

**"BRAZIL POWER AND MULTINATIONAL CORPORATION":
LAS EMPRESAS MULTINACIONALES BRASILEÑAS, LA POLÍTICA EXTERIOR Y
LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE BRASIL.
UN ANÁLISIS DESDE LOS APORTES DE ROBERT GILPIN**

Esteban Actis

e.actis@conicet.gov.ar

Doctorando y Licenciado en Relaciones Internacionales por la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario (UNR), Argentina. Docente de la Cátedra de "Política Internacional Latinoamericana" en la misma casa de Estudio. Becario Doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) dependiente del Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Argentina

Resumen

La primera década del siglo XXI evidenció transformaciones en la dimensión económica del orden internacional debido al crecimiento de las denominadas potencias emergentes. Un indicador de dicho fenómeno es el surgimiento de empresas multinacionales del mundo en desarrollo -*MNC Latecomers*-, transformando a ciertos países, como es el caso de Brasil en emisores neto de flujos de Inversión Extranjera Directa. En este sentido, el presente *paper* analiza el impacto que ha tenido desde el 2003 a la fecha la emergencia y consolidación de empresas multinacionales brasileñas para la política exterior y la inserción internacional de Brasil (y viceversa), a partir de retomar la clásica obra de Robert Gilpin "*U.S power and multinational corporation: the political economy of foreign direct investment*". El framework de Gilpin servirá para la contrastación empírica del caso de estudio.

Palabras claves:

Brasil, empresas multinacionales, Robert Gilpin, Política exterior, nuevo orden internacional

Como citar este artículo

Actis, Esteban (2013). "«Brazil power and multinational corporation»: las empresas multinacionales brasileñas, la política exterior y la inserción internacional de Brasil. Un análisis desde los aportes de Robert Gilpin. *JANUS.NET e-journal of International Relations*, Vol. 4, N.º 1, Maio-Outubro 2013. Consultado [online] en data da última consulta, observare.ual.pt/janus.net/pt_vol4_n1_art2

Artículo recibido el 15 de Febrero 2013 y aceptado para publicación en 19 de Marzo 2013



**"BRAZIL POWER AND MULTINATIONAL CORPORATION":
LAS EMPRESAS MULTINACIONALES BRASILEÑAS, LA POLÍTICA EXTERIOR Y
LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE BRASIL.
UN ANÁLISIS DESDE LOS APORTES DE ROBERT GILPIN**

Esteban Actis

Introducción

La aparición en la segunda mitad del siglo XX de la empresa multinacional como actor de la economía mundial y de las relaciones internacionales conllevó diversos enfoques teóricos que intentaron aprehender el fenómeno. En ese contexto, en 1975 Robert Gilpin escribió, desde los estudios de la Economía Política Internacional (EPI), la famosa obra *"U.S power and multinational corporation: the political economy of foreign direct investment"* con el objetivo de analizar las empresas transnacionales norteamericanas y su vinculación con la inserción internacional de los EEUU en el marco de la hegemonía norteamericana de posguerra.

Más allá de las múltiples transformaciones que experimentó el sistema internacional desde entonces, y los cambios en las formas de producción, dicho andamiaje teórico sigue siendo útil para explicar la vinculación entre las empresas transnacionales con los estados donde el capital es originario, y más específicamente con el comportamiento externo de tales estados. Desde una perspectiva *realista* que se diferencia de las concepciones *marxistas* y *liberales*, Gilpin corroboró que el transnacionalismo puede ser únicamente entendido en el contexto del sistema interestatal propio de la paz de Westfalia y en relación a acciones e intereses estatales. La profundización de la interdependencia económica y la globalización imperante en el sistema internacional de posguerra fría no han derrumbado los fundamentos y cimientos de la teoría *gilpiniana*.

La primera década del siglo XXI evidenció transformaciones en la dimensión económica del orden internacional debido al crecimiento de las denominadas potencias emergentes. Un indicador de dicho fenómeno es el surgimiento de empresas multinacionales del mundo en desarrollo -*MNC Latecomers*-, transformando a ciertos países, como es el caso de Brasil en emisores neto de flujos de IED.

En este sentido, el objetivo de este trabajo es analizar el caso *brasileño*, más precisamente, el impacto que ha tenido desde el 2003 a la fecha la emergencia y consolidación de empresas transnacionales brasileñas para la política exterior y la inserción internacional de Brasil a partir de retomar la clásica obra de Robert Gilpin, que como todo texto clásico nunca pierde vigencia.



