

Revista de la CEPAL

Director
RAUL PREBISCH

Secretario Técnico
ADOLFO GURRIERI

Secretario Adjunto
GREGORIO WEINBERG



NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

SANTIAGO DE CHILE / AGOSTO DE 1981

S U M A R I O

Las empresas transnacionales y la actual modalidad de crecimiento económico de América Latina. <i>Luiz Claudio Marinho</i>	9
Las empresas transnacionales en un nuevo proceso de planificación. <i>Arturo Núñez del Prado</i>	35
El Este, el Sur y las empresas transnacionales. <i>Alberto Jiménez de Lucio</i>	51
Las empresas transnacionales en el desarrollo minero de Bolivia, Chile y Perú. <i>Jan Kňakal</i>	63
La internacionalización del capital y las transnacionales en la industria brasileña. <i>María da Conceição Tavares y Aloisio Teixeira</i>	85
Las empresas transnacionales en la economía chilena. <i>Eugenio Lahera</i>	107
El Estado y los bancos transnacionales: enseñanzas de la crisis boliviana de endeudamiento público externo. <i>Michael Mortimore</i>	125
Los bancos transnacionales, la deuda externa y el Perú. Resultados de un estudio reciente. <i>Robert Devlin</i>	151
Algunas publicaciones de la CEPAL.	187

La internacionalización del capital y las transnacionales en la industria brasileña

*María da Conceição Tavares**
*y Aloisio Teixeira***

En un movimiento analítico que los lleva de lo general a lo particular, los autores desbrozan el fenómeno de la internacionalización del capital. En la primera parte, después de repasar con rapidez las principales teorías sobre el mismo, caracterizan los aspectos centrales de la expansión capitalista en los centros desde la posguerra; esta expansión es analizada durante las diversas etapas que comienzan con la hegemonía de los Estados Unidos en la inmediata posguerra, atraviesan el período de difusión de las filiales de las ETs de origen estadounidense en Europa y Japón, prosiguen con las respuestas nacionales a ese 'desafío americano' y la diferenciación entre los centros, y culminan con la crisis iniciada en años recientes que provoca la desestructuración del orden internacional.

Luego de señalar las diferencias de los procesos de internacionalización en los países avanzados y atrasados, los autores entran de lleno en la segunda parte del artículo que se refiere a dos aspectos principales del proceso de internacionalización en el Brasil. Por un lado, y sobre la base de datos obtenidos de un estudio sobre las mayores ETs presentes en ese país, exploran la internacionalización de la industria; por otro, analizan la deuda externa, sus causas y sus consecuencias en el presente y futuro del Brasil.

A modo de conclusión, examinan las tendencias generales recientes de la internacionalización y sus perspectivas en ese país, refiriéndose en especial a los sectores de los recursos minerales y bancario en los que presumen podría agudizarse aquel proceso.

*Consultora de la Unidad Conjunta CEPAL/CET de Empresas Transnacionales y Profesora Titular de la Facultad de Economía y Administración (FEA) de la Universidad Federal de Río de Janeiro (UFRJ) y del Departamento de Economía (DEPE) de la Universidad de Campinas (UNICAMP).

**Profesor Auxiliar del Instituto de Economía Industrial de la Universidad Federal de Río de Janeiro (UFRJ).

I

Internacionalización del capital

La verdadera montaña de papel escrita en los últimos años sobre temas tales como la internacionalización del capital y de las ETs arroja por cierto muy poca luz sobre el asunto, al margen, claro está, de las raras y siempre honrosas excepciones. Es más, el desacuerdo se evidencia muchas veces en el seno mismo de las modernas escuelas de pensamiento que se ocupan del problema. Nos referimos, sobre todo, a las corrientes de pensamiento marxistas, a la escuela anglo-estadounidense de la teoría del oligopolio internacional y a la versión latinoamericana de origen cepalino.

Con todo, algo se avanza, y por lo menos las versiones marxistas ya admiten que el proceso de internacionalización del capital deriva y está determinado por el movimiento de la competencia capitalista que ocurre sobre todo entre bloques de capital previamente monopolizados. Las divergencias no se refieren, pues, al origen de la monopolización, que según las diversas corrientes habría surgido de los marcos nacionales del desarrollo capitalista de preguerra. Todos consideran que los Estados Unidos de América, Europa y Japón son, en especial, los principales centros del capitalismo desarrollado.

La divergencia central que anima el debate, y ello es válido no sólo para los marxistas, sino para cualquier otra escuela que admita el historicismo, se refiere a la existencia de una separación entre los bloques de capital monopolizados y su base nacional de origen, lo que da lugar a un proceso de transnacionalización. Las tres versiones que tratan de interpretar este hecho y el modo de estructurarse de las relaciones de internacionalización, se desarrollan a partir de los debates entre marxistas y neomarxistas en Francia.

La primera —para la que puede tomarse como paradigma la perspectiva de Mandel— sigue centrando su análisis del sistema internacional en el énfasis otorgado a la competencia entre bloques de capital *nacional*. La segunda —que podría estar representada por Bettel-

heim— plantea la idea de una *colusión* oligopólica que rebasa los marcos nacionales y somete a las naciones más débiles, es decir, a las que componen la llamada periferia. La tercera, apuntaría a la formación de una nueva economía *mundial* relativamente unificada, pero sometida, como es obvio (y siempre según las buenas normas del “desarrollo desigual y combinado del capitalismo”). Esta última corresponde a la versión de Palloix y puede conducir, retocada con matices tercermundistas, al resurgimiento del esquema centro-periferia mediante enfoques que van desde el intercambio desigual, según la versión más cruda de Emmanuel, hasta la acumulación a escala mundial, según la versión más compleja de Samir Amin.

Huelga enfatizar el atractivo ideológico que ejercen las diferentes versiones de esta última concepción, sobre todo cuando combinan el doble atractivo del uso de categorías marxistas y la indignación de los pueblos explotados del Tercer Mundo.

En la escuela anglosajona, anticipándose al debate marxista, la idea de transnacionalización tiene como punto de partida la crítica interna a las teorías de organización industrial realizada en el corazón mismo de la Escuela de Administración de Empresas de Harvard. En realidad, tanto la visión conservadora de Vernon como la de sus discípulos radicales, en particular Hymer, replantearon la cuestión de la internacionalización del capital a partir de la expansión de la gran empresa estadounidense. Estos puntos de vista ya han atravesado el Atlántico y encontraron partidarios como Rowthorn y Caves en el mundo inglés de tendencias socialistas.

A la par del debate francés y anglosajón sobre la naturaleza de la internacionalización se libra el debate latinoamericano. Derivado del pensamiento de Raúl Prebisch sobre el desarrollo desigual del sistema capitalista—pensamiento que se basa en los términos de la relación centro-periferia— dio margen a una serie de ideas sobre el desarrollo dependiente. En realidad, esta evolución representa a la vez una crítica a las formas perversas que asumen nuestras industrializaciones en sus aspectos sociales y el reconocimiento del fracaso de los proyectos nacionales autónomos de desarrollo

capitalista. Los trabajos de Celso Furtado, Osvaldo Sunkel, Aníbal Pinto y del propio Prebisch dan cuenta de este doble proceso y ofrecen una rica visión de los debates mencionados.

En la versión más sociológica de Cardoso y Faletto la falta de autonomía no obedece sólo a la dependencia tecnológica, que correspondería a la ausencia de un sector de bienes de capital desarrollado y autóctono, sino sobre todo a la articulación interna de las clases dominantes nacionales con los intereses del capitalismo internacional. De ello resulta el modelo notoriamente concentrado, en términos de poder económico y político, que viene a acentuar las características históricas de exclusión y marginalización de amplias capas de la población.

En la versión no ‘dependentista’* de Aníbal Pinto la especificidad deriva no sólo de la concentración económica y política—reconocida como característica general del capitalismo— sino de ciertas características estructurales del estilo de desarrollo latinoamericano. Estas conducen a una agravación de la heterogeneidad estructural que lleva a una no generalización de los llamados ‘frutos del progreso técnico’ a la mayoría de la población.¹

Estas ideas no atribuyen la agravación de las desigualdades a la dotación desigual de factores frente a tecnologías inadecuadas, como en la perspectiva neoclásica,² ni a una hiperexplotación de la periferia por el centro como en la visión neomarxista.³

Por otra parte, la agravación de las desigualdades según las concepciones ‘dependentistas’ más complejas obedece, sobre todo, a los efectos de la internacionalización sobre el desarrollo de las relaciones sociales de dominación, tanto más fuertes cuanto más desarrolladas sean las fuerzas productivas capitalistas, lo

*Neologismo que alude a la llamada “teoría de la dependencia”.

¹Véase A. Pinto, “Heterogeneidade estrutural e modelo de desenvolvimento recente”, en J. Serra (coord.), *América Latina - Ensaios de Interpretação Econômica*. Río de Janeiro, Ed. Paz e Terra, 2.ª ed., 1979.

²Para una crítica de la visión neoclásica, véase J. Serra, *op. cit.*

³Para una crítica de la concepción neomarxista, véase F. H. Cardoso y J. Serra, “As desventuras da dialética da dependência”, en *Estudios CEBRAP*, San Pablo, N.º 23.

que caracteriza la así llamada 'internacionalización del mercado interno'.

La concepción cepalina más reciente de la industrialización latinoamericana a partir de los trabajos de Fernando Fajnzylber, incorporó en forma explícita elementos de la teoría del oligopolio,⁴ lo que dio lugar, sin embargo, en su evolución posterior, a puntos de vista muy diferentes sobre la naturaleza de los procesos en curso. Los diversos puntos de vista abarcan una gama de posiciones que van desde reafirmar la necesidad de una industrialización nacional centrada en la formación de un "núcleo endógeno de dinamización tecnológica" (Fajnzylber), pasando por la idea del capitalismo posnacional y la crítica de los mitos del desarrollo (Celso Furtado), hasta llegar a postular la necesidad de una sociedad socialista (Pedro Vuskovic y el propio Raúl Prebisch).

