

ESTRATEGIAS DE DESARROLLO E INTERNACIONALIZACIÓN DE CAPITALES: PASADO Y PRESENTE DEL CASO BRASILEÑO¹

Esteban Actis²

El presente artículo analiza la relación existente entre las estrategias de desarrollo de Brasil y el proceso de internacionalización de capitales desde mediados del siglo XX hasta la actualidad. A diferencia de otros enfoques que abordan el fenómeno de la internacionalización productiva a partir de las ventajas intrínsecas de las empresas, el trabajo intenta comprender una la dinámica de largo plazo que ha tenido la expansión internacional de las empresas brasileñas a la par de las mutaciones en las articulaciones entre el Estado y el mercado.

Palabras clave: estrategia de desarrollo; internacionalización de capitales; Brasil; desarrollismo; neoliberalismo; neodesarrollismo heterodoxo.

ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO E INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL: PASSADO E PRESENTE DO CASO BRASILEIRO

Este artigo examina a relação entre as estratégias de desenvolvimento do Brasil e o processo de internacionalização do capital, desde meados do século XX até os dias atuais. Ao contrário de outras abordagens que tratam do fenômeno da internacionalização produtiva das vantagens intrínsecas das empresas, este trabalho tenta entender a dinâmica de longo prazo que teve a expansão internacional das empresas brasileiras com as mudanças em diversas articulações entre o Estado e o mercado.

Palavras-chave: estratégias de desenvolvimento; internacionalização do capital; Brasil; desenvolvimentismo; neoliberalismo; neodesenvolvimentismo heterodoxo.

STRATEGIES OF DEVELOPMENT AND INTERNATIONALIZATION OF CAPITAL: PAST AND PRESENT OF THE BRAZILIAN CASE

This article examines the relationship between the strategies of development of Brazil and the process of internationalization of capital since the mid-20th century to the present day. Unlike other approaches that address the phenomenon of productive internationalization from the intrinsic advantages of enterprises, this paper tries to understand a dynamics of long term that has had the international expansion of Brazilian companies in the different mutations among the State and the market relations.

Keywords: strategies of development; internationalization of capital; Brazil; developmentalism; neo-liberalism; heterodox neo-developmentalism.

JEL: F23, 010.

1. El presente trabajo formó parte de la tesis doctoral del autor titulada *Los condicionamientos domésticos en los diseños de política exterior: la internacionalización del capital brasileño y su impacto en la política exterior de Brasil (2003-2013) – implicancias en la relación bilateral con la Argentina*, aprobada en febrero del 2015 en el marco del Doctorado en Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario.

2. Doctor en Relaciones Internacionales, becario postdoctoral del Conicet y profesor de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario en Argentina. *E-mail:* <e.actis@conicet.gov.ar>.

1 INTRODUCCIÓN

Durante la segunda mitad del siglo XX, la República Federativa de Brasil fue un caso emblemático de “internacionalización en curso” entre los países en desarrollo en relación a una relativa y llamativa propensión de inversión en el exterior por parte de su empresariado (Cepal, 2005). Asimismo, en la primera década del siglo XXI, el país sudamericano profundizó y consolidó el proceso de internacionalización de sus capitales destacándose como un importante país emisor en el marco del fenómeno de las MNE Latecomers (Mathews, 2006). En esa coyuntura, desde la literatura especializada surgieron trabajos (estudios *micro*) que avanzaron en la indagación de las estrategias, motivaciones y ventajas específicas que ha tenido el empresariado brasileño para internacionalizarse (López, 1999; Lima y Silva, 2011; Sette Fortes, 2011; Dias, Caputo y Marques, 2012; Ribeiro y Casado Lima, 2008).

Sin dejar de valorar los importantes aportes de dichos enfoques, el presente trabajo intenta comprender la profundización y consolidación del proceso de internacionalización de capitales brasileños desde un abordaje *macro* que se centra en el funcionamiento del sistema económico en general, y no en ventajas empresariales específicas. En otras palabras, la internacionalización de las actividades empresariales dependen efectivamente de condicionantes micro y macroeconómicos, así como también de estrategias de desarrollo delineadas por los estados nacionales.

Desde esta perspectiva analítica particular, el trabajo tiene dos objetivos centrales. En primer lugar, analizar la histórica relación existente entre el proceso de internacionalización de capitales y las distintas *estrategias de desarrollo implementadas por Brasil*. En segundo, evidenciar cómo la profundización y consolidación de la internacionalización del capital brasileño en el siglo XXI (2003-2013) fue un subproducto de una estrategia de desarrollo particular, a la que hemos denominado *neodesarrollismo heterodoxo* (Actis, 2011).

2 BREVE MARCO CONCEPTUAL

La noción de “internacionalización de capitales” puede tener varias acepciones de acuerdo al fenómeno económico que se quiera aprehender. En general, dicha terminología hace alusión a las inversiones (productivas o financieras) que capitales nacionales realizan en el exterior. Así, por *internacionalización de capitales* entendemos el acto por el cual una empresa pasa a operar en otros países diferentes de aquel en el cual está originalmente instalada, excluyendo las transacciones comerciales.³ En otras palabras, cuando hablamos de internacionalización de capitales nos referimos:

3. No existe consenso en torno al concepto de internacionalización de capitales o internacionalización de empresas. Compartimos con Coelho y Oliveira Junior (2011) que la internacionalización hace referencia a una inserción productiva, realiza por medio de IED o por medio de relación contractuales, descartando la inserción comercial y las mera inversiones en cartera/financieras.

(...) al proceso de concepción de un planeamiento estratégico para que una empresa pase a operar en otros países diferentes de aquel en el que está originalmente instalado. Se exceptúa la simple relación comercial de importación y exportación. En este sentido la internacionalización envuelve necesariamente el movimiento de factores productivos (Cintra y Mourão, 2005).

El principal indicador para dar cuenta de la internacionalización productiva es el de inversión extranjera directa (IED). Se entiende por IED cuando una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. A diferencia de la mera inversión en cartera, la IED no sólo implica una transferencia de recursos sino también la adquisición del control duradero sobre una unidad productiva (IMF, 2003). El concepto de control duradero implica la existencia de una relación a largo plazo entre el inversor directo y la empresa y un grado significativo de influencia del inversor en la dirección de la empresa. Por tal motivo, se contabiliza como IED tanto la *formación de capital* (nueva unidad productiva o ampliación de la ya existente) como las *fusiones & adquisiciones* (compra accionaria que otorga influencia sobre una empresa o filial extranjera).

Por su parte, otro indicador que da cuenta del fenómeno en cuestión, y en el caso de Brasil ha sido importante, puede ser definido como “inversiones indirectas”. El carácter indirecto está relacionado al registro de la operación, dado que muchas formas de actuación de las empresas en el exterior no quedaban registradas como IED. En este sentido, cabe destacar que Brasil cuenta con importantes empresas de *ingeniería y construcción* cuyas operaciones en el exterior son registradas, muchas veces, como *exportación de servicios* dado que se computan como una exportación desde la casa matriz. De este modo, las empresas se internacionalizan mediante la adjudicación de obras vía contratación o por procesos licitatorios.

Por su parte, en la literatura especializada es común encontrar como sinónimos los términos *transnacionalización*, *multinacionalización* e *internacionalización* para describir la expansión global de los capitales. Sin embargo, cada uno de los términos enfatiza distintos aspectos del fenómeno. Mientras que los dos primeros resaltan que una empresa puede tener inversiones en varias naciones y que los accionistas de la misma pueden ser de varias nacionalidades, la idea de internacionalización puntualiza el carácter nacional de los capitales.

En ese sentido compartimos con el economista brasileño Bresser-Pereira (2010) que:

La enorme mayoría de las “multinacionales” son corporaciones nacionales pues están controladas por el capital y el conocimiento de uno o dos países (...) estas corporaciones son multinacionales porque tienen presencia en muchos países y no porque su propiedad esté dividida entre un número de países tan grande que las lleva a perder su origen nacional (Bresser-Pereira, 2010, p. 32).