El estudio de la Inversión Extranjera Directa desde la EPI: la teoría de Gilpin

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

Este tipo de enfoque visualiza a la empresa como el actor principal y su capacidad de internacionalización dependerá en última instancia de condición de competir y adaptarse en los mercados. Estos estudios si bien necesarios para la comprensión del fenómeno excluyen la variable política en los análisis: la importancia del Estado y de las relaciones de poder en el sistema internacional. Justamente los enfoques desde la EPI vienen a cubrir este vacío, a partir de entender la compleja interrelación de la actividad económica y política en el nivel de los asuntos internacionales (Cohen, 2008). De acuerdo al propio Robert Gilpin (1975) la EPI puede definirse como la dinámica y reciproca interacción en las relaciones internacionales en la búsqueda de la riqueza y el poder.

En este sentido, la EPI intentó superar el mutuo rechazo -*the mutual neglect* en palabras de Susan Strange (1970) - entre aquellos que se dedicaban al estudio de las Relaciones Internacionales, abocados en los temas de la denominada *alta política*, y quienes investigaban temáticas de la *baja política* como asuntos de la economía internacional.

Justamente, Robert Gilpin fue uno de los primeros pensadores que, habiendo ingresado a la disciplina a partir de estudios relacionados a las cuestiones estratégicas-militares - en un marco de predominio del realismo clásico¹, comenzó a virar sus estudios hacia la economía política, impugnando así la férrea división vigente entre los aspectos estratégicos-militares - *el poder* - y los económicos - *la riqueza* - en las RRII. Su adscripción al realismo conllevó a que Gilpin sea considerado el máximo exponente de la tradición realista² en la denominada "American School" al interior de la EPI.

Desde esa perspectiva filosófica de ver a la política y a la sociedad, Gilpin se propuso estudiar la *economía política de la IED*. En realidad la obra en cuestión tuvo como finalidad "contrastar la literatura predominante sobre las empresas multinacionales, desafiando el énfasis de la ortodoxia liberal en la autónoma evolución de una creciente interdependencia en la economía mundial cuya mayor manifestación actual es la empresa multinacional" (Gilpin, 1975: 4). Según Gilpin, desde la perspectiva liberal la expansión de las empresas está divorciada de la arena de la política mundial, las

¹ Como señala Cohen (2008: 32) Gilpin se transformó en el máximo defensor de la "vieja tradición realista". Los cambios en la corriente realista a partir del predominio del enfoque estructural de Kenneth Waltz provocaron cierto relegamiento de la obra de Gilpin. En una publicación en la revista *International Relations*, William C. Wohlforth (2011) resalta como la visión/narrativa de Waltz predominó al interior de la teoría realista en detrimento de otras visiones como la de Gilpin. El autor sostiene que de haber primado la interpretación realista en *War and Change in World Politics* en lugar de la clásica obra *Theory of International Relations* otra hubiese sido la historia de la Teoría de la Relaciones Internacionales.

² A diferencia de la perspectiva liberal, Gilpin sostuvo en sus primeras obras (Gilpin, 1972) que es la política la que determina el marco de la actividad económica y los canales los cuales van en dirección que tienden a servir a objetivos políticos.



empresas multinacionales son vistas como actores independientes del sistema internacional³. Para Gilpin la emergencia de las empresas multinacionales viene a corroborar que "las actividades económicas son fundamentales en la batalla por el poder entre las naciones" (Gilpin, 1975: 38)

A su vez, Gilpin arremete y cuestiona la tesis neomarxista que sostiene que el Estado - y su política exterior - es un mero instrumento para satisfacer las necesidades del capital trasnacional, donde las políticas públicas quedan subordinadas a los intereses privados, sin margen de autonomía alguno.

Ahora bien, habiendo detallado las falencias que según el autor tienen otras teorías, ¿Cuál es el aporte de Gilpin en el estudio de las empresas trasnacionales desde la EPI?. Para responder a dicho interrogante resumiremos en seis ítems las principales líneas de su pensamiento a partir de su caso de estudio: la internacionalización de la economía de los EEUU desde los años cincuenta del siglo pasado.