En el presente trabajo procuraremos examinar el proceso de internacionalización de la posguerra de acuerdo a la evolución de un sistema manufacturero basado en la organización industrial estadounidense, y apoyado en un patrón internacional, financiero y comercial controlado en un principio por la potencia hegemónica. La evolución contradictoria de dicho proceso conduce, por una parte, a la generalización del patrón manufacturero estadounidense hasta alcanzar a cierto número de países del Tercer Mundo y, por otra, a la pérdida progresiva de la hegemonía estadounidense. Por tanto, resulta insuficiente el empleo de los métodos de análisis estructural para comparar estructuras desarrolladas y subdesarrolladas, ya que no reproducen en el plano teórico el proceso de la internacionalización. Por otra parte, consideramos claramente insuficientes las tentativas de ciertos autores de reordenar las críticas al capitalismo a partir de la inserción de la categoría de *empresas transnacionales* (ETs) como si éstas fuesen responsables de todos los desequilibrios y desigualdades propias de ese sistema. En última instancia, lo que hacen es transformar la ET en una especie de ente lequía atribuyéndole lo que en la concepción clásica era

característico del capitalismo, y repetir todo lo ya dicho. En realidad, el proceso de internacionalización de posguerra tiene la peculiaridad de generar una expansión más rápida y una solidaridad más estrecha del sistema en su conjunto, urdiendo la famosa interdependencia, lo que sólo torna más visibles y complejos los problemas planteados por el capitalismo mismo desde su constitución.

1. *El movimiento de expansión capitalista en la posguerra. Aspectos centrales*

Bajo toda la polvareda levantada por el mencionado debate hay más verdad de la que se piensa. Descubrirla e incorporar los elementos centrales explicativos de las diversas corrientes en pugna es condición *sine qua non* para captar el proceso de internacionalización en sus aspectos esenciales.

En este sentido, interesa destacar dos aspectos fundamentales:

— el primero, se refiere a la generalización del patrón manufacturero estadounidense a partir de la hegemonía de ese país; este proceso reproduce la misma estructura industrial con todas sus características de organización industrial y los mismos sectores y empresas líderes en expansión en los diversos mercados nacionales (la excepción japonesa sólo se da en lo que se refiere a las empresas, no a los sectores);

— el segundo, reside en la respuesta de la competencia capitalista, a partir del resurgimiento del poder monopólico de los dos principales países derrotados, como medio de enfrentar la amenaza representada por un bloque de países socialistas, particularmente la Unión Soviética y China; la diferencia que pueda haber entre las diversas respuestas nacionales obedece tanto a aspectos meramente morfológicos de la constitución de los bloques de capital como al papel del Estado en la articulación entre ellos y en la preservación de cada espacio nacional de acumulación.

El proceso de internacionalización corresponde pues a modificaciones que se dan dentro del sistema capitalista mediante un realineamiento, primero comercial, luego manufacturero y tecnológico y, por último, financiero, de las posiciones relativas de los principales capitalismo nacionales desarrollados, es decir, un

⁴CEPAL, "La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano", en *Estudio económico de América Latina 1970*, Santiago de Chile, 1971.

relineamiento de los centros. Durante este proceso los Estados Unidos pasan de una posición de hegemonía indiscutible en el plano comercial, industrial, financiero, tecnológico y militar (y —¿por que no decirlo?— moral) a una situación en que se ve obligado a conceder a las dos naciones situadas estratégicamente en el plano de la guerra fría una autonomía creciente en relación a su papel rector de potencia hegemónica.

La fuerza motriz del proceso de internacionalización es la dinámica del gran capital industrial y financiero. Es la eficiencia de la competencia capitalista, la búsqueda de nuevos mercados y las respuestas nacionales que refuerzan los lazos capitalistas lo que engendra, desde dentro del sistema, primero el desplazamiento de capitales desde los Estados Unidos hacia los países europeos, y luego desde los países centrales en su conjunto hacia el mundo periférico.

En este segundo proceso se distinguen dos patrones básicos: el de la industrialización a través de la constitución de filiales de las grandes empresas transnacionalizadas en mercados de importante dimensión absoluta, que confirma y acentúa el desarrollo industrial preexistente; y el caso de las llamadas 'plataformas de exportación', que se registra al término del proceso de expansión industrial mediante filiales luego de superadas las posibilidades dinámicas de expansión intercentros, en una especie de caricatura rediviva de la teoría de las ventajas comparativas. Sólo en esta última etapa se tornan manifiestas las tendencias más aparentes del nuevo sistema, que ya había logrado un grado de interpenetración interindustrial y financiera que llevó a Bettelheim a denominarla 'colusión oligopólica'.

Superpuestos a este movimiento de expansión diferenciada de la internacionalización capitalista sobresalen casos especiales de industrialización apoyada deliberadamente por el poderío económico y militar de los Estados Unidos en países francamente atrasados, sin gran potencial de mercado, pero ubicados en la frontera estratégica del sistema como Irán, Corea del Sur y Taiwan. En los dos primeros, títeres en un comienzo, la respuesta de los estados nacionales hacia una autonomización creciente conduce a una desestabilización del

modelo imperial propuesto, lo que constituye sólo la última de las demostraciones de pérdida de hegemonía.

Todo este proceso, complejo por su naturaleza y diferenciado por su dinámica, ha sido abordado con concepciones simplificadoras que impiden su comprensión. Se trata de una generalización indebida y absolutamente vacía catalogar a este "movimiento general de reproducción ampliada a escala mundial", como búsqueda de mano de obra barata, tal como lo hacen diversos pensadores neomarxistas.

Lo importante para nuestros propósitos es subrayar una vez más que, en vez de la formación de una economía mundial transnacionalizada que tendiera al funcionamiento armónico y eficiente de un sistema de grandes empresas, capaces de imponer *per se* un orden económico transnacional, lo que ocurrió fue una desestructuración del sistema de poder capitalista apoyado por la hegemonía estadounidense. Esta desestructuración se revela, paradójicamente, en una doble impotencia:

— el subsistema de filiales industriales y, más recientemente, bancarias está tan interconectado y posee reacciones oligopólicas de mercado tan rápidas que es capaz de proceder a una redivisión internacional del trabajo en el seno de la empresa (bloque de capital). Al desarrollarse a través de las órbitas de producción y circulación de mercancías y de circulación del capital financiero, es capaz de burlar los límites de los espacios económicos nacionales y el control de las políticas económicas de sus respectivos gobiernos. Esto frena, o hasta imposibilita, soluciones estrictamente nacionales de reajuste estructural del sistema, o sea, impide la solución imperialista clásica de resolver las disputas capitalistas por la vía de las rivalidades o guerras entre potencias nacionales. Por tanto, no basta, como lo hace Mandel, insistir en el carácter eminentemente nacional de los bloques de capital en competencia;

— tampoco es válida la esperanza transnacional de un nuevo orden basado en el subsistema afiliado e interdependiente, por no tratarse en realidad sino de un subsistema formal. Los bloques de capital que sirven los intereses de la empresa privada no pueden dejar de competir entre sí y de reproducir a escala ampliada, es

decir mundial, el desorden del *laissez faire* capitalista. La desesperada búsqueda actual de una ideología neoliberal conservadora que les quita a los Estados nacionales, incluso al de la potencia hegemónica, su capacidad mínima de regulación y que le atribuye al Estado todos los tropiezos (desde la crisis fiscal hasta la crisis burocrática y moral) en la senda del nuevo orden, es la demostración más cabal de la 'impotencia transnacional'. Todo parece indicar que los grandes empresarios y banqueros internacionales verían con agrado el establecimiento, por parte de la 'mano invisible' del reino de las mercancías, de un nuevo orden *sine res publica* visible, que comience por la ausencia de un patrón monetario internacional con denominación en dólares de los grandes bancos internacionales, salvo la contabilidad intrabancaria.

La manifestación más claramente esquizofrénica de esta doble impotencia se torna patente en las exigencias de intervención localizada del Estado en los mercados en crisis, formuladas por los portavoces de las grandes empresas. Al reivindicar la imposición de barreras y la socialización de perjuicios mediante subsidios y rebajas fiscales, no se avergüenzan de entrar en conflicto con la exigencia que ellos mismos hacen de aplicar principios liberales en otros mercados.

2. *Períodos y respuestas nacionales*

El pleno conocimiento del proceso de internacionalización exige desarrollar su análisis a través de las cuatro etapas en que se produjo la expansión de la economía mundial en la posguerra. La primera, corresponde al período de completa hegemonía de los Estados Unidos, a partir de la reconstrucción europea hasta 1955-1958; desde entonces hasta mediados de la década de los años sesenta, se extiende el período de expansión de las filiales de las grandes empresas de origen estadounidense y las respuestas nacionales al 'desafío americano'; el período siguiente, que se completa alrededor de 1974, puede denominarse de transnacionalización global, cuando se produce la 'crisis de hegemonía' de los Estados Unidos y la diferenciación de los centros; por último, y hasta nuestros días, tenemos la evolución de esa crisis que

provoca la desestructuración general del orden internacional.

La *primera etapa*, que corresponde al predominio estadounidense en las órbitas comercial y financiera, parte de la implantación de un sistema de reglas de funcionamiento del mercado internacional, a través de instituciones como el GATT, el FMI o el BIRF, que aseguran su ordenamiento bajo la égida del patrón dólar. En este período comienzan a delinearse los elementos estructurales de la respuesta interna de los principales países afectados por la guerra, la que presenta las siguientes características principales:

— apoyo del Estado a la reconstrucción, aunque recurriendo al endeudamiento externo;

— rearticulación monopólica del capital industrial y bancario, y adaptación de las viejas estructuras nacionales a los patrones tecnológicos y de mercado de la gran empresa estadounidense;

— agresividad comercial, sobre todo de Alemania hacia el resto de Europa y del Japón hacia el mundo asiático, e inclusive para con los Estados Unidos.

Esta agresividad comercial del Japón y Alemania trajo como consecuencia la merma de la participación de los Estados Unidos en el comercio mundial, hecho que ya es manifiesto a comienzos de la década de los años sesenta. Sin embargo, este país aún mantiene su hegemonía industrial y tecnológica y usa su poder sobre todo como potencia agrícola y financiera.

Respecto al patrón de expansión de las filiales estadounidenses, se mantiene su interés tradicional en los recursos minerales estratégicos y en la apertura de filiales interesadas en los procesos de exportación e importación para controlar mercados a través de las prácticas habituales de uso de patentes, financiamientos 'atados', etc. No se observa aún la generalización de la 'filialización' manufacturera, que florecerá luego saltando las barreras arancelarias regionales o nacionales con la implantación de nuevas unidades productivas.