Motivo por el cual, más allá que una empresa tenga inversiones en varias naciones, la misma siempre está identificada con un país, es decir, que la internacionalización de una firma no implica su “desnacionalización”. Por esa razón, es común hablar de la norteamericana Chevron, la canadiense Barrick Gold, la coreana Samsung o la francesa Total, para dar solo algunos ejemplos. Las experiencias exitosas en materia internacionalización de los sectores productivos se debió a políticas públicas concretas en el marco de estrategias estatales alejadas de la idea de *laissez faire* (Deos y Oliveira, 2011).

Casanova y Kassum (2013, p. 3) destacan las ventajas económicas y políticas derivadas de las empresas nacionales que invierten en el exterior. Desde la economía, mientras que las pequeñas y medianas empresas constituyen la columna vertebral de cualquier economía y son responsables por la creación de trabajo, la presencia de grandes compañías que operan globalmente provee una invaluable fuente de investigaciones, conocimientos e innovaciones para sus países de origen. Dichas empresas ayudan a proveedores locales a conectarse en las cadenas globales de valor y contribuyen a fortalecer la “marca nacional”. Asimismo, en términos políticos, las empresas nacionales con fuertes procesos de internacionalización representan uno de los aspectos más visibles del *hard power* en lo que respecta a las capacidades económicas. Para jugar un mayor rol en los asuntos de la política internacional las empresas desempeñan un papel fundamental. Los beneficios económicos y políticos que representan las empresas internacionalizadas para cualquier Estado ha implicado que los mismos no hayan sido meros espectadores en las grandes oleadas de internacionalización del capital a nivel global. Retomando a Bresser-Pereira (2010, p. 31), el economista brasileño entiende a la globalización como “la competencia económica a nivel mundial entre corporaciones apoyadas por sus correspondientes Estados-nación”.

Directamente relacionado a este último punto, entendemos por estrategia de desarrollo⁴ la manera en la que se articulan la política y la economía, el Estado y el mercado, en una nación determinada y en un contexto determinado, en búsqueda de la transformación productiva. A cada estrategia le corresponde un modo de acumulación, de producción y de distribución de la riqueza, así como una modelo de inserción internacional.

Como bien señala Ferrer (2013), una estrategia de desarrollo es una construcción social que supone la participación del conjunto de los actores en la definición de los componentes. La principal línea divisora en relación con el carácter de las estrategias de desarrollo es el grado de intervención pública

4. Compartimos con Boschi (2011) que la construcción de un proyecto nacional no significa necesariamente un proyecto nacionalista en su sentido clásico. Nacional se refiere a un proyecto que cuente con el consenso de actores representativos de la sociedad. De ahí los conceptos de estrategia de desarrollo o modelo de desarrollo. En la presente tesis preferimos utilizar el concepto de estrategia dado la connotación y asociación de “modelo de desarrollo” con el proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI).

orientada a lograr las metas establecidas, así como la importancia que se otorga a la aceleración del proceso de transformación productiva, más allá del ritmo natural del mercado (Devlin y Moguillansky, 2009, p. 100). Tal definición nos plantea que hay dos grandes grupos de estrategias de desarrollo.

Por una parte, existen estrategias en las cuales las intervenciones públicas están encaminadas a fortalecer la acción autónoma de las fuerzas del mercado; en éstas existe una confianza en que el libre juego del mercado resuelve los problemas económicos y que una política macroeconómica “sana” genera incentivos suficientes como para que los empresarios lideren por sí mismos una transformación productiva basada en las ventajas comparativas internacionales del país. En consecuencia, el alcance y objetivos de las intervenciones públicas son relativamente limitados y guardan una distancia prudente respecto de las acciones del mercado.

La otra estrategia es la que desconfía de algunas de las señales del mercado y de la idea que las ventajas comparativas estáticas por sí solas puedan impulsar la transformación productiva (se reconoce que las señales de corto plazo podrían exhibir fallas importantes en materia de asignación de los recursos). Por tales motivos, la intervención pública se vuelve indispensable para la corrección de las fallas del mercado. Estas dos visiones particulares de vinculación entre el Estado y el mercado forman parte de la disputa que, de acuerdo a Rodrik (2013), nunca dejó de existir entre el *liberalismo* y el *mercantilismo*. La centralidad del pensamiento mercantilista ha estado presente en corrientes teóricas que surgieron para dar cuenta de experiencias productivas a nivel mundial que se alejaban de la teoría clásica. Estamos haciendo referencia al *estructuralismo* – y lo que hoy se denomina como neo-desarrollismo –⁵ para el caso latinoamericano o la noción de *developmental state* (Wade, 1990) para ilustrar el modelo asiático de los años ochenta.

No es objetivo de este trabajo ahondar en las diferencias que existen entre estos enfoques. Por el contrario, intentamos ponderar la noción de *desarrollo* que subyace en todos ellos asociada a la noción de *upgrading industrial* (Balestro, 2011), lo que significa alcanzar procesos de transformación industrial en donde el Estado desempeña la coordinación en la implementación de las políticas industriales. La asignación de recursos que provienen del mercado es insuficiente para quebrar la tradicional división internacional del trabajo.⁶

5. El “desarrollismo” o “estructuralismo” es una corriente de pensamiento que surge al interior de América Latina después de la segunda guerra mundial con el fin de discutir la problemática del desarrollo en la región. Pensadores como Raúl Prebisch, Celso Furtado y Osvaldo Sunkel, entre otros, tuvieron incidencia en la puesta en marcha del “modelo de industrialización de sustitución de importaciones” que predominó, con distintas modalidades en Sudamérica, entre los años 1940 y 1980. Esta corriente también es conocida como “cepalina”, porque fue la Cepal la institución que albergó a dichos economistas. A principios de siglo, esta teoría tuvo un resurgir con la noción de *neo-desarrollismo*.

6. Por *industrial upgrading* se entiende en términos generales el proceso en el cual los actores económicos (nación, empresas y los trabajadores) se mueven de las actividades de bajo valor agregado hacia otras de alto valor asociada a las redes globales de producción.

3 ESTRATEGIAS DE DESARROLLO E INTERNACIONALIZACIÓN DE CAPITALES BRASILEÑOS DURANTE EL SIGLO XX: DEL DESARROLLISMO AL NEOLIBERALISMO

Como señalamos en la introducción, la economía brasileña logró a mediados del siglo XXI internacionalizar incipientemente su sector productivo. Algunas importantes firmas del gigante sudamericano conformaron lo que se denominó como *third world multinationals* (Well, 1983). De acuerdo a lo dicho supra, ¿Cómo se ha articulado la relación Estado-mercado en Brasil desde mediados del siglo XX?, ¿Cuáles han sido las estrategias de desarrollo adoptadas por el gigante sudamericano y su impacto en la internacionalización productiva?

En el caso de Brasil, entre 1930 y 1980, gobiernos democráticos como militares apostaron y defendieron el modelo de “industrialización por sustitución de importaciones” (ISI). El paradigma *desenvolventista* (Cervo, 2008) fue hegemónico por más de cincuenta años en tanto logró transformar la matriz productiva de Brasil. De acuerdo a Bresser-Pereira:

Brasil y los demás países de América Latina crecieron a tasas extraordinariamente elevadas. Se aprovecharon del debilitamiento del centro para formular estrategias nacionales de desarrollo que, esencialmente, implicaban la protección de la industria nacional naciente y la promoción de la producción a través del Estado. También envolvió una alianza nacional entre los empresarios industriales, burocracias y trabajadores. El nombre que esta estrategia recibió fue el de desarrollismo o nacional desarrollismo (...) para promover el desarrollo económico el principal instrumento era la acción colectiva del Estado (Bresser-Pereira, 2007, p. 157).

Durante todo este periodo uno de los datos más distintivos de la economía brasileña fue el papel del *Estado como empresario* (Treat, 2011). Las empresas estatales brasileñas aportaron importantes contribuciones para las metas de crecimiento y para la industrialización. Hay que resaltar que muchas de las actuales empresas multinacionales brasileñas nacieron bajo la órbita estatal. A principios de los años cuarenta se crea la Companhia Siderúrgica Nacional y la Companhia Vale do Rio Doce. Entre las décadas del cincuenta y sesenta se crea Petrobras, la eléctrica Furnas (hoy dentro del grupo Electrobras) y Embraer. Para 1979, de las treinta mayores empresas brasileñas, 28 eran estatales. Además, la inversión estatal representaba a fines de los años sesenta el 30% del total y se dirigía, principalmente, a la siderúrgica, al sector petroquímico y al de ingeniería/construcción (Treat, 2011, p. 105).

