

La Inversión Extranjera Directa en Brasil (2003-actualidad) y su impacto en la estructura productiva

Florencia Podestá

UBA/UNSAM

flopodesta@hotmail.com

Mesa N°6: “Sociología Económica: las correlaciones de fuerzas en los cambios de los patrones acumulación del capital”

Disciplinas: Sociología Económica

Palabras clave: Inversión Extranjera Directa – Brasil – Estructura productiva – Acumulación – Desarrollo.

Resumen

La Inversión Extranjera Directa es una fuente de financiamiento importante para los países de América Latina y es considerada por muchas corrientes como impulsora de un desarrollo industrial a partir de la posibilidad de obtener divisas y de generar eslabonamientos productivos, promover la investigación, adoptar nuevas técnicas productivas y generar empleo. Otras corrientes en la literatura se posicionan críticamente, considerando que ésta remite las ganancias al exterior, controla los sectores más dinámicos de la economía y ejerce una influencia importante en las decisiones de producción.

Este trabajo analizará el caso de Brasil a partir de 2003, por ser considerado un caso útil en tanto principal receptor de IED de la región y por tener una estructura productiva diversificada en comparación con otros países latinoamericanos. Se mostrará como las regulaciones otorgan igualdad de trato al capital local y extranjero y permiten los giros de utilidades, con un sesgo más industrialista en cuanto a las áreas y sectores definidos como prioritarios. En cuanto a la estructura productiva, si bien se diversifica, la principal fuente de divisas es el sector agrario como principal sector exportador y las importaciones son lideradas por los bienes de capital.

I. Introducción

La discusión acerca de las fuentes de financiamiento para los llamados países en desarrollo se ha reflejado en discursos políticos a favor y en contra del ingreso de capitales provenientes del exterior, impulsando un amplio debate en la literatura

especializada. Entre las diversas fuentes de financiamiento, la Inversión Extranjera Directa (IED) ha sido particularmente analizada para los países de América Latina, Asia y los países del Este europeo a partir de la caída del muro de Berlín, no sólo por posibilitar una entrada de divisas sino también a partir de la idea de que permite desarrollar económicamente las economías consideradas atrasadas y modernizarlas. Lo cierto es que los flujos de IED han ido en aumento: un informe de Naciones Unidas (United Nations, 2016) afirma que la IED a nivel global llegó a los niveles más altos desde la crisis de 2008. Sin embargo, el aumento se caracteriza no por nuevas inversiones de capital sino por fusiones y adquisiciones entre grandes empresas, es decir, no hubo un aumento inusual de la capacidad de producción pero sí de la centralización de capitales a escala global, acentuando la tendencia a que pocas empresas cada vez mayores controlen ramas de la producción a escala mundial. La mayor parte de la IED proviene de EEUU y países de la Unión Europea, las regiones más industrializadas. Dada la importancia y actualidad de los debates en torno a la IED en nuestra región, fuerte receptora de este tipo de inversiones, en el presente trabajo nos centraremos en los flujos entre los países desarrollados y los denominados países en desarrollo, y utilizaremos como caso de análisis a Brasil a partir de 2003, para tratar la coyuntura actual a partir del primer gobierno de Lula da Silva. Por lo tanto, la gran mayoría de los datos y trabajos utilizados serán respecto a América Latina.

Utilizando la definición del Manual de la Balanza de pagos del FMI, Bezchinsky (2007) define:

La inversión extranjera directa es la categoría de inversión internacional (FMI, 1993) que refleja el objetivo, por parte de una entidad residente de una economía (inversor directo), de obtener una participación duradera en una empresa residente de otra economía (empresa de inversión directa). El concepto de participación duradera implica la existencia de una relación a largo plazo y de un grado significativo de influencia entre el inversor directo y la empresa (a los fines prácticos, se acepta internacionalmente la tenencia de al menos el 10% del capital de la sociedad como un indicador de la relación de inversión directa). Se llama residente de una economía a toda persona física o jurídica cuyo centro de interés económico o actividad principal se encuentra dentro de la frontera de esa economía (p. 9).

Se considera IED a las inversiones de capital social, la reinversión de ganancias, así como préstamos de corto y largo plazo al interior de la compañía entre la casa matriz y

las afiliadas (Fondo Monetario Internacional, 2005). Por lo tanto, la IED, a diferencia de los capitales especulativos, busca un control duradero sobre una empresa en un estado nacional distinto al de su origen. Es en este sentido que muchos apoyan la atracción de IED como oposición a la llegada de capitales financieros cortoplacistas.

Lo que está de fondo en el análisis acerca de sus efectos son por un lado, países en desarrollo con abundancia de capital cuyas empresas transnacionalizadas se instalan en regiones favorables para obtener mejores condiciones de valorización, y por el otro lado la necesidad de las economías de los países subdesarrollados de que se instalen capitales foráneos en sus territorios ante las crisis recurrentes en sus economías. El análisis apunta a determinar cómo se acumula capital a nivel global y contribuye al estudio de la relación entre los países desarrollados y subdesarrollados: ¿Es la IED una herramienta para lograr el desarrollo? ¿Por qué los países desarrollados invierten en los países atrasados? ¿Es posible una complementariedad en la cual ambos sean beneficiados?

La posibilidad de desarrollar las economías atrasadas a partir de la llegada de IED ha generado entusiasmo en muchos de estos países, que buscaron, especialmente a partir de la segunda guerra mundial, crear “condiciones favorables” para la instalación del capital extranjero. De esta manera, se aliviarían las cuentas externas y se impulsaría la producción a partir de la inversión en nuevas áreas, en especial de alta tecnología. La posibilidad de generar empleo, transferir conocimientos e incentivar eslabonamientos productivos son las principales características esgrimidas por los defensores de la IED. Sin embargo, existen numerosas corrientes críticas acerca de los efectos que ésta puede tener en las estructuras productivas de los países atrasados, las condicionalidades impuestas, la repatriación de utilidades, entre otras cuestiones. En definitiva, se cuestiona la posibilidad de generar un desarrollo autónomo o soberano sobre la base de estas inversiones. Pasaremos entonces a revisar los principales argumentos a favor y en contra de la IED como impulso al desarrollo.

II. Debates en torno a la IED y el desarrollo

Los debates acerca del desarrollo, especialmente desde la mirada latinoamericana en la que nos enfocaremos en este trabajo, surgieron en los años cincuenta ante la evidente situación de atraso de estos países respecto a los procesos de industrialización de los países del centro:

desde la segunda posguerra se habían reforzado la dependencia de América Latina con respecto a las importaciones de manufacturas norteamericanas,

habían caído sus reservas, y existía un temor generalizado de que los precios de las materias primas se establecieran en un mercado controlado por un único comprador, Estados Unidos (Astarita, 2013: 17).