La *pax americana*, expresada por la hegemonía político-militar de los Estados Unidos y la remilitarización del llamado mundo occidental al amparo del *paraguas* atómico, deja libres

a los países capitalistas, en particular a los derrotados, para realizar las tareas de reconstrucción económica, diversificación tecnológica y reagrupación de fuerzas esencialmente económicas. Francia es el único país europeo tradicional que procura mantener una autonomía relativa en todos sus frentes sin someterse, e incluso manifestando cierta rebeldía con relación a la propia OTAN. Japón sólo mantiene su nacionalismo en el plano económico, pero permanece política y militarmente bajo la égida estadounidense. Inglaterra, convertida en socio menor, no adhiere a la política europea.

En 1954 la afirmación de este sistema imperial culmina con la intervención estadounidense en el Oriente Medio y en Indochina. Sin embargo, mientras en el Oriente Medio la política militar estadounidense respalda los intereses concretos del sistema capitalista avanzado al garantizar un abastecimiento barato de petróleo, en el Lejano Oriente es sólo un sustituto del viejo orden colonial. Los reveses sufridos en los planos político y militar, y posteriormente en el plano moral, con la derrota en Vietnam, son de sobra conocidos. El mayor beneficiario en el plano económico de la política militar estadounidense en el Oriente fue Japón. En realidad, la expansión comercial y tecnológica japonesa en la región da lugar a la ulterior expansión industrial de las filiales japonesas, proceso que es, en pequeña escala, la contrapartida de la expansión de las filiales manufactureras estadounidenses en Europa.

La *segunda etapa*, iniciada a mediados de la década de los años cincuenta y que se extiende por un período de casi diez años, corresponde al llamado 'desafío americano', es decir, a la intensificación de la competencia intercapitalista bajo la hegemonía estadounidense. La expansión de las filiales estadounidenses, que sigue a la etapa previa de exportación de mercancías y de endeudamiento financiero del resto del mundo con los Estados Unidos, se desenvuelve al amparo del neoproteccionismo regional europeo que enarbola la bandera del neoliberalismo.

La organización de un sistema europeo de pagos se apoya en los gastos militares y en el flujo de capitales en dólares que permite reproducir a escala europea el ordenamiento neoli-

beral intrarregional de un patrón de comercio, un sistema manufacturero y un subsistema bancario. El movimiento conjunto del capital financiero, y sobre todo bancario, europeo está ligado indisolublemente al movimiento cíclico de la economía nacional estadounidense, que encuentra en el subsistema europeo un mecanismo de reproducción ampliada de sus excedentes de capitales privados. Las emisiones en dólares de la reserva federal, alimentadas en forma periódica por los déficit fiscales y de balance de pagos de los Estados Unidos, sirven de 'base monetaria' para la expansión ampliada concomitante de los medios de pago y del crédito interbancario en el Mercado Común Europeo.

Todos estos factores, pese a reforzar el mayor dinamismo industrial y comercial de Europa, son percibidos en el plano político e ideológico como expresión de la hegemonía de los Estados Unidos, y se acuña la expresión 'desafío americano'. En realidad, en el llamado 'desafío americano' ya está contenida la respuesta que prepara la derrota comercial, industrial y financiera de la potencia nacional estadounidense. La fuerte competencia intercapitalista existente en cada espacio nacional europeo presiona en el sentido de respuestas dinámicas de los capitales nacionales, tanto privados como estatales, en estrecha conexión con los grandes bancos nacionales. Sólo con posterioridad, a partir de la transmigración de las filiales bancarias estadounidenses, las filiales europeas de las grandes empresas de este país pudieron valerse del circuito regionalizado completo del capital financiero integrado.

La única y notoria excepción es Inglaterra, que sigue pagando el precio implícito en su papel de socio menor y plaza financiera de segundo orden, aunque siempre orgullosa de sus tradiciones liberales y de su *savoir faire* mercantil, financiero y diplomático. El sistema bancario inglés, al mantener *prima facie* su papel internacional, no apoyó la modernización industrial en su país, y dio lugar así a un proceso de desnacionalización de las grandes empresas inglesas que no estaban en la posición débil de 'nacionalizadas' (por el Estado inglés) o fuerte por estar ya transnacionalizadas.

En cambio, en el Continente el proceso de internacionalización se da mediado por la fuerte articulación y modernización oligopólica de los capitales nacionales en coexistencia competitiva o asociada con los grandes capitales de origen estadounidense, bajo la protección tutelar del Estado, cualquiera sea la ideología (frecuentemente neoliberal) de los partidos gobernantes.

Hasta mediados de la década de los años sesenta la competencia intercapitalista, provocada por el movimiento y articulación de un juego oligopólico de base nacional, aunque cada vez más internacionalizado, posibilita el fortalecimiento de un orden propiamente internacional que, si bien afirma la interdependencia en el plano comercial y financiero, presenta simultáneamente respuestas industriales muy dinámicas en el espacio específicamente europeo (se destacan no sólo el milagro alemán, sino también los milagros nacionales francés e italiano).

Es evidente que el desempeño particularmente dinámico e innovador de la experiencia japonesa permite que este país salga finalmente del atraso y supere su famoso dualismo tecnológico, e ingrese entonces a la plenitud del mercado de consumo de masas alcanzado mucho antes de la guerra por los países europeos desarrollados. Sin embargo, obsérvese que incluso los europeos generalizan una forma particular de consumo que es el de los bienes durables, recurso dinámico de expansión del mercado interno que la economía estadounidense ya había saturado al iniciarse la posguerra.

Por tanto, los patrones de industrialización de la década de los años sesenta son muy semejantes en todos los países del mundo, con la ventaja de que los sectores de bienes de consumo durables juegan un papel propulsor adicional en el desarrollo de las industrias metalme-cánicas de apoyo. En los Estados Unidos, en cambio, una economía mucho más madura y cuyo mercado consumidor presenta un crecimiento meramente vegetativo, la única palanca dinámica reside en el subsector de la industria bélica. Esta industria, sin embargo, a pesar de poseer un desarrollo tecnológico complejo y pesado, presenta efectos de encadenamiento y empuje interindustrial muy limitados.

La *tercera etapa* corresponde a la transnacionalización global del subsistema de filiales y señala, a la vez, el advenimiento de la crisis de hegemonía de la potencia nacional estadounidense. Los Estados Unidos, a decir verdad, mantiene su innegable poder tecnológico y de mercado, en particular en los sectores donde es tradicionalmente fuerte: equipo pesado y estandarizado y en la agricultura. No obstante, aunque eso alimente su gran potencial de acumulación, no resuelve el problema de la expansión interindustrial ni la de los mercados ajenos a la industria. Dicho sea de paso, allí se había generado su inexorable vocación de expandirse más allá de las fronteras de su mercado nacional que, pese a ser colosal, tenía la inercia correspondiente a su propio gigantismo. La expansión hacia afuera del subsistema de filiales fue extremadamente beneficiosa para el dinamismo de la propia economía nacional estadounidense, tanto por los circuitos de exportación matriz-filial, como por la demanda derivada del resto del mundo sobre sus poderosas industrias agrícola y alimentaria.

Sin embargo, la respuesta oligopólica no se hizo esperar y, en particular, la competencia europea y japonesa, como así el propio proceso de expansión de las filiales y de transnacionalización de los capitales procedentes de esos países recortó el espacio económico específicamente estadounidense. Antes de fines de la década de los años sesenta y, más aún, a partir de 1968, con la crisis estadounidense evidenciada y desarrollada en sus aspectos comercial, fiscal e incluso militar, se confirma la transnacionalización del sistema capitalista y la pérdida progresiva de la hegemonía nacional estadounidense.

El sistema comienza también, *et pour cause*, a perder los mecanismos de regulación constituidos a partir de la propia hegemonía. La agravación permanente del déficit estadounidense impide que el patrón dólar mantenga su poder de ordenación de los movimientos comerciales y financieros. La tentativa de mantener artificialmente el dólar como moneda patrón, a través de su creciente sobrevalorización, acentúa la pérdida de competitividad natural del grueso de la industria estadounidense frente a las industrias europea y japonesa recién instaladas, modernizadas y dinámicas, acica-

teadas además por la propia competencia desatada por las filiales estadounidenses. Estas, aunque en igual plano de modernización, no pueden competir con los pesados e importantes segmentos nacionales de industria pesada que les dieron origen, pero obligan a las demás con las que se encuentran a veces incluso asociadas a ganar el combate de la competencia internacional.

La crisis de la economía nacional estadounidense se sigue agravando en términos estructurales, y la pérdida de competitividad, los déficit fiscales y de balance de pagos son sólo las manifestaciones más aparentes. Su tasa de acumulación al repuntar el *miniboom* de la economía mundial en los años 1970 a 1972 es francamente inferior no sólo a la del subsistema de filiales —porque siempre lo fue—, sino a su propia tasa histórica de posguerra. Además, el subsistema de filiales estadounidenses se expande con menor rapidez, a partir de mediados de los años sesenta, que el conjunto de las filiales europeas y japonesas en el mundo. O sea, el sistema estadounidense en su conjunto pierde *momentum*.

Las recuperaciones periódicas del crecimiento de la economía nacional estadounidense dan lugar a agravaciones crecientes de los déficit. Las políticas de *stop and go*, que responden a movimientos alternados del balance de pagos y del flujo de capitales, presionan el dólar en los mercados cambiarios. En 1971, el patrón dólar, símbolo de la hegemonía estadounidense —y con él todo el sistema de Bretton Woods— se derrumba. Mucho contribuyó a ello la especulación impulsada en los mercados de euromonedas por las propias filiales estadounidenses que arremeten contra la moneda de su país de origen.

La *cuarta etapa* transcurre desde 1974 hasta nuestros días y se asiste al desmoronamiento del viejo orden económico y a las tentativas, hasta ahora infructuosas, de remediarlo. La crisis del petróleo en realidad sólo vino a acentuar la naturaleza estructural de los problemas de la internacionalización del capital, al hacer que aflorara una debilidad en la infraestructura del sistema tecnológico manufacturero mundial, la que no está desligada del carácter imperial del orden económico predominante.

La rivalidad intercapitalista, sometida a la

prueba de la unión forzada de intereses y sin un comando unificado a ningún nivel, no logra ocultar las rupturas y desquiciamientos de las estructuras nacionales de poder que no ceden fácilmente a las pretensiones utópicas o interesadas de la ideología transnacional. La propia diferenciación ideológica dentro del sistema capitalista no hace sino aumentar en las últimas décadas y genera opiniones que le son francamente desfavorables, las que proceden de los pilares tradicionales del más antiguo orden secular occidental, como son los ejércitos nacionales y la iglesia católica.

