

Estudios de Economía Política y Sistema Mundial

La inversión extranjera, las translatinas y la acumulación en el Mercosur

por

Romano, Silvia M.

Resumen

Al menos desde la década de 1950, la integración regional ha sido concebida como una estrategia para fomentar el crecimiento de las economías nacionales, pues se pensaba que la unión económica facilitaría el desarrollo industrial y la diversificación, y mejoraría la posición para negociar con los países centrales. Desde aquel entonces, la mayoría de las propuestas de integración se centraron en la liberalización del comercio intrabloque como punto de partida para lograr una comunidad económica sólida. Después de las experiencias de la ALALC y su continuación en la ALADI, se creó el Mercosur como un nuevo intento de integración a partir de la liberalización del comercio, a inicios de los años 90. Ninguno de estos proyectos planteó como eje de la integración la cuestión del capital. En este escrito se analizará el rol y las consecuencias de la inversión extranjera directa (IED) en el Mercosur, haciendo especial alusión a las translatinas. Para ello, se realizará una breve referencia a las posturas críticas con respecto a al IED en los 60 y 70, a modo de introducir la visión con la que será abordado el tema para el caso del Mercosur, análisis que se realiza a partir de datos estadísticos de la CEPAL, el Mercosur y la OCDE

Palabras clave: América Latina, Desarrollo, Soberanía, Dependencia, Activos estratégicos, Integración regional, Complementariedad, Mercado, Translatinas, Holdings, Multinacionales, Transnacionales, Banco Mundial

Sobre el autor

Romano, Silvia M.. Doctora en Ciencia Política por el Centro de Estudios Avanzados y la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Córdoba. Licenciada en Historia y Licenciada en Comunicación por la Universidad Nacional de Córdoba. Becaria posdoctoral de la Coordinación de Humanidades-Centro de Investigaciones para América Latina y El Caribe (CIALC), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

Cómo citar este artículo

Romano, Silvia M.. "La inversión extranjera, las translatinas y la acumulación en el Mercosur". La revista del CCC [PDF]. Enero / Agosto 2012, n° 14/15. Disponible en Internet:
<http://www.centrocultural.coop/revista/exportarpdf.php?id=324>. ISSN 1851-3263.

Introducción Después de la Segunda Guerra Mundial, los proyectos de integración fueron en general liderados por los lineamientos de la CEPAL y sus postulados sobre desarrollo centrados en la Industria Sustitutiva de Importaciones (ISI), y la necesidad de insertarse del mejor modo posible a un sistema internacional desigual, dividido en países centrales industrializados y una periferia primario-exportadora. Sin desmerecer los fundamentales aportes de esta institución, es importante señalar que hubo una tendencia a "despolitizar" los procesos de integración y a centrarse en aspectos "técnicos" en lo relativo al asesoramiento de los gobiernos. Esta actitud por parte de la CEPAL no contribuyó a hacer visible la vinculación entre lo político y lo económico en el "atraso" de América Latina, es decir, se evitaban las lecturas desde la economía política. Sin embargo, algunos de los académicos formados en la CEPAL, como Sunkel y Furtado, fueron afilando sus análisis, acercándose en buena medida a las reflexiones de la escuela de la dependencia. Desde estas posturas, se trabajó en profundidad la relación entre la expansión del sistema capitalista hacia la periferia, el fascismo y la militarización, que limitaban la posibilidad del desarrollo nacional endógeno y los procesos de integración independientes. Uno de los ejes centrales del análisis fue el rol del capital extranjero y, por consiguiente, el de las empresas multinacionales como eje de expansión del sistema capitalista monopólico, que tendían a "utilizar" a su favor las diversas cláusulas de la integración regional.

Desde estas posturas, se plantearon las limitaciones para el desarrollo (y para el proceso de integración mismo) implicadas en la presencia y avance de capital extranjero en la región (que era en su mayor parte estadounidense), considerando especialmente la presencia de las empresas multinacionales. El eje de expansión del sistema capitalista son las inversiones, pues estas definen qué tipo de productos se producirán o extraerán (primarios, manufacturas, manufacturas de alta tecnología, etc.) y por consiguiente, qué se comercializará, en qué cantidades, cuáles serán los principales mercados de destino, etc. Es por ello que:

...la integración económica de una región subdesarrollada no podrá organizarse únicamente por la supresión de las barreras al comercio o principalmente por medio de ellas (...) el patrón existente de producción y comercio en estas regiones es tal que la simple supresión de las barreras al comercio mutuo no podrá acrecentar considerablemente el volumen del intercambio de bienes (...) Para realizar la meta principal, la cooperación mutua entre los países tendrá que extenderse a la esfera de la producción, con miras a modificar la composición y magnitud de la inversión. (Kitamura, 1985: 103-104).

Las grandes empresas, desde inicio del siglo XX, implementaron diferentes estrategias para su expansión. Por ejemplo, en lugar de competir entre ellas, concibieron que la integración "vertical" (que implica la articulación de las diferentes etapas del proceso productivo) y la "horizontal" (que requiere el control de un producto o un tipo de producto por una empresa) de la economía, representaba una alternativa mucho más rentable, generándose una creciente concentración del capital (Furtado, 1971). Esto se generaba en un contexto de expansión de los grandes conglomerados (firmas que controlan múltiples actividades productivas no relacionadas, proceso iniciado entre finales del siglo XIX y principio del Siglo XX) conformados por "accionistas" de diferentes países, y que extienden sus actividades a otros Estados -por ello son "multinacionales"- que además de la integración "horizontal" y "vertical" de las economías, logran una mayor concentración de capital a través del *holding*, que resulta de la fusión en grandes conglomerados, incrementando su influencia en las políticas nacionales e internacionales. Como decía Prado jr. (1957), devienen en "Estados dentro del Estado", en tanto es aquél el que legitima a estas "compañías" por medio de legislación y al devenir en principal "consumidor" (ver: Romano, 2009).

Así es que en el mundo "bipolar" las empresas multinacionales (en especial las estadounidenses) asumieron un rol protagónico en la expansión del capitalismo monopólico, generando un "doble proceso de integración", el cual se centraba tanto en la integración de sus filiales al interior de la región, como en la integración del conjunto de la región con la economía de la cual provenía el capital, es decir, la economía

estadounidense (Furtado, 1971: 21). De este modo, la "integración" supuesta en el proceso de expansión de las multinacionales era decididamente "contradictoria" con un discurso de integración regional basado en la complementariedad y la cooperación entre los países de América Latina, como lo postulaba la CEPAL.

