



UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO  
Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales

DOCTORADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

Título de la Tesis

**“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”**

Autor: Esteban Actis

Directora: Anabella Busso

Fecha de entrega: 28 Noviembre 2014

## Índice

<b>Introducción</b> -----	<b>9</b>
<b>Capítulo I: Aportes teóricos/conceptuales</b> -----	<b>23</b>
1.1 Corriente de pensamiento -----	<b>23</b>
1.2 Conceptos principales de la investigación -----	<b>40</b>
<b>Capítulo II: La profundización y consolidación de la internacionalización del capital brasileño (2003-2013)</b> -----	<b>47</b>
2.1. Transformaciones globales. Los cambios en el sistema global de Inversión Extranjera Directa (IED)-----	<b>48</b>
2.1.1 El lugar de América Latina: la expansión de las “multilaterales”-----	<b>54</b>
2.2. La internacionalización del capital brasileño (2003-2013). Modalidades, empresas destinos de las inversiones brasileñas -----	<b>64</b>
2.2.1. Las empresas brasileñas con inversiones en el exterior. Recorte y selección-----	<b>70</b>
2.2.2. Dispersión geográfica de las inversiones. América del Sur como principal destino del capital brasileño-----	<b>72</b>
2.3. Estrategia nacional de desarrollo e internacionalización de capitales en Brasil (2003-2013). El “neodesarrollismo heterodoxo”-----	<b>78</b>
2.4. El “condominio” entre el empresariado internacionalizado y los gobiernos brasileños (2003-2013): evidencias de su materialización-----	<b>95</b>
<b>Capítulo III: La política exterior brasileña (2003-2013). Aspectos metodológicos, históricos y coyunturales</b> -----	<b>102</b>
3.1 La política exterior y sus dimensiones. La dimensión política-económica-----	<b>102</b>
3.2. Política exterior y desarrollo en Brasil. Una relación inescindible-----	<b>106</b>
3.3. Diez años de Política Exterior: la política exterior de Brasil bajo los gobiernos de Lula y Rousseff (2003-2013)-----	<b>114</b>
3.3.1. La discontinuidad: nuevas percepciones y nuevos condicionantes en el relacionamiento externo de Brasil (2003-2013)-----	<b>119</b>
3.3.2. Unidad colectiva y diversificación de los vínculos-----	<b>127</b>
3.3.3. Diplomacia presidencial y Diplomacia ex presidencial-----	<b>136</b>

<b>Capítulo IV: La internacionalización del capital brasileño como un nuevo objetivo de la política exterior de Brasil (2003-2013)</b> -----	<b>142</b>
4.1 El discurso diplomático: Diplomacia presidencial e internacionalización de capitales durante los gobiernos de Lula (2003-2010)-----	<b>143</b>
4.1.1 La emergencia de un nuevo objetivo de la política exterior (2003-2010): La confirmación de Itamaraty -----	<b>158</b>
4.2. Discurso y práctica: la política exterior brasileña frente a la internacionalización de capitales en Brasil (2003-2013)-----	<b>163</b>
4.2.1 Política exterior e internacionalización de capitales. Hacia la conquista del “Sur”-----	<b>164</b>
4.2.2. De “igual a igual”: inversiones brasileñas y vínculos con el mundo desarrollado-----	<b>190</b>
4.3 La administración de Dilma Rousseff (2011-2013): propuesta de BITs y “diplomacia ex presidencial”-----	<b>196</b>
4.3.1 La propuesta brasileña de Tratados bilaterales de Inversiones (BITs)-----	<b>197</b>
4.3.2 Internacionalización de capitales brasileños y “Diplomacia ex Presidencial”-----	<b>203</b>
<b>Capítulo V: Dilemas y contradicciones de la política exterior sudamericana de Brasil en torno a la consolidación de la internacionalización de capitales</b> -----	<b>208</b>
5.1. Los dilemas en el ejercicio del poder: entre el desarrollo y la solidaridad -----	<b>209</b>
5.1.1 Un caso testigo de la “capitalización de la contradicción”: Venezuela-----	<b>217</b>
5.2. Controversias entre el capital brasileño y los gobiernos sudamericanos: la hora de “gestionar la contradicción”-----	<b>223</b>
5.2.1. La primera manifestación de la contradicción. El caso de la empresa Ambev en Uruguay-----	<b>224</b>
5.2.2. La conflictividad entre Bolivia y el capital brasileño. El péndulo hacia la “solidaridad”-----	<b>227</b>
5.2.3. El conflicto de Odebrecht con el gobierno ecuatoriano de Rafael Correa. El péndulo hacia el “desarrollo”-----	<b>240</b>
<b>Capítulo VI: Los caminos que se bifurcan: asimetría funcional en el sistema global de IED entre Brasil y Argentina. Implicancias para la relación bilateral</b> -----	<b>250</b>
6.1. Brasil-Argentina: Asimetría funcional en el sistema global de	

IED-----	251
6.1.1 Las inversiones de empresas brasileñas en la Argentina (2003-2013)-----	258
6.2. Implicancias de la nueva asimetría en la relación bilateral entre Brasil y Argentina-----	264
6.2.1. Las inversiones brasileñas en Argentina: morigerando los desacuerdos comerciales (2003-2010)-----	267
6.2.2. Del comercio a las inversiones: desavenencias en el vínculo bilateral (2011-2013)-----	275
<b>Conclusiones</b> -----	<b>289</b>
<b>Lista de abreviaturas</b> -----	<b>303</b>
<b>Referencias bibliográficas</b> -----	<b>305</b>
1) Libros, artículos, ponencias e informes-----	<b>305</b>
2) Noticias de prensa (diarios, revistas, portales web e instituciones)-----	<b>324</b>
<b>Anexo 1</b> -----	<b>334</b>
<b>Anexo 2</b> -----	<b>354</b>
<b>Anexo 3</b> -----	<b>356</b>

## Índice de cuadros y Gráficos

### Cuadros

Cuadro N° 1: Funcionamiento del Sistema Global de IED durante la primera mitad del siglo XX-----	32
Cuadro N°2: Funcionamiento del Sistema Global de IED a partir de la primera década del siglo XXI-----	33
Cuadro N° 3: IFDI por tipo de países 2001 y 2012-----	51
Cuadro N° 4: OFDI por tipos de países 2001 y 2012-----	53
Cuadro N° 5: Número de empresas con presencia global por ranking por regiones-----	57
Cuadro N°6: América Latina y el Caribe (principales economías): flujos OFDI, 2000-2012-----	61
Cuadro N° 7 principales empresas multinacionales de Brasil, México y Chile. Cantidad de países donde tienen inversiones. Año 2009-----	63
Cuadro N°8 Cantidad de adquisiciones por empresas multilatinas. Por país de origen (2006-2012)-----	64
Cuadro N° 9: Principales empresas brasileñas internacionalizadas seleccionadas-----	71
Cuadro N°10: Dispersión geográfica de las 47 empresas multinacionales brasileñas listadas por FDC. Al año 2012-----	73
Cuadro N° 11: Principales países con presencia de empresas brasileñas. Año 2012-----	75
Cuadro N° 12: Cartera de títulos y valores de BNDESPAR (Al 31/12/2012)-----	93
Cuadro N° 13: Donaciones realizadas por las empresas brasileñas seleccionadas a los candidatos presidenciales, elecciones 2006 y 2010, en Reales-----	99
Cuadro N° 14: Donaciones realizadas por las empresas brasileñas a principales partidos políticos, años 2010, 2011, 2012. En Reales-----	100
Cuadro N° 15: Resultados alcanzados en materia de inversiones brasileñas (2003-2010)-----	161
Cuadro N°16: Brasil frente a los BITs (1990-2003)-----	199
Cuadro N°17: Brasil frente a los BITs (2003-2013)-----	201
Cuadro N° 18. Stock de IBD en la Argentina 2003-2013 (en millones de dólares)-----	259
Cuadro N° 19: Principales adquisiciones de empresas en Argentina por empresas brasileñas (2002-2013)-----	260
Cuadro N° 20: Principales inversiones brasileñas en Argentina (2007-	

2010). Formación del capital-----	262
-----------------------------------	-----

## **Gráficos**

Gráfico N°1: Global Fortune 500: Empresas de países desarrollados (MNCs) y Empresas de países en desarrollo (EMNCs). Por número de empresas y porcentaje-----	52
Gráfico N°2: Origen de IED por grupos de países (1999-2013) En porcentajes-----	53
Gráfico N° 3: Países en desarrollo. Stock de IED por región o tipo de países (origen). Por año en mil millones de dólares-----	55
Gráfico N°4: Evolución del Stock de IED en el exterior (1990-2012). Casos seleccionados, en millones de dólares-----	62
Gráfico N° 5: Flujos anuales de IBD (aportes de capital): 2003-2012. En millones de dólares-----	66
Gráfico N°6: flujos de Ingreso de IED a Brasil y flujos de IBD (2000-2012). En millones de dólares-----	67
Gráfico N°7: Inversiones brasileñas directas (IBD) y Exportaciones de servicio de ingeniería (ESI). En millones de dólares-----	69
Gráfico N° 8: Montos de desembolsos del BNDES para obras de infraestructura en el exterior, en U\$S mil, 2004-2013-----	94
Gráfico N° 9: Distribución geográficas de desembolsos del BNDES para obras de infraestructura en el exterior, en U\$S mil, 2004-2013-----	94
Gráfico N° 10: La política exterior y sus dimensiones-----	104
Gráfico N° 11: Esquema analítico propuesto-----	114
Gráfico N° 12. Viajes de Cardoso y Lula a los países de América del Sur-----	138
Gráfico N° 13: Crecimiento de los viajes del presidente Lula con relación a Cardoso-----	139
Gráfico N° 14. Brasil-Argentina: Ingreso de IED (1990-2012), en millones de dólares-----	254
Gráfico N° 15: Brasil-Argentina: promedio anual de emisión de flujos de IED (1992-2011 por sub- períodos), en millones de dólares-----	255
Gráfico N° 16: Brasil-Argentina: Evolución del stock de IED en el exterior, en millones de dólares-----	256

## **Resumen**

La presente tesis tiene como objetivo analizar cómo impactó la internacionalización de capitales brasileño en la política exterior de Brasil entre los 2003 y 2013. En el siglo XXI un conjunto importante de empresas brasileñas profundizó su inserción en los mercados internacionales no sólo bajo la modalidad comercial, sino también realizando inversiones significativas alrededor del planeta. La emergencia de las empresas multinacionales del mundo en desarrollo (siendo las de Brasil un caso testigo) se transformó en un claro indicador de las mutaciones en la distribución del poder económico en el sistema internacional. Este fenómeno coincidió temporalmente con un cambio político en la vida institucional de Brasil producto de la llegada, por primera vez, al gobierno del Partido de los Trabajadores bajo el liderazgo de Luiz Inácio “Lula” Da Silva. La política exterior de los gobiernos petistas (incluido parte del gobierno de Rousseff) estuvo signada por “cambios dentro de la continuidad”, pero se vio condicionada por las actividades de un importante conjunto de empresas brasileñas con inversiones tanto en el mundo en desarrollo como desarrollado. En este marco la investigación busca dar respuesta a las siguientes preguntas/ problema: ¿Cómo impactó el proceso de internacionalización de capitales brasileños en la política exterior de Brasil (2003-2013) y su ejecución hacia Sudamérica? y ¿Qué implicancias tuvo dicho proceso para la relación bilateral con la Argentina? Los resultados obtenidos a lo largo de este estudio responden dichos interrogantes a través de tres niveles de análisis: macro correspondiente al proyecto general de la política exterior, meso, en la ejecución de la PEB hacia Sudamérica; y micro, en la interacción particular con un actor estatal específico como lo es la República Argentina. Finalmente, se destaca que el recorrido empírico de esta investigación se inserta en un encuadre teórico sustentado en premisas realistas provenientes de la teoría de las Relaciones Internacionales y de la Economía Política Internacional a lo que suma aquellos enfoques de la Economía que resaltan el rol central de los Estados-Nacionales en el proceso de globalización

## **Abstract**

This thesis aims to analyze how the internationalization of Brazilian capital impacted on Brazil's foreign policy between 2003 and 2013. Throughout the 21st century, an important group of Brazilian companies deepened their insertion into the international markets not only by increasing their commercial influence but also by making a large amount of investments around the world. This process took place in a wider context marked by the emergency of multinational companies in the developing world, all of which showed the recent changes in the distribution of economic power within the international system. This phenomenon coincided with a political shift in the institutional life of Brazil: the entry into government of the "Partido dos Trabalhadores (PT)" led by Luiz Inacio "Lula" Da Silva. From that moment, the foreign policy implemented by PT's governments (including part of the Rousseff administration) was characterized by "change in continuity" and it was conditioned by the activities of an extensive group of Brazilian firms which had great investments in both developed and developing countries. Within this framework, the current research seeks to answer the following question/problem: How the process of internationalization of Brazilian capital impacted on Brazil's foreign policy (2003-2013) and its execution in South America? On the other hand, what implications did this process have for bilateral relations with Argentina? The main results obtained throughout this study offer answers to these questions based on three levels of analysis: the macro level corresponding to the overall foreign policy project of the PT's governments, the meso level relating to the implementation of Brazilian Foreign Policy into South America, and the micro level regarding to the particular interaction between Brazil and an specific state actor: the Argentine Republic. Finally, this research is inserted into a theoretical framing which includes realistic premises from the Theory of International Relations (IR) and the International Political Economy (IPE) in addition to those economic approaches that emphasize the central role of national states in the globalization process.

## **Agradecimientos**

En primer lugar mi agradecimiento a la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario, institución que se transformó en mi segunda casa desde el año 2003, cuando ingresé a la misma como un entusiasta estudiante de grado. A la dirección del Doctorado en Relaciones Internacionales por su constante preocupación y ocupación desde la gestión. Un reconocimiento especial a aquellos académicos que tuve la suerte de tener como profesores en el Doctorado y que contribuyeron tanto a mi formación profesional como a la reflexión sobre mi investigación. Para concluir con los agradecimientos institucionales, al Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) por la posibilidad de transitar estos cinco años con una dedicación exclusiva en la tarea investigativa, lo cual es todo un privilegio.

En segundo lugar, un agradecimiento a todos aquellos colegas que forman parte de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Facultad. Cada uno de ellos posibilita día a día un ambiente de trabajo y de estudio que inspiran a la constante reflexión sobre la disciplina. Una “comunidad epistémica” en RRII (“los de Rosario” como nos suelen llamar) difícil de encontrar en otra parte del país.

En tercer lugar, quiero dedicar una mención particular a Julieta Zelicovich, Nicolás Creus y Celina Rossa con quienes compartí innumerables debates, charlas e instancias de trabajo que han posibilitado lazos de amistad que trascienden el plano laboral. A Celina, un especial reconocimiento por la ayuda desinteresada brindada en los últimos meses de trabajo.

En cuarto lugar, mi profundo e inmenso agradecimiento a Anabella Busso, directora de tesis y “madre académica”. Por ser un ejemplo en lo profesional y en lo humano, por su inagotable generosidad, compromiso y empeño. Por enseñarme, con sabiduría y valores, el oficio de la investigación y la docencia.

Por último, los que están siempre, los detrás de escena, los afectos. A mi familia, a mi Mamá y Papá gracias por ser un sostén en todo momento y estar siempre presentes, porque sé que pase lo que pase siempre van a estar detrás de mí brindándome su amor. A Georgina, mi amor y compañera de vida. A la mujer que me acompaña incondicionalmente en el día a día, por estar en aquellos momentos que más lo necesité, siempre con esa sonrisa que llena el alma. Gracias por ir juntos a la par.

## Introducción

A lo largo de la primera década del siglo XXI, el sistema internacional evolucionó hacia una creciente multipolaridad en lo relativo al orden económico internacional. Los cambios en la distribución del poder económico global provocaron el ascenso de ciertos actores estatales en el escenario internacional -*the rise of the rest* de acuerdo a Fareed Zakaria (2011)- como consecuencia del incremento de los recursos de poder del denominado mundo en desarrollo.

La brecha económica entre las principales potencias económicas del mundo - EE.UU, Europa y Japón- y países como Brasil, India, China, Rusia y Sudáfrica (BRICS) -entre otros- se ha reducido considerablemente. Para fines del año 2010, la concentración del poder económico entre las naciones del Norte con respecto a los BRICS, en rubros como recursos, capital e inversiones, comercio, acervo tecnológico, acceso a mercados, etc., era menor a la existente a principios del año 2000 (Laffaye, et. al., 2013).

A su vez, de forma paralela e interrelacionada, esos Estados fueron adquiriendo un mayor activismo político en el escenario internacional alterando y complejizando sus vinculaciones con el mundo. Una mayor diversificación de sus relaciones externas, una reorientación de sus alianzas y objetivos, un activo involucramiento en organismos y regímenes internacionales y una importante participación en la discusión sobre los temas de gobernanza global han sido, entre otros, denominadores comunes en sus respectivas políticas exteriores.

