brasileña Petrobras o el acuerdo al que llegaron recientemente la firma elaboradora de bebidas Brahma con la empresa Quilmes parecen señalar el pasaje a una dimensión distinta en el proceso de internacionalización de las firmas brasileñas.

Tras una década de “modernización” económica y reformas estructurales es evidente que los países del MERCOSUR no efectuaron todavía una transición hacia la producción de

bienes diferenciados basados en la innovación tecnológica y la calificación de los recursos humanos. Como ejemplo tomemos el caso de la economía más grande la región, Brasil. En el decenio de los noventa Brasil avanzó en la modernización de la producción de bienes masivos con economías de escala en procesos de producción con estándares internacionales. Los empresarios brasileños utilizaron la apertura económica y el abaratamiento de las importaciones para actualizar procesos y líneas de producción: adoptaron una estrategia simple basada en “productos actualizados a bajo precio”. En este sentido, dieron prioridad a la modernización de las funciones operativas de las empresas, en particular, la fabricación y sus funciones adyacentes (logística y distribución). Pero este proceso de *catch up* productivo fue en detrimento de otras funciones empresariales capaces de generar incrementos en el valor agregado en una proporción mayor a la media, tales como el diseño, la investigación y desarrollo, el desarrollo de marcas, etc. (Barros de Castro, 2001). Como un contraejemplo, podríamos destacar el caso de la empresa EMBRAER por ser un emprendimiento de avanzada tecnológica y de alcance internacional en un mercado dominado por empresas de países desarrollados (Goldstein, 2002). De cualquier modo, es evidente que para el MERCOSUR es aún una asignatura pendiente el aprovechamiento de economías de especialización y complementación entre los países socios que permitan avanzar en la dirección señalada, tratando de incorporar mayor valor agregado a lo que se produce y exporta y buscando proveer al mercado interno regional y ganar nuevos mercados.

En este sentido, podría ser relevante consolidar y profundizar algunas experiencias piloto que ya se están desarrollando a nivel sectorial (y que conllevan esfuerzos de construcción institucional) con el propósito de recomponer y fortalecer el funcionamiento o generar el desarrollo de entramados productivos al interior del MERCOSUR. Una vez más, el caso de EMBRAER es sintomático, puesto que a pesar de las características que lo destacan, no parece haber alcanzado el máximo rendimiento potencial del proyecto, en parte, por la ausencia de una red de proveedores especializados y de servicios técnicos de apoyo localizados en la región.

Referencias:

Barros de Castro, A.: “A reestruturação da indústria brasileira nos ano 90. Uma interpretação”, Revista de Economia Política, jul/set, 2001.

Chudnovsky, D., B. Kosacoff y A. López: “Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado”, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1999.

Chudnovsky, D., y A. López: “El boom de la inversión extranjera directa en el MERCOSUR en los años 1990: características, determinantes e impactos”, 2000.

Goldstein, A.: “EMBRAER: de campeón nacional a jugador global”, Revista de la CEPAL N°77, 2002.

Heymann, D. y P. Sanguinetti: “Business cycles from misperceived trends”, Economic Notes N°2, 1998.

Kosacoff, B., y F. Porta: “La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina. Tendencias y estrategias recientes”, Serie Estudios de la Economía Real N° 3, CEPAL-CEP, 1997