- 1) Las condiciones que posibilitaron a EEUU expandir más allá de sus fronteras sus empresas, dando lugar a las multinacionales norteamericanas, fueron económicas y técnicas, y responden a la evolución de la economía de los EEUU de posguerra (Gilpin, 1975: 6). Sin embargo, la política doméstica y las políticas públicas son importantes dado que influyen la capacidad y la propensión de invertir afuera. La importancia del orden político doméstico radica en canalizar las fuerzas económicas en una dirección en detrimento de otra (Gilpin, 1975: 61).
- 2) Es un error pensar que el expansionismo de las corporaciones fue planeado por los dirigentes políticos o que las consecuencias de la expansión fueron conscientemente diseñadas por la clase política. Los mismos gradualmente percibieron que el crecimiento de las empresas en el exterior podía servir a los intereses de los EEUU. Un ejemplo que enumera Gilpin es el impacto positivo en la balanza de pagos.
- 3) En el plano internacional la expansión de las empresas americanas se da de forma paralela al crecimiento de la influencia política americana en los asuntos internacionales (Gilpin, 1975: 6). El orden político internacional creado por los poderes dominantes del sistema internacional proveyó un ambiente favorable para la expansión de las corporaciones (Gilpin, 1975: 19)
- 4) Los políticos americanos vieron la posibilidad de convertir a las multinacionales como un instrumento de la política exterior de los EEUU (Gilpin, 1975: 139). Junto con el rol internacional de dólar y la supremacía nuclear, las empresas multinacionales sirvieron como uno de los pilares de la hegemonía global de los EEUU después del fin de la segunda guerra mundial. Las corporaciones multinacionales norteamericanas favorecieron la expansión de los valores económicos y políticos americanos, el control del acceso a recursos naturales, el aumento de la participación de EEUU en el mercado mundial, el asegurado de una fuerte presencia en las economías de terceros países. Las mismas coadyuvaron a

³ Si bien es cierto que la crítica de Gilpin está dirigida a los economistas liberales, también su obra se inserta en el debate al interior de la EPI, debatiendo con sus colegas más próximos al liberalismo al interior de las Relaciones Internacionales como Joseph Nye y Robert Keohane, quienes en 1972 publicaron "Transnational Relations and World Politics".



la consolidar el objetivo principal de la política exterior americana en aquellos años, expandir la hegemonía americana en el mundo de guerra fría (Gilpin, 1975: 161).

- 5) Gilpin cuestiona la postura neomarxista que sostiene que la política exterior refleja los intereses de la clase capitalista materializada en las multinacionales (1975: 140). El autor sostiene que es cierto que en general los intereses de los empresarios transnacionales y el "interés nacional" definido por las sucesivas administraciones de EEUU coincidieron. Sin embargo, muchas veces la política exterior ha ido en contra de los intereses de las multinacionales y produciéndose divergencias. En esos casos prevalecieron los intereses de la política exterior. Gilpin ilustra esta afirmación con varios ejemplos, el más trascendente fue la divergencia entre las multinacionales americanas y el "interés nacional" en lo que respectivo a la política hacia Japón. Los EEUU toleraron la exclusión de las inversiones americanas. Las multinacionales americanas que deseaban ingresar al mercado japonés fueron forzadas a compartir sus tecnologías con las empresas japonesas, perdiendo así un activo fundamental para la competitividad, y facilitando la convergencia de las firmas rivales. Gilpin se pregunta (1975: 145) ¿Cómo pudo la política exterior ir en contra los intereses de las empresas americanas?, la respuesta está en que el interés geoestratégico de mantener a Japón bajo la influencia occidental y así mantener la supremacía y estabilidad del Asia pacífico prevaleció.
- 6) Todo lo expuesto derrumba la tesis liberal de pensar a las multinacionales como un actor independiente del sistema internacional y divorciado de la arena de la política mundial. El argumento principal de Gilpin (que recorre toda su obra) al observar el caso de EEUU fue que las multinacionales y el gobierno americano compartieron entre los años cincuenta y setenta del siglo XX un conjunto de intereses complementarios y superpuestos - *overlapping interests* - (Gilpin, 1975: 141)

La emergencia de las multinacionales brasileñas y la política exterior de Brasil (2003-2012). ¿Sigue vigente el pensamiento de Gilpin?