Sin embargo, la ideología transnacional se aferra a sus utopías 'pacifistas': la de la integración norte-sur y la de la convergencia este-oeste. Tales esquemas, de cuño marcadamente ideológico, reducen y simplifican la multipolarización de las fuerzas políticas y económicas existentes y desconocen los movimientos estructurales propios de cada bloque de países.

En el caso de los países socialistas, en particular la Unión Soviética y China, se trata de sociedades de masas mucho menos diferenciadas y que sólo ahora emergen a patrones de producción y consumo para los cuales la internacionalización del sistema industrial de tipo estadounidense es, cuando menos, absolutamente extraña. La aspiración transnacionalizante de las grandes empresas capitalistas que penetran a fondo en los mercados potencialmente gigantescos de estas dos naciones encuentra por lo menos tres órdenes de obstáculos:

- la inexistencia de la competencia capitalista, que es el instrumento dinámico y difusor, por excelencia, de las formas del 'progreso técnico', en particular en su forma más acabada: la diferenciación del producto;

- la forma misma, no sólo de las relaciones sociales básicas de producción, sino sobre todo del modo como está articulada la división nacional del trabajo y su posición al margen de la división internacional (que no ha avanzado lo suficiente, incluso dentro del propio bloque socialista);

- el *modus operandi* de los grandes conglomerados o empresas estatales soviéticas (y chinas), que no guarda ninguna semejanza estructural con las empresas internacionalizadas,

sea en sus relaciones intersectoriales, sea en la forma como está organizado el proceso de trabajo, sin hablar de lo obvio que es el control centralmente planificado de la economía.

Por tanto, la famosa interpenetración de los dos sistemas no pasa de ser una idea fantástica que no apunta siquiera a una convergencia ideológica clara, y cuando más a una transnacionalización global del mundo bajo la égida de un neomercantilismo financiero ultramoderno.

Desde el punto de vista de las relaciones norte-sur, o mejor dicho de las relaciones entre los llamados centro y periferia, los límites de la transnacionalización son menos evidentes, pero no por ello menos estrictos. La existencia de los NIC (*newly industrialized countries*), celebrada en prosa y en verso como una conquista industrial de la transnacionalización, oculta algunos problemas de análisis estructural evidentes:

1. El patrón de producción y de consumo reproducido en la periferia deja al margen, no sólo como ciudadanos, sino incluso como consumidores, a masas gigantescas de la población que, pese a estar incorporadas a las relaciones mercantiles más modernas, y sometidas por ende al modo de producción dominante, sólo son consumidores de segunda clase.

2. El grado de desarrollo de las fuerzas productivas específicamente capitalistas de estos países es mucho más avanzado que su posición en el comercio mundial, que es reducida; o su posición en la deuda financiera internacional, que es considerable. Esto vuelve cuando menos problemática la posibilidad de una reproducción a escala mundial compatible con el viejo orden o; incluso, dicho sea de paso, con cualquier nuevo orden previsible (ya que el imaginable está formulado desde 1964 por la UNCTAD sin resultados perceptibles). De seguirse este rumbo, la renacionalización de las estructuras industriales, comerciales y financieras, hoy transnacionalizadas, aparecería como una condición *sine qua non*, lo que exigiría, al menos para algunos países, la adhesión y la transición pacífica (o autoritaria) de las grandes empresas a los intereses de los Estados nacionales receptores.

3. Como no puede restablecerse el equilibrio oligopólico a nivel de los países centrales

sin que regresen al país de origen muchos capitales 'filializados'* debidamente asociados a los capitales internacionales de distintas procedencias nacionales, queda como alternativa más plausible la esterilización de las considerables masas de capital financiero que corresponden a deudas irrescatables, comenzando por la propia deuda estadounidense. Sin este saneamiento previo, y al margen de consideraciones sobre la rivalidad y las posibilidades de colusión intercapitalista, es difícil imaginar un reordenamiento del sistema internacional, incluso aunque se mantenga, como es lo más probable, una regionalización ampliada norte-sur como consecuencia de las relaciones históricas de dominación.

3. *Diferencias de los procesos de internacionalización en países avanzados y atrasados*

Al comienzo de la posguerra la economía estadounidense se hallaba altamente 'trustificada', con una gran concentración de capital financiero que no podía reinvertirse por completo en la propia industria 'trustificada'; de ahí su necesidad de expandirse hacia afuera. La primera tentación fue la de dismantelar la estructura monopólica de los países derrotados y utilizar sus exportaciones de mercancías y su tecnología para afianzar la hegemonía estadounidense en las áreas que antes eran industrializadas. Esto fue de corta duración, y el modelo neoliberal de reproducción imitativa de las instituciones financieras estadounidenses y de pulverización de la gran empresa y de los grandes bancos rivales cede el paso a un proceso de reestructuración monopólica que se da bajo la égida de políticas económicas nacionales.

El proceso de internacionalización se lleva a cabo entonces por medio del desdoblamiento de la gran empresa estadounidense, y encuentra una resistencia que no es pasiva ni sólo de mercado, sino que se traduce en la reestructuración institucional y la reorganización de los grandes bloques de capital nacional. Sólo después de esto tiene lugar la *oligopolistic reac-*

*Neologismo construido a partir de 'filial', es decir, "establecimiento que depende de otro"

tion mencionada por la escuela estadounidense; es decir, un comportamiento reactivo cuyos rasgos típicos son una expansión agresiva de mercados, diferenciación del producto y especialización en ramas comerciales más ventajosas dentro de cada sector industrial.

Los sectores que se expanden son los mismos en todas partes: metalmecánico, electrónico y químico, fundamentalmente. Fue en estos sectores asociados al capital bancario nacional donde se procedió a la remonopolización del capital, aunque ya no bajo la vieja forma del cartel alemán o del *zaibatsu* japonés; la forma adoptada a partir de los conglomerados de negocios se reveló más flexible que los viejos carteles de la industria pesada y minera de la preguerra.

Por ende, no es un oligopolio cualquiera el que está en juego, sino la forma que Labini denominó 'oligopolio diferenciado-concentrado'. La concentración radica más en el poder financiero de conglomeración y de penetración diferenciada en diversos mercados que en la participación individualizada de cada empresa en cada mercado particular.⁵

En los países atrasados la situación es radicalmente diferente. El proceso de monopolización industrial se encuentra muy rezagado en los sectores industriales instalados antes de la transnacionalización, de tal modo que en la mayoría de los casos la entrada de empresas manufactureras transnacionales se da al mismo tiempo que la constitución de los sectores productivos que conforman la base técnica y del propio mercado. Las formas de consumo preexistentes se limitaban a las élites importadoras de bienes de consumo durable y de una menor variedad de bienes de capital para atender la infraestructura nacional. Así, la llamada 'internacionalización del mercado interno' crea de golpe las empresas, las industrias, los mercados, es decir, las fuerzas productivas específicamente capitalistas correspondientes a una etapa avanzada del capitalismo mundial.

⁵Ello explica el hecho de que los índices de concentración industrial, medidos por la participación de los cuatro mayores establecimientos de cuatro dígitos, sean prácticamente idénticos en todos los países, lo que revela una aparente homogeneidad de la estructura oligopólica a escala mundial.

Mucho más que una sustitución de importaciones de valores absolutos irrisorios o que un mercado de masas inexistente, este proceso de 'filialización' requiere para su eficacia que la industria sea un mercado de sí misma en una extensión mucho mayor de lo que ya es por su propia naturaleza. Esto lleva a una internacionalización sucesiva de las diversas etapas productivas dentro de cada industria,⁶ con una expansión concomitante del capital nacional preexistente y una articulación, voluntaria o forzada, promovida por el Estado de los diversos segmentos del capital.

En realidad, más que comportamientos de rivalidad y competencia en la lucha por mercados preexistentes, asistimos a la creación de nuevos espacios económicos donde van entrando, sin grandes rivalidades aparentes, todos los tipos de capital nacional, grandes y pequeños, y capitales internacionales de diversas procedencias. Por ende, a nuestro juicio el concepto de 'barreras a la entrada' no se aplica al capital internacional, nacional ni al estatal cuando se trata de la instalación de estructuras industriales nuevas de bienes de consumo durables, de insumos pesados o de bienes de capital. La implantación de estos nuevos sectores se hace bajo el liderazgo de las filiales internacionales, con el apoyo directo del Estado, y la tolerancia, cuando no la asociación, de intereses privados nacionales. Lo paradójico es que el proteccionismo motivado por las crisis de balance de pagos no genera barreras a la entrada, sino estímulos que se retroalimentan a través de la propia dinámica intersectorial durante los períodos de expansión conjunta que producen un tipo especial de ciclo más breve e intenso que los ciclos schumpeterianos de difusión de innovaciones.

En los pocos casos en que preexistían algunos grandes bloques de capital industrial nacional, allí sí funcionaron las barreras a la entrada de capitales apoyadas incluso por el poder político del Estado. Es el caso de grupos en la metalurgia pesada, la construcción civil y los materiales de construcción que no fueron desnacionalizados incluso durante períodos de cri-

⁶El concepto de 'ciclo del producto', formulado por Vernon, describe sólo la forma de este proceso sin captar su esencia, expresada por la idea de ciclo del capital total.

sis. Citar los ejemplos de las pocas empresas nacionales existentes en las esferas del material eléctrico y del automóvil como casos de desnacionalización en nada refuerza el argumento, puesto que por más originales o tecnológicamente adecuadas que fueran estas empresas para los reducidos mercados nacionales, no poseían las características tecnológicas y financieras —es decir, el grado de monopolización previa— que les garantizasen la escala que les permitiese constituirse en barrera contra la entrada de capitales.

Las observaciones precedentes se refieren al fenómeno de la implantación simultánea que corresponde al proceso de internacionalización reciente. Algo completamente diferente son los problemas de desnacionalización por la vía del *take-over* que corresponden a los casos clásicos de exportación de capitales, y que se agravan en las economías nacionales durante los períodos de crisis vinculados con el fin de fases de *boom* en las economías centrales, cuando hay excedentes de capital; este proceso ocurrió con las industrias farmacéutica, alimentaria, de bebidas, textil, de calzado y, en general, en todas las industrias tradicionales donde existían filiales internacionales en competencia abierta con las empresas nacionales. Sin embargo, incluso en este caso, no se puede hablar de “barreras a la entrada”, pues lo que obró fueron las ventajas relativas de las relaciones especiales filialmatriz en lo referente a costos financieros ínfimos, marcas, tecnología y *marketing*, que les facilita el dominio de los mercados nacionales.