La presente tesis doctoral se inscribe en esa coyuntura particular centrándose en el estudio de la política exterior de uno de los actores estatales “emergentes<sup>1</sup>”: la República Federativa de Brasil.

---

<sup>1</sup>En el mundo académico no ha habido consensos a la hora de definir el término de *poder o potencia emergente*. Las ambigüedades de dicha categoría en relación a sus fortalezas y debilidades (Hurrell, 2006) y sus puntos de contacto con otros conceptos como *potencias medias o potencias regionales* provocaron un sinnúmero de definiciones en torno a la idea de poder emergente. En ese amplio marco, entendemos que una potencia emergente es un país en vías de desarrollo que comienza a crecer con su propio nivel de producción industrial y de comercio exterior y, de esta manera, aparece como competidor de las economías desarrolladas. Así, destacamos la pertenencia al “mundo en desarrollo” y resaltamos los atributos económicos como los recursos centrales de poder para su emergencia en los asuntos internacionales.

En este marco, dos aspectos del escenario internacional en plena mutación nos generaron especial atención: a) en el plano de la economía internacional, la fuerte *internacionalización de capitales brasileños* vía inversiones de un conjunto importante y vasto de empresas nacionales; b) a nivel de la política internacional, el involucramiento cada vez mayor de Brasil en los asuntos internacionales y *su activa política exterior* a partir del 2003, tras la llegada de la coalición de gobierno liderada por el Partido de los Trabajadores (PT).

Antes de avanzar en la profundización de los dos niveles señalados, consideramos pertinente realizar una aclaración conceptual. En la presente tesis entendemos por *internacionalización de capitales* al 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<sup>2</sup>. En otras palabras, cuando hablamos de internacionalización de capitales nos referimos:

“(…) 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& Mourão, 2005).

En una primera etapa de la investigación nos focalizamos únicamente en las Inversiones Extranjeras Directas (IED<sup>3</sup>), definidas en los términos utilizados por el Banco Central de Brasil (BCB) como *Investimentos Brasileiros Diretos (IBD)*. Empero, en el transcurso de las tareas de investigación, observamos que muchas formas de actuación de las empresas brasileñas fuera de Brasil no quedaban registradas como IBD. En este sentido, cabe destacar que Brasil cuenta con

---

<sup>2</sup> No existe consenso en torno al concepto de internacionalización de capitales o internacionalización de empresas. Compartimos con Bonaldo Coelho y Miranda 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.

<sup>3</sup> 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 (Krugman y Obstfeld, 2001). 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). Según distintos organismos internacionales como el FMI, la UNCTAD, OCDE, existe influencia cuando el inversionista/la sociedad posee 10% o más de las acciones ordinarias o su equivalente.

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<sup>4</sup>. A esta modalidad la hemos denominado como *inversiones indirectas*.

Dicho lo anterior, y retomando los dos aspectos del sistema internacional mencionados, desde un primer momento intuimos que en dichos ejes temáticos había una significativa imbricación plausible de ser analizada en profundidad. A su vez, constatamos una vacancia en cuanto a estudios e investigaciones preexistentes que abordasen exhaustivamente la interacción en cuestión. Si bien se reconocen una importante cantidad de instituciones<sup>5</sup> y académicos (Steiner Perin, 2010; Goldstein, 2010; Hirakuta & Sarti, 2011; Cyrio & Tanure, 2010; De Toni, 2010; Fleury, Fleury & Gluske Reis, 2011; Perrotta, Fulquet & Inchspe, 2011; Afonso Lima & Godeguez da Silva, 2011) que abordan el estudio del fenómeno de las inversiones brasileñas en el exterior y de la emergencia de multinacionales brasileñas (todos insumos y fuentes de información para la presente investigación), los mismos no ahondan en las implicancias de dichos fenómenos para las distintas políticas públicas de Brasil. Con respecto a este último punto, existen algunos trabajos con aportes significativos en dicha materia (Ricardo Sennes & Camargo Mendes, 2009; Flinchelstein, 2009, Ribeiro & Casado Lima, 2008; Iglecias, 2011).

Asimismo, existe producción académica que, desde el abordaje de la política exterior brasileña o de la problemática de la inserción internacional de Brasil, mencionan el rol de la internacionalización de capitales desde perspectivas históricas (Pedreira Campos, 2012), abordajes generales (Garcia, 2011; Cervo, 2010:2012; Virgílio Caixeta Arraes, 2010; Motta Vaiga & Polonia Rios, 2010; Flynn, 2007;

---

<sup>4</sup> En estos casos es un Estado extranjero quien compra los servicios de la empresa para realizar una obra. Empero, en muchas oportunidades el capital es brasileño, dado que la operación se hace con el financiamiento del Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES). Así, la operatoria no queda muchas veces registrada como IBD y sí como *exportación de servicios de ingeniería*. El carácter indirecto de la inversión se debe a su registro.

<sup>5</sup> Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Sociedad Brasileña de Estudios de Empresas Transnacionales (SOBEET), Fundación Dom Cabral (FDC), Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (CINDES), el Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Fundación Getulio Vargas (FGV), Banco Central de Brasil, Diario Valor Econômico, entre otras.

Tussie,2013) o enfoques micro (Cardoch Valdez, 2011; Gabrieli Gaio, 2012; Freitas Couto, 2009, Neiva Santos, 2009; Puerari, 2012).

No obstante, y sin dejar de ponderar los valiosos conocimientos obtenidos luego de la lectura, indagación y exploración académica sobre dichos ejes, aún restaba por responder un interrogante. *¿Cómo impactó el proceso de internacionalización de capitales brasileños en la política exterior de Brasil a partir del año 2003?*

Dicha pregunta parte de dos presupuestos esenciales, en primer lugar (como profundizaremos en el Capítulo III) que la PEB ha estado históricamente en función del desarrollo brasileño y que las distintas estrategias de desarrollo *construyeron la política pública en cuestión* (Lafer, 1977; Hirst & Soares de Lima, 2006; Cervo, 2008; Amorim, 2010). En segundo lugar, como evidenciaremos en el Capítulo II, que la consolidación del proceso de internacionalización de capitales brasileños es un *subproducto de distintas estrategias de desarrollo* -pasadas y presentes- experimentadas por Brasil.

Una vez identificado el interrogante inicial, comenzamos un proceso de delimitación y especificación con el objetivo de elaborar una *pregunta-problema* acorde a una investigación doctoral. En una primera instancia, a partir de la profundización de las lecturas y la conformación de una importante base empírica, observamos que la consolidación y profundización de la internacionalización de capitales brasileños tenía una incidencia particular sobre la *política sudamericana de Brasil*. La misma obedecía a dos factores principales, por un lado, al hecho de que la región se constituyó como la zona geográfica de mayor recepción de proyectos de inversión brasileña (FDC, 2011). Por el otro, a que las administraciones de Lula Da Silva (2003-2010) y de Dilma Rousseff (iniciada en 2011) profundizaron la importancia que revistió históricamente América del Sur para el relacionamiento externo de Brasil (Spektor, 2011), sintetizada por Celso Lafer (2002:64) en su famosa frase “América del Sur no es una opción sino la “circunstancia” de nuestro yo diplomático”. En este marco, la política sudamericana sufrió rupturas y continuidades desde 2003 adquiriendo una complejidad sustantiva tanto por los cambios sociales, políticos y económicos que experimentó la región, así como también, por las

visiones internas en torno al lugar de dicho contexto contiguo en la estrategia internacional de Brasil.

En ese sentido, quedó conformada una nueva pregunta-problema: *¿Cómo impactó el proceso de internacionalización de capitales brasileños en la política exterior de Brasil (2003-2013) y, particularmente, su ejecución hacia Sudamérica?*

En una segunda instancia, consideramos oportuno estudiar aisladamente y con detenimiento, dentro del espacio sudamericano, de qué manera la expansión de las inversiones brasileñas afectaba la relación bilateral entre Brasil y la República Argentina. Esta situación respondió a diversos factores, en primer lugar, a la masiva entrada de inversiones de empresas brasileña a la Argentina con el fin del modelo de convertibilidad a partir del año 2002. En segundo lugar, a la intensidad alcanzada en todas las dimensiones del vínculo producto de una mayor interdependencia y de una creciente sintonía política entre los gobiernos kirchneristas en la Argentina (administraciones de Néstor Kirchner y Cristina Fernández) y los gobiernos *petistas*, todo ello en un contexto de exacerbación de las asimetrías de poder a favor de Brasil (siendo su condición de emisor neto de IED una de ellas). En tercer lugar, a una vacancia significativa de trabajos e investigaciones dedicados al análisis de las implicancias del arribo masivo de capitales brasileños en la relación bilateral con la Argentina (en donde se destacan los aportes de los trabajos de Bianco, et. al (2008) y Marx (2012).

En cuarto y último lugar, la decisión respondió a una motivación personal de orden académico. Dada la nacionalidad argentina del investigador y la condición de becario del CONICET, consideramos que sin el análisis de este último aspecto, los resultados alcanzados, la reflexión y la producción de conocimiento generados por la tesis, si bien relevantes y necesarios para pensar el futuro de uno de los vínculos estructurantes de la política exterior argentina, no contribuirían de manera directa a dar respuestas y formular nuevos interrogantes sobre los dilemas de la inserción internacional del país.

Consecuentemente, procedimos a la formulación de una nueva y definitiva pregunta-problema: *¿Cómo impactó el proceso de internacionalización de capitales brasileños en la política exterior de Brasil (2003-2013) y su ejecución hacia*

*Sudamérica? y ¿Qué implicancias tuvo dicho proceso para la relación bilateral con la Argentina?*

Siguiendo el proceso de formulación de la pregunta-problema podemos observar que la investigación estudia el impacto de la internacionalización de capitales brasileños sobre la política exterior de Brasil (PEB) en tres niveles: *macro*, en una orientación general de la PEB; *meso*, en la ejecución de la PEB hacia Sudamérica; y *micro*, en la interacción particular con un actor estatal específico como lo es la República Argentina.

De este modo, de la pregunta de investigación se deriva la unidad de análisis y el objeto de estudio: *un análisis de la política exterior<sup>6</sup> de Brasil*. Asimismo, se infieren las variables de investigación y sus relaciones. Así, la política exterior de Brasil se transforma en *la variable dependiente* de nuestra investigación y el proceso de consolidación y profundización de la internacionalización de capitales brasileños en *la variable independiente*. En otros términos, la emergencia de un vasto conjunto de multinacionales brasileñas afectó, impactó y *condicionó* la política exterior del gigante sudamericano.

El recorte temporal, 2003-2013, obedeció fundamentalmente a que, a partir del 2003, se comienzan a registrar fuertes salidas de inversión externa brasileña (SCE, 2011). A su vez, como ya señalamos, ese año coincide con el cambio de gobierno en Brasil dando lugar a una nueva etapa de la vida política e institucional de ese país -el arribo al gobierno de una coalición liderada por el PT<sup>7</sup> que continuó a pesar del cambio en la investidura presidencial a principios del 2011. La decisión de colocar el

---

<sup>6</sup> Los estudios en la disciplina de Relaciones Internacionales se organizaron alrededor de dos grandes áreas analíticas complementarias pero profundamente separadas como objetos de estudio en relación a la unidad de análisis: los análisis de política exterior (*Foreign Policy Analysis*) y los análisis de política internacional (*Study of International Politics*). El análisis de política exterior se dedicó esencialmente a estudiar los atributos y las características interna del estado con el objetivo de obtener conclusiones acerca de su comportamiento externo. Por el otro lado, la política internacional se dedicó a estudiar las interacciones entre los estados y otros actores internacionales con el objetivo de obtener conclusiones acerca de los atributos del sistema.

<sup>7</sup> La democracia brasileña se ha caracterizado por un modelo de *presidencialismo de coalición*. Desde 2004-2013 la coalición de gobierno ha estado formada por el Partido de los Trabajadores (PT) y otros partidos políticos, siendo el Partido del Movimiento Democrático Brasileño (PMDB) el más significativo. El PMDB (ubicado en el centro del espectro ideológico) le garantizó al PT la mayoría nominal en el congreso. La Alianza PT-PMDB ha sido el núcleo duro de una coalición heterogénea de partidos. Para un estudio de cómo fue evolucionando la coalición de gobierno bajo los dos mandatos del presidente Lula véase Amorim Neto (2013:98-99).

año 2013 como fecha de cierre nos permitió, por un lado, sumar al estudio más de la mitad del mandato de Dilma Rousseff, accediendo a la obtención de una significativa base empírica apta para el análisis y reflexión en torno a nuestras variables. Asimismo, con dicho cierre temporal se abarcan diez años de política exterior signados, como explicitaremos en el capítulo III, por una continuidad en materia de orientación de la PEB. No obstante, como evidenciaremos, el cambio en materia presidencial sí tuvo implicancias en el vínculo política exterior-internacionalización de capitales.

En respuesta a la pregunta-problema de nuestra investigación, la *hipótesis* sostiene que la profundización y consolidación del proceso de internacionalización de capitales condicionó a nivel macro, meso y micro la política exterior brasileña entre 2003 y 2013. Un análisis operativo de cada uno de estos niveles nos permite afirmar que:

En el nivel *macro*, el proceso de internacionalización de capitales si bien condicionó la PEB convirtiéndose en un nuevo objetivo de la misma y satisfaciendo los intereses empresariales, simultáneamente, contribuyó a dotar a Brasil de una mayor densidad política a nivel a global.

En el nivel *meso*, la puesta en práctica de ese objetivo en el ámbito sudamericano dificultó la compatibilización y armonización de la denominada “política de solidaridad regional” con un visión tradicional referida al carácter funcional de la política exterior para el desarrollo económico.

En el nivel *micro*, la fuerte internacionalización de capitales brasileños en la Argentina profundizó las asimetrías de poder entre ambos países dando lugar a la emergencia del fenómeno que denominamos como “asimetría funcional en el sistema global de IED”.

Así, una vez planteados el problema y la hipótesis de investigación, proponemos como *objetivo general* analizar de qué manera la consolidación del proceso de internacionalización de capitales brasileños condicionó la PEB (2003-2013) y su ejecución hacia Sudamérica, con particular referencia a las implicancias en la relación bilateral con Argentina.

Asimismo, se plantean cinco *objetivos específicos* que posibilitarán alcanzar la búsqueda de respuestas a los interrogantes centrales y servirán como guía para el desarrollo de la investigación.

En primer lugar, nos proponemos describir y examinar el proceso de consolidación de la internacionalización de capitales brasileños (2003-2013) desde una perspectiva *intermística* que involucra tanto las transformaciones en la economía internacional, así como también, la estrategia de desarrollo adoptada por los gobiernos de Lula Da Silva-Dilma Rousseff. Este objetivo específico intenta analizar nuestra variable independiente. Por otra parte, y para adentrarnos en el análisis de la variable dependiente, el segundo objetivo específico analiza la PEB a partir de tres cuestiones centrales: a) la dimensión político-económica de la política exterior, b) la relación histórica entre PEB y desarrollo y c) los aspectos centrales de la PEB reciente (2003-2013).

Los restantes objetivos específicos están relacionados con la interacción de las variables en cuestión y con la contrastación de la hipótesis de trabajo. Consecuentemente, como tercer objetivo específico nos proponemos identificar y analizar el discurso y la práctica diplomática en torno a la internacionalización de capitales brasileños. Como cuarto objetivo, reflexionamos sobre los dilemas y contradicciones que trajo aparejada la internacionalización de capitales brasileños en la ejecución de la política de Brasil hacia Sudamérica, a partir de los casos donde hubo controversias con el capital brasileños. Como quinto y último objetivo, identificamos las implicancias que tuvo la expansión de inversiones brasileñas en la Argentina y el consecuente impacto en la relación bilateral entre ambos países, especialmente en la dimensión política y económica del vínculo.

### **Diseño de la investigación y aspectos metodológicos.**

La presente investigación parte de una perspectiva metodológica triangular debido a que resulta difícil encasillarla tanto en un diseño metodológico cualitativo como cuantitativo. Las Relaciones Internacionales (RRII) tienen una especificidad que las diferencian de otras ciencias sociales: su objeto de estudio, en muchos casos, no está al alcance directo del investigador. A diferencia de los enfoques cuantitativistas en

donde el investigador *crea el dato* a partir del trabajo de campo, en muchas de nuestras investigaciones el rol del investigador radica en darle sentido y coherencia a una serie de datos, varios de ellos preexistentes o ya reclutados. Por ello, en las fuentes, técnicas y análisis de los datos se nota con claridad la perspectiva *cualitativa de la investigación*.

Sin embargo, si bien se intenta lograr una comprensión e interpretación del fenómeno social en estudio a partir de los datos cualitativos con los que el investigador cuenta, también se intenta explicar alguna relación de causalidad específica que no tiene como finalidad producir afirmaciones generales, sino que busca explicar una interrelación particular. Motivo por el cual, optamos por un diseño con variables que nos acercan a los enfoques cuantitativos.