Habiendo transcurrido más de 35 años de la obra de Gilpin y con las múltiples transformaciones y mutaciones que ha sufrido el orden - político y económico - internacional nos interrogamos sobre la vigencia o no del esquema analítico del autor norteamericano para explicar y analizar el *nuevo multinacionalismo*, ya no vinculado a la forma productiva y organizacional de la empresa multinacional (Gilpin, 1987) sino a los cambios en el sistema global de IED (Actis, 2011). La primera década del siglo XXI mostró que países tradicionalmente receptores de flujos de IED, se convirtieron en receptores-emisores debido a la internacionalización de su producción -la tercera ola de internacionalización según Goldstain (2008).

Uno de ellos ha sido la República Federativa de Brasil. Desde 2003 el gigante sudamericano ha emitido más de 160 mil millones de dólares (Secretaría de Comercio Exterior de Brasil, 2011). Empresas multinacionales brasileñas como JBS, Gerdau, Constructora Odebrecht, Petrobras, Vale, Metafrío, Magnesita, OAS, Camargo Correa, AmBev, Banco do Brasil, Bradesco, Randon, Andrade Gutierrez, Tupy, Votorantim, WEG, Marcopolo, Embraer, Sabó, Cotaminas, Marfrig, Stafanini, Brazil Food, entre otras



(Revista Valor, 2011; Fundación Dom Cabral, 2011) tienen presencia en múltiples países de la región y del mundo.

Ahora bien, retomando lo planteado supra, ¿sigue siendo útil el esquema de Gilpin para comprender la relación entre las multinacionales brasileñas, el Estado, la clase dirigente y la inserción internacional de Brasil? Para responde el interrogante utilizaremos los 6 puntos descritos en el apartado anterior

Con respecto al *primer y segundo punto*, la expansión de las multinacionales brasileñas no es producto de una planificación de la clase política brasileña, la misma ha obedecido a las ventajas intrínsecas, a una competitividad empresarial determinada y a una *gestión al modo brasileño* (Flury, Leme Fleury y Reis, 2010). Sin embargo, el ambiente empresarial esta insertó en *estrategias de desarrollo* particulares. La internacionalización de capitales brasileños vía emisión de IED se inscribe en el pasaje de una estrategia de desarrollo cuyo objetivo principal era *nacionalizar la economía internacional* - como fue el modelo desarrollista - a otras estrategias como la neoliberal o la "logística" (Cervo, 2008; 2010) que, a pesar de sus importantes diferencias, apostaron por *internacionalizar la economía nacional*. Desde el 2003 a la visión monetarista para la conducción de la macroeconomía se sumo una activa política estatal basada en la premisa estructuralista de impulsar la transformación productiva más allá del ritmo natural del mercado.

En Brasil ha sido palpable, retomando a Gilpin, que *la política domestica y las políticas públicas han sido importantes dado que han influenciado la capacidad y la propensión de invertir afuera* (Flinchelstein, 2009). El caso más emblemático de una política pública en pos de la internacionalización han sido los créditos dirigidos del BNDES. Entre el 2005 y 2010 el Banco ha desembolsado en operaciones de inversión en el exterior más de 17.000 millones de dólares (Revista Valor, 2011). Para ilustrar la importancia de una política estatal de financiamiento, en 2005 la empresa JBS se convirtió en una empresa multinacional a partir 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 (Ochoa, 2007). Desde entonces, en 7 años JBS se transformó en la empresa líder mundial en la producción de carne bovina, ovina y de pollos, así como el mayor procesador mundial de cueros. La empresa tiene unidades de producción en 5 países, incluyendo los EEUU, y centros de distribución y escritorios comerciales en todos los continentes. Con la internacionalización los ingresos de la empresa pasaron de 3 mil millones de Reales en 2005 a 61 millones en 2011⁴.

En definitiva, lo descrito nos muestra que la clase política brasileña, pero en particular la administración de Lula y el partido de gobierno (PT) *percibieron gradualmente que el crecimiento de las empresas en el exterior podía servir a los intereses de Brasil*. Esta percepción quedó plasmada en el discurso que brindó el entonces ex mandatario en Foro Económico Mundial en Davos en 2005, donde sostuvo que

"una cosa que he señalado sistemáticamente a los empresarios brasileños es que no deben tener miedo de convertirse en empresas

⁴ 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 SOBEET, por el Instituto Besc y por el IPEA, que se desarrolló el día 3 de Agosto de 2012 en San Pablo. Disponible en <http://institutobesc.org/seminariosobeet/palestras/JerryOCallaghan.JBS.pdf>



multinacionales (...) en hacer inversiones en otros países, porque eso sería bueno para Brasil" (Rapoport, 2008).