La expansión de estas empresas se da en varias etapas que van desde la exportación de sus productos hacia otros países, pasando por el establecimiento de organizaciones de ventas de estos productos en el extranjero, siguiendo con la concesión de licencias para el uso de sus patentes, marcas y *know how* a empresas extranjeras que fabrican y venden sus productos, y culminan este proceso adquiriendo estos establecimientos productivos locales, instalándose como productores en el extranjero a través de subsidiarias que son propiedad parcial o completa de la casa matriz, controladas por ella (Sunkel, 1975: 58-59). De este modo, las empresas multinacionales se aseguran un control absoluto del proceso de innovación y utilización tecnológicas, además de controlar los sectores estratégicos de la economía a nivel externo e interno (Caputo y Pizarro, 1975: 26). Además, adquieren competitividad tanto por cercanía al mercado de venta, como por contar con mano de obra más barata.

Otro de los efectos es que promueven el control por parte de subsidiarias de empresas multinacionales de la exportación de ciertas producciones minerales (cobre, bauxita, mineral de hierro, etc.) en varios países periféricos, subsidiarias que simultáneamente controlan los mercados de consumo y los sistemas de distribución, factor que contribuye a la fijación de precios deprimidos para las exportaciones de productos primarios (Ferrer, 1976). Esto afectaba (y afecta) directamente el estado del balance de pagos, y con él, la posibilidad para importar.

Lo más llamativo -y perjudicial- de estas grandes firmas, es que no sólo no sufren las deficiencias estructurales y coyunturales de las economías latinoamericanas, sino que se alimentan de ellas. Tavares (1998) sostiene que las empresas transnacionales no se ven limitadas por la falta de integración de la base técnica de los sistemas productivos locales porque están vinculadas al desarrollo tecnológico de sus matrices y además, porque se benefician de las externalidades creadas a través de la inversión pública. Estas empresas tienden a extender progresivamente sus actividades a las diversas etapas productivas de cada industria, generando un continuo aumento del grado de internacionalización y de concentración industrial que repercute sobre las estructuras de mercado, los patrones de distribución del ingreso y la composición del comercio internacional de estos países.

De este modo, la entrada de las empresas transnacionales en América Latina implica la constitución simultánea de las empresas, de los sectores y de los mercados oligopolizados, organizados según patrones típicos de economías capitalistas más avanzadas. A su vez, estos mecanismos implementados por el capital multinacional permitieron el ingreso de América Latina en una nueva fase de la división internacional del trabajo, en la cual, siguiendo a Sunkel (1975) el subcontinente estaría "encargado" de producir materias primas y manufacturas en el marco de las necesidades y estrategias de los conglomerados transnacionales.

Una de las consecuencias de un proceso de industrialización atado al capital extranjero, ha sido y es el continuo endeudamiento de las economías de la región. Esto se debe a que las ganancias generadas por dicha inversión son remitidas a las casas matrices, incluyendo los ingresos por patentes, servicios técnicos, capacitación, etc. (la "reversión" en general ha sido muy baja) generando saldos negativos en las balanzas de pago. Para compensar estos déficit se recurre a préstamos del exterior (de otros gobiernos o de instituciones financieras internacionales, que a su vez requieren de otros préstamos para ser pagados (Bell Lara, 2008: 121-122).

Este panorama ayuda visualizar algunos problemas y contradicciones que observamos en los procesos de integración iniciados a partir de los 90. En el caso del Mercosur parece interesante el debate sobre la

presencia de las empresas multinacionales y de las "translatinas", cuando América Latina sigue siendo un espacio de extracción de recursos naturales y de activos estratégicos, producción de materias primas y plataforma de exportación de bajo costo para satisfacer las necesidades de los mercados de países centrales.

La inversión extranjera directa en el Mercosur Se cumplieron los veinte años del Mercosur, y la mayoría de los balances señalan sobre los importantes avances que ha habido en el bloque. El Mercosur es, en la letra y en esencia, un acuerdo de libre comercio; es decir, pensado para mejorar el flujo de mercancías entre países vecinos. Ahora bien, reiteramos que no hay comercio sin inversión. Considerando este rol protagónico de la inversión en la integración, es llamativo que no exista un marco regulatorio regional vigente respecto de la IED. Los principales acuerdos de protección y promoción extranjera son los APRI's (Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones), especialmente en forma de tratados bilaterales (BIT's) (Bilateral Trade Agreements) que dependen de cada país. A nivel multilateral, el tratamiento de las inversiones es limitado, y se basa en algunas normativas del FMI sobre circulación de capitales en las intermediaciones de organismos de solución de controversias, como el CIADI (Centro Internacional para el Arreglo de Disputas por inversiones, creado por el Banco Mundial en 1965) y el MIGA (Acuerdo Multilateral de Garantía a las Inversiones) como agencia de seguro de las inversiones frente a riesgos políticos (Fontoura Costa, 2006).

A pesar del protagonismo de los APRI's, se sabe que contienen importantes aspectos negativos, como la asimetría implícita en sus normas (que en general, parece estar a favor de los inversores, dejando de lado las demandas de los trabajadores y las condiciones ambientales) y la tendencia a apoyar a los acreedores, que usualmente resultan ser países desarrollados, en detrimento de la condición de los deudores, que suelen ser países periféricos (Fontoura Costa, 2006: 69-70). Esto se materializa en el hecho de que el CIADI ha fallado 232 veces a favor de los intereses transnacionales, en las 234 causas que ha conocido a lo largo de su historia (República Bolivariana de Venezuela, enero 2012: 1). No es casualidad entonces, que Venezuela hay denunciado al CIADI, debido a que sus normativas se contradicen con las políticas de nacionalización llevadas a cabo por el gobierno:

El gobierno de la República Bolivariana de Venezuela seguirá implementando políticas de defensa de la soberanía nacional, particularmente en lo relativo a la propiedad de activos estratégicos, ofreciendo siempre justa compensación a las personas naturales y jurídicas eventualmente afectadas, conforme a las leyes venezolanas. (Ibíd., 2).

Así surgen algunos interrogantes que no se pretenden responder de modo acabado en este texto, pero que vale la pena tener en cuenta ¿qué países reciben la mayor cantidad de IED? ¿Hacia que sectores se dirige? ¿Qué rol juegan las empresas multinacionales en esta inversión y cómo participan del Mercosur? ¿Implica un avance hacia economías nacionales fuertes a mediano-largo plazo y hacia una integración más simétrica y complementaria? ¿Quiénes son los principales beneficiarios?