Acicateadas por la presencia de las filiales de las grandes empresas, las nacionales están obligadas a recorrer el camino de una modernización defensiva. Este proceso de modernización entraña necesariamente el empleo de técnicas que requieren gran densidad de capital, lo que acarrea un rápido crecimiento de la relación capital/trabajo que se generaliza en todo el

sector industrial. Si no actúan de esta manera las empresas nacionales se volverían más vulnerables a la competencia que les hacen las ETs. Los efectos de este fenómeno ya fueron debidamente analizados por Fajnzylber,⁷ quien muestra que el problema no está en que las ETs hayan contribuido menos que las empresas nacionales al crecimiento del empleo, “sino en el hecho de que en el modelo de industrialización que ellas preconizan están incorporados factores estructurales que atentan contra el crecimiento del empleo”.⁸

El proceso tiende a completarse con la internacionalización financiera. Aquí sí que resta por resolver el problema de la nueva etapa. A mediados de la década de los años sesenta, cuando se generalizaron las reformas financieras de mercados de capitales y de sistemas financieros de vivienda, la ‘filialización’ sólo se produjo en los países donde no estaba previamente instalado el gran capital bancario y mercantil nacional. Donde sí existía, y cualquiera fuese la naturaleza de las leyes (tan diferentes como en Argentina, México o Brasil), se mantuvo el predominio nacional en el sector de la construcción y bancario, con el apoyo explícito de los bancos centrales, por más ortodoxos y liberales que fueran en sus políticas monetarias y financieras. También dióse el caso de sectores, como el de reservas minerales estratégicas, donde se alcanzó en cambio un proceso de renacionalización en la posguerra. Son precisamente estos sectores —minero, de la construcción y bancario— los que están ahora sometidos al ataque de la nueva ideología liberal internacionalizante.

⁷Véase F. Fajnzylber, “Oligopolio, empresas transnacionales e estilos de desenvolvimiento”, en *Estudos CEBRAP*, N.º 18.

⁸F. Fajnzylber, *op. cit.*, p. 26.

II

La internacionalización de la industria brasileña⁹

Hasta aquí hemos visto el proceso de internacionalización como un movimiento que se articula a partir de los centros del sistema capitalista y se realiza a través de la implantación de filiales de las grandes empresas, al principio estadounidenses y después europeas y japonesas. Este movimiento, que generaliza el sistema manufacturero estadounidense y se apoya en un patrón comercial y financiero controlado por la potencia imperial, no puede entenderse en términos estrictamente económicos; su comprensión exige estudiar en qué condiciones se forma lo que llamamos hegemonía estadounidense y examinar los diversos factores que contribuyeron a que dicha hegemonía entrase en crisis.

Mas otra cosa es ver este mismo movimiento desde el ángulo de los países periféricos, como Brasil. En nuestro caso, el significado del término 'internacionalización' corresponde, *lato sensu*, al proceso de implantación de filiales de empresas de capital extranjero que dan origen a situaciones de integración y complementariedad con empresas nacionales, de capital privado o público, y sin que ello signifique, necesariamente, su expulsión.

Así, el término 'desnacionalización' queda restringido a los casos de compra o quiebra de empresas nacionales que ocurren en la fase del ciclo en que el predominio del capital extranjero se ejerce en abierta competencia con el nacional. Cuando eso ocurre estaremos ante un fenómeno de desnacionalización *absoluta*, el que puede distinguirse de las modalidades de desnacionalización *relativa*. Esta se da en etapas de rápida expansión o de modernización

acelerada, sea a través de la concentración relativa a favor de las empresas extranjeras, por su mayor poder de acumulación interna; sea mediante el ingreso de nuevos capitales para conseguir un salto tecnológico (como ocurrió con la industria textil sintética); sea a través de economías importantes de integración horizontal y vertical de mercado (como sucedió en varias ramas de la industria química, farmacéutica y de cosméticos).

En este sentido amplio la economía brasileña ha vivido procesos de internacionalización que no se limitan a las últimas décadas, cuando se presenta como contrapartida en el plano interno del proceso más general de rearticulación del sistema capitalista internacional desde la última posguerra. Sin embargo, la característica peculiar de este período es que crea una lógica convergente de acumulación en que la inversión pública (en particular en la infraestructura y en la producción de insumos básicos) queda supeditada por la inversión de las empresas internacionales y ambas arrastran en su movimiento a la inversión privada nacional.

Si sólo tomamos en cuenta la industria de transformación podemos comprobar que el proceso de internacionalización es antiguo y ha acompañado a casi todas las etapas de la industrialización desde la década de los años veinte. El reciente período de expansión, que ha confirmado las tendencias que ya se esbozaban desde mediados de los años cincuenta, llevó a la internacionalización a abarcar todas las ramas de la industria, siendo particularmente intensa en lo que se refiere a las grandes empresas que dominan los principales mercados industriales.

⁹ En esta sección, y en las que siguen, se usó libremente la tesis *Ciclo e crise - O movimento recente da industrialização brasileira*, presentada por María da Conceição Tavares a la Facultad de Economía y Administración de la Universidad Federal de Río de Janeiro para optar al cargo de profesor titular. El material empírico utilizado se basó en las investigaciones sobre estructura industrial y empresas líderes realizadas en la Financiadora de Estudos y Projetos (FINEP) por los economistas Luís

Otávio Façanha y Mário Possas, y sobre ETs en la economía brasileña realizadas en el Instituto de Economía Industrial de la Universidad Federal de Río de Janeiro por el economista Reinaldo Gonçalves, orientadas ambas por María da Conceição Tavares. Agradecemos, además, las sugerencias aportadas por Luís Otávio Façanha y Reinaldo Gonçalves para la redacción de este trabajo.

1. Presencia de las ETs en la industria brasileña

Los datos de una investigación efectuada en la FINEP que sólo abarca una muestra de las empresas líderes en la industria de transformación, muestran el grado de internacionalización de la estructura industrial brasileña, que se manifiesta por medio de un control oligopólico de los principales mercados de la industria de transformación. El análisis parte de una muestra de los cuatro mayores establecimientos de la clasificación industrial de cuatro dígitos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), que es la única clasificación uniforme de la industria que se aproxima (aunque no en forma totalmente satisfactoria) al concepto de mercado.¹⁰ Este conjunto abarca 1 528 establecimientos pertenecientes a 1 261 empresas líderes y corresponde a 38% del valor de producción en 1970.

La participación del capital externo es de 50% del valor de producción de la muestra, y del resto 33% corresponde a las empresas nacionales y 17% a los establecimientos de empresas públicas. Si nos limitamos a las 272 grandes empresas líderes que figuran entre las 500 mayores mencionadas por la revista *Visão*, advertiremos que 149 pertenecen a grupos de capital externo, 110 a nacionales y 13 a empresas públicas. El peso conjunto de estas 272 empresas representa 30% del valor de producción global, lo que revela un acentuado grado de concentración semejante a los índices internacionales de las industrias maduras de los países centrales.

Las proporciones de control de mercado se modifican sustancialmente cuando sólo se toma la muestra de las grandes, en que los grupos de capital externo pasan a representar 57% de los valores de producción de los establecimientos de grandes empresas y los subconjuntos de empresas públicas y privadas de capital nacional, 21% cada una.

Para distinguir las diversas modalidades de empresas de capital extranjero el grupo in-

¹⁰Para consideraciones metodológicas sobre la cobertura de la muestra y los principales conceptos utilizados en el análisis, véase la tesis de maestría presentada por el profesor Mário Possas de la Universidad de Campinas.

vestigador de la FINEP adoptó una subdivisión que abarca cuatro, a saber:

— Empresas internacionales, cuando por lo menos 20% del capital pertenece (en forma directa o por control indirecto) a una empresa o grupo industrial con sede en el exterior que figure en la lista de las 500 mayores de los Estados Unidos o de las 200 mayores no estadounidenses (publicada por la revista *Fortune* en 1970), o que desarrollen actividades industriales en seis países como mínimo.

— Empresas extranjeras, cuando por lo menos 20% del capital está controlado por una empresa o grupo con sede en el exterior que no satisfaga ninguna de las condiciones antes indicadas.

— Empresas de conglomerado financiero, cuando por lo menos 25% del capital pertenece a un banco o grupo financiero con sede en el exterior.¹¹

— *Joint ventures*, cuando hay participación accionaria de una o más empresas de capital externo (internacional, extranjera, de conglomerado financiero o incluso otra *joint venture*) con el respectivo porcentaje de control, junto a por lo menos una empresa o grupo nacional y/o estatal con participación igual o superior.¹²

Esta subdivisión permite distinguir, en primer lugar, las que son filiales de empresas con sede en el exterior —internacionales y extranjeras— de aquellas en que el control externo representa mucho más que un aporte financiero de capital, en el sentido abstracto, aunque se dé bajo la forma de inversión directa. En segundo término, esta separación entre empresas internacionales y extranjeras basada en el tamaño de la matriz y en el grado de penetración internacional tiene el propósito de evitar que se confundan las grandes empresas de alcance transnacional —llamadas habitualmente transnacionales— con empresas de escaso po-

¹¹El mayor límite inferior de participación en este caso supone una menor facilidad de control para las empresas de este grupo que para las empresas industriales, específicamente el control de tecnología y patentes, conocimiento y acceso a los mercados de productos, materias primas y equipos, técnicas de comercialización, etc.

¹²La inclusión de esta categoría en el conjunto de empresas de capital extranjero carece de una justificación estricta y sólo significa que no posee control nacional.

derío financiero, tecnológico y de mercado en el plano mundial, y que en algunos casos sólo se distinguen de las empresas nacionales en que el control del capital pertenece a un 'residente en el exterior'. En todo caso, el número de empresas extranjeras así definidas, entre las líderes de sectores en 1970, resultó, como era de esperar, bastante reducido.

De hecho, entre los 272 grupos extranjeros que se destacan en la muestra de empresas líderes que operan en el Brasil, figuran 114 grupos de capital de origen estadounidense, 107 de los cuales son filiales de empresas internacionales, sólo 5 son extranjeras y 43 son controladas por conglomerados financieros de origen estadounidense. De los 159 grupos restantes no estadounidenses que encabezan la industria brasileña la mayoría es de origen europeo, pero sólo cerca de la mitad corresponde a empresas internacionales (84). Los restantes representan empresas extranjeras (54) y conglomerados financieros (24).

