LOS CAMINOS QUE SE BIFURCAN: ASIMETRÍA FUNCIONAL EN EL SISTEMA GLOBAL DE IED ENTRE BRASIL Y ARGENTINA. IMPLICANCIAS PARA LA RELACIÓN BILATERAL

ISSN 2221-9102

Lic. Esteban Actis

Artículo ganador del Premio a mejores ensayos en política internacional de las 3º Jornadas de Relaciones Internacionales, FLASCO 2012"

Junio 2013

Facultad latinoamericana de Ciencias Sociales
AREA DE RELACIONES INTERNACIONALES
FLACSO ARGENTINA

Ayacucho 555, piso 7 I Buenos Aires, Argentina I email: arearii@flacso.org.ar

Título del Trabajo:

Los caminos que se bifurcan: asimetría funcional en el sistema global de IED entre Brasil y Argentina. Implicancias para la relación bilateral.

Resumen:

Desde la redemocratización argentina hasta nuestros días un aspecto que ha sido estudiado en torno a la relación bilateral entre Argentina y Brasil ha sido la problemática de las asimetrías económicas entre ambos países. Las mismas han obstaculizado muchas veces la profundización de los vínculos bilateral como del proceso de integración regional (MERCOSUR). El fin de la primera década del siglo XXI evidenció una -nueva- *asimetría funcional en el sistema global de Inversión Extranjera Directa (IED)* debido a la consolidación del proceso de internacionalización de capitales brasileños motivo por el cual Brasil se ha convertido en un receptor-emisor de flujos de IED a nivel global. Este fenómeno no sólo repercute en la dimensión económica del vínculo sino que también tienen fuertes implicancias políticas y simbólicas para la relación bilateral. En este sentido analizar dicha problemática representa el principal objetivo del presente trabajo.

Palabras Claves: Relación Bilateral; Argentina; Brasil; Asimetría funcional en el sistema global de IED.

Lic. Esteban Actis

e.actis@conicet.gov.ar

Los caminos que se bifurcan: asimetría funcional en el sistema global de IED entre Brasil y Argentina. Implicancias para la relación bilateral[1].

Lic. Esteban Actis[2].

Introducción

La Argentina y Brasil transitaron durante más de cuarenta años por un mismo sendero en torno a la inserción en el sistema global de Inversión Extranjera Directa (IED), debido a la condición de ambas economías como receptoras de flujos de IED. Desde mediados de los años sesenta América Latina en general pero los dos grandes sudamericanos en particular se convirtieron en países anfitriones de empresas multinacionales -capitales de origen norteamericano, luego europeos y japoneses- que buscaban expandir sus negocios a la periferia capitalista. Esta situación comenzó a modificarse debido a la internacionalización de un vasto conjunto de empresas brasileñas vía emisión de IED. La irrupción con fuerzas de las multinacionales brasileñas a partir de la primera década del siglo XXI provocó la bifurcación de los caminos con relación a su principal socio regional y aliado estratégico. Mientras que Brasil se convirtió en un país receptor-emisor de flujos de IED, la Argentina continúa siendo una economía casi exclusivamente receptora. Esta realidad provoca la aparición de una nueva asimetría para el vínculo bilateral, la cual hemos denominado como *asimetría funcional en el sistema global de IED.*

Dicho esto, el presente trabajo se propone: en primer lugar entender el fenómeno de la trasnacionalización productiva a partir de la noción de *sistema global de IED* como herramienta metodológica que permite entenderlo desde una perspectiva más amplia. En segundo, describir la inserción de Argentina y Brasil en el sistema, haciendo alusión al paso de una situación de simetría a otra de asimetría. Por último, analizar las implicancias de dicha asimetría para el vínculo bilateral entre ambos países. Con respecto a este último punto, se sostiene que la asimetría en estudio trae aparejadas dificultades que afectan inexorablemente una relación bilateral ponderada y pensada como estratégica

[1] El presente paper profundiza una línea de investigación que contiene publicaciones anteriores (Actis, 2011;2012). Además se enmarca en un los estudios doctorales del autor y en un proyecto de investigación (PID) titulado "La política exterior argentina: enfoques, actores y temas de agenda" radicado en la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la UNR cuya directora es la Dr. Graciela Zubelzú.

[2] Esteban Actis es Licenciado en Relaciones Internacionales y Doctorando en Relaciones Internacionales por la misma casa de estudios. Además es becario del CONICET y Profesor en la cátedra "Política Internacional Latinoamericana" de la licenciatura en RRII de la UNR.

por ambos gobiernos desde 2003, que resalta una inserción internacional conjunta de los países.

1. ¿Qué es el sistema global de IED? Su utilidad analítica.

La Inversión Extranjera Directa (IED)[3] y la transnacionalización de las corporaciones pueden ser estudiadas desde distintas disciplinas y con diversos objetivos analíticos. Analizarlas desde la economía nos lleva a preguntarnos los motivos y las ventajas que impulsan a una empresa a invertir en el extranjero, la competitividad, las características intrínsecas de las empresas, los incentivos que brinda el mercado y los gobiernos, entre otras (Dunning,1981,2001; Rugman 1981,1986, Mathews 2006).

Este tipo de enfoque visualiza a la empresa como el actor principal y su capacidad de internacionalización dependerá en última instancia de capacidad de competir y adaptarse en los mercados. Estos estudios si bien necesarios para la comprensión del fenómeno excluyen la variable política en los análisis: la importancia del Estado y de las relaciones de poder en el sistema internacional. Motivo por el cual, adentrarse al fenómeno desde las Relaciones Internacionales en general y desde la Economía Política Internacional (EPI) amplía el espectro de los factores explicativos a considerar. Al interior de la EPI académicos como Susan Strange (1992), Robert Keohane (1984), Gilpin (1987) con sus diferentes visiones, enmarcaron los flujos de IED y el desarrollo de las multinacionales en las transformaciones del escenario internacional, en el marco de la interdependencia compleja y la globalización, en la puja entre el mercado y los estados nacionales por mayores márgenes de poder y en la expansión del poderío americano.

Es desde este corrimiento del foco de análisis donde introducimos la noción de *sistema global de IED*. El estudio de la IED desde una perspectiva sistémica (como instrumento metodológico) nos permite complejizar el análisis y entender la internacionalización del capital y transnacionalización no únicamente desde los incentivos del mercado o como

[3] De acuerdo a Krugman y Obstlfeld (2001) se entiende por Inversión Extranjera Directa (IED) a los flujos internacionales de capitales en los que una empresa de un país crea o amplia una filial en otro país. La característica principal de la IED, a diferencia de la mera inversión en cartera, es que no sólo implica una transferencia de recursos sino también la adquisición del control sobre una unidad productiva.
La definición de IED, nos permite sacar algunas conclusiones. A saber: i) son las empresas transnacionales (ET) los actores vehiculizadores de IED, ii) la IED se puede dar a través de operaciones tipo *greenfield* ya sea por la creación de una nueva actividad productiva o la ampliación de una existente, iii) dado que uno de los objetivos de IED es la adquisición del control empresarial, las fusiones & adquisiciones (traspaso accionario) son otra forma de expresión de dichos flujos.

manifestación acabada del sistema capitalista sino enraizada en la política internacional y en las relaciones de poder al interior del sistema internacional. Sistema internacional que a pesar de la globalización sigue siendo de carácter interestatal dado que los principales actores siguen siendo, como argumentaremos más adelante, los estados nacionales.

Destacamos la vertiente "realista" al interior de la EPI (Giplin:1987) que rechaza tanto la tesis liberal como marxista a la hora de analizar la relación del estado con el capital que se expande más allá de la frontera. Ambos subordinan la política a la economía, los liberales en el sentido de explicar la expansión del capital exclusivamente desde los incentivos/ventajas económicos desestimando el rol del estado, contemplando a las empresas multinacionales como actores independientes del sistema internacional, y los marxistas al ver al estado como un mero instrumento del capital para su reproducción.