El estructuralismo latinoamericano que surgió en este contexto engloba una variedad de enfoques, pero cuya característica común es la de destacar el lugar de América Latina en el sistema capitalista mundial, y sólo a partir de allí explicar sus particularidades. Entre las características de los países “de industrialización tardía” se cuentan fuertes disparidades de productividad entre sectores económicos (en general, un sector primario de exportación con grandes ventajas comparativas y por ello de productividad elevada, y una industria muy atrasada) que llevan a crisis recurrentes en la balanza de pagos, mercados internos pequeños que restringen la producción en gran escala y la escasez de capital (Castellani, 2006). La especialización en el sector primario genera según esta corriente un continuo excedente de mano de obra periférica que presiona a una disminución de los salarios y precios cuya consecuencia es un deterioro en los términos de intercambio a nivel de comercio internacional. Así, la CEPAL - que englobó parte de estas teorías - en un primer momento estimuló el proteccionismo para las economías latinoamericanas y apoyó los procesos desarrollistas que propiciaron una gran entrada de capital extranjero para lograr la industrialización (Astarita, 2013).

Sin embargo, en la década siguiente y ante el fracaso del desarrollismo se afianzaron las críticas marxistas de las corrientes de la dependencia, más radicales. Éstas afirman que la sustitución de importaciones en la periferia no había eliminado la dependencia, al contrario, los intereses de las clases capitalistas de estas naciones están íntimamente enlazadas a los intereses del centro, rechazando así la alianza desarrollista que llevó adelante la atracción de capitales extranjeros a la región como política de desarrollo (Sztulwark, 2003). En el pensamiento de Furtado, la dependencia tecnológica del centro que monopoliza los adelantos técnicos, lleva a afirmar la existencia de una dominación de los países industrializados sobre la periferia, que sólo podría revertirse si ésta se apropiara de esos conocimientos a través de la acción estatal. Las formas que la acumulación de capital adquieren en la periferia hacen aumentar, y no disminuir, la brecha con el centro. Mientras que la CEPAL impulsa una burguesía nacional más fuerte, el dependentismo critica sus lazos con el imperialismo. El atraso sólo puede superarse mediante la revolución socialista, ya que las burguesías industriales están enlazadas con el imperialismo estructuralmente. En este punto debemos destacar la influencia de las tesis marxistas clásicas acerca del imperialismo formuladas

principalmente por Lenin (1946). En estas tesis se entiende al imperialismo como una etapa de desarrollo capitalista mundial muy avanzado, caracterizado, entre otras cosas, por la exportación de capitales (destacamos esta característica por su relevancia para el presente trabajo, aunque es sólo una de tantas otras de la etapa que se relacionan entre sí y no pueden estudiarse de forma aislada). La misma se explica por el exceso de capital en las regiones más ricas que buscan exportarlo a otras regiones acelerando el desarrollo capitalista en éstas, pero manteniendo a su vez su condición de atraso. En las tesis se desarrollan las formas de transferencia de plusvalía de los países subdesarrollados a los desarrollados, entre las que se encuentran, en relación a la IED, la remesa de utilidades y los pagos por patentes, regalías, licencias e intereses (Baran, 1969).

A mediados de los setenta cobró relevancia la mirada neoliberal ortodoxa en consonancia con un contexto internacional que afianzaba la dominación del capital global y en el cual se profundizó el comercio y la exportación de capital a nuevas regiones, particularmente a Asia. La corriente ortodoxa parte de la premisa de que el capitalismo en general, y el libre mercado en particular, generan una perfecta distribución de recursos en la sociedad, enfatizan la eficiencia a partir del óptimo aprovechamiento de recursos y actividades económicas. La intervención del Estado en este pensamiento resulta un impedimento a la libre circulación de capitales, la cual de forma automática equilibra la balanza de pagos, moderniza la economía receptora, genera empleo y aumenta las exportaciones, ya que el mercado en perfecta competencia distribuye las inversiones de forma tal que se instalen en los sectores con mayor posibilidad de generar ganancias. Shaikh (2006) sostiene:

El análisis económico ortodoxo afirma que la inversión “redistribuye los ahorros mundiales” desde las naciones capitalistas ricas hacia las pobres, que tienen la tendencia a eliminar la desigualdad al reducir el crecimiento de los países que invierten y aceleran crecimiento de los que la reciben (p. 235).

Así, la teoría indica que las inversiones generarán una serie de derrames en las economías receptoras. Siguiendo a Elías, Fernández y Ferrari (2006):

El concepto de derrame sugiere que una vez que los flujos de inversión extranjera hacia la economía huésped han alcanzado un cierto nivel, una serie de beneficios, tales como transferencias de tecnologías, encadenamientos productivos, capacitación de recursos humanos y desarrollo empresarial local, se “derramarían” en la economía local del mismo modo que el contenido de un vaso se derrama cuando rebasa el borde (p. 6).

Complementando este enfoque, la Nueva Teoría del Conocimiento considera a estos derrames como efectos que la IED puede generar de forma endógena en las economías receptoras a través del “contagio” de las técnicas y tecnologías de las empresas extranjeras, el desarrollo del “learning by doing” y “learning by watching”, “incrementa el stock de conocimientos de la economía beneficiaria, e introduce nuevas técnicas de organización empresarial, programas de aprendizaje, técnicas de marketing y otra serie de activos intangibles” (Elías, Fernández y Ferrari, 2006: 4), mientras que las entradas de divisas alivian la restricción externa. También se destaca la importancia de la IED para reestructurar industrias que tienen maquinaria obsoleta y viejos métodos de producción (Konings, 2000).

Ahora bien, se advierte que el país receptor debe mostrar estabilidad para los inversores (se suele entender por esto a políticas estables, gobernabilidad, un trato similar para el capital extranjero que para el local, beneficios fiscales, entre otros), esgrimiendo que el capital no sólo se mueve por la rentabilidad sino que a su vez toma en cuenta el riesgo de las inversiones, que es mayor en países subdesarrollados y por lo tanto los estados de estos países deben asegurar la rentabilidad privada y utilizar recursos para aprovechar las externalidades generadas. Respecto a este último punto, Blomstrom, Globerman y Kokko (1999) afirman que los países receptores deberán adaptar con sus recursos la tecnología introducida o utilizarla para aumentar la productividad. Dado que la IED demanda suministros y genera oportunidades de desarrollar localmente encadenamientos productivos, o complementariedades, se modifica así la estructura productiva del país receptor, al cual las compañías multinacionales pueden incluso demandarles desarrollo en investigación.

A pesar del consenso existente alrededor de los defensores a ultranza de los beneficios automáticos de la IED para los países en desarrollo, la realidad ha demostrado que en muchos casos esos flujos de inversión no generaron los “derrames” esgrimidos por sus apologistas. Particularmente la corriente neoestructuralista ha planteado discrepancias al análisis ortodoxo a fines de la década del ochenta. Los análisis de la CEPAL - que hoy se manifiesta mucho menos crítico que en sus orígenes estructuralistas de los cincuenta y sesenta - sostienen que la IED no debe ser considerada únicamente como una fuente de financiamiento externo sino que sólo se pueden aprovechar los beneficios de estos capitales a partir de una estrategia política clara de los estados receptores que generen las condiciones para un verdadero desarrollo productivo. La tarea de los estados es, a través de marcos regulatorios sectoriales, atraer IED *de calidad*: atraer tecnología, que

ésta repercute en los procesos productivos y así genere capacidades de “capital humano” en cada país. Asimismo, es necesario aumentar la productividad de las empresas locales a partir de su integración con las compañías extranjeras (Mortimore, 2004). Se reconoce que la IED tiene un costo en las cuentas corrientes de los países en los que se instala que sólo puede ser revertido a partir de que generen un aumento en la productividad que incremente las exportaciones, lo cual a su vez sólo puede ocurrir con un cambio en la estructura productiva provocado por el impulso de la propia IED. Es decir, para esta corriente los países en desarrollo sólo absorberán los beneficios de la IED si establecen prioridades nacionales para el desarrollo (por ejemplo, a partir de organismos de promoción de inversiones); la clave está en la selectividad.