Las empresas extranjeras ingresaron al país en época más reciente que las internacionales, al diversificarse las industrias metalmeccánica, química y de instrumentos diversos. El desarrollo acelerado durante este período abrió brechas en el mercado, las que fueron llenadas por empresas menores, de capital europeo y japonés, así como por empresas pequeñas y medianas nacionales que entonces se expandieron.

Las empresas de conglomerado financiero son aún más recientes: la mayoría entró después de mayo de 1968 dados el exceso de liquidez en los mercados de euromonedas y el proceso de conglomeración del capital financiero internacional. En su mayoría de origen europeo y japonés estos grupos aparecen dispersos en casi todos los ramos industriales; constituye la excepción el caso del caucho y del tabaco, dominados por dos carteles mundiales en cuyo seno se disputan los mercados de cada país importante.

El control de mercado se ejerce aún en forma predominante a través de la operación de filiales cerradas que siguen las políticas tecnológica, comercial y financiera de sus matrices respectivas. Parece ser ésta la manera más eficaz para el gran capital internacional, pues me-

dante operaciones matriz-filial puede realizar las conocidas prácticas de precios de transferencia, política vinculada de importaciones y exportaciones, diversificación excesiva de productos, de tecnología, etc., cuya consecuencia más espectacular y visible fue hasta hace poco el déficit de balance comercial.

Los capitales de origen europeo y japonés, menos internacionalizados, se sirven de formas más flexibles de control de mercado con menor participación de capital y algunas veces hasta incluso sin control accionario, el que se ejerce, básicamente, a través de la tecnología y del endeudamiento externo, valiéndose de prácticas menos restrictivas de comercialización. En consecuencia, se agudizó la competencia intercapitalista incluso dentro de los grandes oligopolios y se tornó menos estable la posición de algunos carteles tradicionales, tanto en el mercado brasileño como en el internacional. De todos modos, esto obedeció no tanto a las políticas industriales adoptadas por los países receptores como al aumento de la rivalidad oligopólica internacional, la cual no hizo sino aumentar a partir del auge del ciclo mundial. En esta etapa los capitales extranjeros, bajo todas las formas y procedencias, intensificaron su acción tendiente a una rápida conquista de nuevos mercados en expansión. En el plano interno, este movimiento propició la reproducción acelerada de los capitales nacionales, articulándose de modo espontáneo en este proceso el crecimiento de la pequeña y mediana empresa, en particular en la industria metalmeccánica.

Los elementos empíricos disponibles comprueban esta aseveración. En realidad, en el período de rápida expansión entre 1970 y 1973 no se produjo ningún aumento de los coeficientes de concentración ni una acentuada *desnacionalización* de la industria brasileña. Las tasas de crecimiento de las empresas líderes grandes y pequeñas son las mismas, e idénticas a la media de la industria de transformación. Por otra parte, a pesar de la internacionalización creciente de diversos mercados, en esta etapa (en todo favorable a los procesos de fusión y asociación del capital extranjero con grupos nacionales) los *take-overs* fueron menos importantes que la apertura de nuevos espacios económicos, al menos en lo que respecta a las em-

presas líderes. Esto explica el hecho de que las grandes empresas nacionales no hayan perdido el liderazgo que ejercen tradicionalmente en algunos mercados.

2. *Liderazgo de mercado y estrategia de competencia de las empresas internacionales*

La estructura industrial brasileña presenta algunos rasgos característicos con relación a la presencia y liderazgo de las empresas internacionales y a la división de esferas entre ellas y las de capital nacional público y privado. En el sector de bienes durables de consumo las empresas internacionales ejercen un liderazgo casi absoluto; en el sector de bienes de capital su presencia ya es decisiva; en el sector de bienes no durables de consumo ejercen el liderazgo en conjunto con las grandes empresas nacionales, dominando sin embargo en la producción de tabaco, farmacéutica, perfumería y en algunos ramos de las industrias textil, de vestuario y alimentación. En el sector de los insumos básicos, como la química pesada y la metalurgia, comparten el condominio con las empresas estatales, y en la producción de papel y celulosa, minerales no metálicos y otros ramos de la metalurgia, el liderazgo lo ejercen junto con empresas nacionales de capital privado. Además, dominan por completo las industrias de vidrios planos, caucho y conductores eléctricos, y son líderes en las de tinturas y esmaltes, materiales petroquímicos, resinas, pigmentos y colorantes y laminados plásticos.

Puede evaluarse el grado de internacionalización de la producción en la industria brasileña cuando se observa que sólo 29% de la misma corresponde a sectores con liderazgo exclusivo de empresas estatales o privadas nacionales. Las estatales abarcan la siderurgia, combustibles y lubricantes, y las nacionales el cemento, algunos ramos de materiales de construcción y sectores importantes de la industria de bienes no durables de consumo.

Este cuadro estructural es el que nos permite entender por qué la industrialización reciente ha sido comandada por la estrategia de crecimiento, el patrón de producción y la acumulación de capital de las empresas internacionales situadas en los sectores dinámicos de

bienes durables de consumo, en particular el automotriz e industrias conexas y la electrónica. En ambos casos se trata de estructuras oligopólicas concentradas y diferenciadas donde predominan filiales prácticamente cerradas de ETs de diverso origen.

La industria automovilística está compuesta de grandes empresas independientes que compiten en forma agresiva en el mercado internacional y que ven el mercado brasileño como plataforma de expansión y diferenciación de mercados y modelos. Esta industria presenta tasas de crecimiento de su capacidad productiva superiores al crecimiento de la demanda y sus márgenes de utilidad son flexibles ante la baja. Estas estrategias corresponden a formas de rivalidad entre las empresas líderes y representan una tentativa de conquistar las nuevas parcelas de mercado que disputan con ahínco.

La industria electroelectrónica está dominada por un cartel de empresas organizado a escala mundial con clara división de áreas y mercados; y esto explica por qué responde al crecimiento del mercado en forma menos agresiva. Sus elevadas tasas de acumulación son más bien una respuesta al crecimiento rápido del propio mercado que una tentativa de conquistarle terreno a sus rivales. Por ello, presenta mayor rigidez ante la disminución de sus márgenes de utilidad y menores tasas de acumulación cuando existe capacidad ociosa. El dinamismo de la industria automovilística y de la electroelectrónica es en buena medida responsable del rápido crecimiento de nuevos sectores, en particular del de bienes de capital, que se nutren de su demanda derivada.

La presencia de empresas internacionales en la industria pesada de insumos es mucho menor, y esto, salvo en el caso del monopolio legal del petróleo, modificado recientemente, no se debe a la existencia de barreras de naturaleza jurídica. Sólo la lógica del mercado brasileño, tal como se estructuró históricamente, ha impedido la entrada de nuevas filiales extranjeras en ciertos ramos de insumos estratégicos. Entre los elementos centrales de esta lógica hay dos factores que son fundamentales para la estrategia de mercado de la gran empresa: el primero, la imposibilidad de controlar la estructura de mercado y la demanda final, lo que

impide las prácticas monopólicas tradicionales de selección de clientes, control de ventas y diferenciación del producto; el segundo, que cobra cada vez más importancia, es la imposibilidad de control o asociación hacia atrás, en respecto a los proveedores de equipos y tecnología, práctica habitual de las ETs que contraría frontalmente la política gubernamental de sustitución de bienes de capital a favor de los empresarios nacionales. Estos elementos estructurales explican, más que cualquier intención estatizante, la expansión de las empresas públicas en los sectores de insumos básicos.

En los mercados de bienes no durables de consumo se registra la presencia de los grupos internacionales más antiguos y estabilizados. Los mercados concentrados en materia de tabaco, perfumería y farmacia son tradicionalmente internacionalizados, y en ellos las empresas dominantes ejercen el control absoluto a través de la comercialización, marcas, propaganda y distribución. En los mercados de producción desconcentrada, en particular en la industria alimentaria, el control se ejerce a través de la compra 'monopsónica' de materias primas y/o de la comercialización de la producción (leche, preparados lácteos, molienda de trigo, producción y refinación de aceites vegetales, beneficios de animales y preparación de carne en conserva). En todos estos ramos la internacionalización del capital y de la producción se dio con la presencia dominante de filiales estadounidenses, con la notoria excepción de una empresa suiza. En estos casos se trata de situaciones monopólicas estables, con un ritmo bajo de crecimiento relativo de la demanda y de la capacidad productiva. La conquista progresiva de los mercados regionales ha llevado a la formación de multiplantas cuando el mercado urbano local lo justifica, manteniéndose así el control del mercado nacional por parte de los grupos dominantes.

El único caso de control por un oligopolio estable, con descentralización técnica por multiplantas, pero con una elevada concentración económica, es el de las bebidas, cuya división de mercado entre grandes empresas nacionales y algunas internacionales en el sector de bebidas gaseosas garantiza a ambas elevados márgenes de utilidad. El crecimiento para el conjunto del ramo es reducido, tanto con relación a

la demanda como a la capacidad productiva; de todos modos, el control de mercado por las empresas dominantes permite una elevación sustancial de los precios relativos y el mantenimiento de márgenes de utilidad superiores a la media de la industria, en una situación tal que el desempeño de los establecimientos líderes no se distingue del conjunto del ramo.

En las industrias textil, de vestuario y calzado, tenemos los casos importantes de liderazgo dividido entre el capital nacional y extranjero. Aquí, las oportunidades de exportación han estimulado un desarrollo tecnológico desordenado y una diferenciación de productos con miras a la estratificación de los mercados regional, nacional e internacional.

En los sectores de productos intermedios de bienes de capital, ligados a la estrategia de expansión industrial encabezada por la industria automotriz y electrónica, es donde se comprueba la presencia de las empresas internacionales de ingreso más reciente al país; es el caso de las de conductores eléctricos, materias primas químicas y tinturas y esmaltes. Un fenómeno análogo ocurrió en los sectores químicos ligados a la expansión de la química pesada y de la petroquímica, en conexión con las inversiones pioneras de las empresas estatales. Aquí, la situación de liderazgo de los oligopolios internacionales es aún estable, y su estrategia de mercado emana de la política de inversiones y de la demanda final de otras empresas públicas o internacionales, pasando por negociaciones que entrañan la articulación del llamado 'trípode' de empresas estatales, extranjeras y nacionales.