Algunas ventajas de la actual condición de Brasil como emisor de IED ya se han empezado a palpar, *por ejemplo en el impacto en la Balanza de Pagos*. Brasil, al igual que otros países de la región, al tener una economía altamente transnacionalizada, ha sufrido desde el 2009 una fuerte salida de divisas producto de la remisión de utilidades de las empresas multinacionales extranjeras a sus casas matrices. En dicho concepto salieron en 2011 25.000 millones de dólares, una cifra siete veces mayor a la registrada en 2003. No obstante, dado la condición de emisor de IED Brasil ha podido compensar, en parte, ese aspecto negativo por el ingreso de divisas provenientes de sus multinacionales, cuyas conductas también han tenido un sesgo defensivo y han girado sus ganancias. De acuerdo con los datos de la balanza de pagos del país vecino⁵, en 2009 y 2011 ingresaron en tal concepto 10 mil y 9 mil millones de dólares, respectivamente.

En lo atinente al *tercer punto*, la transformación de Brasil en un país emisor de IED se ha dado en *forma paralela al crecimiento de la influencia política brasileña en los asuntos internacionales*. En realidad, la enseñanza que nos muestra el funcionamiento del sistema global de IED es la correlación que existe entre el ascenso en la estructura de poder internacional – en términos waltziano – y la emergencia como actor emisor de IED. Al igual que los EEUU entre los años cincuenta y sesenta, y de los países europeos y Japón entre los años setenta y ochenta del pasado siglo, desde el años 2000 se observa la coincidencia temporal entre un mayor involucramiento en el sistema internacional de las denominadas potencias emergentes -BRIC- con el surgimiento de empresas multinacionales de dichos países⁶. Es indudable, que la mutación del orden económico internacional a partir de una pérdida relativa de poder de los países desarrollados *ha proveído un ambiente favorable para la expansión de las corporaciones brasileñas*.

Por ejemplo, la agudización de la crisis económica europea ha significado una puerta de acceso para las inversiones brasileñas. Los problemas financieros (alto endeudamiento) de muchas empresas europeas y la venta de activos de empresas estatales al capital privado⁷ han permitido la penetración del capital brasileño en el viejo continente.

La adquisición del Grupo Camargo Correa del 32% de las acciones de la cementera portuguesa Cimpor, que sumado al 21% que tienen Votorantim, permitieron que la empresa está ahora en manos de capitales brasileños; la compra por parte de la empresa Magnesita (minera) - a fines de 2008 - de la LWB Refractory de manos del grupo alemán Rhone, por un monto superior a los 900 millones de dólares; el

⁵ Datos de la balanza de pagos de Brasil. Disponibles en <http://www.bcb.gov.br/?SERIEBALPAG>

⁶ El ranking elaborado por el Financial Time (FT Global 500 - world's largest companies) muestra que en todos los sectores las multinacionales emergentes están desplazando a las de los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). De las 500 principales empresas 125 corresponden a países emergentes, de las cuales treinta son empresas chinas, catorce indias y once a rusas y brasileñas respectivamente. En el ranking del año 2000 sólo había tres empresas de Brasil, una de India y no aparecían empresas chinas ni rusas. Asimismo, en el año 2000 figuraban 236 empresas norteamericanas, 60 japonesas y 15 italianas. Diez años más tarde el número se redujo a 156, 35 y 8 respectivamente

⁷ La empresa estatal Eletrobras estuvo interesada y negoció la compra de la totalidad (un 20%) de la posición pública de la portuguesa Energía de Portugal (EDP) por un monto superior a los 2.000 millones de dólares. Sin embargo en 2012 dichas acciones quedaron en manos de la china Three Gorges.



desembolsó en 2009 de 200 millones de dólares del Grupo Votorantim para obtener el 50% de las acciones de la Cementera de Avellaneda (Argentina) y Cementos Artigas (Uruguay) pertenecientes al grupo español Uniland, y la concreción del joint venture entre el *Banco do Brasil* y la aseguradora española Mapfre (año 2010) y entre la empresa española M.Torres Olvega y la brasileña WEG (año 2011), corroboran lo dicho.