El monto de la IED ha aumentado significativamente en los últimos años en América Latina en general, en el 2010 totalizó 113.000 millones de dólares, un 40% más que el año anterior (CEPAL, 2011: 11). Con respecto al origen de dicha IED en América Latina y el Caribe...

...los Estados Unidos continúa siendo el principal inversionista en 2010 con un 17%, seguido por los Países Bajos (13%), China (9%) (véase el capítulo III) y el Canadá, España y el Reino Unido (4%)" (Ibíd., 60). A nivel Mercosur, para el primer semestre de 2011 se estima que la IED alcanzó los 36.077 millones de dólares. Brasil sigue siendo el mayor receptor de IED seguido por Argentina, mientras que Paraguay y Uruguay han aumentado su participación en dichas inversiones. (Informe Mercosur n° 16,

2011: 48).

Con respecto a los sectores hacia donde se dirige la IED, en América del Sur se ha orientado en mayor medida a las "actividades primarias" referidas a la extracción de recursos naturales, seguido de la inversión en manufactura y servicios:

La estrategia de búsqueda de materias primas ha sido impulsada por los altos precios de diversos productos básicos y se han dado importantes inversiones en toda la región, especialmente en América del Sur (...) En comparación con el período 2005-2009, en 2010 hay un mayor peso de los recursos naturales, lo que muestra una tendencia a la primarización de la IED. (CEPAL, 2010: 58)

Esto se ha reflejado en la fusión y adquisición de empresas transnacionales (en este caso, chinas) en el rubro de extracción de gas y petróleo "como la compra del 40% de la filial brasileña de Repsol YPF por Sinopec (a través de Luxemburgo Corp.) por 7.111 millones de dólares, y la adquisición del 50% de Bidas Corp. en la Argentina por CNOOC por cerca de 4.800 millones de dólares (Ibídem). Algo similar sucede en el rubro de la minería, donde por ejemplo, se ha llevado a cabo la compra de Mineração Usiminas del Brasil por Sumitomo Corp., negocio valorado en aproximadamente 1.930 millones de dólares. También en 2010 Bidas Corporation (de exploración y desarrollo de reservas de gas y petróleo) fue comprada por la China National Off Shore Oil Corporation; también un grupo estadounidense compró una parte minoritaria de YPF (Argentina) y la británica GlaxoSmithKline compró al laboratorio Phoenix (Informe Mercosur N° 16, 2011: 50). En el caso de Paraguay, se destaca la compra del 70% de la concesión Minera Guaira por parte de la canadiense Latin American Minerals (Ibídem). De este modo, como lo sugiere la misma CEPAL: "Estas operaciones reflejan el interés de las empresas transnacionales por fortalecer su estrategia de búsqueda de recursos naturales en la región, especialmente en América del Sur" (Ibídem, 59).

Debemos mencionar que en la última década se nota un aumento en inversiones de manufactura de media-alta tecnología (especialmente en Brasil) lo cual indicaría, a primera vista, el mejor posicionamiento de las economías del bloque a nivel mundial. Sin embargo, sigue predominando la IED en el sector primario y de tecnología media a baja. Esto se materializa en el comercio del bloque con terceros. Así, si se tienen en cuenta las importaciones de Argentina al exterior, se destacan los bienes intermedios, los bienes de capital, piezas y accesorios. En el caso de Brasil, la mayor parte de la importación (el 51.3%) se destinó a combustibles y lubricantes, seguido por los bienes de consumo, materias primas y bienes intermedios. La mitad de las importaciones de Paraguay se destinaron a bienes de capital, y para el caso de Uruguay, la mitad de las compras al extranjero se destinó a bienes industriales elaborados (CEPAL; 2010: 32).

A esto se suma el dato de que muchas de las "partes" necesarias para la elaboración de bienes de consumo durables se importan intrabloque, pero en realidad se trata de compras entre filiales, fenómeno que mencionábamos más arriba y que implica que serían las empresas las que manejan los precios, dígame por ejemplo, de las autopartes. Esto es más sugerente cuando en la última reunión del Mercosur (diciembre de 2011) se decidió aumentar el Arancel Externo Común a modo de proteger la industria local frente al avance de productos extranjeros (especialmente los chinos), pero poco se discutió sobre la regulación del comportamiento de las empresas multinacionales al interior del Mercosur que se benefician de la liberalización del comercio al mismo nivel (o más aún por las ventajas proporcionadas por los gobiernos para facilitar su instalación) que las pequeñas y medianas industrias locales.

Según los análisis realizados desde la década de 1960 enunciados más arriba, y observando la realidad en la región, la IED no resulta en sí misma un indicador de "desarrollo". Esto no cambió a lo largo de las décadas, pues la IED sigue generando una enorme transferencia de ganancias: las ventas de las 60

corporaciones más grandes en América Latina en el 2007 superaron cuatro veces el total de IED para ese mismo año. Se suma el hecho de que de las 500 empresas más grandes de la región por su dimensión de ventas en 2009; 32% correspondían a petróleo, gas y electricidad, 5% a la minería, 4% a la agroindustria y 2% al cemento y papel. Esto es, casi la mitad de las ventas estaban asociadas a actividades netamente extractivas (Delgado y Romano, 2010: 32).

Sin embargo, desde la visión neoestructural, siempre se ha planteado a la IED como el gran paso para el crecimiento económico, aunque en los últimos años también se han tenido en cuenta sus efectos "negativos" a nivel microeconómico (ver: Chudnovsky, 2007). De hecho, en informes recientes, la misma CEPAL sostiene -distanciándose de su propuesta de "transformación productiva con equidad" (Romano, 2009, CEPAL, 1990)- que:

*...las economías intensivas en recursos naturales los gobiernos deben considerar utilizar parte de las rentas incrementales asociadas para fomentar la diversificación y competitividad del resto de la economía, mediante la inversión en educación, infraestructura e innovación. **Si no se acentúa ahora, sus exportaciones continuarán concentradas en productos primarios de bajo valor agregado y con mercados oligopólicos que traban la entrada de nuevas empresas y que no facilitan la redistribución del ingreso y la inclusión social.** (OCDE/CEPAL, 2011: 15, las negritas son nuestras).*

Esto se traduce en la escasa diversificación económica de la región (América Latina en general), la especialización en sectores que no son intensivos en tecnología y la escasa inversión en investigación e innovación. Desde una visión crítica, este es uno de los aspectos que dan cuenta claramente de la brecha centro periferia, pues según datos de la OCDE/CEPAL (Ibídem 22), mientras que en los países de América Latina los sectores intensivos en recursos naturales siguen representando el 60% del valor agregado de las manufacturas, en Estados Unidos, los sectores intensivos en conocimiento son los que representan el 60% del valor agregado de la manufactura. Además, como ya se ha mencionado, el 50% de las exportaciones de América Latina se basan en recursos naturales.