En el caso de los bienes de capital se ha elevado la participación relativa de las filiales internacionales desde el último período de expansión en 1970-1973. Durante esos años su posición en el conjunto de establecimientos líderes del sector pasó de 69 a 75%. Este predominio refleja el resultado del control de la oferta de equipos en dos de los cuatro sectores de esta industria: en el de material electroelectrónico y por lo menos en los principales sectores productores de máquinas de transporte y movimiento de carga, como tractores con sus partes y accesorios y máquinas excavadoras. En el primer sector su posición de liderazgo se vio muy afianzada por la garantía total de encargos por

parte del gobierno que absorbe la casi totalidad de la demanda de equipos pesados producidos por las grandes empresas. Lo mismo ocurrió en los sectores que producen maquinaria metal-mecánica pesada. Aquí, entre tanto, la división de mercados entre filiales de empresas internacionales y grandes empresas nacionales obedeció a los rumbos impuestos por el control de la tecnología de producción.

En los sectores aún no 'cartelizados' de la industria de bienes de capital, donde se desenvuelve la disputa entre capitales de diversas procedencias, que incluyen capitales nacionales y capitales extranjeros no internacionalizados, la situación de liderazgo no está aún definida. La adopción de políticas de 'reserva de mercado' no garantizaría por sí sola la posición relativa de los grupos nacionales, incluso los más fuertes, salvo que estuviera acoplada a una estrategia de encargos explícitamente orientada. No se trata pues de imponer 'barreras a la entrada' ni incluso de la tradicional 'sustitución de importaciones', pues casi todos los proveedores de equipo ya están instalados en el mercado brasileño. La abierta competencia oligopólica de los grandes capitales extranjeros no internacionalizados y de los capitales nacionales más fuertes en nada ayudará al mantenimiento de las parcelas de mercado conquistadas u 'otorgadas'. La tendencia más probable es hacia la concentración y centralización del capital en manos de los grandes grupos internacionales que se encaminan a realizar la 'cartelización' completa del mercado dado su mayor poder de presión interna y de financiamiento externo.

3. Internacionalización y deuda externa

Transcurrido el auge del último ciclo de crecimiento se deshizo también la falacia de la 'isla de prosperidad' con que los responsables de la política económica pretendían presentar la situación brasileña. La articulación de la economía brasileña con el sistema capitalista en crisis ya no puede ocultarse con pases de prestidigitación; y en cierta forma la salida para la primera entraña soluciones para los problemas que encara este último. Retomemos aquí algunos argumentos tratados al comienzo de este ensa-

yo para poder establecer las tendencias de la internacionalización del capital en el Brasil.

Alrededor de 1973-1974 comenzaba a hacerse evidente que el gran *boom* de expansión capitalista de la posguerra había llegado a su fin. Dos síntomas lo hicieron evidente: la crisis del dólar y la crisis del petróleo. El primero señala la ruptura de la hegemonía estadounidense, y el segundo la amenaza que pesa sobre toda la estructura industrial del mundo capitalista, apoyada precisamente sobre las tres patas de la industria del petróleo y derivados, la automotriz y la del sistema vial. La resistencia al derrumbe que ofrecen las grandes empresas internacionales obedece a la tentativa desesperada de mantener sus posiciones privilegiadas en los diversos mercados, usando su poder monopolístico para elevar los precios a escala mundial y permitir el giro especulativo en los mercados de dinero, de *commodities* y de tierras.

Así, los fenómenos que tornan evidente el fin del gran auge del capitalismo industrial se materializan en esta crisis general en el modo específico cómo el patrón monetario, las materias primas básicas y la tierra constituyen los tres pilares del trampolín especulativo que va precipitando la economía mundial a una situación de lenta fragmentación, de agrietamiento y formación de bloques que disputan entre sí sus posiciones relativas sin demostrar ninguna disposición a ceder.

Dentro de este movimiento de agudización de la competencia entre grandes bloques de capital internacionalizado se halla Brasil. Así, después de una convivencia mutuamente provechosa entre las rivalidades oligopólicas, que reforzó la expansión simultánea de la capacidad productiva y de mercado, parece estarse aproximando ahora un punto crítico de no 'coexistencia pacífica' entre los capitales de diverso origen. La rivalidad entre estos capitales de distintas procedencias se manifiesta de varias maneras. Las armas más importantes en esta lucha son el acceso privilegiado al crédito nacional e internacional y la capacidad de captar mercados regionales fuera del Brasil a través de una política agresiva de exportaciones industriales de productos con ventajas absolutas. Estas últimas derivan tanto de la política de subsidios implícitos o explícitos concedidos por la

política económica brasileña como del hecho de que se efectúan a un costo marginal a partir de escalas considerables de producción para el mercado interno. El ritmo de expansión industrial se ha mantenido bastante alto en comparación con los patrones internacionales, lo que ha permitido que no se haya planteado hasta ahora la disyuntiva mercado interno *versus* mercado externo. En efecto, las filiales han aprovechado las ventajas obvias de complementariedad que existen en la expansión conjunta de ambos mercados. En lo que respecta al esfuerzo exportador de las filiales, el mismo se ha orientado de preferencia hacia los mercados latinoamericano y africano, pero incluye también a países socialistas y capitalistas desarrollados donde las filiales pueden abrir brechas en el mercado no consolidado de sus rivales. Los estudios recientes sobre exportación de las mayores empresas internacionales revelan que la tendencia al déficit comercial de las principales filiales se invirtió a partir del agravamiento de la situación global de balance de pagos brasileño y de la propia crisis internacional, lo que las condujo a un esfuerzo exportador obligado tanto por la política interna brasileña como por el aumento de la competencia intercapitalista.

A partir del agotamiento del auge cíclico, la acumulación de las empresas internacionales en el país pierde *momentum* y el endeudamiento global pasa a concentrarse sobre todo en las empresas estatales que son llevadas a ello más por decisiones de gobierno, con miras al financiamiento de su posición deficitaria en divisas, que por razones propias a la acumulación interna de esas empresas. El informe del Banco Central relativo al año 1978 demuestra que al 31 de diciembre de ese año el sector público respondía por 63,3% de la deuda externa registrada, porcentaje mayor que el año anterior cuando era de 60,3%.

La deuda externa representa una de las facetas más perversas del proceso de internacionalización de la economía brasileña pues su crecimiento a partir de 1976 es absolutamente estéril desde el punto de vista real. No corresponde, sea cual fuere el concepto que se utilice, al llamado 'ahorro externo', ya que coincide con la desaceleración de la tasa de inversiones y con la caída de la demanda de importaciones

por bienes de capital e insumos complementarios a la producción interna. En otras palabras, la deuda externa se torna estéril desde el punto de vista de las necesidades de importación y acumulativa desde el punto de vista financiero.

La deuda financiera externa del Brasil, contraída en años recientes, puede considerarse en conjunto como un mecanismo 'ficticio' de acumulación de capital financiero, que permite la transferencia de utilidades a favor de los banqueros internacionales que vierten aquí su exceso de 'liquidez internacional'. Lo que ha provocado esta transferencia es la diferencia entre el interés interno y externo, lo que torna atrayente el mercado financiero brasileño. Este mecanismo puede considerarse 'ficticio', porque deriva de un juego contable que se elabora a través de la conversión del cruzeiro, mantenido permanentemente sobrevaluado en relación con el patrón monetario internacional. A su vez, esto se consigue gracias a la 'manipulación' de la tasa cambiaria y a la corrección monetaria de los títulos de la deuda pública, que funcionan como nueva modalidad de 'dinero financiero' interno. Los títulos de la deuda pública, en particular letras del tesoro, se usaron en una primera etapa (1971-1974) como instrumento de política monetaria para contrarrestar la expansión de los medios de pago derivada del propio endeudamiento en moneda en el exterior; en una segunda etapa, sin embargo, a partir de 1975 se acelera más que la deuda externa con el movimiento de circulación financiera especulativa que se verifica desde entonces.

Una parte de la deuda externa figura como 'deuda forzada' del gobierno, pues como el cruzeiro no es una moneda convertible, el Estado brasileño necesita financiar en divisas su posición deudora en el mercado internacional. El hecho de por qué el gobierno no intentó antes la renegociación de la deuda y optó por endeudamientos cada vez mayores de los necesarios para servirla es una pregunta que permanece sin respuesta. La idea de que este proceso, que resulta en una fuerte elevación de las reservas, podría usarse como 'salvaguardia de emergencia' en cualquier crisis eventual del mercado financiero internacional, choca contra el aumento de la ya pesadísima carga financiera

de la deuda, que representa un juego a ciegas contra el futuro. La presión que ejercen actualmente los banqueros internacionales para que el Brasil se someta a las reglas del Fondo Monetario Internacional puede significar incluso que este futuro ya haya llegado.

La otra parte de la deuda externa es la que es contraída ya sea en forma directa por las empresas, por medio de la Ley N.º 4131, o a través de la intermediación de instituciones financieras conforme a la resolución N.º 63. En este caso el endeudamiento ampliado no sólo responde a los intereses inmediatistas de los banqueros internacionales, siempre ávidos de encontrar aplicación rentable para el exceso de dinero que ellos mismos ayudan a crear con sus movimientos especulativos en los principales mercados financieros del mundo; responde también a los intereses de las filiales brasileñas de las empresas internacionales y del sistema bancario nacional.

Si la diferencia de intereses, interno y externo, representa sólo una transferencia *contable* apoyada en el poder emisor del gobierno, la diferencia interna entre el costo del dinero tomado externamente y su remuneración en las aplicaciones internas representa una transferencia *real* de ingresos de los asalariados, de las empresas pequeñas y medianas e incluso de las grandes empresas nacionales deficitarias, que no pueden recurrir al mecanismo del endeudamiento directo con el exterior. Desde el punto de vista de las utilidades de la clase capitalista como un todo dicha transferencia es sólo una redistribución a favor de los sectores financieramente más fuertes. Sin embargo, desde el punto de vista de los trabajadores, se trata de una pérdida real de ingreso, pues la especulación financiera proyecta la tasa de inflación por encima de los precios deseados por las grandes empresas como elemento de cálculo de sus márgenes brutos de utilidad.