Ahora bien, reconocer la importancia de los incentivos del mercado no implica olvidar que el transnacionalismo solamente puede ser entendido en el contexto tradicional del sistema estatal, donde los actores y los procesos dependen del patrón de las relaciones interestatales, mediatizada por la dimensión del poder. Las actividades económicas son fundamentales en la batalla por el poder entre las naciones. La obra de Gilpin (1975) *"U.S power and multinational corporation: the political economy of foreign direct investment"* evidenció la vinculación entre al auge de las trasnacionales norteamericanas con la expansión norteamericana en el plano internacional, ambos procesos no pueden explicarse de manera aislada uno del otro.

Lo dicho nos permite sostener que los principales actores del sistema global de IED son los *estados nacionales* y no las multinacionales. La internacionalización de una empresa no implica la desnacionalización de la misma. Toda empresa tiene una *base nacional* y un anclaje territorial en un país determinado sea por su casa matriz o por la nacionalidad de sus accionistas. Para las empresas, el estado sigue siendo el código de acceso a lo universal. Incluso en un contexto globalizado es necesario ser legitimado por una sociedad de origen si se quiere intervenir en el escenario mundial, a su vez las empresas trasnacionales son para los estados los medios indispensable de acceso a los procesos de formación y acumulación de riquezas y poder en el orden mundial (Létourneau, 1997)

El sistema funciona con una diferenciación funcional, dado que hay países receptores (*inflows*) de flujos y otros que además de recibir también emiten[4] (*outflows).* La enseñanza que nos muestra el funcionamiento del sistema, como veremos a continuación en las diferentes olas de internacionalización, es la correlación que existe entre el ascenso en la estructura de poder internacional – en términos *waltziano* – y la emergencia como actor emisor de IED. En otras palabras las economías periféricas y en vía de desarrollos han sido generalmente receptoras de flujos de IED y los países centrales y desarrollados receptores/emisores. Este era el funcionamiento del sistema hasta entrado el siglo XXI, su simplicidad radicaba en que había flujos de tipo Norte-Sur (de países desarrollados a países en desarrollo) y flujos Norte-Norte (entre países en desarrollo). Este momento del sistema coincide con los dos primeras oleadas que se produjeron por la expansión de las empresas norteamericanas (en los años 50 y 60) y de las empresas europeas y japonesas en los años 70[5] (Goldstein, 2007)

Dicho esquema se complejizó con la llegada del nuevo siglo. A partir del año 2000 se observa como un conjunto de países del denominado sur, las denominadas potencias emergentes, comienzan a internacionalizar sus economías, ya no sólo vía comercio, sino a partir de la emisión de flujos de IED (tercera ola) debido al surgimiento de las denominadas nuevas multinacionales "*MNE Latecomers"*. Aparece así nuevos flujos de IED, a los tradicionales flujos Norte-Sur y Norte-Norte se suman flujos de tipo *Sur-Sur y Sur-Norte.*

En esta transformación del sistema se produce la bifurcación de los caminos para la Argentina y Brasil, dado que este último se transforma en un actor emisor de IED producto de la internacionalización de sus capitales. La asimetría funcional en el sistema global de IED de Argentina y Brasil es una acabada evidencia de un incremento de la brecha en términos de poder entre los dos grandes de Sudamérica y, sobre todo, un hecho que tiene fuertes implicancias para el vínculo bilateral.

1.1. El sistema global de IED durante el siglo XX. La inserción de Argentina y Brasil: Simetría funcional y competencia por la atracción.

[4] Un país puede ser considerado emisor cuando posee un vasto conjunto de empresas nacionales que invierten en el extranjero de manera constante, y cuyos flujos de IED se mantiene por encima de los 10.000 millones de dólares al año, siguiendo la clasificación de UNCTAD (2011)

[5] En esta segunda ola también podemos ubicar a algunos países europeos que recién en este período alcanzan niveles de crecimiento y desarrollo, y por ende se insertan en los mercados internacionales, siendo el caso de España el referente más importante.

Las empresas trasnacionales han sido los actores que mejor han graficado la consolidación de un nuevo tipo de relaciones en el escenario internacional. Para fines de los años sesenta y principios de los setenta las relaciones transnacionales eran un rasgo insoslayable del orden internacional de posguerra. Este nuevo tipo de relaciones, sumadas a los tradicionales vínculos interestatales, complejizaron un sistema internacional caracterizado por su creciente interdependencia (Keohane y Nye,1977).

Como señala Gilpin (1987:249) "para los años setenta las empresas norteamericanas comenzaron a hacer inversiones masivas en Europa Occidental, en gran medida como respuesta a la formación del Mercado Común Europeo y a la subsiguiente erección de un arancel externo común. La inversión directa por parte de empresas norteamericanas que buscaban petróleo y otros recursos también se expandió por Medio Oriente y otras regiones. A posteriori las empresas europeas, japonesas y de otros países, comenzaron a emular a los norteamericanas hasta que, hacia mediados de los años ochenta empresas de diversas nacionalidades llegaron a todos los rincones del globo"

En la descripción de Gilpin subyacen las denominadas primera y segunda ola de internacionalización de las producciones nacionales. Primeros las empresas norteamericanos, más tarde las europeas y japonesas marcaron el patrón de funcionamiento del sistema global de IED. Para fines de los ochenta el "viejo multinacionalismo" basada en la propiedad y el control de subsidiarias totalmente propias dio paso a un "nuevo multinacionalismo" propio del nuevo paradigma de producción flexible cuyas principales características son la fragmentación del proceso de producción y las alianzas interempresariales, el comercio intrafirma, entre otras[6].

La fuerte competencia para fines de los años setenta entre las trasnacionales americanas, europeas y japonesas indicaba -junto a otros indicadores como la crisis del petroleó, la caída de la paridad oro-dólar, el estancamiento de la economía americana- que la supremacía en materia económica de EEUU finalizada la segunda guerra mundial estaba llegando a su fin. Esta realidad fue la que impulsó estudios de las RRII que pusiesen en el centro de análisis la subestimada "baja política" de acuerdo a la escuela Realista, dominante en la disciplina. Los estudios de la EPI mostraron que la pérdida

[6] Si bien es evidente que dicho pasaje ha dificultado la identificación de la nacionalidad de una empresa trasnacionales, es falaz la idea de "capitales globales". La identificación del flujo de IED con un país está en relación a la división accionaria de la empresa. El consenso metodológico, palpable en los informes de la UNCTAD, radica en adjudicar la nacionalidad si se tienen al menos el 10% de las acciones.

relativa de hegemonía norteamericana debía comprenderse en las transformaciones del sistema internacional –cuya característica principal era la interdependencia- no tanto en el aspecto estratégico-militar sino en su dimensión económica.

En estas transformaciones en el escenario internacional los países en desarrollo en general y América Latina en particular se transformaron en terreno de la competencia económica por la búsqueda de mercados y recursos por parte de las trasnacionales, convirtiéndose así en países receptores de importantes flujos de IED. En nuestra región tanto en el modelo sustitutivo de importaciones como en el modelo aperturista la recepción de IED cumplió un rol central en la consideración de los hacedores de políticas. Argentina y Brasil se transformaron para principios de la década del noventa en importantes actores receptores -o países anfitriones- de flujos de IED. Esta *simetría funcional* en el sistema global de IED coincidió con un clima de época de adscripción -con diferentes matices- al neoliberalismo por parte de ambos países y de estrategias de inserción internacional que buscaban no quedarse afuera de la globalización imperante a través del denominado regionalismo abierto. A su vez, en el marco de la relación bilateral, el fin de los años ochenta coincidió con un proceso de acercamiento entre Brasil y Argentina, principalmente alrededor de temas comerciales y económicos (Russell y Tokatlian, 2003)

La condición de países receptores de IED generó percepciones comunes en torno a los beneficios[7] de recibir flujos de IED. La transferencia de tecnología y conocimiento técnico, la creación de empleo, el acceso a fuentes de financiación, el fomento de la competencia con los productores locales, el ingresos de divisas y su impacto positivo en la balanza de pagos, etc. fueron todos aspectos compartidos por las administraciones de Mello-Franco-Cardozo en Brasil y por el gobierno de Menem durante sus mandatos en la Argentina.