Igualmente, las principales empresas privadas (hoy grandes multinacionales) crecieron y se proyectaron de la mano del Estado, siendo muchas de ellas proveedoras/contratistas como fue el caso de Camargo Correa, Odebrecht, Andrade Gutiérrez, Gerdau, Votorantim, entre otras. En este contexto particular se visualizan las primeras inversiones de empresas brasileñas en el exterior.

De acuerdo a la Cepal (2005, p. 82), “en las décadas de 1960 y 1970 la estrategia brasileña de industrialización por sustitución de importaciones estuvo acompañada de políticas de promoción de exportaciones. Esta combinación definió las características de la primera ola de inversiones brasileñas en el exterior”. En esta etapa realizaron sus primeras inversiones en el exterior algunas empresas brasileñas (FDC, 2013), a saber: Banco do Brasil (1941), Suzano (1959), Magnesita (1960), Petrobras (1972), Tigre y Camargo Correa (1977), Embraer, Odebrecht e Itaú (1979), Gerdau (1980) y Andrade Gutiérrez y Natura (1983). Sin embargo, hasta la década de los ochenta la internacionalización de las firmas brasileñas era muy incipiente y las operaciones estaban concentradas tanto en términos de firma como de sectores: en hidrocarburos por la actuación de Petrobras y en el sector financiero/bancario por el accionar de Itaú (López, 1999, p. 318)

Con el inicio de la década del ochenta, en un contexto de crisis de la hegemonía keynesiana de pos guerra, el consenso desarrollista comenzó a resquebrajarse. Como bien señala Bielschowsky (2012) en esos años la ideología desarrollista perdió la capacidad de influencia que había tenido en las décadas previas, producto de la crisis fiscal, el aumento de la inflación y el debilitamiento productivo. Así pues, el liberalismo, que había ocupado un lugar secundario en la vida socioeconómica brasileña, pasó a predominar en el país hacia fines de esa década abriendo paso a la consolidación de la *corriente neoliberal*.

En Brasil, el neoliberalismo – como estrategia de desarrollo – se adoptó tardíamente en comparación con otras experiencias regionales como Chile y Argentina. Con los gobiernos de Collor de Melo (1990-1992) e Itamar Franco (1992-1994) comenzó una implementación gradual que se consolidó con la llegada al poder de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002).

Se ha debatido y escrito mucho sobre los efectos de la estrategia neoliberal en los distintos países de América Latina (Soares, 2001). Sin embargo, en este trabajo nos interesa remarcar los efectos del neoliberalismo en el sector productivo brasileño vinculado con la internacionalización de sus empresas.

A inicios de los años 1990 se produce un cambio de mentalidad en la clase política y empresarial de Brasil. Si el modelo ISI significó *nacionalizar la economía internacional* el nuevo modelo económico en un contexto de globalización debía *internacionalizar la economía nacional* (Cervo, 2010). En toda Latinoamérica se pensaba una estrategia orientada “hacia fuera” en donde las exportaciones eran el eje del modelo económico.

El agotamiento del paradigma desarrollista y el advenimiento del neoliberalismo alteraron el entorno empresarial al modificarse la relación estado-mercado a favor de este último. En esos años se implementa un fuerte proceso de privatizaciones con la aplicación del Programa Nacional de Desestatización (PND),

motivo por el cual, importantes empresas como Vale do Rio Doce y Embraer pasan a manos privadas. En el caso de Petrobras, si bien el Estado brasileño retuvo el control de la empresa se produjo un cambio en la política petrolera. En 1997 el gobierno brasileño abandonó el monopolio en las actividades relacionadas al petróleo, liberó los precios del control estatal y abrió el sector a la competencia. Para el año 2000, la empresa ya contaba con inversionistas privados al ofertar sus acciones en la plaza nacional y en New York. Más de 400 mil brasileños y un número desconocido de inversores e instituciones extranjeras se hicieron de acciones de Petrobras (Goldstein, 2010).

Además, en los años 1990, se modificaron parcialmente algunas características del empresariado brasileño el cual caracterizaba por ser predominantemente de tipo familiar, tanto en la propiedad como en el *management*. Hasta esos años había ausencia de inversores institucionales, un bajo uso del financiamiento externo y un escaso rol del sector bancario en el gobierno corporativo de los grupos industriales (López, 1999, p. 308). Muchas de las empresas “familiares” supieron adaptarse al nuevo contexto permitiéndoles la sobrevivencia en el mercado.

Ahora bien, en ese contexto, la apertura de la economía en Brasil provocó, como en muchos países, la profundización de lo que se denomina “heterogeneidad estructural”, rasgo del capitalismo latinoamericano desde su nacimiento. En los años noventa se tornan más complejas las relaciones entre el sector “moderno” y el sector “atrasado” de la economía (Guillén, 2008). Muchas empresas que evidenciaban problemas de competitividad – oculto bajo un modelo con tarifas elevadas – tuvieron dificultad para seguir en el mercado. Otras lograron adaptarse al nuevo entorno y emergieron como importantes firmas de Brasil.

Para los años noventa, el cuadro productivo se tornó complejo e inestable. Varias empresas y varios sectores desaparecieron, en cuanto otros se afirmaron y se expandieron observándose una reestructuración con creciente peso de los grupos transnacionales y la profundización de la centralización y concentración del capital (...) si algunas empresas tuvieron dificultades en la sobrevivencia debido a un aumento de la competencia externa y los efectos de la política gubernamentales (...) otras industrias ganaron proyección, beneficiándose de las oportunidades de la apertura (Diniz, 2010, p. 109).

Este proceso dual también impactó a las actividades de las empresas en el exterior. De acuerdo a la Cepal:

Con las reformas se logró una reestructuración de muchas firmas brasileñas que supuso un intenso proceso de innovación tecnológica y organizacional y una mejor calidad de los productos, lo que significó un estímulo para la internacionalización. No obstante, gracias a las reformas también muchas compañías redujeron o cerraron plantas e incluso se desmontaron operaciones internacionales o se vendieron a otras empresas transnacionales (Cepal, 2005, p. 82).

En los años 1990, empresas como Ibope, Sabó, Marcopolo, WEG, Randon, Stefanini, Arteccla, Votorantim y Betamach dieron el salto hacia la internacionalización (FDC, 2013). Distintos autores (López, 1999; Iglesias y Motta Veiga, 2002) señalan que la estabilidad de la segunda mitad de los 1990 permitió que las empresas tuvieran un horizonte de planeamiento de mediano plazo. Dicha estabilidad obedeció a la implementación de políticas macroeconómicas ortodoxas aplicadas por el gobierno de Fernando H. Cardoso, expresadas en el famoso “plan real”. Según Ochoa (2008):

A partir del Plan Real de 1994, la economía brasileña comienza a estabilizarse y por otra parte, se inicia un lento pero progresivo proceso de apertura comercial y se llevan a cabo una serie de privatizaciones importantes en el área siderúrgica, minera, energética de telecomunicaciones. Como resultado de esas reformas y la estabilización macroeconómica, una serie de empresas comienzan a desarrollar estrategias de posicionamiento regional y global: Gerdau, Petrobras, Camargo Correa, Embraer, Weg, Votorantim, Braskem, Embraco, Sadia, entre otras. Si el proceso no fue mayor en esa década, ello obedeció a que estuvieron ausentes instrumentos financieros adecuados para fortalecer este posicionamiento (Ochoa, 2008, p. 34).

A su vez, ante los riesgos que traía aparejado el neoliberalismo, muchas empresas brasileñas utilizaron la internacionalización como un refugio. En efecto, al igual que la Argentina, Brasil se vio sometido a partir de la década del noventa a una serie de reformas liberalizadoras y desreguladoras. Sin embargo, a diferencia del caso argentino, la incertidumbre sobre los efectos de la apertura a la competencia extranjera en el mercado local reforzó la tendencia a la internacionalización de las empresas brasileñas. La adquisición de firmas en el exterior significó una disminución de los costos financieros y del denominado “riesgo brasileño” (Bianco, Moldovan y Porta, 2008). Como bien señala Santos Reis (2007, p. 73) “en un mercado como el brasileño la internacionalización puede no ser apenas una estrategia de expansión, sino una estrategia de supervivencia”.