En lo relativo al *punto cuatro* el gobierno de Lula y el actual de Dilma – y gran parte de la clase política - han comprendido *que las multinacionales brasileñas pueden tener un rol instrumental para la inserción internacional de Brasil*. La expansión de las empresas brasileñas representa uno de los principales atributo material de poder que tiene Brasil y funcional a la ponderación de Brasil como una potencia del futuro, al acceso de recursos naturales, a un incremento de los capitales brasileños en el mercado mundial, a impulsar/consolidar relaciones políticas con países y regiones no tradicionales para el diseño de la política exterior. Junto con una activa diplomacia, con la búsqueda de una mayor presencia en las instituciones/foros regionales y multilaterales, con la apuesta a la cooperación Sur-Sur y la diversificación de las relaciones exteriores, la internacionalización de capitales brasileños vía IED han coadyuvado a consolidar uno de los principales objetivos externos desde el 2003 a la fecha que ha sido el incremento de la influencia de Brasil en la política internacional.

Coincidimos con Sennes y Camargo Mendes (2010: 171) que el apoyo de las empresas brasileñas en el exterior generalmente coincidió con la estrategia de política externa brasileña de diversificación de vínculos. La administración de Lula tuvo por objetivo aproximar las relaciones con los países del hemisferio Sur, en especial América Latina y África por lo que la apertura de las representaciones diplomática en el exterior siguió, en la mayoría de los casos, la lógica de las inversiones llevadas a cabo por las empresas brasileñas. En noviembre de 2005 se inauguró la embajada de Brasil en Guinea Ecuatorial, meses anteriores el país africano abrió en Brasilia su única embajada en toda Latinoamérica. Un año después el gobierno de Obiang aprobó la adquisición de Petrobrás del 50% del contrato en la participación de un bloque de exploración de petróleo⁸.

Que capitales brasileños hayan invertidos en los cinco continentes, con fuerte presencia en los denominados países del norte muestra acabadamente que el lema *democratizar la globalización* sostenido por Lula y sus allegados en detrimento del concepto imperante finalizada la guerra fría de *globalizar la democracia* comienza a tener algún vicio de realidad. Dicha noción parte asegurar un rol clave a países hasta hace poco periféricos, tanto en lo económico/comercial, diplomático como estratégico (Rapoport y Madrid, 2011).

Ahora bien, afirmar que desde el gobierno brasileño se visualizó que las multinacionales brasileñas pueden ser un instrumento de la política exterior, dista de sostener la tesis contraria de que la política exterior es un instrumento favor del expansionismo privado, como lo sostiene la postura neomarxistas (*punto quinto*). En general el problema del pensamiento marxista radica en no atribuirle autonomía alguna al Estado dado que siempre esté será funcional a la reproducción del capital. Como explicaremos en el próximo punto, *los intereses de los empresarios trasnacionales y el "interés nacional" definido desde el 2003 por el gobierno de Brasil coincidieron. Sin embargo, la política*

⁸ Para más información véase http://www.acionista.com.br/home/petrobras/guine_contrato.pdf



exterior de Brasil ha ido en algunas ocasiones en contra de los intereses de las multinacionales y produciéndose divergencias.

Ejemplos de lo dicho son, en primer lugar, la apuesta a la política de solidaridad regional con respecto a Bolivia en torno a la estabilidad del gobierno de Evo Morales en 2006 en lo relativo a la nacionalización de los hidrocarburos, acción que fue en detrimento de los intereses de la petrolera Petrobras, y en segundo, la renuencia de Brasil de impulsar nuevos Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) o impulsar la ratificación de los ya firmados como lo reclama el sector empresario. La resistencia a ceder soberanía sigue constituyendo un punto neurálgico para la política exterior brasileña, tan o más importante que la internacionalización del capital. |

Así como la tesis marxista no hace inteligible la relación entre el capital transnacional y el Estado en los casos de EEUU y Brasil, la visión liberal en las RRII - como hemos visto en los primeros apartados - también muestra problemas a la hora de servir como marco conceptual producto del comprender de las empresas multinacionales como actores independientes en el sistema internacional (*punto sexto*). Explicar el fenómeno de la internacionalización del capital brasileño desestimando la vinculación con el Estado y con los cambios en el sistema internacional resulta una mirada miope. La "eficiencia" empresarial muchas veces no alcanza para alcanzar tan objetivo. Los lazos políticos con las regiones/países, los atributos de poder y el ejercicio del mismo y las estrategias de inserción internacional son aspectos fundamentales para encauzar y concretar negocios. De ahí la importancia de la política exterior como política pública.