Cabe destacar la influencia que en estos análisis han tenido las estrategias de los países asiáticos en su industrialización. No casualmente dichas revisiones a la teoría ortodoxa surgen en el contexto en que la región que más creció económicamente en las últimas décadas y modificó su estructura productiva - el sudeste asiático - no siguió un patrón acorde al recomendado por el Consenso de Washington, sino que, por el contrario, intensificó la intervención estatal en la economía e implementó un marco regulatorio con fuertes condicionamientos a las inversiones extranjeras. Sin embargo, autores marxistas como Krasíshchikov (2013), matizan el denominado “milagro asiático” a partir de una interpretación que coloca su desarrollo en el marco de una expansión del capitalismo a nivel global y hacen hincapié en los factores geopolíticos que permitieron el crecimiento económico en Asia como parte de una estrategia de los países imperialistas en su acumulación de capital:

La importancia de los impulsos y amenazas exteriores en el desarrollo de los países latinoamericanos y los países de Asia del Este fue mayor que el efecto de los factores internos. Inclusive el modelo ISI que representaba el desarrollo hacia adentro se había formado bajo influencia de las circunstancias externas como una respuesta forzada a la crisis sistémica de la economía heredada desde los tiempos coloniales (...) El milagro de la modernización de los “tigres” también empezó como una respuesta a las amenazas externas (influencia china y soviética en Asia) en el contexto de la “guerra fría”, como resultado de los esfuerzos de EE.UU. y sus aliados locales para crear una vitrina del “buen capitalismo” en el Tercer mundo y gracias a las transformaciones estructurales en la economía de los países occidentales que acarreó la relocalización de varios

sectores industriales a las regiones con la mano de obra barata pero disciplinada (p. 5).

Este análisis le permite concluir que la modernización latinoamericana y la de los tigres asiáticos es parte de un desarrollo “asociado-dependiente” en el cual los estados receptores de la IED son incapaces de lograr un desarrollo autónomo. Por otra parte, Grimberg (2014) afirma que para comprender el rol de los estados nacionales y sus transformaciones es imprescindible analizar la acumulación global de capital como una unidad de los distintos procesos político-económicos y no como variables autónomas que por sí mismas determinan los procesos de acumulación de capital.

La inversión extranjera es una inversión de capital, y como tal, debe reproducirse de forma continua y acrecentada para sobrevivir a la competencia capitalista (esto es, acumularse). En el modo de producción capitalista el movimiento de la producción de riqueza no está regido por las necesidades de la población sino por la obtención de ganancias. Los capitales individuales buscan obtener la mayor tasa de ganancia posible a partir de la extracción de plusvalía - valor que obtiene el capitalista a partir de la diferencia entre lo que el trabajador produce y lo que se le paga como equivalente al valor de su fuerza de trabajo. Para ello los capitales individuales deben aumentar su tamaño, producir más para disminuir los precios mediante los que compiten y así colocar su producción en el mercado, y de esta manera crece cada vez más la producción. Este proceso se realiza principalmente mediante la producción de plusvalía relativa, que consiste en mejorar el proceso de trabajo para producir una masa mayor de plusvalor. Inevitablemente la magnitud cada vez mayor de riqueza producida conduce a crisis de sobreproducción que a su vez generan condiciones renovadas para un nuevo ciclo expansivo (Marx, 1975). El capital a partir de su inversión fuera del territorio de origen persigue el mismo objetivo que localmente: extraer plusvalía y obtener mayores ganancias. Los países subdesarrollados poseen ciertas condiciones que favorecen la instalación de capitales extranjeros en sus territorios porque permiten obtener altas ganancias: nuevos mercados para colocar la producción, salarios más bajos que aumentan el plusvalor y generalmente, disponibilidad de materias primas, sector de alta productividad debido a la calidad de gran parte de las tierras de la región. Considerando ahora las razones de los países subdesarrollados para recibir IED, indica Shaikh (2006):

...los capitalistas del PCS [país capitalista subdesarrollado] pueden (y lo hacen) cambiarse a la tecnología superior del PCD [país capitalista desarrollado]. Pero hay muchos factores que van en contra de esto; el costo y la escala mucho

mayores de las técnicas avanzadas, la compleja interdependencia necesaria entre diferentes técnicas para que cualquiera de ellas sea viable, y la necesaria mayor socialización de la fuerza de trabajo. Por estas razones, la modernización desde adentro como tendencia inherente de las relaciones comerciales, es generalmente anulada por otra tendencia inherente más poderosa: la modernización desde afuera, o inversión directa (p. 237).

En conclusión, las principales críticas a la oleada de IED a partir de la segunda guerra mundial apuntan al drenaje de divisas a través de diversos mecanismos, el control que el capital extranjero tiene en la dirección de la producción en los países subdesarrollados debido a su gran participación en dichos mercados, con mayor capacidad productiva y de competencia y la presión que éste puede ejercer en los estados receptores. La preocupación se centró además en la capacidad de los estados para dirigir el proceso por fuera de los requerimientos del capital extranjero y los condicionamientos que se le pueden imponer. A continuación, abordaremos la forma que cobró la IED en Brasil como un caso de estudio que nos permitirá avanzar en la comprensión de las consecuencias de este fenómeno en una economía latinoamericana de importancia para la región, que en los últimos años ha visto crecer la IED en su territorio de forma exponencial.