4 PROFUNDIZACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE CAPITALES EN EL SIGLO XXI (2003-2013): EL NEODESARROLLISMO HETERODOXO

El relativo consenso en categorizar como *desarrollismo* o como *neoliberalismo* a las dos estrategias nacionales de desarrollo que experimentó Brasil en la segunda mitad del siglo XX, se desvanece con la llegada al poder de la coalición de gobierno liderada por el Partido de los Trabajadores (PT) en 2003. Como bien analizan Menezes y Palermo (2012), existen múltiples interpretaciones en relación a la naturaleza de los gobiernos de “Lula” da Silva. Las divergencias residen en determinar en qué medida el gobierno del PT siguió el modelo implantado por la administración que lo antecedió. ¿Predominaron más las continuidades

o los cambios? Los autores señalan que las distintas interpretaciones coinciden en señalar que el “lulismo” (también podríamos incluir los primeros años del gobierno de Dilma Rousseff) se desarrolló sobre un nuevo patrón de acumulación del capital que, en un comienzo, fue establecido por el gobierno de Fernando Henrique Cardoso, cuyo punto de inflexión lo constituyó el Plan Real.

Motivo por el cual, a diferencia de otros casos del denominado “giro a la izquierda” en América Latina donde predominó una fuerte ruptura con el modelo neoliberal, como Venezuela, Ecuador y Bolivia, en Brasil el patrón fue la implementación de cambios en la continuidad.⁷ Tal situación ha hecho dificultoso encasillar la estrategia de desarrollo de acuerdo a la línea de división planteada anteriormente. El carácter *híbrido* de la estrategia implementada desde el 2003 es destacado también por distintos académicos (Ban, 2013; Diniz y Boschi, 2011; Barbosa y Souza, 2010).⁸ En esa dirección analítica, conceptualizamos a dicha estrategia como *neodesarrollismo heterodoxo*.

Antes de hacer referencia a la estrategia de desarrollo de Brasil a partir del 2003 en Brasil, es menester señalar un aspecto que, en palabras de Amado Cervo, (2008) explica la “maduración del capitalismo brasileño”. La “longevidad de las grandes empresas familiares brasileñas” (Casanova y Fernández Pérez, 2012) es un dato trascendental para entender la consolidación del proceso de internacionalización. El paso de distintas estrategias de desarrollo, es decir de una relación particular entre el Estado y el mercado, no destruyó al núcleo del empresariado brasileño que tiene sus orígenes en los primeros años de la segunda mitad del siglo XX.⁹ Este es un dato distintivo en relación a otras experiencias industrialistas de América Latina como es el caso de Argentina y México (Rapoport, 2012; González Arévalo, 2010).

Retomando el análisis de la estrategia de desarrollo implementada desde el 2003, según el pensamiento de Bresser-Pereira (2007) la heterodoxia en el *neodesarrollismo brasileño* es, jugando con las palabras, la ortodoxia en materia

7. Antes de asumir como presidente el propio Lula dio señales de que su gobierno no iba a tener un componente revisionista en materia económica. El 22 de junio de 2002 se publicó una carta de Lula llamada *Carta ao povo brasileiro*, la cual destacaba los compromisos con la estabilidad económica, responsabilidad fiscal y respeto de los contratos firmados con los acreedores internacionales.

8. A diferencias de estos últimos autores no compartimos la división del plan económico del gobierno de Lula en dos etapas. Según ellos la primera (2003-2005) privilegió un enfoque ortodoxo y en la segunda (2005 a 2008) comenzó un “nuevo modelo de desarrollo” en el que “Lula optó por una política económica desarrollista” cuyas implicancias posibilitaron sortear, de acuerdo a dichos autores, los años 2009 y 2010 signados por la crisis internacional. Desde nuestra perspectiva la principal crítica a dicho supuesto es considerar los dos períodos como “puros” en cuanto a las políticas económicas aplicadas. Si bien es cierto que desde 2005 se comienzan a visualizar rasgos desarrollistas en la estrategia, ellos no surgen como abandono de la ortodoxia macroeconómica, sino de manera simultánea y complementaria.

9. Algunos ejemplos de empresas familiares con más de cuarenta años de actividad: Gerdau (1901); Votoratim (1933); Camargo Correa (1939); Sadia (1944); Odebrecht y Banco Itaú (1945); Suzano (1946); Andrade Gutierrez (1948); JBS (1953); WEG (1961); Natura (1969).

macroeconómica.¹⁰ De acuerdo al *mainstream* económico liberal, tanto Lula como Rousseff – principalmente el primero – han aplicado una política macroeconómica “sana”.¹¹

A pesar de este aspecto, la estrategia cumple con un rasgo central de las estrategias con una visión mercantilista, que es la intervención estatal para lograr la transformación productiva. No obstante, el rol del Estado es distinto al del viejo paradigma desarrollista:

El neo-intervencionismo representa un modelo híbrido de coordinación económica efectuada de manera centralizada y a partir del mercado. En ese sentido, la nueva modalidad de intervención no representa una vuelta al estado productivo, sino apenas un mayor grado de coordinación estatal de la esfera económica, con mayor espacio para las actividades de regulación y control, con esquemas de intervención en la esfera de la producción que no ocupan el papel central, sino estratégico (Diniz y Bosch, 2011, p. 5).

Compartimos con Santos Pinho (2012, p. 2) que desde el 2003 cuando la heterogénea coalición de centro izquierda liderada por Lula da Silva llega al poder, Brasil comenzó a forjar una modalidad de capitalismo basado en la coordinación estatal a pesar de conservar de forma rigurosa los fundamentos macroeconómicos neoliberales. No obstante, tal modelo llevó a cabo una estrategia de crecimiento sustentada en la expansión “para adentro” – mercado doméstico, consumo de masas, distribución de renta, políticas sociales – y “para afuera”, es decir una inserción asertiva en el orden global.

Los miles de millones de dólares de inversiones brasileñas en el exterior desde de 2003¹² son el ejemplo más acabado de la expansión “hacia afuera” de la estrategia híbrida brasileña. Si bajo la estrategia desarrollista y neoliberal se dieron los primeros

10. Los gobiernos *petistas* no revirtieron la política económica imperante en los años noventa de utilizar el tipo de cambio y la tasa de interés para contener la inflación, situación que imposibilitó a Brasil contar con un tipo de cambio competitivo para la industria. El beneficio de la estabilidad de precio conllevó una pérdida de la competitividad de gran parte de la industria local (en particular Pymes). El estancamiento de las exportaciones de bienes industriales a partir del año 2006 es un claro indicador.

11. Según Bresser-Pereira, el problema central se encuentra en un punto específico del debate macroeconómico, referido a qué se entiende por “metas de inflación”. Para la visión liberal significa un nivel elevado de las tasas de interés, un tipo de cambio crónicamente sobrevaluado y elevados déficit de cuenta corriente. Para el neodesarrollismo significa la compatibilización de la estabilidad de precio con el crecimiento, una administración del tipo de cambio que fluctuó en torno al equilibrio industrial funcional a la competitividad y, por lo tanto, la búsqueda de un superávit en la cuenta corriente. En Brasil desde 1999 a la fecha ha primado la visión liberal (Bresser-Pereira, 2013). No obstante, hay que resaltar que para el año 2013, se comienza a acelerar la suba de precio lo que produjo que la inflación (5,91%) haya superado las metas de inflación propuesta (4,5%), motivo por el cual, en el último año de nuestro recorte temporal comienza a cuestionarse lo “sano” (desde la visión ortodoxa) de la política macroeconómica del gobierno de Rousseff.

12. De acuerdo a los datos de la Balanza de Pagos de Brasil, entre 1988 y 1995 salieron de Brasil US\$ 5.764 millones en concepto de IBD, es decir, un promedio anual de US\$ 720 millones. En cambio, entre 1996 y 2003, la cifra se ubicó en US\$ 18.970 millones, dando un promedio anual de US\$ 2.371 millones. A partir de entonces se observa un crecimiento exponencial. Entre 2004-2012, salieron en calidad de IBD US\$ 198.946 millones, es decir, un promedio anual de US\$ 22.105 millones. Por su parte, en relación a las “inversiones indirectas”, en 2003 Brasil exportó US\$ 1.900 millones en concepto de servicios de ingeniería, mientras que en 2008 la cifra se ubicó en US\$ 5.650 millones, alcanzando los US\$ 8.960 millones en 2012.

pasos del proceso de internacionalización, *el neodesarrollismo heterodoxo*¹³ permitió, en el marco de un proceso de transformación del orden económico internacional, la profundización y consolidación del fenómeno en cuestión.