Sin embargo, el rol de receptores de IED y de "países anfitriones" de empresas trasnacionales, sumado a la valoración y percepción positiva, conllevó inexorablemente la competencia por la atracción de IED (Tussie y Botto, 2007) a partir de estrategias diferenciadas. De acuerdo a la clasificación de Charles Oman (2000) la estrategia argentina se basó en una competencia *vía regla* siendo la brasileña *vía incentivos*. En

[7] Los efectos negativos de recibir IED si bien desestimados por los gobiernos de turnos, generó debates al interior de ambas sociedades. Como señala Stiglitz (2002) el desplazamiento de los competidores locales, la condición monopólica de las empresas, la falta de cumplimiento con las legislaciones locales son algunos de los problemas que deben afrontar los países receptores de IED.

otras palabras, mientras que la Argentina intentó seducir el arribo de empresas extranjeras a partir del tipo de cambio, de la política de privatizaciones y desregulaciones, Brasil apostó por un conjunto de incentivos, como los fiscales.

Más allá de analizar los resultados de dichas estrategias, cuestión que excede a los objetivos del trabajo, nos interesa remarcar que la competencia en la atracción de flujos de IED con diversos mecanismos y política públicas muestran de manera acabada la simetría funcional de Argentina y Brasil. Ambos países compartían el interés de seducir a la IED como instrumento para consolidar el crecimiento y el desarrollo. Otro ejemplo que muestra las preocupaciones semejantes en torno a la IED fue el debate político en ambos países en relación a la necesidad o no de firmar mecanismos que promocionen y protejan a las inversiones y creen un clima de "seguridad jurídica" para las empresas. La Argentina optó por un mecanismo de firma y ratificación de Tratados Bilaterales de Inversiones (TBI) y aceptar la jurisdicción del CIADI, órgano del Banco Mundial. En cambio la clase política brasileña, siempre reticente a firmar acuerdos que limiten su soberanía, no ha ratificado ningún TBI y Brasil no forma parte del CIADI. No obstante a ello, al interior del Mercosur se firmó en 1994 el Protocolo de Buenos Aires -que no ha entrado en vigor- con el objetivo de generar un sistema subregional de promoción, protección y regulación de inversiones (Fontoura Costa, 2007).

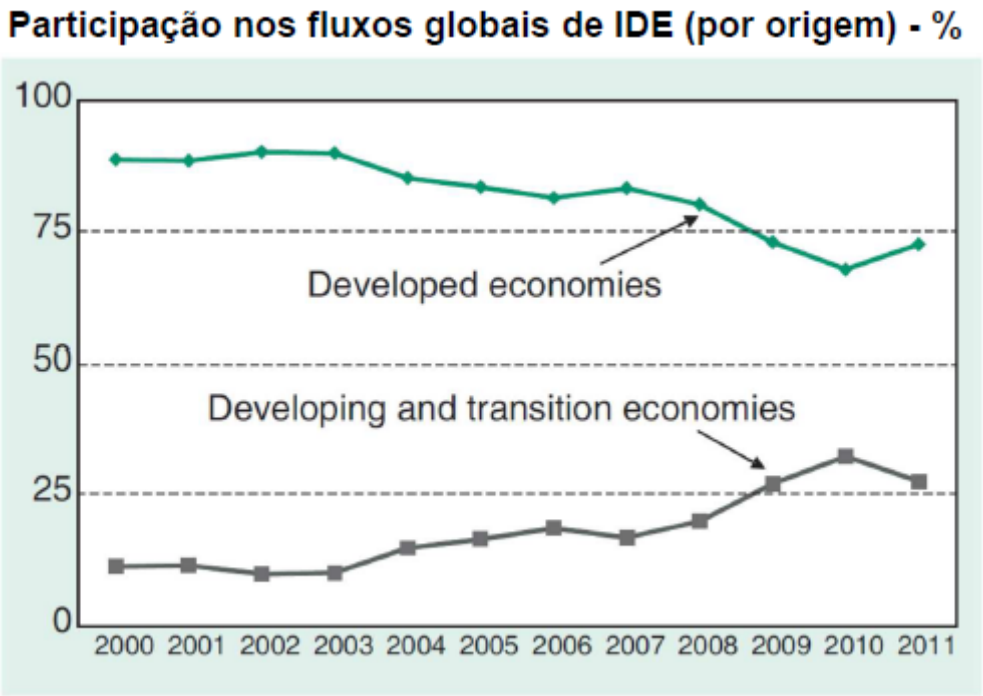
2. El sistema global de IED en el siglo XXI. La inserción de Argentina y Brasil: asimetría funcional.

Una característica insoslayable del actual sistema internacional es su multipolaridad en la dimensión económica. La crisis del "atlántico norte" y el fuerte crecimiento económico de las denominadas potencias emergentes -*the rise of the rest* de acuerdo a Fareed Zakaria- ha provocado una redistribución del poder económico en el sistema internacional. La brecha económica entre las principales potencias económicas del mundo -EEUU, Europa, Japón- se ha reducido dado cierta convergencia (Bresser-Pereira,2010) de países como Brasil, India, China, Rusia entre otros. Para fines del año 2010 la concentración del poder económico entre las naciones del denominado norte con respecto algunos países del sur -recursos, capital, acervo tecnológico, acceso a mercados, etc.- era menor a la existente a principios del año 2000.

El funcionamiento del sistema global de IED en el siglo XXI es un reflejo de estos cambios a nivel sistémico (Gráfico N° 1). La irrupción con fuerza de empresas trasnacionales de países en desarrollo es sin lugar a duda uno de los hechos más significativo de las

relaciones económicas internacionales de la pasada década. El ranking elaborado por el Financial Time[8] *(FT Global 500- world's largest companies)* muestra que en todos los sectores las multinacionales emergentes están desplazando a las de los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). De las 500 principales empresas 125 corresponden a países emergentes, de las cuales treinta son empresas chinas, catorce indias y once a rusas y brasileñas respectivamente. En el ranking del año 2000[9] sólo había tres empresas de Brasil, una de India y no aparecían empresas chinas ni rusas. Asimismo, en el año 2000 figuraban 236 empresas norteamericanas, 60 japonesas y 15 italianas. Diez años más tarde el número se redujo a 156, 35 y 8 respectivamente.

Gráfico N° 1



Fuente: UNCTAD 2012

[8] El ranking sólo incorpora a aquellas empresas que cotizan en bolsa, dado que el indicador que utiliza es el valor de mercado, excluyendo a muchas de las empresas globales estatales. Esto dato no es menor, dado que no incluye a empresas como la rusa Gazprom y las chinas Huawei y ZTE entre otras. Disponible en http://media.ft.com/cms/33558890-98d4-11e0-bd66-00144feab49a.pdf. Consultado el 17/08/2011

[9] Disponible en http://specials.ft.com/ft500/may2001/FT36H8Z8KMC.html. Consultado el 17/08/2011.

Las multinacionales de países emergentes exceden los sectores de materias primas o agro-industria, se observa una importante presencia en los *sectores tecnológicos*. Precisamente en este sector llama la atención la gran cantidad de multinacionales que se están emergiendo. China Mobile (puesto 16) ya supera las estadounidenses AT&T (número 20) y Verizon y la británica Vodafone (número 30) en términos de capitalización bursátil. La mexicana América Móvil (puesto 76) ya supera a la japonesa NTT (106). La coreana Samsung ya es más grande que Philips, Intel o Cisco. También vemos tecnológicas como las taiwanesas Taiwan Semiconductor Manufacturing, Hon Hai Precision Industry y HTC, la empresa de Internet china Tencent, la multinacional india Wipro o la sur africana de medios Naspers alzarse con fuerza en esta clasificación mundial[10].

La expansión y consolidación de *empresas multinacionales de las denominadas potencias emergentes -como los denominados BRIC* - provoca irremediablemente un cambio de status en el *Sistema Global de IED, de meros receptores a emisores/receptores* (Actis,2011a). Tal como lo ilustra el Gráfico N° 2, en diez años tales países pasaron de ser actores insignificantes en la emisión de IED (tanto en flujo como en stock) a emisores netos de IED. Si en la segunda mitad del siglo XX los flujos de IED eran casi exclusivamente *Norte-Norte y Norte-Sur*, la primera década del siglo XXI evidenció nuevos flujos de tipo *Sur-Sur y Sur-Norte.*

En el destino de la IED global se observa que los países desarrollados han perdido terreno como receptores de IED. Para el año 2000 más del 70% de la IED mundial se direccionaba hacia los países del norte (primaban los flujos Norte-Norte). Para el año 2011 esa participación se redujo a un 40% dado que los países en desarrollo recibieron el 60% de la IED total (primacía de los flujos Norte-Sur y Sur-Sur).