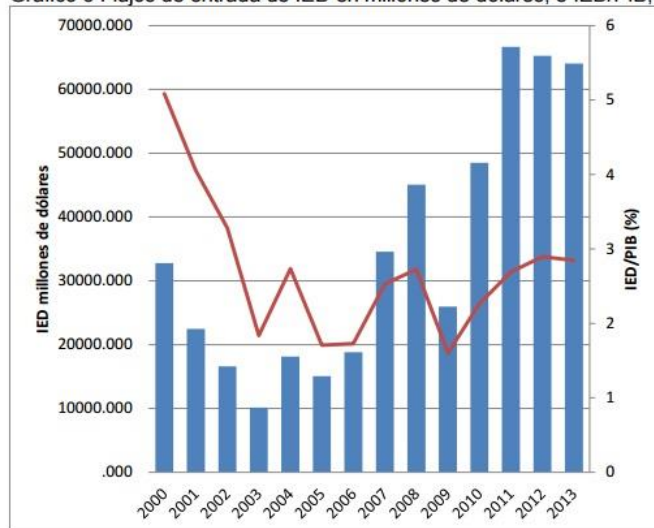
III. Brasil en un contexto de auge de la IED mundial

La década del 2000 experimentó un crecimiento extraordinario en los flujos de IED mundial, profundizando el proceso de globalización. Chudnovsky y López (2007) no sólo destacan el aumento de estos flujos, que se mantienen en niveles altísimos respecto a la década del noventa (con picos en el 2000 y en 2007) sino que también creció de forma exponencial el número de empresas multinacionales: “mientras que a comienzos de los años 1990 se estimaba que existían alrededor de 37.000, con al menos 170.000 filiales extranjeras, en el 2004 estas empresas aumentaron a cerca de 70.000” (López, 2007: 8). Dado este escenario mundial, América Latina recibió un importante flujo de IED en las últimas décadas, principalmente por el auge de los precios de las *commodities*. Brasil se destaca como el país que en la región recibió mayor cantidad de IED en los últimos años, que a nivel mundial en 2014 se ubicaba en el cuarto lugar como del destino de las inversiones directas y en 2015 se ubica en el 8vo puesto, con 65 billones de dólares que ingresaron en su economía por este concepto (United Nations, 2016). El estado ha impulsado la atracción de inversiones, favorables además por ciertas

condiciones del país como un mercado interno importante (casi 200 millones de habitantes), abundancia de materias primas y una economía diversificada en relación a la región. Este fenómeno no es nuevo en el país: aunque sus dimensiones cobran relevancia a partir de los 90, como indican Hiratuka y Sarti (2010), las empresas transnacionales son constitutivas del proceso de industrialización brasileño, y se encuentran en los sectores más dinámicos de su economía. Sin embargo, la desaceleración del crecimiento económico hizo disminuir la IED en el último año, en correspondencia con una disminución de los flujos hacia América Latina en general. Según CEPAL (2016) “La IED en el Brasil se redujo un 23%, si bien el país se mantuvo como el principal receptor de inversión extranjera directa, acumulando el 42% del monto total recibido por la región” (p. 9). La caída se explica por una “disminución de la inversión en sectores vinculados a los recursos naturales y de la desaceleración del crecimiento económico” (p.23). Pero además el informe destaca la baja reinversión de las utilidades que estas empresas hicieron en los países receptores en los últimos años ante la disminución de sus ganancias, fenómeno de especial importancia en Brasil. Los datos son llamativos: “Entre 2010 y 2012, la reinversión de utilidades fue en promedio de unos 25.000 millones de dólares anuales, y luego disminuyó a cerca de 2.300 millones de dólares entre 2013 y 2015” (p. 25).

Es decir, no podemos comprender el caso brasileño sin ubicarlo en un marco general de aumento generalizado de la IED a nivel mundial, en el que América Latina a grandes rasgos fue una región receptora significativa, basada principalmente en el auge de los precios de las *commodities* y la liberalización que desde los noventa se impulsó con especial vigor para atraer financiamiento externo. Dentro de la región, Brasil es la economía que más IED recibió, en continuidad con las políticas de promoción existentes hace décadas, y es considerado por los inversores como un país ventajoso para ubicar sus filiales a partir del crecimiento económico sostenido de los últimos 25 años - con momentos recesivos en 1990, 1998 y 2009. Sin embargo, a partir de la inauguración de una nueva etapa recesiva en 2015 este crecimiento se detuvo a raíz de la baja de IED en recursos naturales.

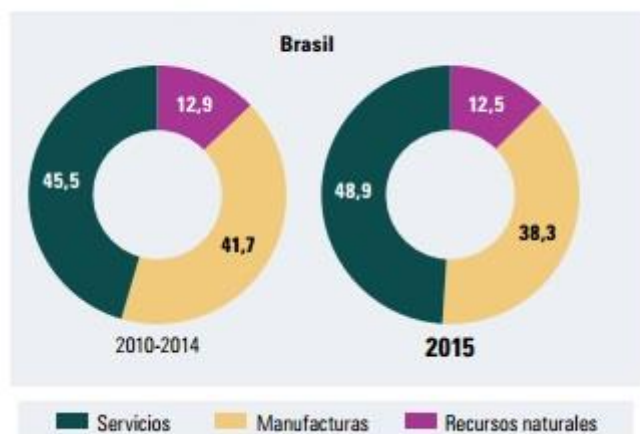
Gráfico 6 Flujos de entrada de IED en millones de dólares, e IED/PIB, en Brasil



Fuente: Grupo de Investigación “Trasnacionalización y desarrollo económico en América Latina” (2015).

Muy brevemente, la estructura productiva de Brasil se compone de un sector primario en el cual gran cantidad de sus productos - soja, café, jugo de naranja, azúcar, carnes - se encuentran en los primeros puestos de exportación mundial, y abarcan la mayoría de las exportaciones del país, aunque representan un porcentaje menor del PBI. A diferencia de otros países latinoamericanos, Brasil tiene una industria importante, destacándose la siderurgia, la automovilística, y otras relacionadas a los recursos naturales, como la minería, energía y alimentación. Sin embargo, el sector terciario es el de mayor peso en el PBI, en el que se destacan las telecomunicaciones. Los tres sectores tienen una presencia importante de IED, describiremos entonces las principales características de esas inversiones en el país. En cuanto a los sectores a los que se dirige, al igual que en el resto de América Latina, en Brasil ha disminuido en los últimos años la importancia del sector de recursos naturales en favor de los servicios, los cuales en 2015 abarcan el 48,9% de la IED. Las manufacturas se ubican en segundo lugar (38,3% de la IED en 2015) y los recursos naturales abarcan el 12,5% de las mismas. Esto no impide que Brasil sea el principal receptor de IED en el sector agroindustrial de América Latina.

En la medida en que disminuye la IED en recursos naturales, aumenta la participación de los servicios



Fuente: Informe CEPAL (2016)

Los principales sectores de inversión son, en orden de importancia: comercio, petróleo y gas, telecomunicaciones, industria automovilística, electricidad, industria química, alimentaria, tabaco y bienes raíces. Acerca del origen de los capitales, los Países Bajos son los principales inversionistas, aunque resulta importante la advertencia de CEPAL en cuanto muchas empresas se establecen allí por sus ventajas fiscales y luego se instalan en terceros países. Luego se ubica EEUU, mientras que los demás países europeos representan el 50% de los capitales (CEPAL, 2016). Es decir, es representativo de los flujos de IED a nivel mundial en los que predominan EEUU y la UE.