Como sostiene Cervo (2010) en Brasil el camino hacia la maduración económica fue preparado durante décadas, pero el conjunto de condiciones para el salto de calidad se produjo durante la primera década del siglo XXI. Este autor señala que el factor que explica la expansión contemporánea del capital brasileño es el apoyo del Estado para la visualización y el aprovechamiento de oportunidades por parte del sector privado.

El soporte estatal del que habla Cervo surge de un convencimiento por parte de las administraciones *petistas* sobre el rol importante del gobierno para promover la internacionalización. En palabras del presidente de BNDES, Luciano Coutinho:

El potencial de desarrollar empresas con proyección internacional, vía inversión directa, estaba limitado a los sectores donde el país desarrolló una fuerte capacidad competitiva. Como sería imposible fabricar artificialmente empresas con proyección internacional, nosotros impulsamos el desarrollo de ese tipo de compañías en donde existía esa pre-condición (Coutinho..., 2013).

Corresponde ahora preguntarse, ¿Qué políticas evidencian que la estrategia de desarrollo “híbrida” permitió la consolidación del proceso de internacionalización del capital brasileño? Para ilustrar lo argumentado, mencionaremos dos políticas concretas que favorecieron la expansión del capital. La primera de ellas fue el mantenimiento de *un tipo de cambio revaluado* en el marco de una política macroeconómica ortodoxa.¹⁴ La segunda, *el rol del BNDES*, como ejemplo de una política crediticia diseñada desde el Estado.

La importancia que tiene una moneda fuerte para la internacionalización de capitales fue señalada por el ex asesor del Ministerio de Hacienda de Lula, José Antonio Pereira de Souza, cuando afirmó:

Una de las consecuencias de la apreciación del real fue que los activos externos resultaron relativamente baratos para las grandes empresas brasileñas que, a su vez, aprovecharon un momento de elevación de sus ganancias y liquidez internacional para internacionalizarse (Barbosa y Souza, 2010, p. 99).

13. Esta estrategia de desarrollo a la par que potenció la internacionalización de un vasto conjunto de empresas brasileñas, también y paradójicamente, provocó un proceso de *desindustrialización* al interior del país visible en la caída de la industria en relación al PBI y el avance de otros sectores de la economía como servicios y el sector primario. En 1985 la industria de transformación explicaba el 25% del PBI, en 2011 la cifra se ubicó en el 15% (Bacha y Bolle 2013). La profundización de la internacionalización y de la desindustrialización han sido dos procesos simultáneos en Brasil.

14. El mantenimiento de elevadas tasas de intereses fue otro factor que ha influyó en la decisión de internacionalización. Como afirma la Cepal (2013, p. 87), “desde 2009, los préstamos entre filiales han registrado valores negativos, lo que indica que las filiales de algunas grandes empresas brasileñas se están endeudando en el exterior y de este modo financian parte de las operaciones del grupo en el Brasil. El acceso al financiamiento se ha convertido así en una de las motivaciones de las empresas brasileñas para invertir en el exterior. A medida que las tasas de interés en el Brasil suben, particularmente en comparación con las que se observan en los países desarrollados, las empresas que tienen filiales en el exterior logran reducir sus costos de financiamiento”.

La influencia del tipo de cambio en la adquisición de activos externos por parte de empresas brasileñas se ha visto con claridad en el caso Argentino. La devaluación del peso en 2002 coincidió con el lento proceso de revalorización de la moneda brasileña. En las adquisiciones de empresas argentinas por parte de Petrobras, Ambev, Camargo Correa, Banco do Brasil y JBS la diferencia cambiaria fue un factor determinante.

Además de lo “barato” que pueden resultar algunos activos en el exterior, un tipo de cambio revaluado hace que las empresas busquen invertir en terceros mercados para evitar la pérdida de competitividad. En ese marco, Marcelo Pereira Malta de Araujo, presidente del consejo de administración de São Paulo Alpargatas y de Tavex, en declaraciones sobre la compra por parte de Camargo Correa de Alpargatas Argentina en 2008 sostuvo: “el tipo de cambio muy bajo afecta a todas las industrias, por lo que las empresas que tienen una plataforma exportadora se trasnacionalizan para poder seguir en la senda de crecimiento” (Canyon, 2008).

La fuerte estrategia de internacionalización como refugio contra la apreciación de la moneda también fue adoptada por la firma fabricante de ómnibus “Marcopolo” (Trevisan, 2006). Para 2004, la empresa sufrió un aumento de la presión cambiaria y un deterioro en su competitividad. Como respuesta realizó fuertes inversiones para aumentar la capacidad productiva de sus subsidiarias en Portugal, Colombia y México y, simultáneamente decidió empezar a producir en Rusia. La agresiva estrategia de internacionalización queda evidenciada con los siguientes números. De acuerdo a Trevisan (2006), en 2003, Marcopolo produjo 14.362 carrocerías, de las cuales 1.271 fueron producidas en el exterior. Para 2005, de las 9.145 unidades producidas, 5.618 fueron fabricadas fuera de Brasil.

En la misma dirección. Ailton Nascimento, vicepresidente de la empresa Stefanini, señaló que la conjunción de dos factores posibilitó la fuerte internacionalización de la empresa (en 2012 contaba con presencia en treinta países, con cinco fábricas y 76 oficinas) “el período de pos crisis internacional fue bueno en términos de adquisiciones, aprovechamos las oportunidades en firmas de capitales abiertos que estaban frágiles, en un momento donde el Real estaba alto” (Valor 1000..., 2013, p. 98)

Como bien señala Finchelstein (2012), en un contexto de liberalización es necesario analizar las políticas que cada país implementó para mejorar el acceso al capital después de las reformas. El financiamiento al sector empresarial fue una de las políticas claves que explica los distintos niveles de internacionalización del capital entre Brasil, Chile y Argentina. Sin dudas, Brasil es el país donde ha habido políticas más activas para *promover la disponibilidad de capital* y el que posee un mayor número de empresas internacionalizadas. Por su parte, Chile ha tenido resultados favorables con políticas indirectas dirigidas a fortalecer el mercado de capitales y la Argentina no tuvo políticas consistentes en esta materia, lo que explica, en parte, la dificultad de sus empresas para invertir en el exterior.

Existe un amplio consenso en torno a que la magnitud de la profundización y consolidación de la internacionalización del capital brasileño en la primera década del siglo XXI no hubiese sido posible sin el rol trascendental del Banco Nacional de Desarrollo de Brasil, el mencionado BNDES (Alem y Calvacanti, 2005; Cardoch Valdez, 2011; Silva, 2011). Coincidimos con los dos últimos autores mencionados, en que la categoría de financiamiento, vía BNDES, fue la principal política pública de apoyo a la internacionalización de empresas brasileñas (Sennes y Camargo, 2009, p. 167).¹⁵

Hasta la primera década del siglo XXI, todos los casos exitosos de internacionalización fueron producto de la iniciativa de las propias empresas y no resultado de una política deliberada de apoyo por parte del gobierno (Alem y Calvacanti, 2005). Esta situación se modifica entre 2003 y 2013 dado que el gobierno brasileño buscó, a través de la participación del BNDES, la formación de *campeões nacionais* para contribuir a consolidar un grupo empresarial con una fuerte presencia internacional. Si bien el BNDES colaboró a la profundización y consolidación del proceso de internacionalización de capitales en Brasil – y fue la política pública con mayor incidencia en el proceso en cuestión – no debemos sobre estimar el rol de la entidad en dicho fenómeno.

El financiamiento brindado, si bien importante y decisivo en sectores específicos, no representó *la principal* fuente de financiamiento para muchas empresas con actuación en el exterior. De acuerdo a una encuesta realizada por la Revista Valor Econômico (Multinacionais..., 2011), el 50% de los empresarios consultados respondieron que la principal fuente de ingresos que le permite invertir en el exterior es su *propio capital*, seguido por *deuda en el exterior* (24%) y, en el tercer lugar, por los aportes del *BNDES* (esta opción fue mencionada por el 14% de los encuestados).