Entre 2003 y 2012 se observa que el gobierno de Brasil y las multinacionales han *compartido un solapamiento - overlapping - de intereses* Tanto para los capitales brasileños transnacionalizados como para la política exterior el "otro" fue funcional para sus intereses, conformándose de hecho una especie de condominio, de acuerdo a Underhill (2003). El ejemplo africano hace palpable lo sostenido. La expansión de las empresas brasileñas en África (Vilas-Bôas, 2011) también es producto de la activa *política africana* que Brasil viene desarrollando desde 2003. La apertura de misiones diplomáticas, las giras presidenciales con los empresarios y *lobby* presidencial⁹ muestran que la dimensión política acompaña y fortalece la dimensión económica. De acuerdo al propio Ministerio de Relaciones Exterior de Brasil:

"los viajes del presidente Lula al continente africano y de ministros... el fortalecimiento y apertura de nuevas embajadas... son medidas que tienen un fuerte componente político, no obstante también pueden fortalecer los vínculos económicos... un ejemplo como resultado directo de esos viajes ha sido la creación de la Cámara de Comercio Brasil-Gana" (Itamaraty, 2011)

⁹ Las filtraciones de Wikileaks sobre los cables de la diplomacia de los EEUU mostraron la sorpresa de un diplomático estadounidense al relatar el activo lobby que los presidentes de Brasil y China realizaron ante el gobierno de Gabón por lograr que empresas de sus nacionalidades se hagan de una licitación millonaria para una explotación minera. *"Como os chineses venceram a Vale no Gabão"*, Diário Valor económico, Del 8/9/2011. Disponible em:

http://www.valor.com.br/empresas/1000546/como-os-chineses-venceram-vale-no-gabao?utm_source=newsletter_manha&utm_medium=08092011&utm_term=Como%20os%20chineses%20venceram%20a%20Vale%20no%20Gabão&utm_campaign=informativo



A su vez, los millones de dólares que empresas como Odebrecht y Vale gastaron en "infraestructura social" en África obedecen, en parte, a la necesidad de la diplomacia brasileña de evitar ligar las inversiones a una práctica puramente capitalista, asociada a relaciones de tipo norte-sur, mostrando así un rostro "humano" y "solidario"¹⁰ de Brasil con el desarrollo de los países africanos. En el caso de la constructora, desarrolla en Angola múltiples planes en el área de salud y educación¹¹. El empresariado ha sabido, desde un postura pragmática, colaborar en las necesidades de la política exterior, muchas veces hasta siendo contraria a una lógica puramente capitalista.

Conclusiones

El presente trabajo tuvo como objetivo contrastar, a partir de un caso empírico - lo que denominamos como el *caso brasileño* - el pensamiento y el marco teórico de Robert Gilpin en relación a su clásica obra "U.S Power and Multinationals Corporations", en donde el autor analizó la relación entre las multinacionales norteamericanas con el poder de los EEUU entre los años cincuenta y setenta del pasado siglo.

De replicar el corpus teórico de Gilpin al caso brasileño, podemos afirmar que el rol del Estado y las políticas gubernamentales, la política exterior, la inserción internacional de Brasil, y el propio funcionamiento del sistema internacional no puede subestimarse para explicar y analizar la expansión y dinamismo de un conjunto de multinacionales brasileñas a partir del 2003.

La utilización de dicho marco para comprender la internacionalización de capitales brasileños desde la Economía Política Internacional, muestra la vigencia del pensamiento *gilpiniano* a pesar de la descontextualización de su obra debido a que han pasado más de 35 años de su publicación. Al igual que en el caso de los EEUU la internacionalización de capitales brasileños vía IED obedece, en primer lugar, a ventajas competitivas empresariales. Empero, la inclusión de otras variables como los cambios en el orden internacional, el rol de las políticas públicas en especial la política exterior y estrechamente ligado, la búsqueda de poder e influencia de Brasil en el escenario internacional complejizan y enriquecen el análisis.