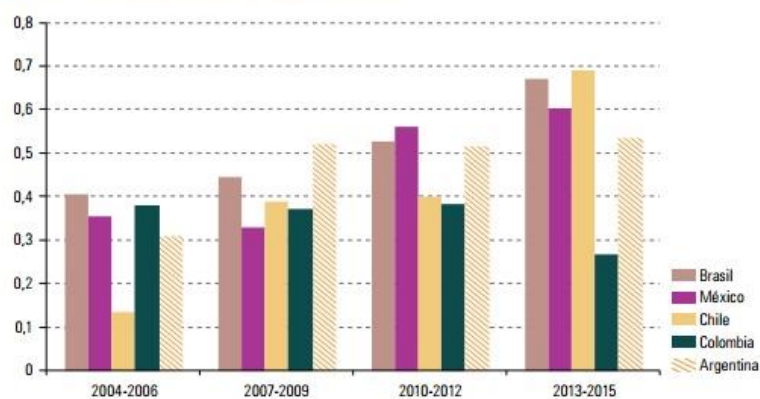
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 2007-2015
(En millones de dólares)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Brasil									
Países Bajos	8 129	4 639	6 515	6 702	17 582	12 213	10 511	8 791	11 573
Estados Unidos	6 073	7 047	4 902	6 144	8 909	12 310	9 024	8 580	6 647
Luxemburgo	2 857	5 937	537	8 819	1 867	5 965	5 067	6 659	6 599
España	2 202	3 851	3 424	1 524	8 593	2 523	2 246	5 962	6 570
Alemania	1 801	1 086	2 473	538	1 125	826	1 011	1 574	3 453
Japón	501	4 099	1 673	2 502	7 536	1 471	2 516	3 780	2 878
Francia	1 233	2 880	2 141	3 479	3 086	2 155	1 489	2 945	2 841
Noruega	284	207	671	1 540	1 073	936	405	554	2 445

Fuente: Informe CEPAL (2016)

Para los estándares de la región, Brasil muestra un mayor crecimiento de las inversiones de tecnología media-alta (CEPAL, 2016), desde comienzos de la década del 2000 hasta la actualidad, así como aumenta el número de proyectos *greenfield* (proyectos nuevos).

El Brasil y Chile muestran un mayor crecimiento de las inversiones anunciadas de tecnología media-alta



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, *fDi Markets*.
 Nota: Los datos se refieren a los anuncios de proyectos. El porcentaje se calcula sobre la base del valor (estimado) de proyectos de inversión.

Fuente: Informe CEPAL (2016)

Finalmente, es importante destacar el papel de los capitales extranjeros en el complejo agroindustrial sojero. Si bien no explican los mayores flujos de IED, Brasil es el segundo productor mundial de soja, detrás de EEUU, concentrando el 40% de la producción mundial. Sin embargo, al mirar el origen de los capitales del sector, tres compañías transnacionales controlan más de la mitad del comercio internacional de granos, y junto a otras tres empresas químicas, controlan casi tres cuartas partes de los mercados de pesticidas y herbicidas. Incluiremos el aporte de Oliveira (2016), quien advierte sobre la relevancia del control de este sector por el capital imperialista para comprender la geopolítica internacional y el lugar de Brasil y la región en el comercio internacional, que la IED refuerza con su presencia en sectores estratégicos como el de la producción de soja. El estado sí participa en la investigación para el sector agroindustrial particularmente a partir de los 2000 (Santana y Nascimento, 2012).

IV. Breve recorrido de las políticas económicas durante el siglo XX

Para acercarnos a la forma de acumulación de capital debemos necesariamente hacer un breve recorrido de las inversiones foráneas de la historia del siglo XX en Brasil. Hasta 1930, predominan los capitales ingleses especialmente en ferrocarriles y servicios públicos (Evans, Gereffi y Brambila, 1980) así como las actividades relacionadas con el lugar que Brasil ocupa en la división internacional del trabajo desde la colonia, basado en la exportación de materias primas (transporte, producción, comercialización, préstamos), en una alianza entre los terratenientes - principales beneficiarios de la

exportación de materias primas - y los capitales extranjeros (Grimberg, 2016). A partir de la crisis del 30 con el freno al comercio internacional, al igual que muchos países de la región, comenzó un proceso de sustitución de importaciones que disminuyó la importancia de las inversiones extranjeras como consecuencia de una coyuntura internacional desfavorable. Su importancia en la estructura económica brasilera pasó de un lugar secundario (durante el nacionalismo de Getulio Vargas en los comienzos de la ISI) a dispararse desde mediados de los cincuenta especialmente a partir del impulso de un mercado interno fuertemente protegido por el estado para permitir la acumulación de capitales industriales, con la necesidad para la propia acumulación de capital de producir bienes cada vez más intensivos en capital y tecnología que llevaron a la atracción de IED. En este período la producción de bienes no durables estaba liderada por el pequeño capital local mientras que el capital extranjero desarrollaba la producción de bienes durables, en especial el automóvil, y su origen era principalmente estadounidense. El proceso se llevó adelante a través de una alianza entre el capital local, extranjero y el estado que devino desarrollista y a partir de mediados de los sesenta, autoritario (Grimberg, 2016). Como sostiene el autor, las principales características de la estructura económica brasilera no se modificaron. A su vez, la aceleración del crecimiento y la industria incipiente dieron impulso a un crecimiento acelerado del sector de servicios, que comienza a aumentar su participación en el producto brasileño, y se mantiene hasta la actualidad. A mediados de los sesenta se acelera la acumulación de capital a partir del Plan de Metas del Desarrollo que impulsaba sectores estratégicos como la automovilística, la construcción naval, la mecánica pesada, cemento, papel, celulosa y siderurgia con una fuerte inversión estatal en infraestructura. El Plan sólo pudo sostenerse en asociación con el capital extranjero para abastecerse de tecnología (Oliveira, 2009). Los setenta inauguran una etapa de “promoción de exportaciones” en un contexto de menores tasas de ganancia en los países centrales y de déficits en las balanzas de pagos de los países latinoamericanos; los capitales extranjeros profundizaron su participación en la industria brasileña de exportaciones manufacturadas, diversificando la producción.

A fines de los setenta caen los precios internacionales de las materias primas con la crisis internacional y la economía se ve afectada por la crisis de deuda, iniciando una década de inestabilidad macroeconómica en la cual se llevan adelante diversos planes de estabilización para controlar la inflación y el nivel de actividad, planes que en los noventa serán dirigidos por el FMI: “Solamente luego del Plan Real de julio de 1994,

Brasil adoptó de manera clara este conjunto de políticas promovidas por Washington, aun cuando la liberalización del comercio y de los capitales se había iniciado a fines de los ochenta” (Vernengo, 2003: 126). Esta apertura ocurre en un contexto en el cual existe una sobreproducción a escala global que impulsa el crédito internacional y las privatizaciones en los países subdesarrollados:

alrededor de 30% de todos los flujos de IED en Brasil se orientaron hacia el proceso de privatización, 20% correspondió a fusiones y adquisiciones, y el resto fue a la modernización de las empresas multinacionales ya establecidas o a las nuevas. Esto es, cerca de la mitad de los flujos implican solamente un cambio de propiedad (Vernengo, 2003: 140).

Mientras que la primera mitad de la década del noventa prevaleció la IED en la industria automotriz, la segunda mitad se caracterizó por la inversión en el sector de servicios. La etapa neoliberal con los gobiernos de Collor de Mello, Franco y Henrique Cardoso se caracterizó entonces por un proceso de privatización de empresas estatales consideradas ineficientes, la liberalización financiera, de importaciones y de las cuentas de capital para atraer inversión extranjera y tecnología, se eliminaron subsidios e incentivos (Saad Filho, 2012) y se recuperó el PBI aunque a niveles muy inferiores a la etapa de la ISI.