Desde hace varios años, los estudios sobre IED en el Mercosur reflejan la enorme oportunidad que implica este mercado común para empresas multinacionales, que optan por instalarse en la región, debido...

...al tamaño del mercado interno del país receptor, por su posición estratégica en la generación de corrientes internacionales de comercio -en el marco de los acuerdos de integración económica y comercial suscritos-, o bien por ambos factores. (CEPAL, 1997).

El ejemplo más claro del modo en que las empresas multinacionales "aprovechan" la integración es el sector automotriz. A sólo seis años de funcionamiento del Mercosur, General Motors tenía filiales en Brasil y México, que generaban ingresos por 11.779 millones de dólares; la Volkswagen operaba en Argentina, Brasil y México, obteniendo unos 9.680 millones de dólares; y Ford, a través de subsidiarias en Argentina, Brasil y México, logró ventas por 9.174 millones de dólares. Estas tres empresas automotrices son las multinacionales más importantes presentes en América Latina (Ibídem).

Esto se corresponde con la estrategia implementada por las grandes empresas automotrices que a partir de los 90 apuntaron a consolidar una red internacional de producción integrada:

Esto implica un encadenamiento significativo con los productores regionales de autopartes y, al mismo tiempo, con empresas autopartistas independientes o controladas por las terminales, de gran tamaño y

penetración internacional, los llamados proveedores globales. [Así] el proceso de regionalización [Mercosur] supone el establecimiento de una base de producción en cada una de las principales regiones, lo que permit[e] la introducción en los mercados emergentes de las versiones más modernas de los vehículos que se fabricaban en los países desarrollados. A su vez, las firmas logra[n] economías de escala a nivel global compartiendo componentes entre las plantas situadas en diferentes localizaciones [...] La estrategia internacional de las estaciones terminales tendió a basarse en la implementación de centros regionales en los que se instalaba y replicaba la producción de los modelos de distribución masiva, con el concepto de que tanto el vehículo como las partes y piezas eran intercambiables entre los distintos centros. (Avellaneda, Aralla, et. al., 2006: 13-14).

Y es que el sector automotriz es uno de los que ha logrado mayor crecimiento en el marco del Mercosur, pero es también uno de los que padece mayores conflictos pues genera ganancias y déficit a la vez. En el caso de Argentina, para el primer semestre de 2011, el sector automotriz presentó un saldo comercial deficitario de 4.000 millones (1.100 millones de dólares más que para el primer semestre de 2010). En lo relativo a Brasil, en el 2010 hubo un déficit del sector que alcanzó los 15.000 millones, el doble comparado con el año 2009 (Mercosur, 2011: 120). Se sabe que este es uno de los sectores de mayor intercambio a nivel bilateral entre ambos países, caracterizado por su fuerte "complementariedad" (Ibídem 122). Sin embargo, es difícil visualizar tal complementariedad si consideramos que persiste la asimetría entre ambos países a favor de Brasil, y que la fabricación de autos y autopartes está en manos de empresas multinacionales. Con respecto a lo primero, "el intercambio bilateral presenta un saldo favorable a Brasil, el cual en 2010 alcanzó 1.360 millones de dólares. Argentina registra con su socio un superávit de 1600 millones de dólares en vehículos y un déficit de 2.900 millones en autopartes. En la primera mitad de 2011, el excedente de Brasil en el comercio automotor bilateral fue de 1.100 millones de dólares debido al incremento de las importaciones argentinas de autopartes" (Ibídem 122).

Esto no es todo. En diciembre de 2011, precisamente ante el déficit en las balanzas comerciales intrabloque, se decidió aumentar el Arancel Externo Común (*Montevideo Portal*, 13 diciembre 2011) para equilibrar importaciones con exportaciones. Las primeras empresas que declararon estar afectadas por esta medida fueron las automotrices que se quejan del amargo y retrógrado proteccionismo, pues según ha publicado *La Nación* (en defensa de los intereses empresariales multinacionales) "el afán del Secretario de Comercio Interior por aplicar restricciones a las importaciones provoca ya inconvenientes tangibles en los procesos productivos de las empresas y en la vida cotidiana de los consumidores" (*La Nación*, 29 enero 2012). Entre las principales afectadas están las automotrices, en particular las autopartistas, que tuvieron que suspender la producción por falta de stock. (Ibídem) Esto muestra que la producción local depende de empresas multinacionales cuyas filiales no fabrican bienes de capital, máquinas, herramientas, etc., en los países del Mercosur, sino que los fabrican en otras filiales, generalmente situadas en países centrales donde está la casa matriz. Vemos que en el sector automotriz, ni siquiera es suficiente con el comercio entre filiales al interior del Mercosur, pues el proceso productivo de estas empresas está atado a una cadena de producción que se extiende por fuera del bloque regional.

Las translatinas en el Mercosur Decíamos que los avances y retrocesos en la integración obedecen al enfoque desde donde se analicen los hechos. Desde la visión que ha abonado la CEPAL al menos desde mediados de los '80 hasta ahora, el "neoestructuralismo" (ver: Romano, 2009), la presencia de IED es un indicador de desarrollo, y lo es más aún el crecimiento de las "translatinas" en el Mercosur. La expansión de estas empresas se concibe como un paso hacia el desarrollo debido a la competitividad que presentan a nivel regional y la promesa de facilitar la inserción a nivel internacional: "En efecto, mientras que en el período 2006-2009, la IED proveniente de América Latina y el Caribe representaba el 8%, en 2010 se incrementó al 10%17" (CEPAL, 2010: 60).

Brindaremos algunos ejemplos para pensar sobre lo que subyace a este proceso de expansión de empresas capital mixto, o de capital nacional privado hacia otros países del Mercosur, de América Latina

y del mundo. Si prestamos atención a las principales translatinas, son empresas dedicadas a los sectores más convenientes para la IED, es decir, extracción de recursos y combustibles, construcción y alimentos. Todas las estadísticas clasifican estas empresas según su nacionalidad. Así, se destacan Petrobrás -brasileña- y PDVSA -venezolana-, con inversiones en petróleo y gas; Vale do Río Doce, brasileña con inversiones en minería; América Móvil, mexicana del sector de las telecomunicaciones; Itaú, brasileña con inversiones en la banca; Cemex, mexicana con inversiones en cemento; Grupo Camargo Correa, brasileña con inversiones en ingeniería y construcción; Grupo Bimbo, mexicano, con inversiones en alimentos: Cia Siderúrgica Nacional y Gerdau, brasileñas, con inversiones en siderurgia y metalurgia (CEPAL, 2011: 77).