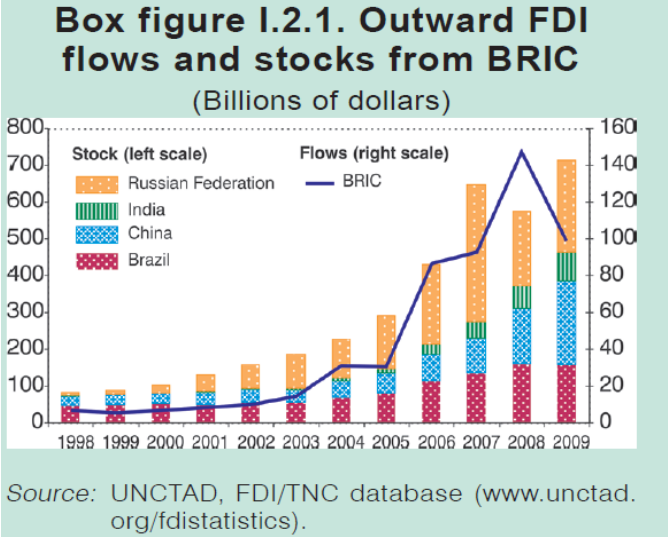
El sistema global de IED pone a la luz y deja entrever las profundas transformaciones que ha experimentado el capitalismo a partir de un corrimiento del eje productivo mundial cada vez más al "sur". Eje productivo que no tiene que ver con la localización de las filiales de las empresas transnacionales, sino con las sedes donde se encuentran las industrias más dinámicas. Desde fines de los setenta, el capitalismo centrado en la producción dio paso a uno cuyo epicentro ha girado en torno a las utilidades del sector financiero. En definitiva, mientras las economías de la OCDE apostaron a las finanzas y a

[10] SANTISO, Javier, "El ranking del FT confirma la fortaleza de las multilatinas", *Portal Infolatam* del 4 de Julio de 2011. Disponible en http://www.infolatam.com/2011/07/05/el-ranking-del-ft-confirma-la-fortaleza-de-las-multilatinas/. Consultado el 5/7/2011.

algunos sectores del nuevo paradigma productivo, los países de la periferia comenzaron desarrollar modelos de desarrollo con un alto contenido productivo.

De acuerdo a los datos estadísticos, que en última instancia nos reflejan la dimensión de los cambios en el sistema global de IED, en 2000 el stock aculado de IED de los BRIC era de 89 mil millones de dólares. En 2009 esa cifra pasó a ser de 955 mil millones, un incremento del 973% (Davies,2010).

Gráfico N° 1: BRIC: Salida de IED (flujos y stock)



Fuente: UNCTAD (2010)

En América Latina también se observa una importante internacionalización de la producción a partir del surgimiento de las denominadas *multilatinas* (Santiso, *2008).* Sin embargo, los datos de la UNCTAD (2011) y la CEPAL (2010) muestran una heterogeneidad en relación al proceso de internacionalización. Mientras Brasil y México se consolidan como países emisores de IED y otras economías como la chilena o la colombiana comienzan a internacionalizarse, la Argentina está desacoplada de este fenómeno (Gráfico N° 2[11])

Los datos oficiales y de organismos multilaterales muestran una bifurcación de los senderos entre Brasil y Argentina en relación a su participación en el sistema global de IED y en cuanto a la internacionalización económica y productiva. Ambos países eran receptores de IED (montos semejantes) y evidenciaban incipientes procesos de expansión de empresas nacionales a fines del siglo XX. Para 1997 el stock de IED en el

[11] La presencia de economías como Islas Vírgenes o Caimán obedece a su condición de paraísos fiscales y no a la internacionalización de sus economías vía empresas de carácter trasnacional.

exterior de Argentina y Brasil era semejante, en torno a las 8.600 millones de dólares y los flujos anuales promedio de IED de las dos principales economías del Mercosur eran entre 1.000 y 2.000 millones de dólares (Kasacoff,1999;López 1999). Es más, entre 1992 y 1998 la Argentina aportaba alrededor del 38% de la IED emitida por América del Sur (López y Ramos, 2009).

Gráfico N° 2: Entrada y Salida de flujos de IED, año 2010

Table A. Distribution of FDI flows among economies, by range,[a] 2010

Range	Inflows	Outflows
Above $10 billion	Brazil, British Virgin Islands, Mexico, Chile and Cayman Islands	British Virgin Islands, Mexico and Brazil
$5.0 to $9.9 billion	Peru, Colombia and Argentina	Chile, Cayman Islands and Colombia
$1.0 to $4.9 billion	Panama, Uruguay, Dominican Republic and Costa Rica	Bolivarian Republic of Venezuela and Panama
$0.1 to $0.9 billion	Bahamas, Honduras, Guatemala, Plurinational State of Bolivia, Trinidad and Tobago, Nicaragua, Paraguay, Jamaica, Guyana, Suriname, Ecuador, Aruba, Haiti, Saint Kitts and Nevis, Netherlands Antilles and Antigua and Barbuda	Argentina and Peru
Less than $0.1 billion	Saint Lucia, Belize, Turks and Caicos Islands, Saint Vincent and the Grenadines, Grenada, Cuba, Barbados, El Salvador, Dominica, Anguilla, Montserrat and Bolivarian Republic of Venezuela	Jamaica, Guatemala, Netherlands Antilles, Nicaragua, Ecuador, Costa Rica, Uruguay, Turks and Caicos Islands, Aruba, Barbados, Belize, Honduras, Paraguay, Dominican Republic and Plurinational State of Bolivia

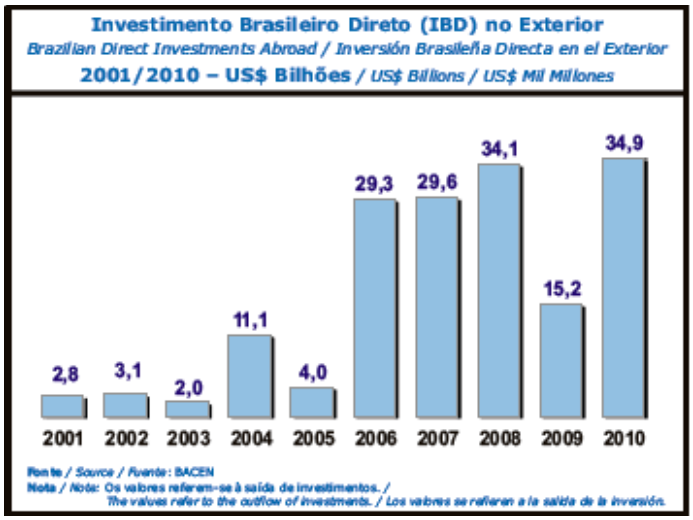
[a] Economies are listed according to the magnitude of their FDI flows.

Fuente: UNCTAD 2011

Esta situación se trastoca debido a la fuerte internacionalización de la economía brasileña a partir del 2003. La expansión y dinamismo de un vasto conjunto de empresas brasileñas provoca que Brasil sea un actor emisor/receptor en el sistema global de IED. Datos de los economistas Luís Afonso Lima (presidente de la Sociedad Brasileña de Estudios de Empresas Trasnacionales, SOBEET) y Octavio De Barros, señalan que entre los años 2000 y 2003 el promedio de egresos de IED era de 700 millones de dólares al año, pasando a ser de 14.000 mil millones entre los años 2004-2008 (Afonso Lima-De Barrios, 2009). Esta situación se profundizó en el período 2009-2011, años signados por la fuerte

crisis internacional. De acuerdos a los datos del Banco Central de Brasil[12] el promedio de Inversiones brasileñas directas en dicho interregno fue de 23.000 millones de dólares.

Gráfico N°3: Investimento Brasileiro Directo en el exterior.