Creemos que la tradicional dicotomía *explicar-comprender* en las Ciencias Sociales, y más específicamente en investigaciones en RRII, es contraproducente para avanzar en estudios que puedan aprehender la complejidad de las relaciones internacionales. ¿Se puede explicar una relación causal de un condicionante determinado sobre una política pública particular (en nuestro caso internacionalización de capitales brasileños-PEB) sin comprender cómo se articulan e influyen otros condicionantes, o subestimando el peso, por ejemplo, de la variable contextual? Si a nuestra relación causa-efecto no se la comprende en el marco de una estrategia de desarrollo y de una estrategia de inserción internacional que las exceden, la explicación en sí carece de aportes significativos. Compartimos con Rafael Calduch (1991:19) que:

“(…) las Relaciones Internacionales intentan conocer y explicar una parcela de la realidad social caracterizada por su complejidad y el elevado número de variables significativas que deben ser tomadas en consideración. En este sentido, cuanto mayor es el número de fenómenos o variables consideradas por el teórico sobre la realidad internacional, más se aproxima el modelo teórico a la realidad misma”

En otras palabras, centralizar la investigación en una relación causal lleva infaliblemente a realizar -y muchas veces forzar- estudios monocausales. Sin dejar de considerar que en realidades sociales particulares un factor puede tener un mayor peso explicativo, el presente trabajo sostiene que la dinámica internacional se comprende desde la multicausalidad.

Lo expuesto cobra relevancia en los análisis de política exterior. Los enfoques dedicados al estudio de las políticas exteriores discrepan en cuanto a cuáles son los principales factores que condicionan el accionar externo de los Estados (Russell, 1991; Van Klaveren, 1992) ¿Son las variables domésticas o las variables sistémicas las que permiten comprender y explicar el comportamiento externo?

Si bien coincidimos con Regina Soares de Lima (1994) en que el avance de la producción académica en el área disciplinar ha tendido a privilegiar los *enfoques interactivos*<sup>8</sup>, no es menor el hecho que de acuerdo a la parcela de la realidad que se esté estudiando y el énfasis del investigador en condicionamientos específicos, las investigaciones tengan a focalizarse en variables puntuales que impactan en la política exterior.

En el caso del presente trabajo, sostener y analizar cómo un condicionante en particular -como es la consolidación y profundización del proceso de internacionalización de capitales que experimenta un país- impacta en la política exterior no implica desestimar otros factores que pueden intervenir en el esquema propuesto (estos últimos siempre en función del condicionamiento bajo estudio) Dicha relación de causalidad está atravesada por factores intervinientes, tanto de índole nacional como internacional, que complementan su capacidad explicativa. Dicho en otras palabras, compartimos con Van Klaveren (1992:208) que los enfoques deterministas que explican el comportamiento de las políticas exteriores latinoamericanas de acuerdo a variables monocausales como la dependencia estructural, la hegemonía de los EEUU, el tipo de régimen o el liderazgo carismático, están condenados al fracaso. Para resumir, la tesis adscribe a la necesidad que tiene los análisis de política exterior de avanzar hacia estudios *multifactoriales*, *multiniveles* y *multidisciplinarios* (Hudson, 2007).

Asimismo, consideramos pertinente hacer una breve aclaración en términos ontológicos. El cambio en la distribución del poder material mundial (particularmente la irrupción de empresas multinacionales de países en desarrollo) representa sin lugar

---

<sup>8</sup> El análisis de la política exterior como sub-área dentro de las Relaciones Internacionales se caracteriza hoy en día por la búsqueda de un *link* entre las arenas domésticas e internacionales con el objetivo de movilizar ambos niveles en estudios particulares, donde el Estado y el Sistema internacional sean integrado en un todo coherente (Pimenta de Farias, 2012). En el caso de la PEB, la reciente obra de Amorim Neto (2013) representa un claro ejemplo de esta tendencia.

a duda el *key issue* del trabajo. No obstante, dichos cambios también impactan (modificando, atemperando, potenciando) el sistema de ideas, creencias y percepciones que sostienen los individuos y los grupos que formulan la política exterior. Sin alejarnos del determinante material, no se debe evadir que la variable ideacional/identitaria, inmensurable desde el positivismo, también tiene fuerza explicativa.

Habiendo hecho esta aclaración, otro aspecto importante radica en cómo operacionalizamos las variables. De acuerdo a lo adelantado, en la variable independiente las dimensiones elegidas fueron las IBD y las Inversiones Indirectas. Para la primera dimensión seleccionamos indicadores de tipo cuantitativo (flujo y stock de *IBD*, anuncios de inversiones e inversiones realizadas) y cualitativos (tipo de IED, motivaciones y ventajas que llevan a la empresa realizar la inversión). Para la segunda dimensión, el principal indicador está relacionado al rastreo específico de la participación de empresas brasileñas en procesos de contratación en terceros países. En este caso, la erogación (la inversión) es del Estado receptor y no de la empresa brasileña. No obstante, como se mostrará en la mayoría de los casos, el financiamiento también es brasileño, producto de los desembolsos del BNDES para la financiación de exportaciones de bienes y servicios. El rol del BNDES se transforma así en un indicador clave.

Por su parte, la operacionalización de la variable dependiente está definida en función de la interacción con la variable independiente. Conforme a la argumentación esbozada en el apartado teórico y en el capítulo III, la dimensión de la política exterior brasileña que analizaremos es la *dimensión político-económica*.

Para poder mensurar y analizar cómo la expansión del capital brasileño impactó en la variable en cuestión (principalmente en la dimensión macro) fue necesario interrelacionar este aspecto con una orientación particular de la PEB, así también con estrategias específicas como la diversificación de relaciones exteriores o la búsqueda de la unidad colectiva. En materia de actores, el rol de la diplomacia presidencial (y como explicaremos de la “*diplomacia ex presidencial*”) ha sido fundamental para explicar el impacto que ha tenido el proceso de internacionalización de capitales sobre la política exterior.

La inclusión de las inversiones brasileñas en la retórica (declaraciones y discursos) de los actores intervinientes en materia de política exterior (principalmente discursos presidenciales) como el análisis de la dinámica y evolución de vínculos bilaterales específicos representan los principales indicadores para la contrastación de la hipótesis. Los mismos, sumados a las controversias/tensiones entre el capital brasileño y los estados receptores, servirán para la contrastación de la hipótesis vinculada a los niveles meso y micro. Las posturas del gobierno brasileño frente a la tensión de Uruguay con la empresa Ambev (2003), la controversia entre Bolivia-Petrobras (2006), el diferendo entre el gobierno de Ecuador y la firma Odebrecht (2008), así como las distintas tensiones entre el capital brasileño con las autoridades argentinas (nacionales y subnacionales), siendo el caso más emblemático el de la empresa Vale en 2013, servirán para dar cuenta de lo sostenido.

En lo que respecta a la recolección de la información utilizamos *fuentes primarias* como ser documentos públicos; tratados; memorándum de entendimiento; boletines informativos gubernamentales; fuentes estadísticas de organismos nacionales e internacionales; información suministrada por empresas y discursos y declaraciones de actores claves. Con respecto a esto último, el rastreo exhaustivo de los *discursos presidenciales* sirvió como una de las principales fuentes de información para la contrastación de nuestra hipótesis. Además, la realización de entrevistas a importantes académicos como Amado Cervo y Antônio Carlos Lessa y al diplomático de Brasil, el Embajador Everton Viera Vargas, han sido de utilidad para enriquecer la perspectiva de análisis. A su vez, las fuentes secundarias se vinculan con la producción de diversos textos académicos y con una recopilación sistemática de información periodística nacional e internacional.

En lo que respecta a las técnicas utilizadas para el análisis de la información, la triangulación de diferentes fuentes representó una herramienta necesaria dada la cantidad y diversidad de recursos disponibles. Por ejemplo, un dato periodístico de una inversión lleva a la búsqueda de la información sobre el actor privado y, a su vez, a indagar si la inversión estuvo presente en alguna instancia gubernamental de Brasil, del país receptor de la inversión o si fue tratada de manera bilateral. Por otra parte, el

*análisis de documentos* representó la principal técnica a la hora de poder interpretar el corpus empírico recolectado.

Por último, el abordaje de la internacionalización de capitales como un *condicionante doméstico*<sup>9</sup> amerita una justificación particular. Consideramos que la internacionalización del capital representa un condicionante doméstico porque es un fenómeno de “adentro” hacia “afuera” y no viceversa, producto principalmente de la actual fase del desarrollo brasileño. De acuerdo a nuestras elecciones teóricas, la *internacionalización* no implica desnacionalización del capital, el mismo sigue teniendo una base territorial ya sea por la casa matriz o por la distribución accionaria que lo identifica con una nacionalidad.

Como se intentará mostrar a lo largo de toda la tesis lo que condicionó a la PEB no fueron inversiones aisladas de algunas empresas brasileñas en algún país extranjero. Pensar el fenómeno desde esa perspectiva puede llevar a concluir que el impacto es de “afuera” hacia “adentro”. En realidad el accionar externo de Brasil tuvo que enfrentar a inicios del siglo XXI la consolidación de un importante grupo del empresariado local en la economía internacional, ya no por la vía del comercio exterior, sino como firmas que invierten en los mercados externos como verdaderas multinacionales. De ahí que se considera el proceso en cuestión como endógeno, propio de la fase actual del desarrollo de Brasil, que se entrelaza inevitablemente con la política exterior y la estrategia internacional de Brasil.

Dicho esto y para finalizar el apartado introductorio, enumeraremos de qué manera se organiza la estructura de capítulos. La misma respeta la secuencia de los objetivos específicos planteados y cuenta con dos partes. La primera (Capítulos I, II y III) se vincula con la contextualización teórica y la descripción y el análisis de las dos variables de investigación. La segunda (Capítulos IV, V y VI) avanza en el análisis de la interacción de las variables y en la contrastación de la hipótesis.

---

<sup>9</sup> La discusión sobre si la variable independiente actuaba como un condicionante doméstico o sistémico de la PEB estuvo presente en un encuentro del Taller de Tesis II del Doctorado, en la cual un colega cuestionó la elección. Esa conversación motivó la decisión de explicitar en las primeras páginas de la tesis el porqué de dicha opción. Como se resaltarán en las próximas páginas, dos reconocidos estudiosos de la PEB como Motta Veiga y Polónia Rios también comparten la idea de que el fenómeno es un condicionante doméstico.

En el Capítulo I se desarrolla el marco teórico en el que se inscribe la tesis, explicitando las corrientes de pensamiento y los principales conceptos sobre los que se sustenta la investigación.

El Capítulo II desarrolla, desde la descripción y el análisis, lo que hemos definido como variable independiente -el proceso de internacionalización de capitales brasileños- y avanza en el primer objetivo específico. El análisis se enfoca en las transformaciones del sistema global de IED y en la estrategia de desarrollo implementada en Brasil desde el 2003. A su vez, señala cuáles son las principales empresas brasileñas y brinda datos sobre dónde y cómo se han dado las inversiones.

El Capítulo III estudia la dimensión político-económica de la política exterior, así como la relación entre PEB y la búsqueda del desarrollo económico. Por último analiza los aspectos centrales de la PEB desde el 2003, indispensables para comprender la interrelación con nuestra variable independiente.

El Capítulo IV identifica y analiza el discurso y la práctica diplomática brasileña. En ese marco, se intenta demostrar que tanto en términos retóricos como en las acciones la política exterior incorporó en su diseño y ejecución, a la expansión de las empresas brasileñas como un nuevo objetivo.

El Capítulo V analiza la contradicción que trajo aparejado la internacionalización de capitales brasileños en la ejecución de la política de Brasil hacia Sudamérica. Dicho análisis se realiza a partir de la identificación de dos estrategias llevadas adelante por la PEB, denominadas como *capitalización de la contradicción* y *gestión de la contradicción*.

Por su parte el Capítulo VI identifica las implicancias que tuvo la expansión de inversiones brasileñas en la Argentina sobre el vínculo bilateral a partir de la descripción y el análisis del concepto de asimetría funcional en el sistema global de IED.

Por último, presentamos en el capítulo final las reflexiones y conclusiones de la tesis con el objetivo de sintetizar los principales hallazgos y resultados alcanzados que sustentan nuestra hipótesis.

## **Capítulo I: Aportes teóricos-conceptuales**

Como señala Ruth Sautu (1997), en la elaboración de cualquier marco teórico hay dos etapas: la primera, el encuadre teórico general, es decir la teoría de la sociedad y lo social sobre la cual nos apoyamos y, la segunda, el conjunto de proposiciones teóricas más específicas y conceptos que guían la investigación.

En este sentido, a diferencia de otras tesis doctorales que desarrollan una vasta y extensa descripción de aspectos teóricos, ésta despliega en el presente capítulo un encuadre teórico general que sustenta la investigación (lo que denominamos como corriente de pensamiento) y algunos conceptos señalados como claves para entender el desarrollo posterior. Dicho en otras palabras, este capítulo presenta aquellos aspectos teóricos estructurantes que guían y acompañan la contrastación empírica del trabajo. No obstante, las referencias teórico-conceptuales no se agotan en el presente capítulo ya que, a lo largo de todo el trabajo, no faltarán referencias particulares debido a las especificidades de nuestras variables de investigación.

### **1.1 Corriente de pensamiento**

El encuadre teórico general que refiere Sautu también puede ser denominado como *corriente de pensamiento o enfoque* (Massera, 2010) vinculado a la forma en que se consideran los fenómenos, perspectiva o visión del mundo. Toda investigación parte de la ubicación personal del investigador, explícita o no, en una corriente de pensamiento determinada que, en definitiva, se convierte en el prisma o lente por donde el sujeto que investiga observa la realidad social.

En el caso particular de la presente tesis la corriente de pensamiento en la que se inserta cruza la disciplina de las RRII, el campo de la Economía Política Internacional (EPI) y la Economía Política. La misma se sustenta en algunas premisas del pensamiento realista, primordialmente la visión desde la EPI, y abordajes económicos del neo-mercantilismo y el estructuralismo latinoamericano. Más allá de los aportes teóricos concretos que enfatizaremos, existe una visión común en resaltar la importancia estratégica de los Estados-nacionales en el proceso de globalización.

El fenómeno de la globalización es, seguramente, uno de los aspectos más estudiados al interior de las Ciencias Sociales en los últimos veinte años. Sin embargo, los consensos sobre su origen, definición, dimensiones principales, impactos y efectos son escasos. En este sentido, la vastedad y multiplicidad de aristas desde donde se puede abordar y analizar la globalización obliga a precisar algunos supuestos de partida que permitan circunscribir, dada las motivaciones particulares del analista, el objeto de estudio en cuestión.

Compartimos con autores como Emmanuel Wallerstein o Aldo Ferrer que la globalización no es un fenómeno reciente y novedoso. El descubrimiento de América posibilitó la expansión occidental (europea) conformando así desde el siglo XVI un sistema-mundo capitalista que, con el tiempo, se expandió hasta abarcar todo el planeta (Wallerstein, 2004). Más allá de problematizar cuándo fue el verdadero origen, queda en evidencia que la globalización es ante que todo un proceso que ha *evolucionado por olas* (Ferrer, 1996) el cual ha impactado a las comunidades, a las culturas y a las economías por miles de años, siendo el resultado la integración transnacional y transcultural que ha ocurrido globalmente a través de la historia de la humanidad (Al-Rodhan & Stoudmann, 2006). No obstante, es a partir de la segunda mitad del siglo XX que se observa con más intensidad la cada vez mayor integración transnacional. Como se señalará más adelante, la noción de *olas* es importante en relación a la evolución de la IED.

Dicho esto, y retomando la premisa señalada más arriba, como sostiene el economista brasileño Bresser-Pereira (2010:5) “(...) en el capitalismo global existe el mito de que los Estados-nación han perdido autonomía y relevancia. En realidad, debido a la competencia que caracteriza a la globalización, los Estados-nación han devenido menos autónomos pero, en compensación, su función tiene hoy mayor importancia estratégica”.

El mito al que se refiere el pensador brasileño está vinculado con aquellos enfoques, hegemónicos durante gran parte de la pos guerra fría, que argumentaban que la globalización se encaminaba hacia una era marcada por *lo posnacional* (Habermas, 2000).

Si bien es cierto que los Estados sufrieron un proceso de difusión del poder (Strange, 1996) y dejaron en mano de otros actores no estatales funciones y competencias que antes le eran propias, esto no implicó una “retirada del Estado”, en particular en los diseños de estrategias nacionales de desarrollo. En palabras de Aldo Ferrer (2005: 1-2):

“La globalización no ha cambiado la naturaleza del proceso de desarrollo económico. Éste continúa descansando en la capacidad de cada país de participar en la creación y difusión de conocimientos y tecnologías y de incorporarlos en el conjunto de su actividad económica y relaciones sociales [...] el desarrollo es acumulación en sentido amplio y la acumulación se realiza, en primer lugar, dentro del espacio propio de cada país”.