La diferencia de intereses que entraña el cambio internacional de monedas, cuando una de ellas es inconvertible —vale decir sin valor cambiario internacional— no puede pagarse en términos efectivos, pues no existe un superávit del balance comercial. Incluso los mecanismos de los precios de transferencia no son capaces de trasladar al exterior el excedente

real; sólo pueden llevar un excedente contable. La diferencia de intereses se paga desde el punto de vista contable a través del poder de regulación del Estado sobre la tasa cambiaria y sobre la colocación de títulos por él mismo emitidos. O sea, es 'socializada' de una manera que representa sólo un endeudamiento creciente del Estado, tanto interno como externo, que tendrá que resolverse en el futuro (tal vez más pronto de lo imaginado) por su poder de arbitrio interno y su poder político de negociación internacional, ambos contradictorios, porque representan grandes intereses contrapuestos.

4. *Tendencias recientes y perspectivas de la internacionalización en el Brasil*

Hay varias tendencias previsible desde el punto de vista de la reestructuración del control de mercado por los distintos grupos presentes en la estructura industrial brasileña. Pueden ocurrir situaciones diversas que van desde una nueva onda de 'cartelización' y repartición del mercado entre las grandes empresas internacionales en competencia, hasta un aumento de la centralización del gran capital a través de *take-overs* de capitales privados de origen nacional o extranjero de menor envergadura. El control financiero y el del mercado parecen ser, mucho más que la tecnología, las palancas estratégicas en esta etapa de relativo estancamiento internacional cuando ya se encuentran difundidas las principales innovaciones tecnológicas.¹³

De todos modos, tampoco debe descartarse la hipótesis más optimista de una 'renacionalización' parcial de algunas empresas internacionales en sectores, donde, abrumadas por la competencia y por una posible política económica alternativa, encuentren condiciones relativas más favorables para revisar sus prácticas rígidas de control y tratar de reubicarse, en asociación con capitales nacionales, en un mercado de grandes dimensiones y con buenas

¹³Nos referimos a las innovaciones en el sentido schumpeteriano de introducción de nuevas maneras de producir o diferenciar los productos y controlar los mercados, es decir, nuevos modos de practicar la competencia intercapitalista, y no a los adelantos mundiales del 'progreso técnico', ya realizados o en proceso de gestación.

perspectivas de expansión a largo plazo. Sin embargo, a corto plazo siguen predominando las tendencias a la internacionalización.

Hay dos sectores en particular que estarán bajo la mira de las grandes empresas internacionales durante este período de agudización de la competencia interoligopólica en el plano mundial: el de los recursos minerales y el bancario. Respecto a los recursos minerales, el capital extranjero concentra su atención en el hierro y en los minerales estratégicos. En relación al primero, las cuatro mayores empresas, después de la Companhia Vale do Rio Doce, son filiales de empresas internacionales o están asociadas al capital extranjero. El estudio realizado por el economista Paulo Cesar Sá y publicado en el *Boletim do IERJ* (Instituto dos Economistas do Rio de Janeiro), revela que "entre las inversiones extranjeras más importantes en el sector minero, cinco están vinculadas a la exportación de hierro (consorcio MBR, Futeco, Samarco, Samitri y H. Muller), articuladas con grandes grupos siderúrgicos, y las otras al manganeso (Icomi), oro (Anglo American), niobio (CBMM) y casiterita (Brascan). En los no metálicos la más importante es la asociación Lafarge, Lonestar, y se registra también la participación del grupo Hochschild que desarrolla diversas actividades".¹⁴

En líneas generales el capital estatal se viene concentrando en la esfera de los minerales de hierro y los minerales energéticos, mientras el capital privado nacional lo hace en los no metálicos vinculados a la construcción civil y a los no ferrosos. Las presiones ejercidas por los grupos internacionales para asumir el control de ciertas regiones minerales vienen encontrando resistencias en el Estado brasileño, más por razones de seguridad nacional y ligadas al *esprit de corps* de la corporación militar que por cualquier otro motivo.

En cuanto al sector bancario, actúan aquí dos razones de índole totalmente distinta. El capital nacional ya estaba de hecho sólidamente instalado en sus posiciones de mercado antes del inicio de la expansión internacional de posguerra y de la formación de los grandes bancos

'transnacionales', con la consiguiente implantación de filiales en los diversos países. Por ello, y con el apoyo (explícito o no) del Banco Central mantuvo su predominio y tuvo fuerza incluso para sortear ciertas medidas de cuño 'liberalizante'.

En realidad, en texto alguno aparecen mencionadas 'barreras a la entrada' de naturaleza legal, salvo las que constan en la ley N.º 4131 del 3 de octubre de 1962, que en su artículo 50 establece que se aplicarán a los bancos extranjeros autorizados para funcionar en Brasil las mismas prohibiciones o restricciones equivalentes a las que rijan en sus países de origen en relación con los bancos brasileños; en los países donde haya restricciones para el funcionamiento de bancos brasileños, los bancos extranjeros no podrán adquirir más de 30% de las acciones con derecho a voto de bancos nacionales. Este texto es la única reglamentación escrita existente de la Constitución de 1946 (y de las sucesivas) que no adoptó ninguna medida restrictiva de las actividades de establecimientos bancarios extranjeros.

Sin embargo, a pesar del 'liberalismo' de la legislación, el aumento del número de bancos extranjeros fue relativamente pequeño. En 1948 se hallaban instalados en el país 10 establecimientos extranjeros, a saber: Bank of London & South America, Banco Nacional Ultramarino, The National City Bank of New York, Banco Italo-Belga, The Royal Bank of Canada, Banco Holandés Unido, The First National Bank of Boston, Crédit Foncier du Brésil et de l'Amérique du Sud y Caisse Générale de Prêts Fonciers et Industriels.

En 1976 había 19 bancos comerciales extranjeros, de los cuales sólo 5 ya estaban aquí en 1948: Bank of London & South America, el City Bank, el Banco Europeu para a América Latina (nueva denominación del Banco Italo-Belga), el Banco Holandés Unido y el Banco de Boston; el Royal Bank of Canada sigue presente en el sistema bancario brasileño, pero asociado al Bank of America en el Banco Internacional. Otros dos ya habían funcionado en el país, pero se les canceló su autorización en 1942 como consecuencia de la declaración de guerra del Brasil al Eje: el Banco Alemão Transatlántico y el Banco Francês e Italiano para a América do

¹⁴P. C. Sá, "A política mineral brasileira", en *Boletim do IERJ*, N.º 17, enero-febrero 1981.

Sul; en este caso podría incluirse también el *Deutsch Südamerikanische Bank*, que posee hoy una participación minoritaria en el Banco Lar Brasileiro, controlado por el Chase Manhattan Bank. Entre los demás figuran los japoneses, de ingreso reciente (*Mitsubishi*, *Tokio* y *Sumitomo*); y aquellos que no pasan de ser oficinas de representación de bancos extranjeros públicos o privados, como el Banco de la Nación Argentina, Banca Commerciale Italiana, Agencia Financiera de Portugal y la Unión de Bancos del Uruguay, Español, Territorial y del Norte. Por último, tenemos el Banco Cidade de São Paulo, de propiedad de la Swiss Bank Corporation; el Banco Francés e Brasileiro, ligado al *Crédit Lyonnais*, y el Banco América do Sul, único que siendo un banco extranjero (controlado por el grupo japonés *Fuji*) presenta menos de 30% del capital accionario en manos de residentes en el exterior.

Pocas de estas instituciones tienen algún relieve en el *ranking* de bancos comerciales brasileños; los más importantes son el City Bank, el Francés e Brasileiro, el América do Sul, el Lar Brasileiro y el Francés e Italiano. En realidad, el conjunto de bancos extranjeros representa 18% del total de bancos comerciales que operan en el país, pero les corresponde sólo 13% de los préstamos y 12% de los depósitos a la vista.¹⁵ Esto puede explicarse por las reglas no escritas impuestas por el Banco Central que restringen la apertura de agencias por parte de bancos extranjeros; tanto es así que si consideramos la totalidad de las dependencias bancarias en el país (sedes, agencias y subagencias), la participación de los extranjeros desciende a menos de 1%.

No todos los bancos extranjeros que operan en el país pueden considerarse, *stricto sensu*, internacionales (o transnacionales). Sin embargo, en este sector hubo en los últimos años muchas presiones en el sentido de una 'apertura': la creación del 'Rio-dólar' parece haber sido sólo un globo de ensayo con vista a la elaboración de un estatuto provisorio que permitiera el ingreso masivo de los grandes bancos 'transnacionales', que operan directamente en su mo-

neda ficticia, el dólar que ellos mismos emiten. El gran capital bancario nacional supo oponerse a estas presiones en forma directa, como en el caso del 'Rio-dólar', o indirecta, a través de su poder disuasivo y de sus vinculaciones con el aparato estatal, como en el caso de ciertos aspectos de la ley de reforma bancaria y del mercado de capitales. Había en esos textos disposiciones que estimulaban la asociación con grandes bancos transnacionales, sea por la diferenciación y especialización de las instituciones financieras, sea para facilitar la captación de recursos externos según la modalidad prevista por la resolución N.º 63 del Banco Central.¹⁶ A pesar de haber crecido la participación del capital extranjero, sobre todo si consideramos el sistema financiero como un todo (instituciones bancarias y no bancarias), el gran capital nacional hizo prevalecer la tendencia a la conglomeración y mantuvo su predominio y liderazgo en el sector.

El futuro de la internacionalización en el sector financiero (y bancario) aún está por decirse. Y el final de la historia no dependerá sólo de la capacidad interna de resistencia política y negociación con el Estado de los banqueros brasileños, sino de la posibilidad de buscar una nueva articulación con los sectores productivos y de la propia evolución de la crisis internacional y de sus reflejos en la economía brasileña. En todo caso, éste fue el sector que más se benefició con el desarrollo reciente del capitalismo en Brasil, en particular con las políticas de endeudamiento interno y externo. El sector no ha revelado vocación para el papel histórico del 'capital financiero' (en la acepción de Hilferding); centraliza capitales y promueve la industria pesada nacional, y en relación al capital bancario internacional especulativo prefiere una posición de alianza táctica. Sin embargo, las posibilidades de que persista esta situación ya no son las mismas y el capital bancario nacional pronto estará colocado frente a las opciones que ha evitado.

¹⁶En virtud de la resolución N.º 63, las instituciones financieras pueden captar recursos en el mercado financiero internacional y traspasarlos al mercado brasileño a plazos y valores menores.

¹⁵Datos correspondientes a 1976, recopilados en el *Boletim do Banco Central* y en la *Revista Bancária*.