Fuente: Secretaria de Comercio Exterior de Brasil (2011)

En contraposición, a pesar del crecimiento sostenido del PBI desde 2003 y de cierta reindustrialización de la producción, la internacionalización de la economía argentina ocurre a partir del comercio exterior y no por la emisión de IED. Una serie de factores[13] han favorecido que la Argentina no posea un importante conjunto de empresas trasnacionales de base nacional, como si las tiene Brasil. De acuerdo al informe "Primer Ranking de Multinacionales Argentina" (2009) elaborado por la entonces Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones, existen 19 empresas que tienen inversiones significativas, las cuales suman activos en el exterior por 19 mil millones de dólares. El 90% de los mismos corresponde a activos de una sola empresa, el Grupo Techint. En

[12] Datos de la balanza de pagos de Brasil. Disponibles en http://www.bcb.gov.br/?SERIEBALPAG. Consultado el día 15/08/2012.

[13] La economía argentina ha sufrido en los últimos veinte años un marcado proceso de desnacionalización industrial. El fin del modelo de la convertibilidad no sólo no acabó con dicho proceso sino que lo profundizó a partir del continuo traspaso de capitales nacionales a manos de empresas extranjeras. Entre los factores que explican dicha situación se pueden destacar las discontinuidades de un modelo de desarrollo, la adscripción acrítica y temprana a las ideas neoliberales, la cultura rentista del empresariado argentino, la grave crisis del 2001, la ausencia en el actual modelo de un banco nacional de desarrollo y de políticas a favor de la internacionalización productiva.

contraposición los activos que suman las inversiones brasileñas directas en el exterior superaron en 2010 los 189 mil millones de dólares[14]. A su vez, la Revista Valor Económico junto con SOBEET realiza desde 2009 un ranking de empresas multinacionales brasileñas a partir de un universo de 200 empresas, todas ellas con inversiones en el exterior superiores a los 10 millones de dólares.

Los datos expuestos muestran la asimetría bilateral enunciada, a la que hemos denominado como *asimetría funcional en el sistema global de IED*. Roberto Bouzas y Bernardo Kosacoff (2010) destacan cuatro asimetrías entre Brasil y Argentina en la dimensión económica del vínculo: *de tamaño, de participación en el mercado, de patrón de especialización y regulatorias* La asimetría analizada es el producto y el corolario de la profundización de tales desfasajes entre ambos países.

Como dato importante, cabe destacar que desde el año 2000 la Argentina ha sido uno de los principales destinos de las inversiones brasileñas, convirtiéndose en el tercer inversor en el período 2003-2010, detrás de EEUU y España (Actis, 2011).

Cuadro N° 1: Inversiones de las principales multinacionales brasileñas, por tipo de destino

Empresa / **tipo de flujo**	**SUR-SUR** (país receptor de IBD)	**SUR-NORTE** (país receptor de IBD)
JBS	**Argentina**, Australia	EEUU y Italia
Constructora Odebrecht	Angola, **Argentina**, Bolivia, Chile, Ecuador, Venezuela, Emiratos Árabes Unidos, otros.	EEUU y Portugal
Gerdau	**Argentina**, Colombia, Guatemala, India, Uruguay, México, otros.	España, Canadá, EEUU.
Metalfrio	México, Turquía, Rusia	EEUU
Cotaminas	**Argentina**, Brasil, México, China, India	EEUU y Canadá
Ipobe	**Argentina**, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, México, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, Uruguay, Venezuela	EEUU.

[14] Datos del Banco Central de Brasil relevados en el Informe del Observatorio de Multinacionales de América Latina. Disponibles en http://www.omal.info/www/spip.php?article4189

Andrade Gutierrez	Angola, Antigua, Argelia, **Argentina**, Congo, Costa Rica, Ecuador, Guinea Ecuatorial, Libia, Mauritania, México, Perú, República Dominicana, Venezuela.	España, Portugal
Vale	**Argentina**, Sudáfrica, Angola, Omán, Filipinas, Taiwán, Mongolia, Corea del Sur, China, India, Indonesia, otros	Alemania, Canadá, EEUU, Finlandia, Francia, Japón, Suiza, Reino Unido.
Marfrig	**Argentina**, Chile, Uruguay	EEUU, Francia, Holanda, Inglaterra, Irlanda del Norte.
AmBev	**Argentina**, Bolivia ,Paraguay, Nicaragua, El Salvador, otros	Canadá
Stefanini	Angola, **Argentina**, Chile, Colombia, India, México, Panamá, Perú, Venezuela	Canadá, EEUU, España, Inglaterra, Italia, Portugal.
Sabo	**Argentina** y China,	Alemania, Austria, EEUU
Marcopolo	**Argentina**, China, Colombia, Egipto, India, Rusia, Sudáfrica.	Portugal
WEG	**Argentina,** Colombia, Singapur, India, Rusia, China, Tailandia, otros.	Alemania, Bélgica, España, EEUU, Francia, Holanda, Italia, Japón, Suecia, otros.
Embraer	**Argentina**, Bolivia, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela	EEUU.
Magnesita	**Argentina** y China	Alemania, Bélgica, Francia, EEUU.
Itautec	**Argentina**, Colombia, Chile, Ecuador, Venezuela, otros.	España, Portugal, EEUU.
Camargo Correa	**Argentina**, Marruecos, Mozambique, Perú, otros.	España y EEUU
Votorantim	**Argentina**, China, Singapur, Colombia	Bélgica, Canadá, EEUU, Inglaterra, Suiza.
Petrobras	México, Cuba, Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Paraguay, Uruguay, **Argentina**, Chile, Turquía, Irán, Libia, Nigeria, Angola, Tanzania, Namibia, India, China, Singapur, Australia, Nueva Zelanda	EEUU, Inglaterra, Portugal, Japón.
Duratex	**Argentina**	Bélgica, EEUU.

Elaboración propia en base a Revista Valor (2009; 2011)

Así nuestro aliado estratégico, nuestro par en el Mercosur, con quien compartimos intereses y valores comunes, se ha transformado en poco tiempo en un actor central en las relaciones económicas internacionales en general, y en el sistema global de IED en particular. Si durante los años noventa la simetría funcional en el sistema global IED provocaba estrategias diferenciadas pero intereses compartidos (atracción de flujos de IED) la actual asimetría, como veremos a continuación, complejiza la ecuación.

3. Implicancias para la relación bilateral entre Argentina y Brasil.

En trabajos anteriores se analizaron las implicancias económicas y políticas que produce la nueva condición de Brasil como inversor neto de IED en Argentina para la relación bilateral (Actis, 2011) así como los cambios en las valoraciones gubernamentales sobre dicho fenómeno (Actis, 2012). Continuando con el esfuerzo de comprender las implicancias que tiene la asimetría funcional en el sistema global de IED para la relación bilateral entre Argentina y Brasil, en esta oportunidad, intentaremos señalar y remarcar por qué consideramos que la asimetría en cuestión -como cualquier otra asimetría - es un factor que tiene más efectos nocivos que positivos para la vinculación. En otras palabras, la asimetría tiene un carácter centrípeto y distorsivo para el afianzamiento del actual estado del vínculo bilateral dado que las coincidencias políticas pueden resultar insuficientes para balancear este nuevo condicionante. Esta situación obedece a que los intereses -y las percepciones- de un país receptor con los de un país receptor/emisor de flujos de IED son divergentes, utilizando una metáfora lúdica, si Argentina y Brasil jugaban en el mismo tablero, ahora juegan en tableros diferentes.

Sostener esto no implica desconocer ni subestimar los efectos positivos que trae la internacionalización de capitales brasileños para la relación bilateral. No obstante, hasta el momento son escasos y "potenciales".

En la dimensión económica, el principal efecto positivo para la relación bilateral -y para el Mercosur- se enmarca en la posibilidad de avanzar en la aludida integración productiva, entendida esta como un *sistema de transacción entre firmas (mercados, acuerdos, alianzas, subcontratación, etc.) que definen nexos entre los diferentes segmentos o, si se quiere, entre los diferentes núcleos de generación de excedentes y acumulación de capital. Esta definición de cadena productiva se puede ampliar incorporando, además de la interdependencia de transacciones comerciales, productivas y tecnológicas, otras dimensiones como las derivadas de la propiedad común de las firmas, alianzas*

estratégicas entre empresas o el goce común de políticas de fomento. (MERCOSUR,2006).