A pesar del triunfo y diseminación de las premisas del liberalismo económico desde el siglo XIX, una noción fundamental del *modelo mercantilista* ha permanecido intacta a lo largo del tiempo: el Estado y el sector privado son aliados y cooperan en la búsqueda de objetivos comunes tales como el crecimiento de la economía nacional y el crecimiento del poder del Estado (Rodrik, 2013).

Con la llegada del siglo XXI, muchos observaron en Asia, especialmente en China, el resurgir de algunas prácticas mercantilistas, sin embargo, como ha evidenciado Ha-Joon Chang (2002) en su famosa obra “Retirar la Escalera”, fueron los propios países desarrollados quienes aplicaron durante todo el siglo XX distintas políticas que robustecieron sus entramados productivos, alejadas del modelo liberal que pregonaron defender y aplicar. En esta dirección, compartimos con Rodrik (2010) que “(...) la política industrial nunca pasó de moda. Los economistas entusiastas del neoliberal Consenso de Washington pueden haberla descartado, pero las economías de éxito siempre han confiado en las políticas estatales que fomentan el crecimiento acelerando la transformación estructural”. En una reciente investigación, Mariana Mazzucato (2013) muestra empíricamente el papel que jugó el Estado norteamericano en el desarrollo de muchas empresas *high-tec*, como es el caso de *Google*.

En la globalización, los “Estados-Nación” continúan siendo la unidad político territorial fundamental. Esto resulta más claro si consideramos dos definiciones de globalización propuesta por Bresser-Pereira. La primera sostiene que la globalización “(...) es la etapa del capitalismo donde prolifera la competencia económica entre

estados nacionales en pos de mayores tasas de crecimiento”. La segunda, define a la globalización como “La competencia económica a nivel mundial entre corporaciones apoyadas por sus correspondientes Estados Nación”. En ambos casos resulta claro que el Estado continúa desempeñando un papel estratégico en la globalización (Bresser-Pereira, 2010:31). La última definición nos adentra de lleno en la problemática de la presente investigación. En la entrevista realizada al diplomático brasileño Everton Viera Vargas<sup>10</sup> se observa el convencimiento de la diplomacia brasileña de que el apoyo estatal a las empresas internacionalizadas es una práctica normal y frecuente a nivel mundial:

“Lo que hace Brasil con sus empresas lo hacen todos los países. Todos los países apoyan el proceso de internacionalización de sus empresas. En Brasil, presidentes, primeros ministros, incluso reyes han defendido a sus empresas [...] el rey de España vino varias veces a Brasil junto a empresas españolas. Cuando Obama estuvo en Brasil en 2011, uno de sus principales objetivos fue señalar que las empresas americanas estaban interesadas en invertir en el Presal<sup>11</sup>”.

En el pensamiento de Rodrik, Ferrer, Chan, Mazzucato y Bresser-Pereira subyace la noción que existen relaciones *estado-mercado* que no siempre concuerdan con lo que asume el *mainstream* liberal. Estas relaciones pueden ser identificadas en la idea de *State-Market Condominium* sostenida por Geoffrey Underhill (2003), la cual recorre todo la investigación. Underhill plantea que debe conceptualizarse cómo los estados están imbricados en estructuras sociales más amplias, cada vez más transnacionalizadas; cómo actores socioeconómicos no gubernamentales (empresas) están integrados en los procesos institucionales del estado y de los gobiernos; cómo las instituciones y políticas del estado son centrales en el proceso de transformación económica a nivel global y para la competencia entre los agentes del mercado. En la

---

<sup>10</sup> El Diplomático Everton Vieira Vargas ocupó distintas funciones en el Ministerio de Relaciones Exteriores entre 1995-2009. Las más importante fueron el cargo de Jefe de Gabinete de la Secretaria General de Itamaraty (2005-2006) bajo la conducción de Samuel Pinheiro Guimarães y el cargo de Subsecretario General de Asuntos Políticos entre 2007-2009. Además en esos años se desempeñó como *Sherpa* de Lula en el G8, en BRICS y en las relaciones con EEUU y Europa. Entre 2009 y 2013 fue Embajador en Alemania. Desde enero de 2003 se desempeña como Embajador de Brasil en la República Argentina

<sup>11</sup> Entrevista realizada por el autor al Embajador Everton Viera Vargas el día 15/9/2014 en la Embajada de Brasil en la Argentina, Ciudad de Bs As.

operacionalización de ese “cómo” radica la noción de *State-Market Condominium* (Underhill, 2003: 673)

Un aspecto que subyace a la noción de condominio es la de *win-win game*, una lógica de ganancias mutuas, es decir, beneficios económicos para los actores del mercado y beneficios económicos/políticos para los actores gubernamentales. Sobre este aspecto pondremos especial énfasis a lo largo del desarrollo de la tesis. Para el gobierno brasileño y para el capital internacionalizado el “otro” fue funcional para los intereses propios, dándose en la práctica un conjunto de intereses complementarios y superpuestos *-overlapping interests-*

Sucede que, pensar en términos de colaboración entre los gobiernos y el capital desde los países periféricos, generalmente receptores de capitales (productivos y financieros), ha sido difícil debido a cómo se ordenó históricamente la articulación entre el Estado y el mercado. El debate político, ideológico y económico se estructuró y giró en términos de primacía, dicotomía y juego de suma cero: preeminencia del mercado en detrimento de los estados, favoreciendo la circulación del capital y la ganancia empresarial o estados que entendieron que su poderío, margen de acción y maniobra era inversamente proporcional al del mercado.

Ahora bien, las inquietudes teóricas de Underhill se reducen, en nuestro caso, al análisis de cómo se ha articulado, en la práctica, la relación *empresa nacional internacionalizada con el estado emisor*, con respecto a la política exterior en un momento histórico determinado. A pesar de que todo condominio puede quebrarse<sup>12</sup>, lo importante para nuestra investigación es que resulta clara la vigencia del mismo entre 2003 y 2013, aunque cabe resaltar que el condominio bajo estudio fue perdiendo intensidad con la llegada de Dilma Rousseff a la presidencia (Capítulo II).

La relación entre las empresas con los estados donde el capital tiene origen fue generalmente relegada a un segundo plano por los enfoques que, desde la economía, estudiaron los flujos de IED y el comportamiento de las multinacionales. Estos estudios se centraron en dos aspectos. El primero, avanzó sobre los motivos y las

---

<sup>12</sup> El condominio entre un Estado con los actores del mercado se conforma en momentos históricos y con actores económicos particulares, pudiendo en todos los casos desvanecerse. La experiencia entre el capital financiero y los países desarrollados da cuenta de esto. Desde el 2008 el condominio parece roto y existe la disputa sobre quien paga los mayores costos de la crisis internacional. En este contexto el condominio parece haberse remplazado por un “State-Market Dichotomy”.

ventajas que impulsaron a una empresa (localizada en los países centrales) a invertir en el extranjero como ser la competitividad, su gerenciamiento y las características intrínsecas de las empresas. En esta línea, los trabajos de Dunning (1981,2001) fueron pioneros en la denominada *firm specific advantages*. El segundo aspecto, se centró en los incentivos que brindan el mercado y los gobiernos receptores, en cuanto a las facilidades otorgadas para la radicación de IED. En la línea de los estudios de *country specific advantages* los aportes de Rugman (1981,1986) fueron los de mayor trascendencia. A partir del año 2000, desde la literatura anglosajona, se comienza a prestar especial atención al surgimiento de IED en los mercados emergentes, transformándose este aspecto en un eje central de los estudios sobre IED (Oehler-Şincai, 2011).

En esa dirección, Jhon Mathews (2006) intentó explicar el porqué del surgimiento de nuevas empresas multinacionales nacidas desde la periferia<sup>13</sup> (*MNE Latecomers*). Para ello elaboró un nuevo paradigma alternativo al “eclectico<sup>14</sup>” de Dunning que denominó “paradigma *LLL*”, siglas en inglés de los conceptos de encadenamiento, obtención y aprendizaje. Las empresas de estas naciones desarrollaron dichas ventajas al estar inmersas en un entorno receptivo de constantes flujos de IED. En esta teoría se resalta la idea de *Catch-up Strategies* de las firmas.

“A través del encadenamiento, estableciendo empresas conjuntas (joint ventures) y otras formas de colaboración en las cadenas globales de valor con empresas transnacionales, las compañías de países emergentes pueden acceder de forma rápida a nuevos recursos que no poseen internamente (capital, tecnología, habilidades y conocimiento). Una vez establecido este acercamiento, las empresas que llegaron más tarde a la internacionalización pueden aprovechar sus vínculos globales para obtener recursos -particularmente utilizando sus ventajas de costos- y aprender sobre las nuevas fuentes de ventajas competitivas y la manera de operar a nivel internacional” (Cepal, 2013: 70).

---

<sup>13</sup> Como se mostrará en el caso brasileño, el fenómeno de la internacionalización de capitales de los países de la periferia no es algo nuevo. En los años ochenta, la literatura especializada hablaba de “Third World Multinationals” (Wells, 1983). Empero, ese proceso era marginal en el sistema global de IED, unas pocas empresas con procesos de expansión limitado conformaban el grupo de firmas de la periferia con algún grado de internacionalización. En cambio, como se muestra en el Capítulo II, a partir del año 2000, se produce un fuerte proceso de internacionalización de las economías en desarrollo que comienza a alterar el funcionamiento del sistema global de IED.

<sup>14</sup> El Paradigma “eclectico” de Dunning ha sido uno de los enfoques más importantes en los estudios abocados a las empresas multinacionales. Para el autor la internacionalización de una empresa vía IED se explica por la combinación de tres ventajas: propiedad, localización e internalización.

Como se puede percibir, la visión meramente económica -preeminentemente liberal- visualiza a la empresa como el actor principal y su capacidad de internacionalización dependerá, en última instancia, de su condición de competir y adaptarse en los mercados. Estos estudios, si bien necesarios para la comprensión del fenómeno<sup>15</sup>, excluyen la variable política en los análisis: la importancia del Estado y de las relaciones de poder en el sistema internacional. De ahí que el Estado no es y no ha sido un mero espectador en el proceso de expansión del capital. Compartimos con Létourneau (1997: 47-48) que:

“(…) para los gobiernos nacionales, los actores posnacionales -sobre todo las industrias transnacionales- representan las cartas ganadoras que necesitan los primeros para hacer de sus territorios las zonas fuertes del sistema planetario de interacción [...] para las empresas, el Estado sigue siendo el código de acceso a lo universal -incluso en un contexto globalizado- por lo que es necesario ser legitimado por una sociedad de origen si se quiere intervenir en el escenario mundial. A su vez, las empresas transnacionales son para los Estados los medios indispensable de acceso a los procesos de formación y acumulación de riquezas y poder en el orden mundial”.

Por lo dicho, queda claro por qué preferimos utilizar el término *internacionalización* en detrimento de otros conceptos como *multinacional* o *transnacional* cuando nos referimos a la expansión del capital. Estas últimas categorías priorizan y destacan que existen empresas con accionistas de varias nacionalidades o que el capital atraviesa múltiples naciones. Sin embargo, pierden atención en que todo capital sigue teniendo una base nacional. Retomando a Bresser-Pereira (2010:32):

“La enorme mayoría de las ‘multinacionales’ son corporaciones nacionales pues están controladas por el capital y el conocimiento de uno o dos países. Prueba de ello son las actividades que los embajadores de los países ricos desarrollan en los países en desarrollo. Cada embajador conoce con precisión cuales son ‘sus’ corporaciones, es decir las corporaciones cuyos intereses debe representar. Las conoce y no duda en proteger sus intereses [...] 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”.

---

<sup>15</sup> La tesis no cuestiona las explicaciones economicistas/liberales. Sin embargo, las considera insuficiente para entender por qué un país determinado se transforma de receptor de flujos de IED a receptor/emisor.

Más allá que la empresa tenga inversiones en varias naciones, la misma siempre está identificada con un país particular, motivo por el cual, es común hablar de la norteamericana *Chevron*, la canadiense *Barrick Gold*, la coreana *Samsung* o la francesa *Total*, para dar solo algunos ejemplos.

En estrecha vinculación a la idea del francés Létourneau citada anteriormente, destacamos:

“Los dos protagonistas andan juntos: las corporaciones estratégicas nacen y se desarrollan dentro de los países cuyos Estados Nacionales sustentan esas redes complejas. En esos ambientes es que surgen los nuevos procesos de producción. Los gobiernos funcionan como pivotes político-estratégicos a partir de una visión de conjunto sobre los respectivos espacios societarios. Que nadie tenga duda: el gobierno de los EEUU, por ejemplo, trabaja junto con las corporaciones que tienen origen en la matriz de los EEUU. El gobierno realiza políticas activas para preservar la delantera tecnológica obtenida por las empresas y por el país. Eso es una misión nacional, lo que muestra que la idea del espacio nacional no ha desaparecido. El país es una plataforma de operaciones, a partir de las cuales las corporaciones decolan al mundo [...] la coreana Samsung, por ejemplo, una empresa comercial de arroz en 1938 es hoy una de las mayores industrias en las telecomunicaciones” (Dreifuss, 1998:29).

Como se mostrará a lo largo de la tesis, el reconocimiento del origen nacional de las empresas brasileñas que se han internacionalizado ha sido explicitado por los principales hacedores de políticas. Con respecto a las declaraciones de Bresser-Pereira enunciadas anteriormente, dos aspectos deben ser considerados. El primero es que si bien concibe con exactitud la estrecha relación entre *capitales* y *naciones* opta por una visión restringida de la realidad ajena al siglo XXI. No sólo el cuerpo diplomático de los países “ricos” opera en los “países en desarrollo” sino que, además, con la llegada del nuevo milenio se observa que funcionarios de las denominadas potencias emergentes, como es el caso de Brasil, defienden e impulsan a “sus” capitales tanto en otros países en desarrollo como en los países “ricos”. La causa, como detallaremos más adelante, es la consolidación de flujos de IED de tipo Sur-Norte y Sur-Sur. Por otra parte señalar a los embajadores como los únicos actores gubernamentales que pugnan por los intereses de los capitales nacionales constituye una apreciación demasiado acotada. Como evidenciaremos, el propio presidente Lula Da Silva ejerció influencia para que “sus” empresas se adjudiquen proyectos millonarios alrededor del mundo.

Por todo lo expuesto hasta acá queda claro que para entender la compleja interrelación de la actividad económica y la política en el ámbito internacional resulta necesario recurrir a abordajes multidisciplinarios. Justamente, los enfoques desde la EPI<sup>16</sup> impugnaron lo que Susan Strange denominó como el *Mutual Neglect*, es decir el rechazo mutuo, existente hasta los años setenta, entre los académicos dedicados al estudio de la política internacional por un lado y a la economía internacional por el otro. De acuerdo a Robert Gilpin (1975:43) la EPI puede definirse como “la dinámica y recíproca interacción en las relaciones internacionales en la búsqueda de la riqueza y el poder”.

Como sostiene Cohen (2008:16), Gilpin al dar esa definición piensa en la búsqueda de riqueza como el ámbito de la economía: el rol del mercado y los incentivos materiales, que son las preocupaciones centrales del *mainstream* económico. Cuando refiere a la búsqueda del poder, tiene en mente el ámbito de la política: el rol del Estado y el manejo del conflicto, preocupaciones centrales de la Ciencia Política.

El aporte de estos autores muestra la relevancia de virar hacia la EPI para aprehender cabalmente nuestro fenómeno de estudio. Es indudable que los actores centrales en los flujos de IED son las firmas pero los Estados-Nacionales, al ser las principales unidades políticas del sistema internacional, también cumplen un rol significativo. Si la unidad de análisis es la firma, este último aspecto se diluye, motivo por el cual, partiendo del concepto de sistema como instrumento metodológico<sup>17</sup>, la noción de *sistema global de IED* expande el marco analítico al tándem estados-empresas.

---

<sup>16</sup> La reconocida tesis doctoral de María Regina Soares de Lima titulada “The Political Economy of Brazilian foreign policy: nuclear energy, trade and Itaipu” (Vanderbilt University, 1986) nos alentó y generó un incentivo particular a la hora analizar aspectos puntuales de la política exterior brasileña desde la EPI.