En definitiva como se intentó explicitar, sin las distintas iniciativas de la política doméstica y externa de Brasil, de su estrategia de inserción internacional y de un ambiente/coyuntura internacional determinada la emisión de IED brasileña no hubiese adquirido la magnitud e impronta observada en los últimos años. A su vez, sin los miles de millones de dólares invertidos en todo el planeta por capitales brasileños distintos objetivos de la política exterior de Brasil, como el relacionamiento Sur-Sur, la diversificación de los vínculos externos, la búsqueda de prestigio, entre otros, así como su clara estrategia de convertirse en un jugador global en los asuntos internacionales no hubiesen tendido la magnitud e impronta que hoy tienen. Parafraseando y actualizando el título de la obra de Gilpin: "*Brazil power and Multinational Corporation*".

¹⁰ Con el objetivo de marcar la diferencia entre el comportamiento empresarial de las empresas brasileñas con sus competidoras chinas, en el marco de una visita de Lula a Tanzania declaró "No tengo nada contra mis amigos chinos, pero es verdad que cuando ellos ganan la licitación de una mina traen trabajadores chinos, sin dar oportunidad a los trabajadores locales"

¹¹ Para más información véase: <http://www.odebrechtonline.com.br/materias/01701-01800/1756/>



Referencias bibliográficas

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

Cervo, Amado (2010). *A internacionalização da economia brasileira*, O Livro na RUA, N° 20, Brasília: Fundação Alexandre Gusmão

Cervo, Amado L., (2008). *Inserção Internacional: formação dos conceitos brasileiros*, São Paulo: Editora Saraiva

Cohen, Benjamin (2008). *International Political Economy. An intellectual history*, Princeton: Princeton University Press

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

Fleury, A.; Leme Fleury; M. y Glufke Reis, G. (2010). *El camino se hace al andar: la trayectoria de las multinacionales brasileñas*, Universia Business Review, Primer cuatrimestre, pp. 34 a 55

Flinchelstein, Diego (2009). *Different States, Different Internationalizations: A comparative Analysis of the proves of firms*, Internationalization in Latin America, paper prepared for the 28th LASA International Congress, Rio de Janeiro, June 11-14

Fundación Dom Cabral (2011). "Ranking das Transnacionais Brasileiras 2011: Crescimento sustentado e sustentável no exterior". Disponible en http://www.fdc.org.br/hotsites/mail/relatorio_transnacionais/relatorio_ranking_2011_fi nal.pdf

Gilpin, Robert (1972). The Politics of Transnational Economic Relation, In *Transnational Relations and World Politics*, ed, Robert Keohane and Joseph Nye, 48-69, Cambridge: Harvard University Press

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

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

Goldstein, A. (2007). *Multinational Companies from emerging economies*, New York: Pelgrave Macmillan

Itamaraty (2011). Balanço de Política Externa 2003/2010, documento disponible en <http://www.itamaraty.gov.br/temas/balanco-de-politica-externa-2003-2010>

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

Ochoa, Raúl (2007) *Internacionalización de empresas traslatinas de Brasil y Chile: aprendizaje o aterrizaje para el caso argentino*, Conferencia del 26/10/07 desarrollada en el CARl



Rapoport, Mario (2008), *La estrategia internacional de Brasil: intereses y política*, Revista electrónica Mundorama. Disponible en <http://mundorama.net/2008/08/14/la-estrategia-internacional-de-brasil-intereses-y-politica-por-mario-rapoport/>

Rapoport, Mario y Madrid, Eduardo (2011). *Argentina-Brasil: de rivales a aliados. Política, economía y relaciones bilaterales*, Capital Intelectual, Bs. As

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

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

Secretaria de Comércio Exterior de Brasil (2011), *Conhecendo o Brasil em Números*, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Junio

Sennes, R. y Camargo Mendes, R (2009). Public policies and Brazilian multinationals, The Rise of Brazilian Multinationals. En Making the Leap from Regional Heavyweights to True Multinationals, J. Ramsey y A. Almeida (eds.), Rio de Janeiro: Elsevier

Strange, Susan (1970), "International Economics and International Relations. A case of mutual neglect", *International Affairs* 46, no 2, 304-15

Underhill, G.D. (2003). *States, markets and governance for emerging market economies: private interests, the public good and the legitimacy of the development process*, *International Affairs*, N° 79

Vilas-Bôas, Júlia Covre (2011), "Os investimentos brasileiros na África no governo Lula: um mapa", *Meridiano 47*, Volume 12 – N° 128, PP 3-9

Wohlforth, W. (2011), "Gilpinian Realism and International Relations", *International Relations* 25(4) 499–511