A partir de 2003, año que da inicio al gobierno de Lula da Silva, se produce un fuerte aumento del precio de las *commodities* a partir del crecimiento de la demanda mundial de China e India. El aumento le permitió al gobierno llevar adelante políticas expansivas (Grimberg, 2016), ampliando el consumo y con planes sociales tales como Hambre Cero y Bolsa-Familia, que otorgan montos de dinero a las familias en la pobreza a cambio de asistencia a la escuela, alfabetización, etc. A partir de 2007, durante la segunda presidencia de Lula, se dispara la llegada de IED a Brasil. Sin embargo, a pesar de que parece haber una ruptura con el período anterior debido a la expansión de la economía, existe una fuerte continuidad en la promoción de la atracción de IED, como veremos más detalladamente en el siguiente apartado.

V. *Principales regulaciones*

A continuación nos centraremos en las principales reglamentaciones sobre la inversión extranjera directa en el país, con particular interés en la existencia de restricciones frente al capital local, las exigencias de contenido local, las políticas de promoción de inversión e incentivos fiscales, así como la existencia de sectores estratégicos y diferenciaciones regionales. Según Oman (2000), la IED puede ser atraída mediante una

competencia “vía reglas” (medidas macroeconómicas que generan una situación beneficiosa para los capitales extranjeros) o “vía incentivos”, los cuales implican ventajas fiscales o medidas más específicas de ventajas a las empresas; esta última vía fue la que Brasil históricamente ha privilegiado en el tratamiento del capital extranjero. Las reglamentaciones más importantes son de 1962 (Ley del Capital Extranjero) y 1965, aún vigentes aunque han sido modificadas. Hasta el proceso de liberalización de los ochenta y noventa, existían limitaciones al capital extranjero en sectores estratégicos y ciertas restricciones a la movilidad de fondos. Asimismo, se encontraban prohibidas las transferencias al exterior en concepto de royalties. En 1988 se establece una distinción entre capital nacional y extranjero, que es eliminada por la reforma de 1995, la cual de todas formas mantuvo restricciones en sectores como las telecomunicaciones (donde la IED debía ser aprobada por decreto presidencial), radio y televisión, servicios financieros, nucleares, aéreos, transporte de carga, salud, loterías y adquisición de tierras. Además, se abrió al capital extranjero a la explotación de recursos como energía, petróleo y gas (en el caso de los hidrocarburos se incentivó la IED mediante *joint ventures* y alianzas con la Petrobras estatal), entre otras modificaciones. Ya a comienzos de la década del noventa se habían otorgado grandes ventajas a la IED mediante, por ejemplo, el financiamiento del Banco de Desarrollo para este tipo de capitales, la pérdida de poder del Instituto que regula la transferencia de tecnología, el permiso para el pago de royalties, la reducción del impuesto a la renta sobre las remesas, entre otras concesiones importantes. La reforma del '95 determinó también políticas sectoriales mediante la creación de Agencias de promoción de inversiones, tendientes a favorecer la inversión en ramas como la automovilística (mediante reducciones tributarias y acuerdos sectoriales), textil y calzado (“Trasnacionalización y desarrollo económico en América Latina”, 2015). Como se ha mencionado, a esta cantidad de incentivos para la instalación de IED en condiciones sumamente favorables debe agregarse la inversión en concepto de privatizaciones: “La primera etapa de privatizaciones en los noventa (1991-1995) abarcó a la siderurgia, las explotaciones mineras y la petroquímica. En la segunda etapa se privatizaron la energía eléctrica, los servicios financieros y las telecomunicaciones” (“Trasnacionalización y desarrollo económico en América Latina”, 2015: 15); derivó en un fuerte cambio de propiedad aunque no de aumento del capital invertido y las ventas fueron gestionadas por el BNDES (Banco Nacional de Desarrollo).

A partir del gobierno de Lula da Silva muchos autores plantean que hubo un cambio en el modelo de acumulación. Sin embargo, respecto a la IED, señalaremos que las políticas aplicadas se caracterizan por una fuerte continuidad respecto a la atracción de inversiones e incentivos, y se mantiene el igual tratamiento entre capital local y extranjero. Las modificaciones más significativas, en cambio, tienen que ver con la identificación de sectores considerados prioritarios a los cuales se busca atraer inversión sin distinción de origen y la incorporación de exigencias de contenido local. Algunos de estos sectores prioritarios son el automóvil, tecnología de la información, infraestructura, centros de innovación e investigación, entre otros. Además de las regulaciones, se formularon planes de gobierno para la atracción de inversiones con distintos objetivos. En 2003 se formuló la Política Industrial, Tecnológica y de Comercio Exterior (PICTE) para la promoción de sectores estratégicos, en la cual parte de los objetivos es la atracción de inversión extranjera directa con fines industriales y tecnológicos. La atracción de inversiones como motor del crecimiento se encuentra asimismo en el centro del Segundo Plan Plurianual (2008-2011) que incorpora un plan de desarrollo de la educación. En algunos casos como la electrónica y computación, las empresas transnacionales deben invertir parte de su capital en I+D (Chudnovsky y López, 2007).

Respecto a las exigencias de contenido local, en 2003 se establecieron contenidos locales mínimos que llevaron a las empresas a contratar proveedores nacionales. Y

“Brasil modifica en el año 2010 el carácter de las licitaciones públicas, otorgando una preferencia por las manufacturas nacionales. Dicha normativa no diferencia entre capital nacional y extranjero sino que diferencia respecto a la procedencia de los bienes. De este modo tanto empresas de procedencia extranjera como nacional, en tanto instaladas en Brasil, podrán tener derecho al margen de preferencia siempre que el servicio sea prestado en Brasil y el producto sea manufacturado en Brasil (“Trasnacionalización y desarrollo económico en América Latina”, 2015: 26)

Las mismas exigencias se mantienen desde fines de los noventa para el petróleo y el gas. En 2007 se lanzó el programa de aceleración del crecimiento, que “buscó aumentar la inversión pública y estimular la inversión privada vía asociación con inversión pública o vía aumento de la demanda” (“Trasnacionalización y desarrollo económico en América Latina”, 2015: 5), mientras que en 2011 se lanzó el Plan “Brasil Maior” que sí

establece incentivos a la inversión nacional estimulando la innovación, la competitividad local y la diversificación de las exportaciones.

Otra prioridad son las zonas de menor crecimiento económico. Entre ellas se destaca la Zona Franca Manaus: ésta “representa actualmente, un cuarto del PIB industrial de Brasil (Lima y Valle, 2013), integrada por empresas de varios sectores y con gran porcentaje de subsidiarias transnacionales” (“Trasnacionalización y desarrollo económico en América Latina”, 2015: 30), incluso en los últimos años se ha acentuado la desnacionalización. En el mismo sentido, en Amazonas se promueve a través de incentivos fiscales la instalación de inversiones sin distinción de origen en actividades industriales y agroindustriales; los mismos llegan a representar descuentos de hasta un 75% en los impuestos a la renta. Existen otras zonas francas aunque no se destacan por la presencia de IED. Oliveira (2009) sostiene que esta estrategia de llevar las inversiones a las zonas más atrasadas es una medida para mantener altas tasas de ganancia para el capital, siendo que el gobierno a través de los subsidios reduce significativamente el costo de capital para las empresas.