<sup>17</sup> La noción de “sistema” ha configurado el desarrollo de la disciplina de las Relaciones Internacionales y ha sido utilizado por diversos enfoques teóricos (Hollist y Rosenau, 1981). El realismo en su versión “neo”, los conductivistas (Behaviorism) y los pensadores de la Teoría Crítica como Wallerstein han debatido sobre la noción de *world system*. Independientemente de las interpretaciones, la importancia del concepto de sistema radica en su connotación holística y en la utilidad para aprehender grandes procesos sociales. De ahí la noción de Sistema Político Internacional (Atkins, 1991) para el estudio de la política internacional o la noción de Sistema Económico Mundial para analizar la economía internacional (García de la Cruz y Durán Romero, 2005)

En este sentido, dicho sistema se desarrolló vía una diferenciación funcional dado que hay países receptores de flujos de capitales (*inflows*) y otros que, además de recibir, también emiten<sup>18</sup> (*outflows*). La historia nos muestra el funcionamiento del sistema a partir de las diferentes olas de internacionalización ya que existe cierta correlación entre el ascenso de un Estado en la estructura de poder internacional -en términos *waltzianos*- y la emergencia de éste como actor emisor de IED. En otras palabras, las economías periféricas y en vía de desarrollo han sido generalmente receptoras de flujos de IED mientras que los países centrales y desarrollados han operado como receptores/emisores. Éste era el funcionamiento del sistema hasta entrado el siglo XXI. Su simplicidad radicaba en que la centralidad de los flujos eran de tipo Norte-Sur (de países desarrollados a países en desarrollo) y Norte-Norte (entre países en desarrollo). Este momento del sistema coincide con las dos primeras oleadas que se produjeron producto de la expansión de las empresas norteamericanas (en los años cincuenta y sesenta) y de las empresas europeas y japonesas en los años setenta y ochenta (Goldstein, 2007).

**Cuadro N° 1: Funcionamiento del Sistema Global de IED durante la primera mitad del siglo XX**

		Destino de la IED	
		Países desarrollados	Países en desarrollo
Origen de la IED	Países desarrollados	Celda 1	Celda 2
		IED Norte-Norte	IED Norte-Sur

Fuente: Ramumarti (2009), traducción propia

Dicho esquema se complejizó con la llegada del nuevo siglo. A partir del año 2000, se observa como un conjunto de países del denominado Sur -las llamadas potencias emergentes- comienzan a internacionalizar sus economías, ya no sólo vía

<sup>18</sup> Dos aclaraciones que deben realizarse. Aquellos países -generalmente los Estados más pobres- que no reciben (o el ingreso es mínimo) ni emiten IED no se los considera parte del sistema en cuestión. Además la regla dice que es muy difícil convertirse en emisor neto de IED si no se es una economía que recibe grandes montos de inversiones. El caso de Venezuela es una excepción, desde el año 2000 el ingreso de IED es casi nulo, pero a partir del activismo internacional de su empresa estatal petrolera (PDVSA) tiene registros importantes de emisión de IED.

comercio, sino a partir de la emisión de flujos de IED (tercera ola) debido al surgimiento de nuevas multinacionales (*MNE Latecomers*). Como evidencian los datos suministrados en el Capítulo II, aparece así la consolidación de nuevos de flujos de IED: los de tipo Sur-Sur y Sur-Norte que en breve se sumaron a los tradicionales Norte-Sur y Norte-Norte (Gráfico N°2).

Por otro parte, la idea de que existen “olas de internacionalización” estuvo presente al interior del propio gobierno brasileño. De acuerdo a Luciano Coutinho, Presidente del BNDES,

“Todos los países que se desarrollaron históricamente proyectaron, a partir de sus estructuras empresariales, grandes empresas internacionales [...] El ciclo de internacionalización de las empresas americanas gana un tremendo impulso en los años 50, en la posguerra. En los años 60, a su vez, las grandes empresas europeas se internacionalizan después de la recuperación económica de la segunda guerra mundial. Si miramos los años 70 es el momento en que la economía japonesa desarrollo grandes empresas internacionales [...] en los años 80 comienzan a aparecer algunas empresas coreanas. En la primera década de este siglo aparecen las chinas en diversos segmentos y también un movimiento de internacionalización de las empresas indias” (Valor Económico, 06/05/2013)

**Cuadro N°2: Funcionamiento del Sistema Global de IED a partir de la primera década del siglo XXI**

		Destino de la IED	
		Países desarrollados	Países en desarrollo
Origen de la IED	Países desarrollados	Celda 1	Celda 2
		IED Norte – Norte	IED Norte-Sur
	Países en desarrollo	Celda 4	Celda 3
		IED Sur-Norte	IED Sur-Sur

Fuente: Ramumarti (2009), traducción propia.

Retomando el giro hacia la EPI, el marco teórico de Robert Gilpin permea toda la tesis doctoral. El académico norteamericano ingresó a la disciplina de las RRII a partir de estudios relacionados con las cuestiones estratégico-militares en un marco de predominio del realismo clásico. No obstante, comenzó a desviar sus estudios

hacia la economía política, impugnando así la férrea división vigente en el ámbito de las RRII entre los aspectos estratégico-militares y los económicos. La adscripción al realismo conllevó a que Gilpin sea considerado el máximo exponente de la tradición realista/mercantilista de la *American School* al interior de la EPI.

A diferencia de la perspectiva institucionalista liberal, Gilpin sostuvo en sus primeras obras (Gilpin, 1972) que es la política la que determina el marco de la actividad económica. Si bien esta máxima fue matizada con el transcurrir de sus escritos (Gilpin, 1987) no debe perderse de vista el debate con colegas más próximos al liberalismo internacional<sup>19</sup> como Joseph Nye y Robert Keohane, quienes en 1972 publicaron “Transnational Relations and World Politics”. Como sostiene Helen Milner (2009:5) en el campo de las RRII las ideas articuladas por estos dos últimos académicos fueron ganando, de manera increíble, la batalla teórica y empírica con respecto al Realismo, especialmente, para entender el mundo globalizado. Sin embargo, debemos puntualizar que la disputa teórica estaba centrada contra el *neorealismo*, visión hegemónica al interior de dicho paradigma. Como bien sostiene William C. Wohlforth (2011) la visión/narrativa de Waltz predominó al interior de la teoría realista en detrimento de otras visiones como la de Gilpin. De este modo, el autor se pregunta cuál hubiese sido el devenir de la Teoría de las RRII de haber primado la interpretación realista que realiza Gilpin en *War and Change in World Politics* en lugar de la clásica obra de Waltz - *Theory of International Relations*-.

Para el neoliberalismo institucional las empresas multinacionales representan el claro ejemplo de la preeminencia de los *non-state actors* en las relaciones internacionales, los cuales aparecen como actores independientes del sistema interestatal. Al contrario, Gilpin ha sostenido, incluso a comienzo del siglo XXI en un contexto de pleno auge de la globalización, que no quedan dudas que en el sistema internacional ha habido importantes cambios, pero -para bien o para mal- todavía se está en presencia de un *state-dominated world* (Gilpin, 2001). La emergencia de

---

<sup>19</sup> Corriente teórica en las RRII conocida como *neoliberalismo institucional* que sostiene cuatro afirmaciones que la diferencian de otros paradigmas principalmente del realismo. 1) el énfasis en los actores no estatales; 2) el énfasis en las formas del poder más allá de las fuerzas militares y las amenazas; 3) el rol de la interdependencia en el marco de la anarquía del sistema internacional, y 4) la ponderación de la cooperación como un elemento tan importante como el conflicto en la política internacional (Milner, 2009)

empresas con inversiones en terceros países debe enmarcarse en esa característica nodal del sistema internacional. La expansión de las empresas no está divorciada de la arena de la política mundial.

Desde esa perspectiva filosófica de ver la política y 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 evolución autónoma de una creciente interdependencia en la economía mundial cuya mayor manifestación actual es la empresa multinacional” (Gilpin, 1975:4). Esta crítica parte de la visión que tiene Gilpin acerca de la relación economía y política, la cual puede definirse como *mercantilista* (Gilpin, 1976).

A pesar de que ya trascurrieron casi 40 años de la publicación de su famosa obra “*U.S power and multinational corporation: the political economy of foreign direct investment*” (Gilpin, 1975), muchas de las premisas allí expuestas siguen teniendo vigencia. Lo que nos interesa resaltar es que más allá de las múltiples transformaciones que experimentó el sistema internacional desde entonces, y la economía capitalista en su conjunto, dicho andamiaje teórico sigue siendo útil para explicar la vinculación entre las empresas internacionalizadas y los estados donde el capital es originario, en relación principalmente a su política externa. Por este motivo, en el siglo XXI se puede transpolar la obra de Gilpin y hablar del “*Brazil power and multinational corporation*” (Actis, 2013b)

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<sup>20</sup>” (Gilpin, 1975:38).

A la par de su disputa contra las perspectivas liberales, Gilpin (1975:4) también 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

---

<sup>20</sup> Con esta frase se observa la clara influencia de Hans Morgenthau en el pensamiento de Gilpin. En su célebre obra “*Politics among Nations. The Struggle for Power and Peace*”, uno de los padres del Realismo sostuvo que: “La política internacional, como toda política, es una lucha por el poder. Cualesquiera que sean los fines últimos de la política internacional, el poder es siempre el fin inmediato” (Morgenthau, 1963:43).

privados, sin margen de autonomía alguno. Motivo por el cual, la noción de *condicionante* a la que subscribimos en la tesis no debe confundirse con la clásica tesis marxista según la cual la *estructura* -el capital- determina la *superestructura* -el aparato estatal-. Como queda claro en el enfoque de Gilpin, circunscribir el análisis únicamente a la observación de cómo un Estado diseña un conjunto de políticas públicas, incluida la política exterior, con el objetivo de reproducir y expandir “sus” capitales, implica pensar de manera simple la noción de condicionante. Con el transcurrir de la investigación se ilustrarán múltiples ejemplos en donde la política exterior *esponsoriza y apoya las inversiones* (Gaio, 2012). No obstante, la complejidad radica en visualizar las dos vías de la relación: el Estado y sus políticas crean y afianzan negocios y, paralelamente, los negocios son funcionales a objetivos políticos del Estado. Asimismo, para el Estado muchas veces los impactos no son sólo positivos. En el caso particular de Brasil, la internacionalización empresarial le acarreó a la política exterior beneficios pero también costos y algunos dilemas (capítulo V).

Empero, al igual que en el caso de los EE.UU. analizado por Gilpin (1987:257), entre 2003 y 2013 “(...) aunque los intereses de las empresas brasileñas y los objetivos de política exterior de Brasil han entrado en algún tipo de conflicto, muchas veces han tendido a una complementariedad de intereses”<sup>21</sup>.

Al interior de la EPI debemos destacar, también, el pensamiento de Susan Strange. Si bien la tesis no se ancla directamente en el pensamiento de la autora británica, su producción forma parte de la corriente que aquí se defiende. Strange, cuyas principales obras fueron publicadas a fines de los años ochenta y principios de los noventa, impulsó la creación de un “nuevo realismo” (Strange, 1997). Al peso otorgado al concepto de poder en las RRII, Strange le suma la importancia de los cambios estructurales históricos y dinámicos. Asimismo, la preocupación sobre los actores no estatales influyentes a nivel global -como las empresas multinacionales- es central en su corpus, pero siempre reconociendo que es el poder estatal el que mayor impacto tiene en la estructura internacional. En este sentido, entendemos que la

---

<sup>21</sup> Con el objetivo de mostrar la similitud entre los casos, esta frase es sacada textualmente de su obra con el único cambio de reemplazar la palabra “EE.UU.” por “Brasil”.

noción de sistema global de IED y sus transformaciones está imbuida del análisis histórico estructural del que nos habla Strange, aspecto no presente en Robert Gilpin.

A pesar de dicha diferencia, cabe destacar que Strange (1991) coincide con Gilpin al incorporar en su estudio el vínculo entre las políticas estatales y las estrategias de las empresas multinacionales. La *new diplomacy* a la que refiere la autora analiza la relación entre política exterior y las firmas multinacionales como un factor importante que transforma las políticas, los mercados y las estructuras internacionales (Sousa, 2013).

Casanova y Kassum (2013:3) se preguntan por qué es importante para un país tener empresas multinacionales. La respuesta a este interrogante tiene dos dimensiones. 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.

La importancia estratégica que le otorga a un país contar con empresas globalmente competitivas<sup>22</sup> ha sido explicitada por el propio Samuel Phineiro Guimarães, diplomático y académico brasileño, quien ocupó el cargo de Secretario General del Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil entre 2003 y 2009:

“En escala nacional el aumento de la competitividad del conjunto más amplio de empresas de un país corresponderá a una modificación de la distribución de la renta mundial [...] y del poder relativo de los Estados, en un contexto de globalización y de creación de nuevas correlaciones de fuerzas económicas y políticas a nivel mundial” (Guimarães, 2006:127).

---

<sup>22</sup> Para comprender la relación entre internacionalización y competitividad internacional de un país ver Alem y Madeira (2010)

La importancia de contar con fuertes empresas nacionales, nos introduce de lleno en los debates teóricos en las RRII. La producción de Gilpin en temas de la EPI está permeada por su adscripción a la teoría realista. El autor norteamericano es considerado uno de los máximos referentes del *realismo clásico*, basado en el pensamiento de Hans Morgenthau. Como señalamos, en el debate *intrarrealista*, el realismo clásico fue perdiendo terreno frente al realismo estructural. No obstante, es menester señalar que la unidad de análisis de la tesis no corresponde sólo al ámbito sistémico. En otras palabras, argumentamos que el comportamiento externo del Estado está condicionado tanto por los atributos materiales de la unidad (Estado) como por los atributos del sistema (estructura). Motivo por el cual, la irrupción con fuerza de multinacionales brasileñas representó para Brasil *uno de los principales atributos materiales de poder* que otorgó sustento a la proyección y búsqueda de mayor influencia en el escenario internacional. Juan Tokatlian (2013) enumera los actuales recursos de poder<sup>23</sup> brasileño y marca como un claro indicador material<sup>24</sup> “el despliegue internacional de las corporaciones brasileñas”.

Según el Realismo, todos los estados buscan maximizar su poder relativo porque, de acuerdo a la máxima de Tucídides, sólo los estados poderosos tienen la capacidad de ejercer influencia. Esto lleva a los estados a intentar mejorar su posición relativa de poder mediante diferentes estrategias, inclusive, mediante “políticas económicas exteriores mercantilistas” (Taliaferro, 2001). Profundizando lo ya dicho, por mercantilismo debemos entender políticas económicas a favor de fortalecer los entramados productivos/empresariales partiendo de asumir las fallas de los mercados y la desconfianza del libre juego de la oferta y la demanda.

Si la conceptualización del poder ha sido deficiente en el pensamiento realista, la concepción del Estado como *actor racional unificado* también evidenció un déficit a la hora de aprehender el comportamiento externo de los estados. Cuando nos

---

<sup>23</sup> Como se mostrará más adelante, una de las mayores críticas al pensamiento realista ha sido su rudimentaria concepción del concepto de poder. En este sentido, las conceptualizaciones de Joseph Nye (2011) o de Steven Lukes (2007) respecto al poder y la distinción entre la noción de poder como recurso y como ejercicio nos ayudan para explicar el caso brasileño.

<sup>24</sup> Vinculado con la nota anterior, la tesis central de Tokatlian señala que la posesión de recursos de poder no implica necesariamente ser poderoso, evidenciando las dificultades que ha tenido Brasil para traducir sus recursos en influencia. Como explicaremos en las próximas páginas, la teoría señala que hacer un “ejercicio del poder” de esos atributos no es algo lineal ni sencillo.

referimos a Brasil, ¿a qué agentes estamos aludiendo?, ¿a qué poder dentro del Estado?, ¿a qué actores específicos en el gobierno? Estas preguntas carecen de importancia si se considera a la unidad estatal como una *caja negra*, debido a la idea que la racionalidad es un atributo dado para el Estado.

La carencia fue advertida por nuevas teorizaciones que han intentado *aggiornar* la corriente Realista en el marco de los cambios y debates en la Teoría de las Relaciones Internacionales<sup>25</sup>, como es el caso del denominado *realismo neoclásico* (Rose, 1997; Zakaria, 2000). Como bien señala Federico Merke (2008:21), los autores que adscriben a dicha corriente son (neo)realistas en el sentido de que sostienen que las ambiciones de política exterior de un país se explican, antes que nada, por su lugar en el sistema internacional y en particular por sus capacidades materiales relativas. Son neoclásicos porque el impacto de esas capacidades de poder en la política exterior es indirecto y complejo, en tanto las presiones sistémicas y materiales deben traducirse a través de variables intervinientes al nivel de la unidad.

Una de esas variables intervinientes, a la cual prestaremos marcada atención cuando analicemos la PEB, es el *conjunto de percepciones o creencias*<sup>26</sup> de quienes toman las decisiones. Aquí, además de romper con la rígida concepción del Estado al entrometerse en su interior, hay también un cuestionamiento epistemológico en relación a la difícil mensurabilidad de estos componentes inmateriales<sup>27</sup>. Como mencionamos en el punto referido al diseño de la investigación, la complejidad del mundo actual hace necesario abandonar viejas y vetustas dicotomías. El surgimiento del Realismo Neoclásico deja entrever cómo la penetración de enfoques que se

---

<sup>25</sup> En los años noventa la disciplina de las Relaciones Internacionales estuvo signada por el *cuarto debate* (Sodupe, 2003) o *la disidencia* (Salomón, 2002). Dicho debate es producto de una serie de enfoques surgidos en el panorama teórico vinculados a la propuesta de llevar a cabo una reestructuración (con distintos grados de acuerdo a las diferentes propuestas teóricas) de las Relaciones Internacionales con el fin de discutir ciertas premisas *de segundo orden* -epistemológicas, ontológicas, axiológicas- incuestionables en el campo de estudio. A este grupo se lo denominó *reflectivistas* o *post positivistas* en contraposición a los racionalistas.