Sin embargo, si se rastrea un poco el historial de estas translatinas, comienza a visualizarse su asociación a capitales extranjeros, dando cuenta de la enorme interconexión entre el capital local y el capital foráneo. La minera Vale do Río Doce (que alcanzó aproximadamente 50.000 millones de dólares en ventas en el 2010) fue privatizada en 1997, y en aquel momento era la tercer minera más grande del mundo. Los títulos de propiedad fueron otorgados al grupo liderado por la Compañía Siderurgia Nacional integrado por capitales brasileños y estadounidenses (Clarín, 1997).

Con respecto a Itaú, del sector de la banca brasileña, es interesante el modo en que se relaciona con capitales de bancos extranjeros. A inicios del nuevo milenio, el banco español La Caixa compró el 1% del Banco Itaú de Brasil, tercer grupo bancario por volumen de activos de ese país, por 16.000 millones de pesetas (141 millones de dólares, aproximadamente), "operación que le permitirá entrar en Brasil y mejorar su servicio a los clientes del área de Mercosur" (El País, 3 agosto 2000). En este caso si bien la participación de capital español aparece como mínima, lo importante es la estrategia para aprovechar el mercado de Mercosur a través de Brasil. Además, el Grupo Itaúsa es uno de los ejemplos sobre la "integración vertical e integración horizontal" que han logrado algunas empresas al interior de la región. Este grupo nuclea empresas del sector financiero e inmobiliario, industrias de paneles de madera, loza sanitaria y grifería, química y electrónica, abarcando segmentos de informática, componentes, servicios e Internet (Itautec, 2012).

Siguiendo con empresas brasileñas, pasamos al caso del grupo Camargo Correa (9698 millones de dólares en ventas en 2010), que ha comprado la cementera Loma Negra de Argentina. Ahora bien, como veremos, sobran los calificativos de "argentina" o "brasileña" si consideramos lo siguiente:

*Loma Negra es una sociedad controlada por InterCement Brasil S.A. En el mes de abril de 2011 Camargo Correa Cimentos (CCC) cambió su nombre y pasó a denominarse Intercement Brasil SA. Este cambio vino acompañado de la creación de InterCement Participacoes S.A., **holding para el negocio de cemento que reunirá las operaciones de Brasil y otros países.** (Loma Negra-CIASA, 2011: 7).*

No quedan dudas de la estrategia de expansión basada en el monopolio, esto se ve también en el modo en que participan empresas como el Morgan Chase Manhattan Bank en este *holding*:

*En la asamblea general de **obligacionistas** celebrada el 14 de Enero de 2010, se modifica la **Claúsula 4.07 (Limitación a los Pagos Restringidos) del convenio de fideicomiso** de fecha 3 de marzo de 2006 celebrado entre la Sociedad, Camargo Correa Cimentos S.A., JPMorgan Chase Bank, N.A., J.P.Morgan Trust Bank Ltd., J.P.Morgan Bank Luxembourg S.A., Banco Santander Rio S.A. y JPMorgan Chase Bank, N.A. (Ibídem 8, negritas propias).*

Debe recordarse que el obligacionista o el tenedor de un bono tiene prioridad sobre el accionista en caso de disolverse la compañía sobre la cual están emitidos los bonos y las acciones. Con respecto al

convenio de fideicomiso, se sabe que es un contrato o convenio por medio del cual una o más personas transmite/n bienes, cantidades de dinero o derechos, presentes o futuros, de su propiedad a otra para que ésta administre o invierta los bienes en beneficio propio o en beneficio de un terceroⁱⁱ. Atendiendo a esto, pues entonces empresas de capital estadounidense están estrechamente vinculadas al grupo Camargo Correa.

Otra de las empresas en expansión hacia Argentina es Brasil Foods (alcanzó ventas por 12.742 millones de dólares en 2010). En diciembre de 2011 compró a la marca Paty, o más bien:

...el frigorífico Quickfood (dueño de la marca líder en hamburguesas) fue transferido por el grupo Marfrig a Brasil Foods (...) así el grupo comprador se consolida como uno de los principales jugadores en el rubro alimentos de la Argentina, reuniendo bajo un mismo paraguas a las marcas Paty, Dánica, Sadia y el frigorífico avícola Avex. (La Nación, 9 diciembre 2011).

Esta forma de crecer es sin dudas muy similar a la de cualquier empresa multinacional, que adquiere presencia en el mercado local a través de la compra de las empresas/industrias más competitivas.

Algo similar se visualiza en la estrategia expansionista de Bimbo (empresa "mexicana"), cuyas ventas alcanzaron los 9487 millones de dólares. En 2011, y después de ocho años de negociar, Bimbo se convirtió en el dueño del 100% de la panificadora Fargo, pues adquirió el 70% de las acciones de Fargo que estaban en manos del fondo de inversión Bismarck, que, a su vez, está controlado por otro empresario de origen mexicano, Fernando Chico Pardo, que había puesto un pie en Fargo en 2003 con la compra de la empresa, que en ese momento estaba en manos de un grupo de bancos acreedores (*Webretail*, 20 septiembre 2011). Con respecto a la vinculación de Bimbo con otras multinacionales, la fabricación de maquinarias y desarrollo tecnológico...

...se realiza a partir de contratos a terceros: Meinke (EUA), Steward-Laird Technologies (EUA), Sasib Packaging (Australia), I. J. White (EUA) y APV (Reino Unido). Para logística depende de sistemas de telefonía IP a cargo de Avaya (EUA) y complejos sistemas de software y logística desarrollados por IBM/Softtek (EUA), Intermec (EUA), Oracle (EUA), Sybase (EUA), Capgemini (Francia), entre otras. (Delgado Ramos, 2009: 15).