Las políticas de atracción de inversiones del período no implican una legislación especial para el capital extranjero, sino que constan de incentivos para la inversión en sectores considerados estratégicos con una orientación más industrial y de innovación tecnológica. La única discriminación existente en cuanto al origen de los capitales son los contenidos mínimos de contratación local.

Finalmente, un fenómeno que disminuye la capacidad estatal para regular y restringir la IED es la descentralización de los estados subnacionales, que pueden decidir sobre gran parte de la regulación de las inversiones, como consecuencia de la disminución del poder estatal federal a partir de la crisis de los ochenta. Esto ha impulsado una competencia entre los estados, a partir de la cual los que sostienen mayores regulaciones se ven presionados a flexibilizar sus condiciones para evitar que las empresas se trasladen a otros territorios. El intento por parte del gobierno lulista de simplificar el sistema tributario unificando ciertos impuestos tuvo poco alcance a partir de la oposición de los municipios.

VI. *Un fenómeno particular: Brasil como exportador de IED*

Debemos mencionar una característica que tomó dimensiones importantes desde 2003: la exportación de capital desde Brasil al resto del mundo, o el surgimiento de las multilatinas a partir de un crecimiento de algunos capitales que surgieron durante la ISI.

Durante el primer gobierno de Lula (2003-2006) el crecimiento de estas empresas fue tal que, sumado al fin de las privatizaciones y una baja de la IED, la inversión directa tuvo un saldo negativo (Filgueiras, Pinheiro, Philigret y Balanco, 2010). Los capitales brasileiros transnacionales corresponden a los sectores de recursos naturales o manufacturas relacionadas, bienes y servicios de consumo masivo, bienes intermedios e ingeniería y construcción. El auge de las multilatinas comienza a generar disputas al interior del bloque en el poder, en especial alrededor de los acuerdos de inversiones con otros países (en particular los Tratados Bilaterales de Inversión), que afectan a los capitales brasileiros que buscan instalarse en el exterior pero que, reclaman, no tienen suficiente “protección jurídica” (Actis, 2011). El Mercosur fue relevante para la región en cuanto permitió atraer mayor IED a partir de las menores restricciones para operar dentro de esta alianza. Sin embargo, Actis llama la atención sobre un cambio de relación Sur-Sur, en el cual los capitales brasileiros reclaman un comportamiento más cercano a la relación Norte-Sur que genera mayor polarización, a pesar de que Brasil ha buscado mostrar estas inversiones como parte de la cooperación regional. El hecho de ser principalmente receptor de IED pero con creciente emisión de este tipo de inversiones genera ciertas tensiones entre quienes se benefician con la recepción de IED y quienes requieren ciertas políticas de regulación para favorecer la exportación de capital. Queda planteada la problemática respecto a las medidas que Brasil pueda tomar al respecto y para reflexionar sobre su lugar dentro del bloque regional. Sin embargo, en cuanto al fenómeno que se analiza en el presente trabajo, la emisión de IED es poco significativa frente a su lugar de recepción de capital como tendencia.

VII. Conclusiones

Podemos extraer ciertas conclusiones acerca de la inversión extranjera directa en el Brasil contemporáneo, de utilidad para analizar su estructura productiva y la acumulación de capital en el país. Desde ya que la IED es sólo un aspecto entre tantos otros, pero resulta relevante, aunque no suficiente, a la hora de pensar las posibilidades de un desarrollo en América Latina y otras regiones atrasadas. Los principales debates en torno a la problemática giran alrededor del desarrollo nacional. Brasil tiene la particularidad de ser el país de la región que recibió mayores flujos de IED de América Latina en los últimos años, y que, al tener una estructura productiva más diversificada, pueden verse sus consecuencias no sólo en las actividades extractivas o agrícolas sino también en la industria y los servicios. De modo que la variable IED se ha tornado

importante en su economía tanto por la capacidad de financiamiento que otorga así como por la incidencia que tiene en la estructura productiva que se fue conformando.

La IED en Brasil, al igual que el resto de la región, es un fenómeno constitutivo de la incorporación de estos países al mercado mundial. Los países imperialistas, comenzando por Inglaterra, han invertido en la región principalmente en infraestructura que conectara las materias primas del país con las metrópolis. Para industrializar Brasil en una etapa posterior se recurrió a la IED con el fin de que ésta aporte tecnología y maquinaria que no se producía localmente, sin embargo, no se hicieron distinciones de trato entre el capital local y extranjero y progresivamente se fueron ampliando las ventajas para las filiales mejorando sus condiciones de valorización y aumentando el grado de transnacionalización de la economía. En esta etapa las filiales aumentaron la productividad respecto al nivel existente en el país y diversificaron la industria, exportando productos manufacturados. A pesar de que a partir del gobierno de Lula da Silva se han establecido sectores prioritarios para atraer inversión, prácticamente no se avanzó en una distinción con el capital nacional excepto por iniciativas menores. La igualdad de trato sigue vigente con la incorporación de ciertas exigencias de contenido local, y la movilidad de capital, remesas y demás giros a las casas matrices se encuentra intacta. El sesgo más industrialista de su gobierno se manifiesta en incentivos a la inversión, innovación - es el principal país de la región en donde las filiales invierten en I+D - y diversificación de la producción, especialmente dirigidos a las zonas más pobres, pero sin distinción del origen de las empresas. Es decir, la cuestión del origen del capital no se problematiza en la coyuntura actual. Respecto al destino de los fondos, el primer gobierno de Lula fue caracterizado por políticas más cercanas a las de Henrique Cardoso, mientras que desde 2007 - de auge en la IED y del precio de las *commodities* - se mejoraron indicadores sociales como la pobreza, la distribución de la renta, el consumo interno y el empleo (Filgueiras et al., 2010), asimismo se impulsó el desendeudamiento.

Comenzamos planteando que la promoción de la IED es vista como fuente de financiamiento pero defendida además por las posibilidades de desarrollar industrialmente países atrasados como los latinoamericanos. Brasil ha logrado durante la etapa de la ISI diversificar la industria, tanto que algunos de estos capitales locales fuertes se han concentrado y transnacionalizado. Sin embargo, ésta no compite internacionalmente. La automotriz, que es considerada prioritaria en diversas políticas de atracción de inversiones, está compuesta por empresas extranjeras que se instalan

con filiales. Lo mismo sucede con otras industrias que se modernizaron a través de redes transnacionales como la petroquímica (Filgueiras et al., 2010). La capacidad de exportación muestra qué sectores tienen una mayor productividad (clave para el desarrollo), y en este sentido se comprueba que siguen liderando los recursos naturales: es uno de los principales exportadores de soja, pollo, carne y hierro, y se destaca además en la exportación de petróleo y azúcar. Es decir, lideran el agronegocio y las actividades extractivas. En cambio, datos del Banco Mundial indican que las principales importaciones son bienes de capital. Dicha estructura no se ha modificado en los comienzos del siglo XXI, lo que evidencia la vulnerabilidad ante los cambios internacionales, que se acentúa con las políticas de mayor liberalización a los movimientos de capital. Como afirman Filgueiras et al. (2010), las políticas de infraestructura llevadas adelante por el gobierno sólo mejoran el desempeño de la misma estructura productiva ya existente, centrada en la manufactura de recursos naturales para la exportación.