<sup>26</sup> La forma en que los hacedores de política perciben al mundo como así también el lugar y rol de su país en el mundo (autopercepción) son importantes a la hora de entender algunas conductas del Estado en materia de política exterior. Desde el famoso trabajo de Robert Jervis (1976), ha habido una mayor consideración en incorporar a las percepciones como variable explicativa para los Análisis de Política exterior. Esta idea de percepción puede ser asemejada a lo que Goldstein y Keohane (1993) denominan “visiones del mundo” (*world views*), el conjunto de creencias que condicionan el accionar de los agentes.

<sup>27</sup> Sin embargo, desde perspectivas cualitativas, a través de la técnica del análisis del discurso es posible aprehender las percepciones y creencias de los actores involucrados.

alejan de la ontología material del *mainstream* de la disciplina -como el constructivismo-y el “diálogo” cada vez mayor con las *teorías tradicionales*, tiende a dejar atrás esas premisas irreconciliables que posibilitaron el famoso “cuarto debate”. El mismo, va perdiendo fuerzas a medida que aparecen estudios que impugnan la tajante división en función de las adaptaciones de las teorías tradicionales.

Trasladando la cuestión arriba mencionada al caso brasileño podemos observar como el incremento de los recursos de poder, particularmente económicos como son los capitales con presencia global, no homogeneizó las preferencias internas de distintos actores a nivel de la unidad en relación a las elecciones en materia de política exterior. El conjunto de percepciones de los actores involucrados en el proceso decisorio de la PEB resulta de vital importancia, máxime en un proceso que muestra faltas de consensos en la estructura decisoria<sup>28</sup>. Como se desarrollará más adelante, en la política sudamericana de Brasil es donde se observa con mayor claridad este punto.

## **1.2. Conceptos principales de la investigación**

En el apartado anterior se definieron algunas proposiciones conceptuales-enmarcadas en nuestra corriente de pensamiento- que guían la investigación. En esta instancia del desarrollo del marco teórico es menester anticipar otros conceptos que consideramos importantes en relación a los objetivos y la hipótesis de la investigación. Asimismo, cabe mencionar que en el transcurso del proceso de investigación hemos elaborado algunas categorías conceptuales complementarias. Si bien la tesis dista de la pretensión de *construir teoría*, la instancia doctoral -donde se profundiza el conocimiento disciplinar- invita a contribuir a la teorización con algunos conceptos propios los cuales aspiran a aprehender la realidad social estudiada. Compartimos con Stefano Guzzini (2013) que “así como los términos son co-constitutivos del lenguaje, los conceptos son co-constitutivos de las teorías”.

---

<sup>28</sup> En la dinámica decisoria o en el proceso decisorio participan actores gubernamentales y no gubernamentales, del país y del exterior ejerciendo o intentando ejercer influencia sobre la estructura decisoria, es decir la “unidad última de decisión” que son los actores gubernamentales domésticos que tienen la capacidad de comprometer los recursos del Estado. (Russell, 1990:256).

Uno de esos conceptos es el de *neodesarrollismo heterodoxo*<sup>29</sup> (Actis, 2011a). El mismo hace alusión al carácter híbrido de la estrategia de desarrollo implementada en Brasil desde el 2003 (primer objetivo específico). En este sentido, su carácter desarrollista radica en que el rol del Estado es vital para lograr una transformación productiva más allá del ritmo natural del mercado. Por su parte, su heterodoxia obedece a que abandona algunas de las nuevas (de ahí “neo”) premisas del actual desarrollismo, como contar con una política macroeconómica funcional a la competitividad de los sectores productivos. La importancia de la característica mixta de la estrategia de desarrollo es vital para entender la consolidación de la internacionalización de capitales brasileños. Tanto las políticas de corte desarrollista en el aspecto microeconómico como la ortodoxia en el plano macroeconómico, coadyuvaron en esa dirección.

El segundo concepto refiere al surgimiento de una nueva asimetría en el vínculo bilateral entre Brasil y Argentina a raíz de la expansión global de las empresas brasileñas, en el marco de lo que denominamos *sistema global de IED* (Actis, 2011b). El mismo contribuye al desarrollo del último objetivo propuesto y guía la contrastación del nivel micro de nuestra hipótesis. Mientras que Brasil se transformó a mediados de la primera década del siglo XXI en un país receptor-emisor<sup>30</sup> de flujos de IED, la Argentina continuó siendo una economía receptora de IED, destacándose el arribo de capitales brasileños. Al paso de una situación de simetría (ambos países receptores) a otra de asimetría, lo hemos conceptualizado como *asimetría funcional en el sistema global de IED* (Actis, 2012b).

Por último, la tercera construcción conceptual está relacionada a la caracterización del rol que ocupó Lula Da Silva -como ex presidente entre 2011 y 2013- en la PEB. En esos años, Lula siguió desarrollando actividades a favor de la expansión de las empresas brasileñas internacionalizadas. Dadas las conexiones con los lineamientos

---

<sup>29</sup> Otros académicos también han intentado conceptualizar el carácter híbrido del desarrollo brasileño a partir del 2003. Es el caso del trabajo de Cornel Ban, publicado en la Revista *Review of International Political Economy* bajo el título *Brazil's liberal neo-developmentalism: New paradigm or edited orthodoxy?*(2013), donde el este autor caracteriza el carácter híbrido como *liberal neo-developmentalism* partiendo de la existencia de ambos componentes.

<sup>30</sup> No existe consenso sobre cuando un país se transforma en emisor neto de IED. No obstante, de acuerdo a los parámetros de la UNCTAD situamos esa cifra en los 10 mil millones de dólares. En el período 2006-2012 la salida anual de IED brasileña supera con creces los 10 mil millones de dólares.

de política exterior, este tipo de acciones no pueden ser descritas como un simple lobby a favor del capital brasileño, consecuentemente, la noción de “*diplomacia ex presidencial*” intenta aprehender este fenómeno.

Otro aspecto que amerita explicitarse está vinculado a lo que entendemos por *política exterior*. De acuerdo Roberto Russell (1990:255) la política exterior comprende:

“Un área particular de la acción política gubernamental que abarca tres dimensiones analíticamente separables: político-diplomática, militar-estratégica y económica y que se proyecta al ámbito externo frente a una amplia gama de actores e instituciones gubernamentales y no gubernamentales, tanto en el plano bilateral como multilateral”.

Sin embargo, creemos que más que mera acción gubernamental, como veremos en breve, la política exterior debe definirse como una *política pública*. A diferencia del resto, su ejecución no se implementa a nivel interno. A su vez, una característica peculiar de cualquier política exterior radica en que su diseño se ve permanentemente constreñido por acontecimientos externos no maleables para los *hacedores de política*. En otros términos, toda política exterior debe percibir, interpretar y adaptarse a los cambios y acontecimientos acaecidos en el sistema internacional. Si bien es correcto señalar que para un análisis de política exterior las tres dimensiones son analíticamente separables, como marcamos anteriormente, nuestro caso de estudio revela que no se puede estudiar la dimensión económica aislada de la dimensión política y, más importante aún, dicha distinción no corresponde a lo que acontece en la práctica. De ahí proviene nuestra ponderación de una *dimensión político-económica*, coherente con el encuadre teórico de la tesis desde la EPI.

Por todo ello, además de la definición tradicional de política exterior que detalla Russell, entendemos que el concepto acuñado por Celso Lafer en su obra *La identidad internacional de Brasil* gráfica un aspecto nodal de la tesis. Para el diplomático brasileño, la política exterior es “(...) una política pública cuyo objetivo radica en traducir necesidades internas en posibilidades externas para ampliar el control de una sociedad sobre su destino” (Lafer, 2002:20-21). El concepto acarrea un doble valor. El primero, parafraseando a Amado Cervo (2008), ser un *conceito brasileiro*. El segundo, y el más importante, obedece a que en dicha definición

subyace la ponderación de las preferencias endógenas como impulsoras de la política exterior. Entre las necesidades internas mencionadas por Lafer están incluidos los intereses económicos, las dinámicas políticas y las características socio-culturales que confluyen en un país determinado. La pericia de la política exterior radica en diseñar políticas e iniciativas en el plano externo que satisfagan los intereses domésticos, que sean funcionales al desarrollo de sus sociedades y que ayuden a consolidar la presencia internacional de un país. Se hace cada vez más evidente que la política exterior *comienza en casa* independientemente que sea conducida hacia afuera (Hill, 2003).

En ese proceso interno, actores tradicionalmente excluidos (formal o informalmente) del proceso decisorio comienzan a intervenir sobre la formulación de la política exterior. Retomando la crítica a ciertas nociones de la teoría Realista, aparecen dinámicas y actores aparentemente excluidos -con intereses particulares y diversificados- que no se enmarcan en la concepción de un Estado racional y unificado que busca “el interés nacional”. Así, partidos políticos, movimientos sociales, cámaras empresariales y sindicatos son algunos de los actores presentes en el diseño de la política exterior, la cual también excede los ministerios de asuntos exteriores<sup>31</sup>. Coincidimos con Maria Regina Soares de Lima (2011:16) cuando afirma que “(...) la política externa pasa a ser una entre otras políticas gubernamentales sujetas a los demás procedimientos de control y regulación propios de los contextos democráticos”.

Los “actores nacionales” y el “contexto democrático” son aspectos fundamentales para comprender las mutaciones de la política exterior brasileña con el cambio de siglo. Ambos factores marcan lo que Pedro Motta Veiga y Sandra Polanio Rios (2010) denominan como el “*Fin del Consenso de Brasilia*” en la PEB. Dichos autores señalan la irrupción de dos nuevos *condicionantes domésticos* que alteraron, desde el

---

<sup>31</sup> Desde mediados de los años setenta, los ministerios de Relaciones Exteriores no monopolizan las relaciones externas de un Estado. Como sostiene Hill (2003), en un mundo donde las disputas internacionales ocurren sobre el precio de las bananas o sobre la inmigración ilegal, sería absurdo concentrar las relaciones externas en los servicios diplomáticos nacionales. En tal sentido cada día más, los ministerios “domésticos” tienen competencia e influencia en los asuntos internacionales. Este aspecto es confirmado por el propio documento de Itamaraty (MREB, 2011), que en cada apartado dedicado a un tema específico de la acción externa señala la participación de “otros ministerios órganos públicos y de los Estados de la Federación”.

2003, consensos de largo plazo en el diseño de la política exterior. En primer lugar, la irrupción de empresas brasileñas con inversiones en el exterior (el condicionante en estudio) junto con el surgimiento del *agrobusiness* perturbó la preferencia tradicional por *políticas defensivas*. Incluso en el hiato neoliberal, la inserción económica internacional de Brasil tuvo un carácter defensivo producto de la percepción que la economía brasileña era vulnerable ante las fuerzas de la economía internacional. Con el nuevo siglo, dichos actores comenzaron a bregar por *políticas ofensivas*, de apertura de mercados, dado que para ellos el escenario económico internacional brindaba múltiples oportunidades de negocios. En segundo lugar, la coalición de gobierno que llegó al poder en 2003 (contexto democrático) imprimió un mayor protagonismo a los contenidos políticos de la política exterior alejándose de la habitual concepción *economicista y pragmática*, hegemónica en Itamaraty, complementando muchas veces objetivos económicos con asuntos de índole política.

La convivencia y articulación de estas dos novedades -intereses económicos ofensivos y politización de la PEB- ha sido compleja y visible en la política sudamericana de Brasil. En dicho subsistema, la PEB muchas veces quedó presa de contradicciones dificultándose así, la compatibilización de concepciones y principios divergentes. A esta situación la denominamos *dilema entre la solidaridad regional y el desarrollo económico* (Capítulo V).

Por último, para finalizar este recorrido conceptual, resulta imperioso definir qué entendemos por la política de *solidaridad regional*. El gobierno de Lula, cuestionó la tradición de mantener el diseño de la política exterior exclusivamente en los confines de Itamaraty, incluyendo a un “asesor presidencial para asuntos externos”. Así pues, Marco Aurelio García, quien fuera Secretario de Relaciones Internacionales del PT, adquirió fuerzas en el diseño de la política exterior. Con él, muchas de las ideas del PT comenzaron a ganar terreno al interior del gobierno. Este grupo, que originalmente no formó parte de Itamaraty, había sido denominado como “progresista”<sup>32</sup>,

---

<sup>32</sup> En el capítulo III enfatizaremos los distintos grupos que tienen injerencia en el diseño de la política exterior brasileña a partir de los años noventa.

Según esta corriente, la relación de Brasil con los países de Sudamérica debía estar basada en la solidaridad en el sentido de brindar ayuda -principalmente económica- para la consolidación de procesos políticos transformadores y democráticos que intentaran dejar atrás los daños de las políticas neoliberales. Como mostraremos, las inversiones del empresariado brasileño fueron ponderadas por los gobiernos *petistas* como una contribución brasileña al desarrollo de sus socios regionales.

Ahora bien, debemos dejar en claro un aspecto calve en relación a la noción de solidaridad. La misma parte de un fundamento moral, pero también *estratégico*. El éxito de Brasil en el escenario internacional está estrechamente ligado, según esta concepción, al devenir de la región, de su contexto contiguo. La inserción de Brasil debe partir desde un polo de poder regional, donde ese país tiene que ejercer un liderazgo benevolente para poder reducir ciertas asimetrías con los demás países de la región. En palabras del propio Marco Aurelio Garcia “(...) existe una solidaridad mayor de Brasil con los vecinos. No queremos que el país sea una isla de prosperidad en medio de un región llena de miseria, tenemos que ayudarlos [...] queremos asociar el destino del desarrollo brasileño al del conjunto de la región”<sup>33</sup>.

Asimismo, las visiones sobre el rol de la región y específicamente de la integración regional no han sido homogéneas. En la estructura decisoria, al interior de Itamaraty predominó el grupo denominado *autonomistas*, cuyos referentes más importantes son Celso Amorim y Samuel Pinheiro Guimarães (Gomes Saraiva, 2010a), quienes al igual que los progresistas percibieron a la región como clave para alcanzar el ascenso global. No obstante, los *autonomistas*, con influencia de pensadores de cuño nacionalista/desarrollista, defienden un proyecto claramente estructurado con vistas a la construcción del liderazgo regional e identifican a Brasil como el país más importante al “Sur de Ecuador” y capaz de influenciar a los demás países por tener atributos especiales como población, geografía y economía. De esta manera, observan a la integración principalmente como una forma de ganar acceso a los mercados externos proyectando la industria brasileña a la región (Gomes Saraiva,

---

<sup>33</sup> Declaraciones hechas en el Foro de la Fundación M.Botin, el día 3 de Octubre de 2008. Disponibles en [http://www.infolatam.com/entrada/brasil\\_ni\\_potencia\\_ni\\_liderazgo\\_afirma\\_m-17042.html](http://www.infolatam.com/entrada/brasil_ni_potencia_ni_liderazgo_afirma_m-17042.html)

2009). En definitiva, la integración regional deviene funcional para el desarrollo productivo.

## Capítulo II. La profundización y consolidación de la internacionalización del capital brasileño (2003-2013)

La magnitud de la expansión del capital brasileño más allá de las fronteras nacionales en la primera década del siglo XXI es el hecho que da el puntapié inicial a esta investigación. El cambio de siglo trajo para la economía brasileña el robustecimiento y consolidación de un proceso incipiente de internacionalización que comenzó en los años setenta y que denominamos *internacionalización en curso* (Ventura Dias, 1994). Mientras que para el año 2003 el Stock<sup>34</sup> de IED brasileña en el exterior era de aproximadamente U\$S 54 mil millones, para el año 2012 la cifra ascendió a U\$S 232 mil millones (UNCTAD, 2013). De existir una decena de empresas brasileñas con algún tipo de inversión, para el año 2010 se habían registrado más de 200 empresas con cierta actividad en el extranjero<sup>35</sup>.

La presentación de estos datos tiene como objetivo evidenciar el fenómeno en cuestión. A lo largo del presente capítulo haremos referencias empíricas sobre la variable independiente de nuestra investigación. Empero, a la par de aportar información sobre *quienes, cómo, cuanto y dónde* surge la internacionalización de capitales, nos focalizamos en analizar el *porqué* de la consolidación de dicho fenómeno. Más precisamente queremos dilucidar: ¿Qué factores han posibilitado tal expansión?, ¿Qué incidencia tienen las transformaciones acaecidas en la economía internacional?, ¿Es un proceso únicamente explicable por el devenir del mercado?, ¿Cuál es la relación con una estrategia nacional de desarrollo? En términos operativos, el primer apartado (2.1) sitúa contextualmente al fenómeno en cuestión en el marco del avance del capital del mundo en desarrollo, particularmente de las empresas latinoamericanas (*multilatinas*). El segundo apartado (2.2) avanza sobre la descripción y análisis pormenorizado de las principales empresas brasileñas que se han internacionalizado. En el punto 2.3 se analiza la estrategia de desarrollo brasileña

---

<sup>34</sup> El *stock de IED* se relaciona al monto de activos totales que tienen las empresas de un país en el exterior. En cambio, *el flujo de IED* está vinculado a la salida de IED en un tiempo determinado, generalmente en el lapso de un año.