Dicho esto, debemos subrayar que las líneas de acción del BNDES en pos de la internacionalización empresarial han sido tres. La primera, la que podríamos llamar directa, corresponde *al financiamiento a empresas brasileñas que quieren realizar proyectos de IED*. La segunda y tercera modalidad pueden denominarse como indirectas. Una consiste en la capitalización de empresas por medio de subscripciones de valores, vía el BNDES Participações S/A

15. Para sustentar esta posición los autores utilizan las seis categorías de "políticas de internacionalización" mencionadas por la Unctad para analizar el caso brasileño, a saber: *i)* liberalización de restricciones a la IED; *ii)* instrumentos y acuerdos internacionales que protejan las inversiones en el exterior; *iii)* información y asistencia técnica; *iv)* incentivos fiscales; *v)* mecanismos de seguridad para las inversiones; y *vi)* financiamiento. La conclusión a la que arriban es que esta última política muestra los mejores resultados.

(BANDESpar),¹⁶ y la otra refiere al financiamiento otorgado a empresas brasileñas pero cuya cancelación está a cargo de los Estados receptores en donde se realizan obras de infraestructura.

Con respecto a la primera línea, entre 2005 y julio de 2011, el banco desembolsó R\$ 12.700 para operaciones que involucraron IED tales como adquisiciones, *joint ventures* o proyectos *greenfields*. En dicho período se encuadraron en esta línea de financiación 23 operaciones, alcanzando a dieciocho empresas (Multinacionais..., 2011, p. 18).

El ejemplo más emblemático de esta modalidad de acción del BNDES ha sido el grupo JBS. En 2005 la firma se convirtió en una empresa multinacional a partir de la adquisición de los frigoríficos Swift en Argentina por un monto de 120 millones de dólares, de los cuales 80 millones fueron aportados por el BNDES. Desde entonces, en siete años, JBS se transformó en la empresa líder mundial en la producción de carne bovina, ovina y de avícolas, así como el mayor procesador mundial de cueros. La empresa tiene unidades de producción en cinco países, incluyendo los EE.UU y centros de distribución y oficinas comerciales en todos los continentes. Con la internacionalización, los ingresos netos de la empresa pasaron de R\$ 3 mil millones en 2005 a R\$ 61 mil millones en 2011.¹⁷ Otro ejemplo importante, en este caso en proyectos *greenfields*, es el de WEG. En febrero de 2011, la empresa, que ya contaba con fábricas en Argentina, México, Portugal y China, abrió una subsidiaria en India con un préstamo del BNDES de R\$ 65 millones (Multinacionais..., 2011, p. 19).

En lo relativo a la segunda modalidad descrita apuntamos que varias de las mayores empresas internacionalizadas brasileñas han utilizado el BANDESpar en su proceso de expansión al exterior (Finchelstein, 2012, p. 116). Por ejemplo, el BANDESpar suscribió el 100% de la emisión por US\$ 1.260 millones que realizó Marfrig para pagar la adquisición de Keystone Foods y asumió casi todas las obligaciones de JBS Friboi en cumplimiento de la garantía para la compra de Pilgrim's Pride por US\$ 800 millones (Cepal, 2010). Como lo muestra el cuadro 1, el BANDESpar tiene participación en muchas de las empresas brasileñas internacionalizadas.

16. El BANDESpar es una sociedad fundada en 1982 controlada y dirigida por el BNDES. Su objetivo es apoyar el proceso de capitalización y desarrollo de las empresas nacionales. Su acción se concretiza a través de participaciones societarias de carácter minoritario y transitorio.

17. Los datos fueron suministrados por el ejecutivo de JBS, Jerry O'Callaghan, en el Seminario "Brasil em meio às transformações do cenário internacional" organizado por SOBEEET, por el Instituto Besc y por el IPEA, el día 3 de Agosto de 2012 en San Pablo. Disponible en <<http://goo.gl/vu9TqT>>.

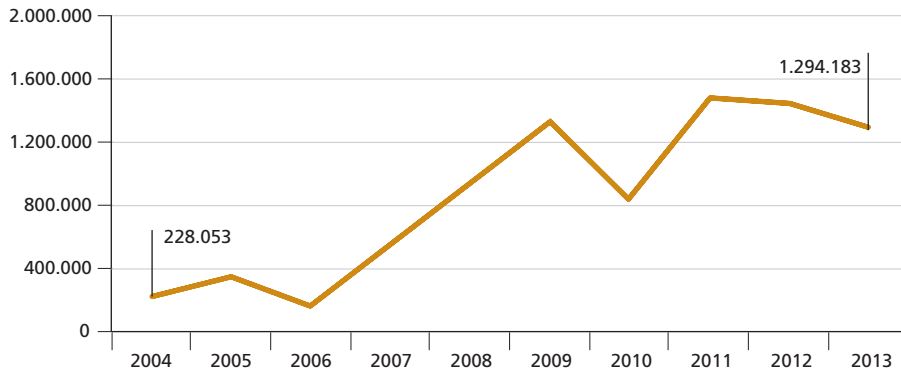
CUADRO 1
Cartera de títulos y valores de BNDESPAR (31 dic. 2012)
 (En %)

| Empresa/grupo | Participación en el capital total |
|-----------------|-----------------------------------|
| ALL | 12,10 |
| Banco do Brasil | 0,19 |
| Brasil Food | 0,78 |
| Braskem | 5,53 |
| CSN | 1,89 |
| Electrobras | 11,86 |
| Embraer | 5,37 |
| Gerdau | 3,37 |
| JBS | 20,53 |
| Marfrig | 12,25 |
| Petrobras | 10,37 |
| Suzano | 17,87 |
| Vale | 5,08 |

Fuente: BNDES (2012, p. 46).
 Elaboración propia.

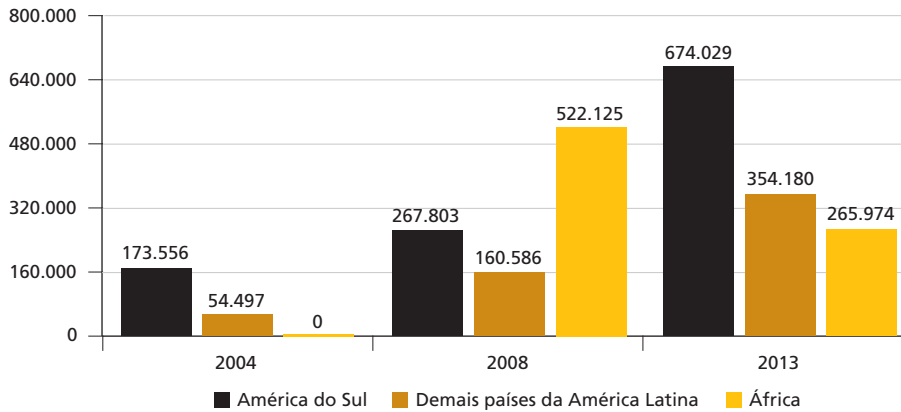
Por último, la tercera modalidad señalada se ha circunscripto en su mayoría a la región latinoamericana y, en menor medida en África, en particular a partir del año 2008 (gráficos 1 y 2), y se relaciona a la modalidad de “inversiones indirecta” la particularidad de este tipo de crédito radica en que quien lo debe cancelar es el Estado receptor del proyecto de inversión, motivo por el cual, el convenio es de carácter bilateral, suscripto entre gobiernos. El apoyo del BNDES se efectuó en el ámbito del Programa Post-Embarque (línea destinada a la comercialización de bienes y servicios) o en la modalidad de *supplier's credit* (refinanciamiento al exportador). A través de este programa, el BNDES paga al exportador brasileño, en Reales y en Brasil, el valor equivalente a las exportaciones realizadas a medida que se verifica el cumplimiento del cronograma de realización de las obras. El importador (el Estado receptor) por su parte, repaga el financiamiento al BNDES en moneda fuerte, lo que asegura el ingreso de divisas a Brasil (Mantega, 2007). En el caso de los países latinoamericanos, la garantía del financiamiento se realiza a través del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos (CCR), celebrado entre los bancos centrales de los países integrantes de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi).