Si partimos del análisis de capitales internacionalizados, de origen en países desarrollados que se instalan en regiones más atrasadas económicamente con el fin de acumularse, no podemos restringir el análisis a las políticas implementadas en los últimos años sin poner en perspectiva el lugar de la región en el orden mundial. Un ejemplo de ello es el análisis al que hemos aludido de Oliveira (2016), que destaca el control imperialista en los sectores más dinámicos de la agroindustria, donde a partir de la necesidad de controlar el sector rural latinoamericano, caracterizado por fuertes luchas antiimperialistas, los EEUU invirtieron fuertemente en la “revolución verde”. Esta estrategia a su vez es sostenida por el estado brasileño, que se ve beneficiado por el auge de la producción y a su vez facilita a las empresas multinacionales las condiciones para establecerse localmente, ya que les otorga ventajas en el comercio con América Latina y se beneficia del financiamiento que aporta a partir de los impuestos. Es decir, el autor muestra en este caso que no existe una verdadera oposición entre los intereses del estado y el mercado sino una interacción en términos de un estado que depende de las compañías multinacionales para liderar en su propia región. Brasil muestra cómo, aún siendo el país de América Latina en el que más creció la industria, no logró un aumento de la productividad en el sector que le permita competir internacionalmente. El estado en las últimas décadas intensificó la internacionalización de las principales actividades, lo cual conlleva un poder de decisión extraordinario de los intereses transnacionales sobre la economía local y acentúa la dependencia a la tecnología

importada. No existe una verdadera oposición a estas tendencias ya que los grandes capitales nacionales, fuertemente concentrados y transnacionalizados, parte del bloque en el poder, encuentran ventajas en el modelo productivo descrito.

Referencias bibliográficas

- “Trasnacionalización y desarrollo económico en América Latina” (2015). *Informe de país: Brasil. Políticas hacia el capital extranjero 1990-2014* (Informe de proyecto: Transnacionalización y desarrollo económico en América Latina). Universidad de la República, Uruguay.
- Actis, E. (2011). Brasil frente a los Tratados bilateral de Inversiones: disyuntivas de su política exterior reciente frente al proceso de internacionalización de capitales brasileños, *Seminario virtual Argentina y Brasil en el Mundo*. Núcleo de Estudios Internacionales Brasil-Argentina. Río de Janeiro.
- Astarita, R. (2013). *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo. Tipo de cambio y renta agraria en la Argentina*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes Editorial.
- Baran, P. (1969). *La política económica del crecimiento*. México D.F.: FCE.
- Bezchinsky, G. et al. (2007). *Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad* (Documento de proyecto). Santiago de Chile: CEPAL.
- Blomstrom, M. Globerman, S. y Kokko, A. (1999). *The determinants of host country spillovers from foreign direct investment: review and synthesis of the literature* (Documento de Trabajo N° 76). Suecia: European Institute of Japanese studies.
- Castellani, A. (2006). *Estado, empresas y empresarios. La relación entre intervención económica estatal, difusión de ámbitos privilegiados de acuílación y desempeño de las grandes firmas privadas. Argentina 1966-1988* (Tesis de doctorado). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2007). Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur. *Revista de la CEPAL*, 92.
- Elías, S., Fernández, R., y Ferrari, A. (2006). *Inversión Extranjera Directa y crecimiento económico: un análisis empírico*, Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca.
- Evans, P. Gereffi, G. y Brambila, B. (1980). Inversión extranjera y desarrollo dependiente: una comparación entre Brasil y México. *Revista mexicana de Sociología*, 42 (1), 9-70.

- Filgueiras, L., Pinheiro, B., Philigret, C. y Balanco, P. (2010). *Os anos Lula: Contribuições para um balanço crítico 2003-2010*. Río de Janeiro: Garamond.
- Fondo Monetario Internacional (2005). *Manual de Balance de Pagos*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Grimberg, N. (2014). From miracle to crisis and back: the political economy of South Korean long-term development. *Journal of Contemporary Asia*, 44:4, 711-734. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1080/00472336.2014.883421>.
- Grimberg, N. (2016). From Populist Developmentalism to Liberal Neodevelopmentalism: The Specificity and Historical Development of Brazilian Capital Accumulation. *Critical Historical Studies*, 3 (1).
- Hiratuka, C. y Sarti, F., (2010). Notas sobre a internacionalização produtiva brasileira no período recente e impactos sobre a integração regional. En *XV Encontro Nacional de Economia Política 2010*, San Pablo.
- Konings, J. (2000). *The Effects of Direct Foreign Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies* (Documento de trabajo 344). Bélgica: Catholic University of Leuven.
- Krasíshchikov, V. (2013). En la trampa de modernización: experiencia latinoamericana y asiática. *Iberoamérica*, 1, 35-56.
- Lenin, V. (1946). El imperialismo, fase superior del capitalismo. En *Obras escogidas Tomo 2*, (p.415). Buenos Aires: Editorial Problemas.
- Marx, K. (1975). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Buenos Aires: Siglo XXI Argentina Editores.
- Mortimore, M. (2004). Precisiones: La política de IED como instrumento de desarrollo, *Notas de la CEPAL*, 34, 4-6.
- NU. CEPAL (2016). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2016* (Informes anuales). Santiago: CEPAL.
- Oliveira, G. (2009). *El neotrasto brasileño. Los procesos de modernización conservadora, de Getúlio Vargas a Lula*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Oliveira, G. (2016). The geopolitics of Brazilian soybeans. *The Journal of Peasant Studies*, 43.
- Oman, C. (2000). *Policy Competition for Foreign Direct Investment. A Study of Competition among Governments to Attract FDI*. París: OECD.

- Saad Filho, A. (2012). Neoliberalism, Democracy and Development Policy in Brazil. En *Developmental Politics in Transition* (117-139). UK: Palgrave Macmillan UK.
- Santana, C. y Nascimento, J. (2012). *Public Policies and Agricultural Investment in Brazil* (Reporte final). Brasilia: FAO.
- Shaikh, A. (2006). *Valor, acumulación y crisis*. Buenos Aires: Ediciones ryr.
- Sztulwark, S. (2003). *El estructuralismo latinoamericano. Fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- United Nations (2016). *World Investment Report 2016. Investor nationality: policy challenges*. Ginebra: United Nations Publications.
- Vernengo, M. (2003). Liberalización externa e inversión extranjera directa en Brasil, 1971-2000: una perspectiva neoestructuralista. *Investigación Económica*, 246, 125-147.