<sup>35</sup> La Revista Valor Económico junto con SOBEET realiza desde 2009 un ranking de empresas multinacionales brasileñas. El universo de 200 empresas consta de firmas que tengan inversiones superiores a los U\$S 10 millones (Valor-Sobeet, 2010)

– a la que hemos denominado *neodesarrollismo heterodoxo*- a partir del 2003 con el objetivo de explicar que la profundización del proceso de internacionalización de capitales brasileños ha sido un subproducto de la misma. Por último (punto 2.4) evidenciamos la conformación del condominio entre los gobiernos de Lula y Rousseff con el capital internacionalizado.

## **2.1 Transformaciones globales. Los cambios en el sistema global de Inversión Extranjera Directa (IED)**

Para avanzar en la explicación y comprensión de porqué Brasil se convirtió, en el hiato temporal estudiado, en un emisor neto de IED<sup>36</sup> no sólo se debe buscar en los factores domésticos que posibilitaron dicho fenómeno. El caso de estudio se inscribe en un paulatino y constante proceso de transformación que viene ocurriendo en el sistema internacional desde fines del siglo XX: el desplazamiento del poder económico de occidente a oriente, del norte al sur (Zakaria, 2011; Tokatlian, 2011; Ikenberry, 2011).

La noción de *Transición del poder*<sup>37</sup>, como bien señala Joseph Nye (2011), está asociada al desplazamiento del poder entre los Estados. Sin entrar en el debate sobre los tiempos y magnitud de este aspecto del sistema internacional, nos interesa señalar el dinamismo insoslayable de las economías “emergentes” en lo que va del siglo XXI, (2000-2013) especialmente, en comparación con las naciones más avanzadas<sup>38</sup>. Esta situación ha provocado que el orden económico internacional tenga un *carácter multipolar*. Según Nye (2011) el poder mundial está distribuido en un tablero de ajedrez tridimensional. En el tablero ubicado arriba está en juego la dimensión

---

<sup>36</sup> Entendemos que un país se convierte en emisor neto de IED cuando emite con el paso del tiempo más de 10.000 millones de dólares por año. Esta estimación, si bien discrecional, parte de la estratificación hecha por la UNCTAD.

<sup>37</sup> El autor distingue entre “transición del poder” y “difusión del poder”. Con este último refiere al proceso de difusión del poder -que se viene consolidando desde los años setenta del pasado siglo- de los Estados a los actores no estatales. Si bien compartimos con el autor la importancia de este fenómeno, como se señaló en el capítulo teórico, no se debe subestimar la estrecha y compleja relación entre los actores no estatales con los Estados, interacción que muchas veces queda opacada y subestimada.

<sup>38</sup> El crecimiento del PBI de las principales potencias emergentes en relación a los tradicionales países desarrollo muestran las diferentes velocidades de crecimiento en la primera década del siglo XXI. Según los datos del “World Development Indicators database” del Banco Mundial, mientras entre 2000 y 2010, el producto bruto de EEUU creció un 48%, el de Japón un 21%, el de Alemania un 76%, el de Francia un 48%; China creció un 444%, Rusia un 489%, India un 178% y Brasil un 250%.

estratégica/militar que, por lejos, su característica es la unipolaridad dada la primacía de los EE.UU. En el tablero del medio se ubica el poder económico, el cual ha devenido multipolar en la última década, debido a que sus principales actores son EE.UU, Europa, Japón, China y otras potencias “emergentes” (entre las que podemos incluir a Brasil) que han ganado en importancia. En el último tablero se ubican los actores transnacionales. Aquí el poder es difuso dificultando la clasificación de este nivel en términos de multipolarismo o unipolarismo.

En este esquema, y retomando lo dicho en nuestro marco teórico, la presente tesis se ubica en el tablero del medio y no en el último tablero que describe Nye. Esta elección teórico/metodológica es la que permea el resto de la investigación. No entendemos a las empresas multinacionales como ajenas a los cambios en la distribución del poder económico interestatal, todo lo contrario, el comportamiento de las mismas es un claro indicador de tales mutaciones. Cabe reiterar el cuestionamiento a la idea que las empresas multinacionales son actores relativamente independientes del Estado emisor, por el contrario, son actores no estatales pero fuertemente imbricados en un sistema internacional que sigue siendo esencialmente interestatal.

Dicho esto, Robert Keohane (2009) señala que por primera vez en la historia de la humanidad, el desarrollo económico genuino está teniendo lugar alejado del tradicional mundo desarrollado. Para uno de los creadores de la “Teoría de la Interdependencia Compleja” dicho cambio es uno de los máximos desafíos de la EPI, campo de estudio que siempre centró sus análisis en el mundo desarrollado.

El robustecimiento de las economías de los denominados emergentes, que no se circunscribe únicamente al grupo de los BRICS, ha conllevado a sostener que están dadas las condiciones para la “convergencia” con el mundo en desarrollo (Bresser-Pereira, 2010). Confluir en la calidad de vida, en relación al consumo de bienes y servicios, en el ámbito productivo, etc., con el mundo desarrollado. En otras palabras, la noción de convergir está asociada a reducir las distancias en términos de desarrollo.

Los conceptos de “convergencia” o de “distribución del poder económico global” están asociados a un fenómeno dual y simultaneo que se extendió desde el inicio del siglo XXI hasta el fin de nuestro recorte temporal. El primero, es el dinamismo de las

economías de la denominada periferia, el otro, la ralentización en la expansión de las economías centrales. Adentrarnos en los motivos del fenómeno excede los intereses de nuestro trabajo. No obstante, coincidimos con Tokatlian (2011:14) “que frente a un Occidente cada vez más ocioso, especulativo, despilfarrador y que perdía su disposición creativa, surgía con gran fuerza un Oriente [y un Sur podríamos agregar] industrial e industrioso”.

El argumento de Tokatlian puede mensurarse a partir de *la transformación del sistema global de IED*. El mismo es un indicador donde se observa con nitidez una nueva distribución del poder económico entre los Estados y una mayor convergencia en materia económica/productiva a la existente a fines del siglo pasado.

El primer cambio importante en el sistema global de IED tiene relación con el direccionamiento de los flujos (*IFDI* o *OFDI*<sup>39</sup>) de inversión. Los datos reflejan un gradual y paulatino movimiento del Norte hacia el Sur. De acuerdo a los informes de la UNCTAD (2003; 2013) en 2001 de cada 100 dólares que se invertían en el mundo, 75 se direccionaban hacia las economías más avanzadas y 25 hacia la periferia. En contrario, en 2012 los países en desarrollo y en “transición<sup>40</sup>” recibieron 58,5 de cada 100 dólares invertidos (Cuadro N° 3).

Entre 1998 y 2002 la sumatoria de los flujos de IED del Reino Unido, Alemania, España y Francia alcanzó una cifra aproximada de 1.075 mil millones de dólares. En tanto en ese período, los denominados BRIC sumaron de manera conjunta alrededor de 380 mil millones de dólares. Asimismo, entre 2003 y 2012 los cuatro emergentes recibieron un total cercano a los 2.600 mil millones de dólares en concepto de IED, en tanto el Reino Unido, España, Alemania y Francia contabilizaron 2.550 mil millones de dólares. Si reducimos el recorte al periodo 2008-2012 (años de plena crisis económica y financiera en los países centrales) se observa el mayor dinamismo del cuarteto emergente en comparación con los cuatro países europeos seleccionados.

---

<sup>39</sup> Los principales sistemas estadísticos sobre IED denominan al ingreso de IED como IFDI (Inward foreign direct investment) y a la salida de IED como OFDI (Outward foreign direct investment).

<sup>40</sup> En esta categoría la UNCTAD incluye a las ex naciones soviéticas y la ex Yugoslavia.

Los primeros captaron un total de 1.790 mil millones de dólares y los segundos de 1.115 mil millones<sup>41</sup>.

**Cuadro N° 3: IFDI por tipo de países 2001 y 2012**

	2001		2012	
	Mil millones U\$S	%	Mil millones U\$S	%
<b>Países Desarrollados</b>	470	75	561	41,5
<b>Países en Desarrollo</b>	115	18	703	52
<b>Países en Transición</b>	19	3	87	6,5
<b>Sin especificar</b>	26	4	-	-
<b>Total</b>	630	100	1351	100

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la UNCTAD (2003; 2013)

De manera relacionada<sup>42</sup>, otro cambio aún más importante en el sistema global de IED está vinculado con el origen de los flujos de IED, indicador clave para dar cuenta de la internacionalización de las empresas<sup>43</sup>. Compartimos con Andre Goldstein (2009:138) que:

“(…) el crecimiento de Cemex como una de las mayores productoras de cementos del mundo y de Embraer como la tercera fabricante de aviones, la adquisición de Lenovo (China) del negocio de las computadoras personales de IBM, la empresa Tata (India) propietaria de los hoteles más prestigiosos del mundo y las inversiones chinas en el sector energético de África y Canadá, son evidencias del relevante incremento de los flujos de IED originada en los países en desarrollo”.

<sup>41</sup> Cifras elaboradas a partir de la base de datos del Banco Mundial. Disponibles en <http://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD>

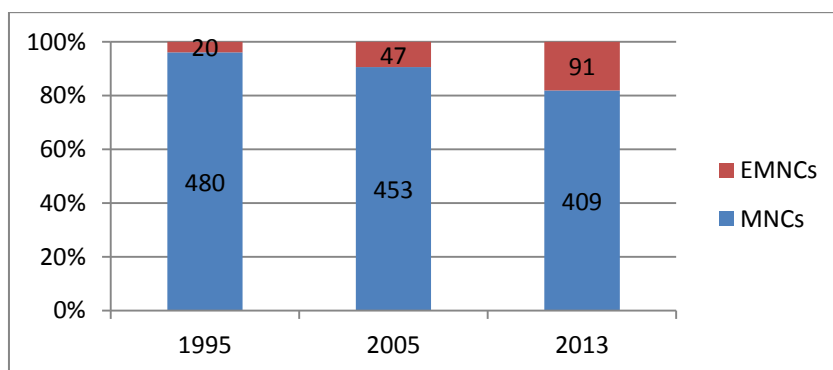
<sup>42</sup> Como se referenció en el capítulo anterior, en materia económica existe una correlación entre la recepción de IED con la posterior conversión en un país emisor de IED. La teoría (Dunning, et al, 1997) señala que cuando un país se inserta activamente en la economía internacional las firmas desarrollan ventajas de propiedad en actividades innovativas. El ingreso de inversiones hace a un mejor uso de los recursos en los cuáles el país tiene ventajas comparativas y genera posesión de activos tales como managment, capacidades organizacionales, tecnología de avanzada, información, etc. Las firmas que no son desplazadas, logran una mejora de su competitividad internacional.

<sup>43</sup> El fenómeno de internacionalización del capital no puede ser dimensionado a partir de un solo indicador o de una sola fuente de información, motivo por el cual, en el presente capítulo, se intentan combinar distintos indicadores y fuentes para tener mayor precisión en el análisis.

El avance de empresas cuyos capitales -y *managment*- están arraigados fuera de los centros tradicionales de poder es un claro indicador del dinamismo de las economías emergentes. Firmas de China, India, Brasil, Rusia, México, Chile, Corea del Sur, Taiwán, Indonesia, Singapur, Arabia Saudita, Sudáfrica, entre otras, vienen teniendo mayor participación en la acumulación del capital a nivel global. La evolución de distintos rankings sobre las principales empresas globales evidencia el paulatino avance de firmas del mundo en desarrollo en el centro del sistema capitalista.

El ranking denominado *FT Global 500* (*The Financial Time*, 2000; 2013) señala que en el año 2000 sólo 20 empresas de las principales 500 eran de capitales provenientes del mundo en desarrollo, mientras que para el año 2013, el número era de 120. La reconocida revista *Fortune* realiza anualmente el Global Fortune 500, ranking que también mide el desempeño de las empresas más grandes del mundo. A través de esta publicación se puede observar que en 1995 el 4% de las empresas eran multinacionales de países emergentes en tanto en 2013 dicho guarismo fue del 18% (Gráfico N°1).

**Gráfico N°1: Global Fortune 500: Empresas de países desarrollados (MNCs) y Empresas de países en desarrollo (EMNCs). Por número de empresas y porcentaje**



Fuente: Elaboración propia en base a los Ranking Global Fortune 500

El avance de empresas de capitales del mundo en desarrollo implica inexorablemente un impacto en la estructura productiva internacional. Nuevos actores pertenecientes a áreas geográficas tradicionalmente receptoras de IED comienzan a

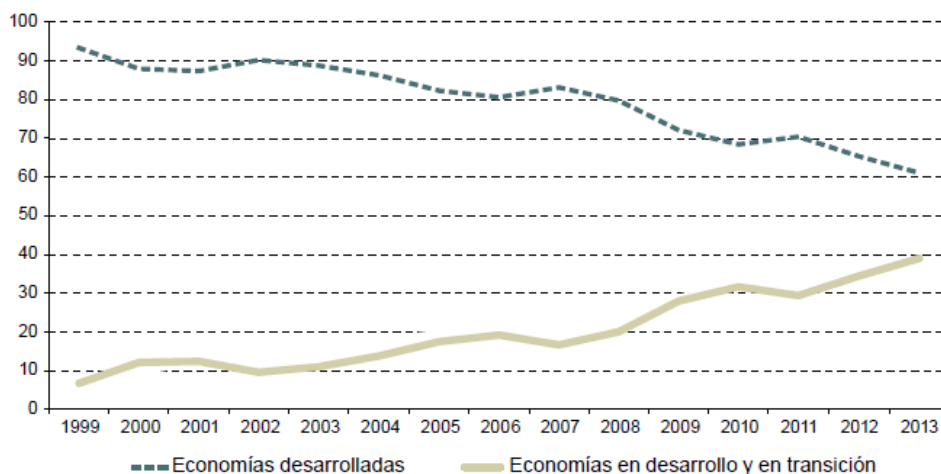
tener un peso significativo en la circulación global del capital. Coincidimos con Chittoor (2009:27) “(...) que la emergencia de firmas del mundo en desarrollo como importantes jugadores en los mercados globales ha sido el fenómeno distintivo de la globalización en lo que va del siglo XXI”. Los datos sobre OFDI, es decir, los desembolsos anuales en materia de inversión extranjera que realizan las empresas, están en sintonía con lo sostenido en las líneas anteriores.

**Cuadro N° 4: OFDI por tipos de países 2001 y 2012**

	2001		2012	
	Billones U\$S	%	Billones U\$S	%
<b>Países Desarrollados</b>	661	93,4	909	65,4
<b>Países en Desarrollo</b>	47	6,6	426	30,6
<b>Países en Transición</b>	-	-	55	4
<b>Total</b>	708	100	1391	100

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la UNCTAD (2003; 2013)

**Gráfico N°2: Origen de IED por grupos de países (1999-2013) En porcentajes**



Fuente: CEPAL (2013:71)

Así pues, retomando la idea de que la globalización es un proceso que se desarrolla por oleadas, la internacionalización del capital también ha tenido este tipo

de comportamiento. Desde la segunda mitad del siglo XX se identifican con claridad tres grandes olas de internacionalización. Como se mencionó en el capítulo teórico, la particularidad de la tercera ola de internacionalización es la complejización del sistema global de IED. La misma impacta en la política internacional y en la vinculación externa de las naciones. Que capitales (sean públicos o privados) brasileños, rusos y chinos tengan grandes inversiones en América Latina y África (flujos Sur-Sur) pero, a su vez, tengan importantes inversiones en los países desarrollados (flujos Sur-Norte) tiene implicancias económicas y políticas. En este marco, analizar el impacto del fenómeno de la expansión del capital brasileño en la política exterior de Brasil es el principal aporte de la presente tesis.