El concepto de integración productiva se asocia al de *cadenas de valor.* Las empresas que están vinculadas a una misma cadena de valor deberían estar interesadas en el funcionamiento de sus pares situadas en otras fases del proceso (hacia delante o atrás). Sobre todo deberían percibir como beneficiosa y necesaria la cooperación, la coordinación y, por qué no, el abordaje conjunto de una estrategia productiva y de inserción externa competitiva

La IED cruzada entre países de la región es una de las vías más poderosas para concretar un proceso de complementación e integración productiva en el Mercosur (MERCOSUR,2006). En efecto, el fomento de la IDE cruzada entre los países del Mercosur, así como la concreción de alianzas estratégicas y/o *joint ventures* a nivel regional son una buena oportunidad para que la región sirva de primer plataforma para una transnacionalización posterior de las empresas de la región hacia los mercados más dinámicos y atractivos del mundo.

En este aspecto se observa aún pocos avances. La evidencia empírica muestra un incipiente nivel de integración productiva (tanto por *Joint-venture* como por cadenas conjuntas de valor) entre Argentina y Brasil por medio de IBD. En lo concerniente a la concreción de Joint-venture, entre 2007 y 2008, solamente cuatro[15] proyectos de inversiones brasileñas fueron destinadas a la creación de empresas conjuntas. Como señala el informe "Complementaridade Produtiva entre Brasil e Argentina: Oportunidades de negócios conjuntos para promover a integração" (ABDI, 2010), existen oportunidades en diversas áreas como petroquímica, bebidas, textil, siderurgia, minería para profundizar la integración productiva binacional. Empero, el proceso inversor que vienen desarrollando las grandes empresas de Brasil tiende a liderar y concentrar los distintos eslabones de las cadenas de valor. El caso emblemático es la firma Brasileña AmBev

[15] En 2007 la empresa Cyrela invirtió 30 millones de dólares para la creación, junto con la empresa argentina Irsa, de un *joint-venture* en el sector inmobiliario y de construcción. En 2009 Petrobrás firmó un acuerdo con YPF y Pan Américan Energy para la perforación de tres cuencas en el mar argentino. En mayo de 2010 la brasileña Eletrobras anunció la construcción junto con el gobierno Argentino, en el marco de la iniciativa IIRSA, de una usina binacional. Por último, en diciembre de 2010, la empresa líder en la fabricación de computadoras en Brasil (Positivo informática) decidió entrar al mercado argentino por medio de un joint-venture con la argentina BHH. De acuerdo a los los datos suministrados por CINDE-Invest-Brasil. Disponibles en http://www.cindesbrasil.org/site2010/index.php?option=com_content&view=article&id=11&Itemid=16

donde tiene participación preponderante en todos los eslabones de la cadena de cerveza, desde la producción a la comercialización.

A esta situación, debe sumarse la profundización, desde 2008, de la administración del comercio bilateral y el recelo entre los gobiernos por prácticas proteccionistas. La poca voluntad de Brasil de autolimitar su expansión industrial y la política de sustitución de importaciones de Argentina atentan contra la integración productiva[16].

No obstante las potencialidades de la integración productiva, la esencia de la asimetría estudiada trae consigo dificultades que afectan inexorablemente una relación bilateral ponderada y pensada como estratégica por ambos gobiernos desde 2003, que resalta la inserción conjunta de ambos países en el mundo.

Dicha percepción quedó plasmada en el "Consenso de Buenos Aires" firmado por Néstor Kirchner y Lula da Silva que en una de sus partes principales afirmaba: "…*nuestras naciones deben definir su futuro en el marco de una agenda que responda a las necesidades, posibilidades y desafíos que singularizan a nuestros países en el comienzo del siglo XXI*[17]*".*

La naturaleza de la Asimetría funcional en el sistema global de IED entre Brasil y Argentina reside *en que: Mientras la economía argentina -y su entramado productivo- no ha podido quebrar en el modelo post convertibilidad la desnacionalización y extranjerización (Aspiazu, Manzaneli y Schorr 2011) que acentúa su condición periférica; la economía brasileña –y su entramado productivo- se ha internacionalizado e insertado en la centralidad del capitalismo global. En lo que va del siglo XXI ambos procesos no sólo que han transcurrido de forma paralela, se han retroalimentado mutuamente.*

En este punto debemos preguntarnos ¿son singulares las necesidades, posibilidades y desafíos que atraviesan Argentina y Brasil a comienzo de la segunda década del siglo XXI, en cuanto a su realidad productiva e inserción económica internacional?. La asimetría funcional en el sistema global de IED nos muestran que no. A continuación detallaremos algunos ejemplos que sustentan nuestra respuesta:

[16] Nos referimos por ejemplo al incumplimiento de Brasil de las restricciones voluntarias a las exportaciones acordadas en el marco del Mecanismo de Adaptación Competitiva (MAC) y a la pretensión de Argentina de "no importar ni un clavo" según palabras de la presidenta Cristina Fernández.

[17] Documento disponible en http://www.resdal.org/ultimos-documentos/consenso-bsas.html

i) La explotación minera se convirtió en uno de los sectores más dinámicos y extranjerizado de la economía argentina post convertibilidad. A su vez, la empresa brasileña *Vale* se ha convertido en una de las principales minera del mundo con inversiones en 35 países, en los que se encuentra la Argentina. Desde 2010 explota en la ciudad de Malargüe, Mendoza, un yacimiento de potasio. El anunció de inversión contempla unos 5.000 millones de dólares en 4 años y se espera una producción anual que superará las cuatro millones de toneladas, siendo exportadas la mayoría de ellas. Para tal fin, la empresa brasileña se comprometió a la construcción de 400 kilómetros de ferrocarril de carga en Neuquén y Río Negro y a la modernización/reacondicionamiento de 500 kilómetros de la línea concesionada a Ferrosur. A su vez también, la empresa construirá una Terminal portuaria propia en Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires[18].

El interés de la empresa brasileña coincide con la necesidad de Brasil –al igual que otras potencias emergentes – de obtener ciertos recursos naturales vitales para su desarrollo. La expansión del sector de *agrobusiness* brasileño requiere de ciertos fertilizantes, como los potásicos, que no se encuentran en su extenso suelo.

Los beneficios de la millonaria inversión para Argentina y de la posible reducción del déficit bilateral comercial con Brasil son menores en comparación con el efecto político y simbólico que tiene este tipo de prácticas para la relación. Dichas prácticas han estado tradicionalmente asociadas a un vínculo de centro y periferia, y de clara dependencia y subordinación en relación a los centros de poder. Este tipo de inversiones que hacían capitales británicos en el siglo XIX en Argentina y que en la actualidad continúan haciendo empresas de países en desarrollo como por ejemplos las canadienses, también las realizan capitales brasileños.

ii) En la Argentina el debate en torno a la IED sigue estando, al igual que en la década del noventa, enfocado en la relación costos/beneficios de atraer inversiones, en la discusión sobre qué tipos de inversiones son las que se deben privilegiar y cuáles desalentar, cómo evitar la fuga de capitales por la remisión de dividendos de las subsidiarias de las trasnacionales a las casas matrices, entre otras. En Brasil, a dichas preocupaciones se le han sumado otras que monopolizan en la actualidad el debate sobre la IED, que se

[18] Información de la Secretaría de Información pública, Presidencia de la Nación Argentina, publicada el 5 de diciembre de 2011. Disponible en http://www.prensa.argentina.ar/2011/12/05/26301-vale-do-rio-doce-adelanto-a-la-presidenta-inversiones-por--25500-millones.php

vinculan no a la condición de receptor, sino de emisor. Tanto desde el sector privado, en las cámaras empresariales aglutinadas en la Confederación Nacional de Industrias (CNI,2007); en el sector público vía la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (APEX), la Agencia Brasileña de Desarrollo Industrial (ABDI), el Ministerio de Relaciones Exteriores, el BNDES; como desde la academia (Ramsey y Almeida,2010) se discute qué tipos de políticas públicas[19] pueden ayudar a expandir y consolidar el proceso de internacionalización de capitales brasileños vía IED.