Por último, se ha celebrado el incremento de proyectos "brasileños" en el Mercosur. Entre 2010 y 2011, 19 proyectos fueron orientados hacia Argentina, 5 a Uruguay y 1 a Paraguay; mientras que se concretaron 8 inversiones en Argentina y 2 en Uruguay. Es de interés destacar lo referido a la inversión en Paraguay, entre las cuales encontramos el sector de energía, especialmente el hidroeléctrico (inversiones que se enmarcan en los objetivos del Mercosur relativos a la integración en infraestructura)ⁱⁱⁱ. El Grupo ABB ("Brasil") firmó contrato por 125 millones de dólares con el proyecto binacional de Itaipú, para construir otra usina en riberas de Paraguay. La obra es financiada por el Fondo para la Convergencia Estructural del Mercosur y los productos para construir la subestación serán fabricados en Brasil, para cumplir con uno de los requisitos de dicho Fondo (Parlamento Mercosur, 2011: 24). El detalle es que la empresa ABB es de capitales suizos, y entonces el Mercosur cofinancia proyectos al interior de la región que favorecen al capital extranjero (si consideramos el flujo de remesas por utilidades y otros mecanismos de realización de excedentes de las multinacionales que ya mencionamos al inicio de este escrito). El CEO de ABB Brasil, Suprizzi lo deja bien claro: "la conquista del contrato con Itaipú por parte de ABB, después de seis meses de licitación, debe consolidar el espacio de los países de América del Sur dentro de los principales mercados emergentes para la empresa multinacional Suiza" (Ibídem)^{iv}.

¿Quiénes se benefician con el crecimiento de la IED y la expansión de las translatinas? Según informes

recientes, "...uno de cada tres latinoamericanos vive debajo de la línea de la pobreza -180 millones de personas- y diez economías de la región continúan estando entre las 15 más desiguales del mundo" (OCDE/CEPAL, 2011).

Incluso el secretario general de la OEA destacaba en 2010 que "La pobreza y la desigualdad siguen siendo el mayor factor de atraso en nuestra región (...) Que más de un tercio de sus habitantes siga viviendo en condición de pobreza no corresponde a un continente con nuestro nivel de desarrollo. Que el 3 a 5% de la población se lleve más del 50% del ingreso nacional no se compadece con el discurso democrático" (Insulza, 2010: 5).

Ese mismo año, el PNUD sacó un informe donde América Latina aparece como la región "más desigual del mundo, pues 10 de los 15 países más desiguales del mundo pertenecen a esta región" (BBC, 24 julio 2010). Esto se sintetiza en el siguiente dato sobre América Latina "el 20% más rico acapara casi 60% de los recursos, mientras que el 20% más pobre recibe sólo el 3.5%", según el informe "Estado de las Ciudades de América Latina y el Caribe", presentado en el V Foro Urbano Mundial, Río de Janeiro, 2010 (*Noticias Aliadas*, 23 abril 2010).

Un funcionario del ILPES-CEPAL se pregunta: "Si para crecer es preciso concentrar y aglomerar, la pregunta es ¿cuánta concentración y cuánta aglomeración es éticamente aceptable?" (Iván Silva Lira, ILPES en *Clarín*, 14 noviembre 2010). La respuesta es: el capitalismo se basa en la acumulación y concentración de la propiedad por medio del despojo y la explotación. Desde este ángulo, el problema no son los pobres, sino los ricos. Para el 2008, los ricos latinoamericanos habían acumulado riqueza por 623 trillones de dólares en valores financieros, sin contar sus casas ni sus colecciones de arte. Además, entre 2005 y 2008, estos ricos aumentaron su fortuna en un 20,4%, en comparación con las fortunas de los ricos de los países petroleros del Medio Oriente que aumentaron en un 17,5% en el mismo período, en África un 15%, en Asia un 12,5%, en Europa de un 5,3% y en Estados Unidos y Canadá en un 4,4% (*El Comercio*, 19 agosto 2008).

El aumento de la IED y la expansión de las translatinas, más que favorecer al "desarrollo nacional o regional", parece estar alimentando las fortunas de las familias latinoamericanas vinculadas directamente a las empresas más competitivas (dueños, CEOs) y el engrosamiento de las fortunas de los CEOs de las multinacionales asociadas a estas translatinas, así como los Estados centrales donde se encuentran las casas matrices. Debe señalarse que los Estados centrales siempre respaldan a sus empresas y velan por la seguridad de sus ganancias en el extranjero. Un claro ejemplo es lo ocurrido con la denuncia de Venezuela al CIADI (ya mencionada), que afectaría a empresas españolas (que están asociadas a capitales de empresarios de otros países...) como Repsol y BBVA, con lo cual dicho organismo del Banco Mundial ya "comunicó de esta situación al gobierno español" (*El País*, 31 enero 2012). Si se le informa al gobierno es porque se entiende que este es en última instancia responsable o garante de tales empresas.

A nivel latinoamericano, la tendencia a la acumulación de la riqueza en una minoría selecta ha crecido en los últimos años. En México se destaca el Grupo Carso y subsidiarias que pertenece a Carlos Slim Helú y familia (que incluye empresas como América Móvil, Teléfonos de México, Telcel; Cemex/Cemex México), cuyas empresas alcanzaron 71789 millones de dólares en ventas -sin considerar las ventas de Telcel-; el Grupo Alfa que pertenece a la familia Garza (11.045 millones de dólares en ventas 2010); Bimbo que es de Roberto Servitje y familia; Cemex, que pertenece a Lorenzo Zambrano (14.435 millones de dólares en ventas 2010); FEMSA, pertenece a la familia Garza Lagüera (13.742 millones de dólares en ventas 2010) (Delgado Ramos, 2009: 10-11)[v](#).

Los siguientes datos sobre las fortunas de algunos de los 50 millonarios más importantes de América Latina "ilustran" la manera en que buena parte de las translatinas "reditúan" a las familias de la elite, consolidando la acumulación y polarización de la riqueza: Carlos Slim Helú (mexicano), 63.141 millones de

dólares; Eike Batista (brasileño), 31.824 millones de dólares; Germán Larrea Mota Velasco (mexicano), 15.769 millones; Iris Fontbona (chilena), 13.902 millones; Sebastián Piñera (presidente de Chile), 2.213 millones; Gregorio Pérez Companc (argentino), 1753 millones; Paolo Rocca y familia (argentinos), 1751 millones; Amalia Lacroze de Fortabat (argentina), 902 millones; Ernestina Herrera de Noble (argentina), 804 millones. (*América Economía*, 2011)

En el caso del Mercosur, si se siguen las proyecciones de las inversiones, algunos de los "emprendimientos" más importantes son los de Cencosud, Falabella, Walmart Chile y Ripley Corp, que invertirán más de 10.000 millones de dólares al 2015, basándose en las "mejores proyecciones de consumo en la región". Cencosud es el *holding* del empresario Horst Paulmann; Falabella está ligada a las familias Solari, Del Río y Cúneo, desembolsará 3.511 millones de dólares, y Ripley Corp, controlada por la familia Calderón Volochinsky, concretará inversiones por 980 millones para el lapso 2011-2013 (*Webretail*, 15 abril 2011).