GRÁFICO 1
Montos de desembolsos del BNDES para obras de infraestructura en el exterior (2004-2013)
 (En US\$ mil)



Fuente: Diário Valor Económico (2014).

GRÁFICO 2
Distribución geográficas de desembolsos del BNDES para obras de infraestructura en el exterior (2004-2013)
 (En US\$ mil)



Fuente: Diário Valor Económico (2014).

En este tipo de obras en el exterior la obtención de financiamiento es uno de los activos más importantes para que una empresa pueda adjudicarse el contrato. Para ello, a contramano de lo que sostienen las premisas liberales, la banca pública tiene un rol trascendental. Estas políticas reconocen implícitamente que el “mercado” opera con “fallas”. De acuerdo a Thomaz Zanotto, director del departamento de Relaciones Internacionales y Comercio Exterior de la Fiesp:

Sin el apoyo del BNDES, las empresas brasileñas serían incapaces de competir en proyectos internacionales. Con otras modalidades de financiamiento las propuestas de Brasil serían más caras que las de otros países que también cuentan con bancos nacionales de fomento (Aumento..., 2014, traducción propia).

5 CONSIDERACIONES FINALES

Con el fin de la primera década del siglo XXI han proliferado una importante cantidad de trabajos e investigaciones académicas a la hora de explicar la consolidación y profundización del proceso de internacionalización de capitales brasileños. La mayoría de los enfoques intentaron explicar dicho fenómeno desde las ventajas intrínsecas de las empresas a la hora de lograr la internacionalización (*firm specific advantages*). En ese sentido, el análisis realizado en el presente artículo abordó la problemática desde un enfoque holístico vinculado las transformaciones que experimentó la economía brasileña en función de las articulaciones temporales entre el Estado y el mercado (estrategias de desarrollo particulares). Como conclusión, podemos afirmar que si bien es indudable que las estrategias y ventajas de cada empresa son determinantes a la hora de explicar el desembarco de los capitales en el exterior, las firmas están constreñidas por estrategias nacionales de desarrollo (y por específicos contextos internacionales), las cuales tienen capacidad explicativa a la hora de comprender la dinámica general de la internacionalización de una economía.

Asimismo, otro aspecto que quedó evidenciado se relaciona con una progresiva maduración del fenómeno de la internacionalización del capital brasileño a pesar del pasaje de las distintas estrategias de desarrollos adoptadas desde la segunda mitad del siglo XX. Gran parte de las empresas brasileñas que hoy son consideradas verdaderas multinacionales iniciaron su proceso de internacionalización en el marco de la estrategia “desarrollista”. Por ejemplo, de las doce primeras firmas brasileñas (FDC, 2013) que lograron invertir por aquellos años (Banco do Brasil, Suzano, Magnesita, Petrobras, Camargo Correa, Embraer, Itaú, Gerdau, Bradesco, Andrade Guitierrez, Natura, Romi) no solo todas se mantuvieron como inversionistas en el exterior durante el siglo XXI sino que lograron profundizar su internacionalización.

Para el conjunto de grandes firmas, la apertura económica propia del modelo neoliberal permitió la modernización y la profesionalización de los procesos productivos y la obtención de márgenes de competitividad en un entorno signado por la competencia internacional. Por su parte, la puesta en práctica de una nueva estrategia de desarrollo a partir del año 2003 (lo que denominamos como *neodesarrollismo heterodoxo*) fue funcional al crecimiento exponencial del proceso de internacionalización debido a la implementación de políticas públicas direccionadas a la transformación productivas más allá del

ritmo natural del mercado (políticas microeconómicas como el rol del BNDES) en el marco de políticas macroeconómicas ortodoxas fructuosas para el fenómeno de la internacionalización (como un tipo de cambio revaluado). Como última reflexión, cabe señalar que a partir del 2013, se observa en Brasil una paulatina erosión de los pilares de dicha estrategia de desarrollo vigente desde el 2003. El devenir del proceso de internacionalización productiva de la economía brasileñas dependerá de cómo se rearticulan las relaciones entre el Estado y el mercado en un contexto signado por la incertidumbre política y por un deterioro de los indicadores económicos.

REFERENCIAS

- ACTIS, E. La estrategia “híbrida” de desarrollo del gobierno de Lula: neodesarrollismo heterodoxo. **Revista Temas y Debates**, año 15, n. 22, p. 115-135, Jul.-Dic. 2011.
- ALEM, A.; CAVALCANTI, E. BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões. **Revista do BNDES**, v. 12, n. 24, p. 43-76, 2005.
- AUMENTO da atuação do BNDES em infraestrutura no exterior gera críticas. **Valor Econômico**, 11 Abr. 2014.
- BACHA, E.; BOLLE, M. Introdução. *In*: BACHA, E; BOLLE, M. (Org.). **O futuro da indústria no Brasil: desindustrialização em debate**. Rio de Janeiro: Grupo Editorial Record, 2013.
- BALESTRO, M. Perspectiva do developmental state no Brasil. *In*: RANINCHESKY, S.; NEGRI, C.; MUELLER, C. (Orgs.). **Economia brasileira em perspectiva histórica**. Brasília: Verbena Editora, 2011.
- BAN, C. Brazil's liberal neo-developmentalism: new paradigm or edited orthodoxy? **Review of International Political Economy**, v. 20, n. 2, p. 298-331, 2013.
- BARBOSA, N.; SOUZA, J. P. La inflexión del gobierno de Lula: política económica, crecimiento y distribución. *In*: GARCIA, M. A.; SADER, E. (Orgs.). **Brasil entre el pasado y el futuro**. Buenos Aires: Capital Intelectual, 2010.
- BIANCO, C.; MOLDOVAN, P.; PORTA, F. **La internacionalización de las empresas brasileñas en la Argentina**. Santiago: Cepal, 2008. (Colección de Documentos de Proyectos).
- BIELSCHOWSKY, R. Estratégia de desenvolvimento e as três frentes de expansão no Brasil: um desenho conceitual. **Economia e Sociedade**, v. 21, número especial, p. 729-747, 2012.
- BNDES – BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Demonstrações financeiras referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2012**. Brasília: BNDES, 2012. Disponible en: <<http://goo.gl/89zCRd>>.

BOSCHI, R. Instituições, Trajetórias e desenvolvimento: uma discussão a partir da América Latina. *In*: BOSCHI, R. (Org). **Variedades de capitalismo, política e desenvolvimento na América Latina**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2011.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Estado y mercado en el nuevo desarrollismo. **Revista Nueva Sociedad**, n. 210, p. 110-125, 2007.

_____. **Globalización y competencia**: apuntes para una macroeconomía estructuralista del desarrollo. Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 2010.

_____. O tripé, o trilema e a política macroeconômica. *In*: AKB – ASSOCIAÇÃO KEYNESIANA BRASILEIRA (Org). **A economia brasileira na encruzilhada**. Rio de Janeiro: AKB, 2013. (Dossiê da Crise, n. 4). Disponível em: <<https://goo.gl/ldLqZX>>

CANYON, D. El real llegó a su máximo valor y empuja a Brasil a comprar cada vez más empresas argentinas. **Fundación Pro-Tejer**, 25 Feb. 2008. Disponível em: <<http://goo.gl/ZuD2Bt>>.

CARDOCH VALDEZ, R. C. A atuação do BNDES como agente indutor da inserção comercial do Brasil no governo Lula. *In*: ENCONTRO NACIONAL ABRI – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS, 3., São Paulo. **Anais...** São Paulo: Abri, 2011.

CASANOVA, L.; FÉRNANDEZ PÉREZ, P. Algunas claves de la longevidad de las grandes empresas familiares brasileñas. **Revista Apuntes**, v. 39, n. 70, p. 274-300, 2012.

CASANOVA, L.; KASSUM, J. **Brazilian emerging multinationals**: in search of a second wind. France: Insead, 2013. (Insead Working Paper, n. 2013/68/ST). Disponível em: <<http://goo.gl/KCINaf>>.

CEPAL – COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe**. Santiago: Cepal, 2005. (Serie Anual). Disponível em: <<http://goo.gl/iV9ca0>>.