iii) Un aspecto que ha estado presente desde la salida Argentina de la crisis del 2001 ha sido la pugnacidad entre el Estado y los capitales extranjeros. Debido a la activa política de firma de TBI que la Argentina tuvo en los años noventa, el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) se transformó en el ámbito jurisdiccional por excelencia para la resolución de las controversias. Esta tensión con los capitales extranjeros si bien se atenúo una vez superada la crisis, no desapareció. La renacionalización de YPF volvió a poner en debate la necesidad o no de denunciar los TBI, decisión que ya tomaron Bolivia y Ecuador. En ese sentido, economistas, abogados y funcionarios locales e internacionales recomiendan denunciar esos tratados y construir una nueva estructura jurídica en el marco de la Unasur, debido a ser considerada una problemática regional[20]. En la Argentina se buscan resquicios legales para restringir el alcance de los TBI y evitar cualquier intromisión del CIADI. Un ejemplo fue la sanción de la Ley que regula la venta de tierras a extranjeros en donde se excluyó a las transacciones de este tipo del concepto de "inversión". En cambio, en Brasil la discusión sobre los TBI y las presiones al gobierno se encuentran en la dirección opuesta. La condición de emisor neto de IED conlleva a que en Brasil se comience a percibir la necesidad de proteger las inversiones de las empresas multinacionales brasileñas cambiando la lógica defensiva de los noventa por una ofensiva.

En esta dirección el abogado brasileño y asesor de Enel Brasil Participações, Pedro Alberto Costa Braga de Oliveira, sostiene que: "*Brazil has become a capital exporter, with Brazilian multinationals doing business all over the world. Therefore, the worst consequence of failing to sign the ICSID Convention and not ratifying BITs is that Brazilian companies are unprotected*" (Vis-Dunbar y Whitsitt, 2008). Argumentos similares esgrime

[19] Las mismas giran en torno a la clasificación sobre políticas para la internacionalización que hace la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo: instrumentos o acuerdos internacionales que protejan las inversiones en el exterior; información y asistencia técnica; incentivos fiscales; mecanismos de seguridad para las inversiones y financiamiento.
[20] Véase Premici, Sebastián, "Injusticia…", Suplemento Económico Cash, Pagina 12, 13/5/2012.

Rubens Barbosa, Presidente del Consejo de Comercio Exterior de la FIESP, sosteniendo que: "*acontecimentos recentes envolvendo empresas públicas e privadas brasileiras na Bolívia e no Equador chamam a atenção para outro potencial obstáculo à expansão das empresas brasileiras no exterior: a ausência de tratado de proteção e garantia do investimento[…]o Brasil não dispõe de nenhum acordo de proteção e garantia de investimento com os países da América do Sul, onde os riscos para as empresas multinacionais brasileiras estão aumentando rapidamente…* [21]

iv) La emergencia de multinacionales brasileñas en un contexto de una fuerte base industrial y de sectores vinculados a la exportación *agrobussiness* han provocado un cambio en la base doméstica y en los intereses brasileños a la hora de negociar en ámbitos multilaterales, más precisamente en la OMC. Con el transcurrir de la década del 2000 se observó en Brasil un paulatino abandono de las posturas defensivas por otras ofensivas en relación a la economía mundial (Motta Veiga y Polónia Rios, 2010) trastocándose la tradicional percepción de amenazas a favor de las oportunidades. Este cambio se observa principalmente en relación a productos industriales y manufacturados (conocidos como AMNA en el marco de la OMC). Contrariamente, en el caso argentino el proceso de industrialización iniciado en la post convertibilidad generó la aparición de sectores sensibles que demandaban protección para su consolidación. Como argumenta Zelicovich (2012) a lo largo de la década que llevan en proceso las mencionadas negociaciones la posición negociadora de Argentina no fue estática sino que se fue ajustando al contexto interno y externo (impacto de la crisis internacional). Si bien no se ha dejado de lado los reclamos agrícolas, sí se produjo un evidente giro de énfasis en la posición negociadora hacia los temas de AMNA, pasándose entonces a definir el rasgo distintivo de la posición negociadora más bien como defensivo.

Lo descripto supra nos permite entender porqué las posturas de Argentina y Brasil que fueron coincidentes en la Reunión Ministerial de la OMC de Cancún en 2003 pasaron a divergir en la Miniministerial de Ginebra en 2008 donde Brasil aceptó concesiones en los sectores industriales rompiendo la postura negociadora conjunta del Mercosur.

Cabe recordar que las fracasadas negociaciones en Ginebra produjeron un fuerte cimbronazo en el vínculo bilateral. Este ejemplo evidencia como la asimetría funcional en el sistema global de IED es un factor que explica, entro otros, las actuales dificultades que

[21] Véase http://www.eagora.org.br/arquivo/protecao-de-investimentos-no-exterior/

tienen ambos países en la coordinación de posiciones de tipo económicas para negociar en el plano internacional.

Conclusiones

El funcionamiento y la dinámica del sistema global de IED refleja en última instancia la marcha de un orden internacional determinado. La aparición y consolidación de flujos de IED de tipo Sur-Sur y Sur-Norte finalizada la primera década del presente siglo muestran de manera acabada una redistribución del poder económico a nivel internacional debido al surgimiento de los denominados poderes emergentes, siendo Brasil uno de ellos.

Como hemos explicitado, la nueva condición de Brasil como emisor de flujos de IED ha provocado la bifurcación de los caminos con respecto a la Argentina. El paso de una situación de simetría a otra asimétrica en el sistema global de IED trae consigo múltiples interrogantes en torno a las implicancias que tiene este reciente fenómeno para la relación bilateral. El presente trabajo intentó, por un lado evidenciar y explicar tal asimetría, por el otro, reflexionar sobre los efectos que tiene la asimetría funcional en el sistema global de IED para el afianzamiento el vinculo bilateral estructurado, desde la redemocratización y más especialmente desde el 2003 en adelante, desde la "singularidad" de necesidades, posibilidades, desafíos e intereses con vista a la inserción internacional.

A pesar de ciertos beneficios como pueden ser una mayor interdependencia o la potencialidad de la denominada integración productiva debido a las importantes inversiones brasileñas en Argentina, la asimetría genera dificultades en la relación bilateral y atenta contra uno de los pilares en los cuales se ha constituido el vínculo: la visualización de Argentina y Brasil como países que tienen intereses comunes o "singulares" para hacer alusión al término utilizado en el "Consenso de Buenos Aires". La millonaria inversión de la empresa Vale para la explotación de potasio, el distinto enfoque en cuanto a las políticas públicas de uno y otro país en torno a la IED, el tema de la protección de inversiones en relación a los TBI y las posiciones contrarias en torno a las negociaciones multilaterales de comercio en la OMC, son señales de cómo la asimetría funcional impacta negativamente, distorsionando la anhelada y manifiesta pretensión gubernamental de Argentina y de algunos sectores en Brasil de una inserción internacional conjunta y de una alianza cada vez más estrecha. Es menester recordar como sostiene Guillermo Ferrari (1997) que las alianzas se realizan con aquellos que tienen las mismas capacidades, valores e intereses, de lo contrario no se trata de alianzas, sino de relaciones jerárquicas.

Comenzada la segunda década del siglo XXI ciertas *capacidades* e *intereses* entre Argentina y Brasil parecen bifurcarse como lo demuestra las consecuencias de la Asimetría funcional en el sistema global de IED. No obstante, la actual sintonía política entre los procesos políticos que se iniciaron en 2003, sustentada en *valores* y cosmovisiones comunes, sostiene una alianza pensada como estratégica desde ambos lados de la frontera. La gran incógnita es saber que será de la alianza ante una futura modificación de este último pilar, posible en contextos democrático. El camino de la jerarquía de Brasil sería la peor noticia para la inserción internacional de la Argentina.

Bibliografía

ACTIS (2011a), "El vecino anda de compras por el vecindario. Efectos e implicancias de la internacionalización de capitales brasileños en la relación bilateral con Argentina", ponencia presentada en el X Congreso Nacional de Ciencia Política, SAAP, Córdoba, 27 al 30 de julio.