Considerando estos datos y la historia de las minorías privilegiadas en América Latina, conviene señalar dos cuestiones. La primera, es que estos sectores están asociados, cuando no subsumidos, a la elite de poder de los países centrales, con lo cual tienden a coincidir en intereses, objetivos y necesidades a satisfacer. La segunda es que este poder económico se traduce sin duda alguna en una enorme influencia en la toma de decisión por parte de estas familias que no necesitan formar parte de la esfera política formal para "gobernar".

Reflexiones finales A lo largo del texto se ha presentado el rol de la IED en los procesos de integración regional, y el modo en que las empresas multinacionales "aprovechan" los mecanismos de liberalización arancelaria y desregulación intrabloque para integrar las filiales con sus casas matrices y para fortalecer los *holdings*; es decir, para impulsar la mayor integración del sistema capitalista, agudizando la acumulación y concentración de la riqueza y los recursos. De este modo, los procesos de integración centrados en la liberalización del comercio y que pasan por alto la regulación del capital, como el Mercosur, directa o indirectamente terminan por favorecer la acumulación de las ganancias en un mínimo sector de la población. Ante esta situación, debería corregirse la fórmula "crecimiento nacional" por la de crecimiento de determinadas familias, y con ellas el enriquecimiento de una minoría en detrimento de la calidad de vida de las mayorías. Esto conduce a la reproducción de la dinámica de las relaciones centro periferia al interior del Mercosur. Para modificar esta tendencia, el centro de la integración deberían ser las "necesidades de los pueblos" y no las del mercado, como bien se ha manifestado a través de proyectos como la Alianza Bolivariana para las Américas (ALBA).

El ex presidente pro t mpore del Mercosur, José Mujica (presidente de Uruguay), hizo un balance positivo sobre el devenir de este organismo...

...aunque muchos de sus estamentos políticos no pueden escapar a los tironeos que impone el Estado nacional, y nos cuesta adaptarnos a los desafíos del mundo globalizado, donde las que se adaptaron fueron las multinacionales, que persiguen su bandera, la tasa de ganancia. (Montevideo Portal, 2011)

Con respecto a las expectativas depositadas en las translatinas, sobre todo a las de tecnología de nivel medio, conviene recordar las palabras de Celso Furtado (1974: 34): "Para las masas crecientes, que después de dos siglos de la revolución industrial viven en el nivel de subsistencia, la amenaza real consiste en permanecer donde están en tanto sus respectivos países adoptan fachadas industriales en beneficio de las minorías locales y de los grupos vinculados a las economías dominantes".

Es decir, el avance hacia un mayor desarrollo industrial tiene sentido en el marco de políticas de regulación del capital y orientadas a la redistribución de ingresos y recursos. Por otra parte, tal como lo

advertían los académicos críticos en los 60-70, habría que ver en qué medida este desarrollo industrial está atado a la producción primario-exportadora o a un modelo de economía extractiva, que se perpetúa como el sector que provee las divisas para el desarrollo industrial, dificultando el avance hacia una "diversificación económica" real.

Por último, cabe destacar que después de varios años de negociaciones, todavía se impide la entrada de Venezuela al Mercosur, dato no menor considerando el peso que tiene dicho país en tanto líder de una propuesta de integración alternativa como el ALBA, y sus constantes tensiones con empresas multinacionales por la política de nacionalización impulsada por dicho gobierno.

Volviendo a lo mencionado en un inicio, es fundamental devolverle el sentido político al proceso de integración, superando la visión centrada en la liberalización del mercado como eje de la unión. La regulación del capital extranjero es una cuestión política que implica un proyecto de región determinado. Y es que para lograr una integración que beneficie a las mayorías, debe plantearse desde una postura que sitúe a los pueblos y sus necesidades en el centro; que esté orientado a la redistribución de recursos y riquezas para disminuir el grado de acumulación y polarización; que asuma la integración regional como proceso político ideológico, y no como un mero devenir de rebajas y subas arancelarias. Esto sería un paso para reducir la reproducción de las relaciones centro-periferia al interior de la periferia, y para comenzar a abandonar el rol de primario-exportador asignado a América Latina según las necesidades de las elites locales que confluyen o se subsumen a los intereses de las minorías privilegiadas de los países centrales.

Siglas y acrónimos

ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración). ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio). CEPAL (Comisión Económica para América Latina). CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones). FMI (Fondo Monetario Internacional). ILPES (Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social). ISI (Industria Sustitutiva de Importaciones). IED (Inversión Extranjera Directa). Mercosur (Mercado Común del Cono Sur). MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency: Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones). OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo).

Bibliografía

América Economía, "Ranking completo millonarios en América Latina", 2011,
<http://rankings.americaeconomia.com/2011/millonarios/index.php>

Avellaneda, Belén; Araya, Elena, et al., *Mercosur automotriz: desafíos y dilemas*, Centro Argentino de Estudios Internacionales (CAEI), Buenos Aires, 2006.

BBC, "América Latina es "la región más desigual del mundo", 24 julio 2010,
http://www.bbc.co.uk/mundo/economia/2010/07/100723_0105_desigualdad_onu_america_latina_caribe_gz.shtml

Bell Lara, José, *La integración latinoamericana. Un camino inconcluso*, Colección Integratemas, FLACSO, Bogotá, 2008.

Boletín Oficial, "Convocatorias", La Plata, 30-31 diciembre 2009,

<http://www.gob.gba.gov.ar/html/gobierno/diebo/boletin/26278/convocatorias.htm>

Caputo, Orlando, y Pizarro, Roberto, *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales*. Buenos Aires: Amorrort, 1975.

CEPAL, "La inversión extranjera directa en América Latina", Documento Informativo 2010. Santiago de Chile, 2010.

CEPAL "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1997". Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, 1997, <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/4261/indice.htm>

Clarín, "Concentración de la riqueza: un freno al crecimiento en América Latina", Buenos Aires, 14 noviembre 2010, http://www.ieco.clarin.com/economia/Concentracion-riqueza-freno-crecimiento-America_0_371963057.html

Clarín, "Brasil vendió la empresa minera Vale do Rio Doce", Buenos Aires, 10 mayo 1997, <http://edant.clarin.com/diario/1997/05/10/t-04001d.htm>

Delgado Ramos, Gian Carlo, "Maquilización y Dependencia Tecnológica: el caso de México": En: *El Norte - Finnish Journal of Latin American Studies*, N° 4, December, 2009.