_____. **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe**. (Serie Anual). Santiago: Cepal, 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/F8x2MU>>.

_____. **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe**. (Serie Anual). Santiago: Cepal, 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/u34DPE>>.

CERVO, A. **Inserção internacional**: formação dos conceitos brasileiros. São Paulo: Editora Saraiva, 2008.

_____. **A internacionalização da economia brasileira**. Brasília: Fundação Alexandre Gusmão, 2010. (O Livro na Rua, n. 20).

CINTRA, R.; MOURÃO, B. Perspectivas e estratégias na internacionalização de empresas brasileiras. **Revista Autor**, v. 5, n. 53, p. 36-50, Nov. 2005. Disponible en: <<http://goo.gl/zD85oe>>.

COELHO, D. B.; OLIVEIRA JUNIOR, M. M. As multinacionais brasileiras e os desafios do Brasil no século XXI. **Revista Brasileira de Comercio Exterior**, año 25, n. 110, p. 44-57, 2011.

COUTINHO diz que começou “retomada em U”. **Valor Econômico**, 6 maio 2013. Disponible en: <<http://goo.gl/E92Ynp>>.

DEOS, S. S.; OLIVEIRA, G. C. (Org.). **Formação e internacionalização de grandes empresas**: experiências internacionais selecionadas. São Paulo: Fundap; Campinas: Unicamp, 2011.

DEVLIN, R.; MOGUILLANSKY, G. Alianzas público-privadas como estrategias nacionales de desarrollo a largo plazo. **Revista Cepal**, Santiago, n. 97, 2009.

DIAS, A. M.; CAPUTO, A.; MARQUES, P. M. Motivações e impactos da internacionalização de empresas: um estudo de múltiplos casos na indústria brasileira. **Revista do BNDES**, Brasília, n. 38, 2012.

DINIZ, E. Empresariado industrial, representação de interesses e ação política: trajetória histórica e novas configurações. **Política & Sociedade**, v. 9, n. 17, p. 101-139, 2010.

DINIZ, E.; BOSCHI, R. Brasil, uma nova estratégia de desenvolvimento? A percepção de elites do Estado (2003-2010). *In*: SEMINÁRIO DA ALAS, Recife, 2011. **Anais...** Recife: Alas, 2011.

FDC – FUNDAÇÃO DOM CABRAL. **Ranking das transnacionais brasileiras**: os impactos da política externa na internacionalização de empresas brasileiras. Nova Lima: FDC, 2013. Disponible en: <<http://goo.gl/4k5Z01>>.

FERRER, A. La importancia de las ideas propias sobre el desarrollo y la globalización. **Revista Problemas del Desarrollo**, v. 173, n. 44, p. 163-174, 2013.

FINCHELSTEIN, D. Políticas públicas, disponibilidad de capital e internacionalización de empresas en América Latina: los casos de Argentina, Brasil y Chile. **Revista Apuntes**, v. 39, n. 70, p. 103-134, 2012.

GOLDSTEIN, A. The emergence of multilatinas: the Petrobras experience. **Universia Business Review**, n. 25, p. 98-111, Jun. 2010.

GONZÁLEZ ARÉVALO, A. L. **La desindustrialización en la manufactura mexicana**. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2010.

GUILLÉN, A. Modelos de desarrollo y estrategias alternativas en América Latina. *In*: CORREA, E.; DÉNIZ, J.; PALAZUELOS, A. (Orgs.). **América Latina y desarrollo económico**. Madrid: Editorial Akal, 2008.

IGLESIAS, R.; MOTTAVEIGA, P. Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro. *In*: PINHEIRO, A. C.; MARKWALD, R.; PEREIRA, L. V. (Orgs.). **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. c. 9, p. 368-446. Disponible en: <<https://goo.gl/6sZX6F>>.

IMF – INTERNATIONAL MONETARY FUND. **Foreign direct investment statistics how countries measure FDI**. Washington: IMF; OECD, 2003.

LIMA, A.; SILVA, G. Internacionalização de empresas brasileiras: em busca da competitividade. **Revista Brasileira de Comercio Exterior**, año 25, n. 109, p. 22-27, 2011.

LÓPEZ, A. El caso brasileño. *In*: CHUDNOVSKY, D.; KASACOFF, B.; LÓPEZ, A. (Orgs.). **Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado**. Argentina: FCE, 1999. (Series Seccion de Obras de Economia).

MANTEGA, G. La integración de américa del sur: el BNDES como agente de la política externa brasileña. *In*: BRASIL. Ministerio de Relaciones Exteriores. (Org.). **Obras de integración física en América del Sur**. Brasilia: MRE, 2007.

MATHEWS, J. A. Catch-up strategies and the latecomer effect in industrial development. **New Political Economy**, v. 11, n. 3, 2006.

MENEZES, T. M.; PALERMO, V. Gobierno de Lula y lulismo: examinando algunas hipótesis sobre las condiciones de posibilidad y la naturaleza del lulismo. **Revista Temas y Debates**, año 16, n. 25, p. 13-37, 2012.

MULTINACIONAIS brasileiras: a presença nacional em outros países. **Revista Valor Econômico**, edición multinacionales, n. 7, p. 21-23, Sept. 2011 Disponible en: <<http://goo.gl/VSSOCH>>.

OCHOA, R. Las experiencias de Brasil y de Chile: ¿qué se puede aprender para el caso argentino. *In*: PEÑA, F. (Org.) **La internacionalización de empresas y el comercio exterior argentino**. Buenos Aires: Fundación StandarBank, 2008.

RAPOPORT, M. **Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)**. Buenos Aires: Emecé Editores, 2012. Disponible en: <<http://goo.gl/JZQOPD>>.

RIBEIRO, F.; CASADO LIMA, R. Investimentos brasileiros na América do Sul: desempenho, estratégias e política. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 96, p. 4-26, 2008.

RODRIK, D. The new mercantilist challenge. **Project-Syndicate**, 9 Jun. 2013. Disponible en: <<http://goo.gl/PXFQ6j>>.

SANTOS PINHO, C. E. O nacional-desenvolvimentismo no Brasil: expansão interna, externa e o discurso social-democrata. **Revista Achegas**, n. 45, p 1-32, 2012. Online. Disponible en: <<http://goo.gl/H70hJK>>.

SANTOS REIS, L. F. La participación de empresas brasileñas en proyectos de infraestructura en América del Sur: visión del empresariado brasileño. *In*: BRASIL. Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil. (Org.). **Obras de integración física en América del Sur**. Brasília: MRE, 2007.

SENNES, R.; CAMARGO, R. M. Public policies and Brazilian multinationals: the rise of Brazilian multinationals. *In*: RAMSEY, J.; ALMEIDA, A. (Orgs.). **Making the leap from regional heavyweights to true multinationals**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

SETTE FORTES, M. Competitividade, internacionalização e riscos econômicos. **Revista Brasileira de Comercio Exterior**, año 25, n. 109, p. 28-35, 2011.

SILVA, C. E. L. O impacto do BNDES Exim no tempo de permanência das firmas brasileiras no mercado internacional: uma análise a partir dos microdados. **Planejamento e Políticas Públicas**, n. 38, p. 9-35, 2012. Disponible en: <<http://goo.gl/OD6BLf>>.

SOARES, L. T. R. Os custos sociais do ajuste neoliberal no Brasil. *In*: SADER, E. (Org.). **El ajuste estructural en América Latina**. Buenos Aires: Clacso, 2001.

TREBAT, T. Empresas estatais brasileiras e o papel dos estados na economia. *In*: RANINCHESKY, S.; NEGRI, C.; MUELLER, C. (Orgs.). **Economia brasileira em perspectiva histórica**. Brasília: Verbena Editora, 2011.

TREVISAN, L. Pressão cambial e a decisão de internacionalização: o caso Marcopolo no período 2004/2005. **Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM**, v. 1, n. 1, p. 3-18, 2006.

VALOR 1000: 1000 maiores empresas. **Revista Valor**, n. 6, ago. 2013. Disponible en: <<http://goo.gl/UJgLcN>>.

WADE, R. **Governing the market**: economic theory and the role of government in East Asian industrialization. Princeton: Princeton University Press, 1990.

WELL, L. **Third world multinationals**. Cambridge; Massachussets: MIT Press, 1983.