ACTIS, Esteban (2011b), *Las transformaciones del sistema global de Inversión Extranjera Directa en la primera década del siglo XXI: El caso brasileño*, Revista Estudios Internacionales de la Complutense, Madrid, vol. 14, nº 2, pp. 11-28

ACTIS, Esteban (2012), *La apuesta a la integración productiva entre Argentina y Brasil a la luz de flujos de IED brasileña (2010-2012):¿la etapa del desencanto?,* Paper presentado en la Jornada "La Agenda de la Política Exterior Argentina: inserción regional y extra-regional a partir del escenario pos default" organizada en el marco del proyecto (PID) "La Política Exterior Argentina: Enfoques, Actores y Temas de Agenda", Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales, UNR, 28 de mayo de 2012.

AFONSO LIMA, L. y BERROS, A. (2009), *The growth of Brazil's direct investment abroad and the challenges it faces*, En "Perspectives on topical foreign direct investment issues", Columbia Center on Sustainable International Investment, Columbia University, N° 13.

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL -ABDI- (2010), *Complementaridade Produtiva entre Brasil e Argentina: Oportunidades de negócios conjuntos para promover a integração,* Série Cadernos da Indústria ABDI Volume XVII, Brasilia.

AGENCIA NACIONAL DE DESARROLLO DE INVERSIONES (2009*), Primer Ranking de Empresas Multinacionales argentinas*. Informe de Prosperar y de Vale Columbia Center. Disponible en http://www.prosperar.gov.ar/es/descargas/Publicaciones/Primer-Ranking-de-empresas-multinacionales-argentinas/

ASPIAZU, D., MANAZANELLI, P. Y SCHORR, M. (2011), *Concentración y extranjerización en la economía argentina en la posconvertibilidad (2002-2008*), cuadernos del cendes, año 28. n° 76, pp 97-119.

BOUZAS, Roberto y KOSACOFF, B. (2010), Cambio y continuidad en las relaciones económicas de la Argentina con Brasil, Documento de Trabajo N° 8, Departamento de Ciencia Sociales, CEPAL-ARGENTINA, Abril, Bs. As.

BRESSER-PEREIRA, Luiz C. (2010), *Globalización y competencia: apuntes para una macroeconomía estructuralista del desarrollo*, Bs.As., Siglo XXI editora.

CNI (2007), *Os interesses empresariais brasileiros na América do Sul. Investimento directo no Brasil*, Unidade de Negociações Internacionais – NEGINT, Brasilia.

DAVIES, Ken (2010), *Outward FDI from China and its policy context*, Columbia FDI Profiles, Vale Columbia Center.

DUNNING, J.H (2001),The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future", International Journal of Economics and Business, Vol. 8, No. 2, pp. 173-190.

DUNNING, J.H. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*, London, Allen & Unwin.

FIGARI, Guillermo (1997), De Alfonsín a Menem. Política exterior y globalización, Bs.As, Memphis

FONTOURA COSTA, J. (1997), *Inversión Extranjera en Brasil y Mercosur: padrones de cooperación y competencia*, Estudios Económicos de Desarrollo Internacional, Vol.7-1.

GILPIN, Robert (1975), *U.S. Power and the Multinational corporation. The political Economy of FDI,* New York, Basic Books.

GILPIN, Robert (1987), *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, GEL, Buenos Aires.

GOLDSTEIN, A. (2007), *Multinational Companies from emerging economies*, Pelgrave Macmillan. Ney York.

KOSACOFF, B. (1999), *El caso argentino*, en Chudnovsky, Kasacoff y López, "Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado", FCE, Bs. As.

KEOHANE, R. y NYE, J. (1977), Power and Interdependence: world politics in transition, Boston, Little Brown.

KEOHANE, Robert (1984), After Hegemony: cooperation and discord in the world political economy, Princeton, New York, Princeton University Press.

KRUGMAN, P. y OBSTLFELD, M. (2001), *Economía Internacional: Teoría y Política,* Pearson Educación, Madrid.

LÉTOURNEAU, J. (1997), *Mundialización e identidades históricas de las regiones*, Revista Ciclos, Vol. VII, N° 12, Instituto de Investigación de Historia Económica y Social de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

LOPEZ, A y RAMOS, D (2009), Inversión extranjera directa y cadenas de valor en la industria y servicios, Capítulo III. En Kosacoff, B y Mercado, R (eds), "La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción. Crisis y oportunidades", PNUD-CEPAL,

LÓPEZ, A. (1999), *El caso brasileño*, en Chudnovsky, Kasacoff y López, "Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado", FCE, Bs. As.

MATHEWS, J.A (2006), *Catch-up Strategies and the Latecomer Effect in Industrial Development*", New Political Economy, 11 (3).

MERCOSUR (2006), *Cadenas productivas en el Mercosur*, Informe Técnico 017, Secretaría-Sector de asistencia técnica, Montevideo.

MOTTA VEIGA, P. y POLÓNIA RIOS, S. (2010), *A política externa brasileira sob Lula*: o fim do "Consenso de Brasília"?, Breves CIDENDES, Agosto.

OMAN, C. (2000), *Policy Competition for Foreign Direct Investment: a Study of competition among Governments to Attract FDI*, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

RAMSEY, J. Y ALMEIDA, A. (comp) (2010*), A Ascensão das Multinacionais Brasilerias: o grande salto de pesos regionais a verdadeiras multinacionais* , Río de Janeiro, Elsevier, 2010.

REVISTA VALOR (2011), *Multinacionais Brasileiras: Presença Global*, Revista Valor Internacional (Ed. Multinacionales), N°5, Septiembre, 2011 Disponible en http://www.revistavalor.com.br/home.aspx?pub=3&edicao=3.

REVISTA VALOR, (2009), *Multinacionais Brasileiras: As mais internacionalizadas*, Revista Valor Internacional (Ed. Multinacionales), N° 5, Octubre. Disponible en http://www.revistavalor.com.br/home.aspx?pub=3&edicao=3

RUGMAN, A.M. (1981), *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets* ,New York, Columbia University Press.

RUSSELL, Roberto y TOKATLIAN, J.G. (2003), *El lugar de Brasil en la política exterior argentina: la visión del otro,* Desarrollo Económico, Vol 42, N° 167.

SANTISO, Javier (2008). "La emergencia de las multilatinas", Revista CEPAL, N° 95.

SECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR DE BRASIL (2011), *Conhecendo o Brasil em Números*, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Junio.

STIGLITZ, Joseph (2002), El malestar de la globalización, Buenos Aires, Taurus.

STRANGE, Susan (1992), *Firms and Diplomacy,* International Affairs, Vol. 68, No. 1, pp. 1-15.

TUSSIE, D. Y BOTTO, M. (1997), *De la rivalidad a la cooperación: límites y desafíos de un contacto creciente*, En Wilhelm Hofmeister, Francisco Rojas Aravenas y Luis Guillermo Solis (org.) "La percepción de Brasil en el contexto internacional: perspectivas y desafíos", tomo 1: América Latina— Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung.

UNCTAD (2010), *World Investment Report: Investing in a Low-Carbon Economy*, United Nations, New York,

UNCTAD (2011), *World Investment Report: non-equity modes of international production and development*, United Nations, New York.

UNCTAD (2012), *World Investment Report: Towards a New Generation of Investment Policies*, United Nations, New York.

VIS-DUNBAR, D y WHITSITT, E. (2008), *Investment Arbitration in Brazil: Yes or No?,* International Institute for Sustainable Development, Investment Treaty News, Diciembre.

ZELICOVICH, Julieta (2012), *Política comercial externa y negociaciones multilaterales de comercio en la estrategia de inserción internacional de la Argentina pos default*, Paper presentado en la Jornada "La Agenda de la Política Exterior Argentina: inserción regional y extra-regional a partir del escenario pos default" organizada en el marco del proyecto (PID) "La Política Exterior Argentina: Enfoques, Actores y Temas de Agenda", Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales, UNR, 28 de mayo de 2012.

www.flacso.org.ar

Facultad latinoamericana de Ciencias Sociales
AREA DE RELACIONES INTERNACIONALES
FLACSO
ARGENTINA