El Comercio, "La concentración de la riqueza en América Latina", Lima, 19 de agosto 2008, <http://elcomercio.pe/edicionimpresa/html/2008-08-19/la-concentracion-riqueza-america-latina.html>

El País, "Repsol, Telefónica y BBVA se quedarán sin protección frente a Chávez en julio", Madrid, 31 enero 2012. http://economia.elpais.com/economia/2012/01/31/actualidad/1328004464_670938.html

El País, "La Caixa compra el 1% del Banco Itaú brasileño", Madrid, 3 agosto 2000. http://elpais.com/articulo/economia/LA_CAIXA_DESDE_27-7-1990/BANCO_ITAU/Caixa/compra/Banco/Ita_u/brasileno/elpepieco/20000803elpepieco_5/Tes

Ferrer, Aldo, *Economía internacional contemporánea. Texto para latinoamericanos*, México DF, Fondo de Cultura Económica, 1976.

Fontoura Costa, José (2006) "Proteção e promoção do investimento estrangeiro no Mercosul -uma ferramenta para a implementação de um bom clima de investimentos?" *Revista Brasileira de Política Internacional*, Instituto Brasileño de Política Internacional, Brasília, Vol. 49, N° 2, pp. 60-77.

Furtado, Celso, *El mito del desarrollo económico y el futuro del tercer mundo*, Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1974.

Furtado, Celso, *El poder económico: Estados Unidos y América Latina*, Buenos Aires, CEAL, 1971.

Informe Mercosur N° 16, Sector de Integración y Comercio y BID-INTAL, Buenos Aires, diciembre 2011.

Insulza, José, "El fortalecimiento de la democracia en el sistema interamericano", Conferencia en la sede de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 30 marzo 2010.

Itautec, "Sobre el Itaúsa", 2012, <http://itautech.com.br/es-es/empresa/sobre-el-itausa>

Kitamura, Hiroshi, "La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas". En: Salgado, Germánico, (comp.), *Economía de la integración latinoamericana. Lecturas seleccionadas*, Tomo I, Buenos Aires, BID-INTAL (Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe), 1985, pp. 97-105.

La Nación, "El freno a la importación afecta ya a las empresas y el consumo, Buenos Aires, 29 de enero 2012, <http://lanacion.com.ar/1444335-el-freno-a-la-importacion-afecta-ya-a-las-empresas-y-el-consumo>

La Nación, "La tradicional marca Paty cambió de dueño brasileño", Buenos Aires, 9 diciembre 2011, <http://lanacion.com.ar/1431376-la-tradicional-marca-paty-cambio-de-dueno-brasileno>

La República, "El libre mercado no tiene corazón", Lima, 22 octubre 2010, <http://larepublica.pe/22-10-2010/el-libre-mercado-no-tiene-corazon>

Loma Negra-ClASA Revisión Trimestral, 28 de junio 2011, www.moodys.com.ar/PDF/.../Loma%20Negra_Revision_Mar11.pdf

Montevideo Portal, "Conclusiones de Cumbre del Mercosur"; Montevideo, 21 diciembre 2011, http://montevideo.com.uy/noticias_156120_1.html

Noticias Aliadas, "Aumenta brecha entre ricos y pobres", 23 abril 2010, <http://noticiasaliadas.org/articles.asp?art=6112>

OCDE/CEPAL (2011) "Perspectivas económicas de América Latina 2012. Transformación del Estado para el desarrollo", OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2012-es>

Parlamento del Mercosur, Secretaria de Relaciones Institucionales y Comunicación Social, "ABB fornece subestação à hidrelétrica de Itaipu", 9-12 julio 2011.

Pérez, Ana Lilia, "César Nava privilegió al consorcio suizo ABB". En: *Contralínea. Periodismo de investigación*, octubre, México, 2010, <http://contralinea.info/archivo-revista/index.php/2010/10/31/cesar-nava-privilegio-al-consorcio-suizo-abb/>

República Bolivariana de Venezuela, Ministerio del Poder Popular para Relaciones Exteriores, enero 2012 "Gobierno Bolivariano denuncia al CIADI", http://asambleanacional.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=37676:-gobierno-bolivariano-denuncia-convenio-con-ciadi&Itemid=50

Romano, Silvina M., "El rol del capital multinacional en la periferia y su incidencia en los procesos de integración regional: La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR)". En: *Revista Economía, Sociedad y Territorio*; Colegio Mexiquense, A.C, septiembre-diciembre 2009, N° 31, pp. 581-627.

Sunkel, Osvaldo, *Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina*. Buenos Aires, Nueva Visión, 1975.

Tavares, María, "La CEPAL y la integración de América Latina". En: *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, Número Extraordinario, Octubre, 1998, p. 213-218.

Webretail, "Avanzada mexicana: Bimbo se quedó con el 100% de Fargo", 20 septiembre 2011, <http://webretail.com.ar/Noticias/noticia.php?kenota=52964>

Webretail, 15 abril 2011 "Cuatro grandes del retail invertirán más de US\$10.000 millones al 2015", <http://webretail.com.ar/Noticias/noticia.php?kenota=49291>

i Resulta que en los últimos dos años, la CEPAL (luego de haber apoyado de modo más o menos directo el ajuste estructural) parece reconocer que "El papel del Estado debe liderar la redistribución, pero también adoptar un rol más regulador y fiscalizador de los mercados (...) Es un error dejar todo al libre mercado (...) el libre mercado no tiene corazón, no tiene alma y tiende a profundizar las desigualdades" (*La República*, 22 octubre 2010).

ii El convenio de fideicomiso es de fecha 3 de marzo de 2006 y fue celebrado entre la Sociedad, Camargo Correa Cimientos S.A., JPMorgan Chase Bank, N.A., J.P. Morgan Trust Bank Ltd., J.P. Morgan Bank Luxembourg S.A., Banco Santander Río S.A. (anteriormente, Banco Río de La Plata, S.A.) y JP Morgan Chase Bank, N.A. (el "Convenio de Fideicomiso") (Boletín Oficial, La Plata diciembre 2009).

iii El organismo dedicado a este aspecto es el IIRSA (Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana).

iv Sólo para agregar un dato sobre el modo de operar de las multinacionales a través de los mecanismos de integración y de las empresas de capital mixto, en México ABB protagonizó un escándalo (poco mediatizado, por cierto) pues "el director jurídico de Pemex, José César Vázquez impuso convenios internos para que no se rescindiera un contrato en el que la empresa suiza ABB tenía grandes incumplimientos. El inexplicable beneficio a favor de esa compañía (...) llevó a Pemex a costear trabajos defectuosos e inoperantes" (Pérez, 2010: 25).

v Los datos sobre el monto de las ventas se encuentra en CEPAL, 2011: 77-78