### **2.1.1. El lugar de América Latina: la expansión de las “multilatinas”**

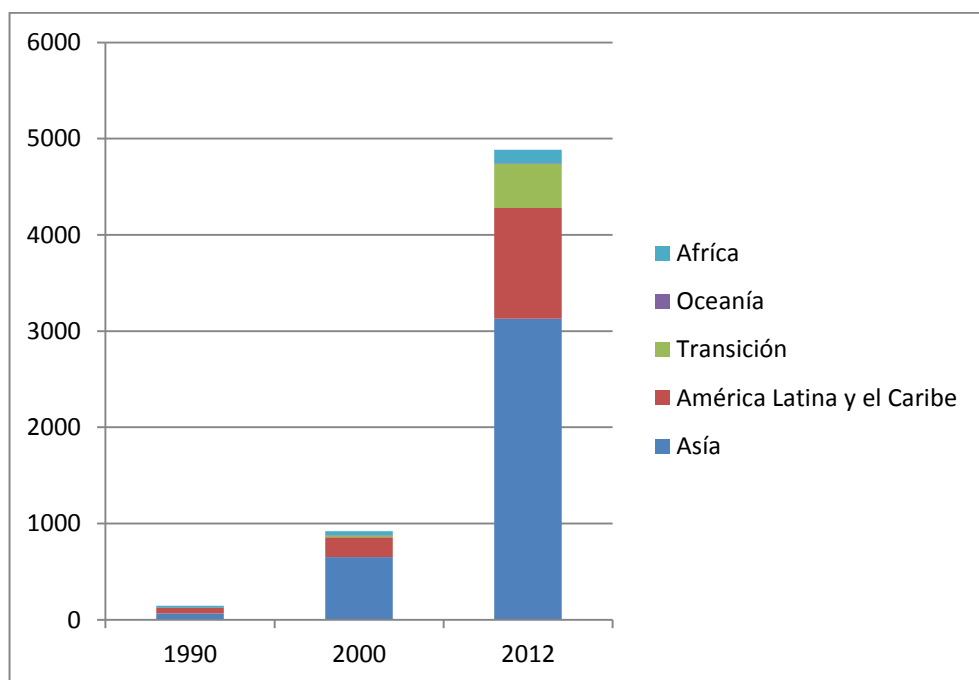
El avance y consolidación de la internacionalización del capital “emergente” vía IED no representa un fenómeno homogéneo. La última ola de internacionalización tiene una distribución geográfica particular. La mayor concentración se encuentra en las economías asiáticas, ocupando América Latina y el Caribe un segundo lugar. Esta realidad queda plasmada tanto en los datos relativos a la IED de organismos internacionales como la UNCTAD (*World Investment Report*) o la OCDE (*International Direct Investment Statistics*) como en distintos *rankings* de multinacionales emergentes que elaboran organismos privados.

Cabe insistir que el fenómeno de la internacionalización de capitales del mundo en desarrollo no es nuevo, lo novedoso ha sido su fuerte expansión y consolidación a partir de la llegada del tercer milenio. Los datos muestran que tanto Asia como América Latina tenían hasta los años noventa un grado similar en torno a la capacidad de internacionalización de sus economías. Es más, “(...) hasta los años ochenta parte significativa de las corrientes de inversión en el exterior de países en desarrollo correspondían a América Latina y el Caribe. A partir de entonces la situación se invirtió y el protagonismo se trasladó a los países de Asia” (Cepal, 2005:74)

El indicador “Stock de IED” ilustra con claridad dicha situación. A diferencia del flujo de IED, el stock da cuenta de la acumulación de inversión en el tiempo (tanto recepción como emisión) de una economía, región o agrupamiento de países. Para

1990, el stock de IED emitida por Asia era de 57 mil millones de dólares y 47 mil millones para América Latina y el Caribe<sup>44</sup>. Diez años después, mientras que las economías asiáticas multiplicaron casi por 10 dicha cifra (650 mil millones representando un 70% del total), Latinoamérica registró salidas de IED por 207 mil millones, un 22% del total. Para 2012 ambas, regiones registraron un aumento proporcional en relación a las cifras del 2000, no variando significativamente los porcentajes (3129/1150 mil millones respectivamente). El gráfico N° 3 muestra con claridad el predominio asiático en relación al fenómeno en cuestión y la magnitud de la expansión, desde el año 2000, de los capitales provenientes de la periferia del sistema.

**Gráfico N° 3: Países en desarrollo. Stock de IED por región o tipo de países (origen).  
Por año en mil millones de dólares.**



Fuente: elaboración propia en base a los datos de UNCTAD (2013)

<sup>44</sup> Si se excluyen los montos correspondientes al “Caribe”, dado la condición de paraísos fiscales de muchos de ellos, el stock de IED de Latinoamérica es consideradamente menor. Por ejemplo, en el 2000 aproximadamente 90.000 millones de dólares correspondían a dichas naciones. En 2012, esa cifra aumenta a 550 mil millones. Casi la mitad del stock de IED de América Latina y el Caribe corresponde a capitales que salen de los paraísos fiscales. Ese tipo de inversión, si bien es considerada IED no es relevante a los fines del trabajo.

Los datos suministrados no hacen otra cosa que revelar y evidenciar las distintas modalidades de inserción en la globalización por parte de los países asiáticos y latinoamericanos (Bouzas y French Davis, 2005). Considerando la emisión de IED como indicador claro de competitividad y fortaleza productiva de una economía, la evolución del stock de ambas regiones desde 1990 muestra lo nocivo que ha sido, en materia productiva, la adscripción acrítica al neoliberalismo por parte de muchos países de América Latina en la última década del siglo XXI.

Retomando el pensamiento de Aldo Ferrer (2005), por aquellos años en América Latina no existió relación entre desarrollo y globalización. La noción *neo-mercantilista* mencionada en el apartado teórico estuvo prácticamente ausente en América Latina. Como bien señaló Dani Rodrik el “Consenso de Washington” no dejó lugar a políticas industriales. El retraso relativo de América Latina con respecto a Asia (especialmente el Sudeste Asiático) en relación a la propensión de invertir afuera está vinculado al mantenimiento en el tiempo, por parte de esta última región, de un enfoque explícitamente productivista de sus políticas económicas (Rodrik, 2004:10). En palabras del propio Rodrik: “(...) me refiero a productivista como la perspectiva de diseñadores de política económica y líderes políticos de ocuparse en primer lugar -y antes que cualquier otra cuestión- de la salud de los productores reales: las empresas, industrias y sectores económicos”.

Sostener tal argumento no conlleva desconocer ciertos efectos positivos de la liberalización económica en sectores productivos particulares. La apertura económica que transitó la región latinoamericana hacia fines de los ochenta, si bien afectó un entramado industrial con poca capacidad de competir producto del agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones, estabilizó macroeconómicamente a los países latinoamericanos y permitió a grandes empresas mejorar sus capacidades competitivas (Cervo, 2010; Cuervo-Cazurra, 2010).

En Brasil, la liberalización provocó una estratificación de las empresas haciendo que aquellas que lograron sobrevivir y prosperar en el competitivo y turbulento mercado interno, disputaran palmo a palmo terreno con las subsidiarias de multinacionales. Muchas de esas empresas sobrevivientes son las que en la primera década del siglo XXI consolidaron su internacionalización (Fleury et al ,2010:41).

Como veremos en el caso de Brasil (punto 2.3) la fuerte expansión de empresas brasileñas en el extranjero a partir del siglo XXI se explica por una estrategia de desarrollo que incorpora al enfoque económico ortodoxo/liberal una visión productivista. En otras palabras, se armonizan las nociones de desarrollo y globalización.

El relegamiento de América Latina a un segundo lugar en la denominada “tercera ola” queda más claro con la visualización del origen geográfico de las firmas. Para 1977, de las 30 mayores empresas transnacionales de países en desarrollo, 14 eran de América Latina y el Caribe, mientras que sólo 10 eran de Asia oriental y sudoriental (Heenan y Keegan, 1979).

En cambio, los datos de tres *rankings* recientes sobre firmas multinacionales de países emergentes/en desarrollo son concluyentes con respecto a la primacía asiática<sup>45</sup>. Dadas las diferentes metodologías<sup>46</sup> utilizadas por estas mediciones para calificar el desempeño internacional de una empresa, optamos por contrastarlas con el objetivo de obtener una muestra más amplia.

**Cuadro N° 5: Número de empresas con presencia global por ranking por regiones**

<b>Regiones/ Ranking</b>	<b><i>FT Emerging 500 (2013)</i></b>	<b><i>BCG Global Challengers (2013)</i></b>	<b><i>UNCTAD Top non-financial TNCs from Developing and transition economies</i></b>
<b>Asía*</b>	313	66	78
<b>América Latina</b>	99	24	10
<b>Otras regiones</b>	82	10	12
<b>Total</b>	500	100	100

\*Empresas de Rusia y Turquía incluidas.

Fuente: Elaboración propia en base a Financial Time (2013), Unctad, (2013) y BCG (2013)

<sup>45</sup> Los rankings mencionados como los datos de emisión de IED (flujo como stock) son categóricos en relación al país que encabeza el fenómeno en estudio. La República Popular China ha logrado en los últimos años una vertiginosa internacionalización (vía comercio e IED) de su sector productivo. Para más datos sobre el caso chino, véase Salidjanova (2011).

<sup>46</sup> Los Ranking del Financial Time y de UNCTAD están basados en la elaboración de un índice, desde una perspectiva cuantitativa, a partir de varios indicadores como ingresos, activos, empleados, utilidades, ventas. A diferencia de éstos, el ranking del Boston Consulting Group combina dicha perspectiva cuantitativa con indicadores cualitativos como por ejemplo la opinión de “expertos en industria alrededor del mundo”.

Pues bien, habiendo señalado el lugar -secundario- de América Latina en la tercera ola de internacionalización es menester ahondar el análisis en la realidad regional. Para fines de los años ochenta la región contaba con un pequeño conjunto de empresas multinacionales proveniente principalmente de Argentina y Brasil (Chudnovsky & López, 1999) De acuerdo a la CEPAL (2005:79):

“(…) en términos temporales Argentina y Brasil han sido los pioneros, protagonistas de las primeras olas de inversión directa de la región en el exterior, mientras que México y Chile se incorporaron más tarde a este proceso y adquirieron relevancia durante el período de auge<sup>47</sup>. Para el 2005, mientras que Brasil ha mantenido su patrón de internacionalización y Argentina ha desaparecido prácticamente como inversionista externo, las compañías de México y Chile se han transformado en las más dinámicas incrementando la presencia en los mercados externos<sup>48</sup>”.

Para mitad de la primera década del siglo XXI el fenómeno de la internacionalización dejó de estar asociado a experiencias empresariales particulares, para convertirse en un aspecto importante del “surgimiento” de Latinoamérica:

“El surgimiento de América Latina también se observa en el ámbito no estatal. Diversas empresas de la región se han transformado en corporaciones transnacionales, que invierten en otros países de la región y en el resto del mundo. Empresas brasileñas participan hoy en la licitación de los grandes proyectos de infraestructura en África u otras regiones del mundo. Importantes empresas mexicanas invierten en todo el mundo, incluyendo a Europa. Empresas chilenas especializadas en el *retail* se disputan importantes mercados latinoamericanos. Líneas aéreas de Brasil y de Chile se fusionan para transformarse en una de las mayores empresas aéreas del mundo. Chile se ha convertido en una de las principales fuentes de las inversiones extranjeras de Argentina o de Perú. Empresas brasileñas se han transformado en líderes globales en sectores de alta tecnología como la aeronáutica o los hidrocarburos. Argentina, el único país de la región que desarrolló de forma autónoma su industria nuclear, mantiene una industria pujante en ese sector, que cumple rigurosamente todas las salvaguardas fijadas en el marco del régimen internacional vigente en materia de no proliferación” (Van Klaveren, 2012)

La magnitud que comenzó a tener el fenómeno de las inversiones de empresas latinoamericanas quedó de manifiesto en 2004 cuando la CEPAL incluyó, por primera vez, una sección dedicada a las inversiones realizadas por empresas de la región. En el informe anual “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el

---

<sup>47</sup> Según el informe de la CEPAL (2005), el “período de auge” de las translatinas va desde la mitad de la década de los años noventa hasta el 2004. No obstante, como se podrá dilucidar, desde entonces hasta el 2013 se produce un “nuevo auge”.

<sup>48</sup> Los datos del gráfico N° 4, situado en la página 62, dan sustento a esta afirmación.

Caribe” de dicho año aparece el término de *translatinas* (Cepal, 2004:17). Para el año 2005, la mayor parte del documento estuvo dedicado a dichas empresas (Cepal, 2005:11). Desde entonces, la CEPAL destina un apartado importante en su informe anual a la inversión externa que realizan las economías latinoamericanas.

La expansión global de las empresas de la región conllevó la aparición de distintos términos para identificar el nuevo fenómeno. Conceptos como *translatinas*, *multilatinas* (Santiso, 2008), “*global latina*” (Casanova, 2009) comenzaron a circular con el fin de dar cuenta de un mismo proceso, el cual empezó a ser estudiado por el mundo académico. Por ejemplo, en 2010 la revista económica *Universia Business Review* dedicó un número completo sobre el tema multilatinas. Asimismo, desde 2011 se realiza todos los años el “Foro de Multinacionales” organizado por América Economía Media Group y el Consejo Empresarial de América Latina (CEAL). El acontecimiento marca la relevancia del fenómeno para el mundo empresarial.

Los distintos datos recopilados señalan que Brasil, México y Chile fueron, en el periodo 2003-2013, los principales países latinoamericanos con mayor grado de internacionalización económica y los que explican la fuerte expansión del capital vía IED de la región. Cabe aclarar que no realizaremos una comparación económica de los casos mencionados ya que el énfasis de esta tesis no está puesto en comparar aspectos vinculados al grado de internacionalización de distintas economías de la región, lo cual requeriría de un estudio más amplio, ajeno a los objetivos de la investigación.

El punto que nos interesa mostrar es la primacía brasileña en cuanto a la expansión y propagación del capital a nivel global. En otras palabras, que Chile tenga una mejor relación de stock de inversión en el extranjero/PBI con respecto a Brasil<sup>49</sup> no es un dato significativo para vincular con posibles impactos en el accionar externo de ambos estados. Ahora, y como veremos, que las empresas brasileñas tengan mayores montos (flujo y stock de IED), más proyectos de inversiones (cantidad de adquisiciones realizadas por las empresas), una mayor dispersión geográfica y que mucha de ellas formen parte de sectores en donde el vínculo con los gobiernos de los

---

<sup>49</sup> Para el año 2012, el stock de IED chilena en el exterior representó un 36% de su PBI. En cambio, en el caso brasileño dicha relación fue del 10% (elaboración propia en base a los datos del Banco Mundial y de la UNCTAD)

países anfitriones de las inversiones se vuelve clave (como en construcción/ingeniería y recursos naturales) sí es relevante a los fines de nuestro trabajo.

A su vez, nuevamente, resulta necesario cruzar distintos indicadores y tener presente las diversas metodologías que acuñan los países en torno al registro de la IED para evitar caer en falsas afirmaciones o en datos que no son relevantes para nuestra investigación<sup>50</sup>.

Los organismos internacionales como OCDE, UNCTAD y CEPAL registran los flujos de IED al exterior en base a los datos de las balanzas de pagos de cada país. Brasil, a diferencia de otros países, registra en el rubro *Investimentos Brasileiros Direitos*<sup>51</sup> tanto los “débitos”, es decir los capitales que salen del país por IED, como los “créditos”, los capitales que ingresan las empresas brasileñas al país principalmente por “prestamos intercompañía<sup>52</sup>” entre la casa matriz y sus filiales. Esa forma particular de registro explica por qué en los informes de CEPAL Brasil tiene importantes fluctuaciones en la medición (Cuadro N°6), incluso teniendo cifras negativas. Este aspecto ha sido señalado por la propia CEPAL: “(...) las empresas brasileñas se mostraron muy activas durante 2009, por lo que el monto negativo de la balanza de pagos en el rubro de inversión extranjera en el exterior subestima la actividad real de estas empresas en el exterior” (CEPAL, 2009:69)

Independientemente de las estrategias empresariales, lo que nos interesa a fines del trabajo es conocer la penetración del capital nacional en terceros mercados. La cantidad de “dólares brasileños” que se invierten en el exterior en concepto de *IED* y *de inversión indirecta*. En realidad, como mostraremos más adelante, los flujos anuales de inversiones brasileñas en el exterior son mayores a los señalados por la CEPAL.

---

<sup>50</sup> Si bien las cifras sobre IED son unos de los principales insumos para nuestra investigación, se debe tener en cuenta las imperfecciones que muchas veces existen en las mismas. Como señalan Aykut y Goldstein (2006:10) las diferencias en la manera que se recolecta, define y reporta contribuyen a explicar alguna de las rarezas en la compilación global de los datos. Para sortear dicho obstáculo, es menester tener en cuenta diferentes metodologías nacionales (como es el caso de Brasil) y cruzar otros indicadores para ganar en confiabilidad con respecto a la información.

<sup>51</sup> Para acceder a la Balanza de Pagos de Brasil véase <http://www.bcb.gov.br/?SERIEBALPAG>

<sup>52</sup> La evolución de los “prestamos intercompañía” está relacionada a las estrategias de las firmas en relación al desempeño tanto de la casa matriz como de las filiales. De acuerdo a las necesidades de la empresa (etapa de retracción o expansión) se direccionan los préstamos.

**Cuadro N°6: América Latina y el Caribe (principales economías): flujos OFDI, 2000-2012**

	2000-2005 <sup>a</sup>	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	533	2 439	1 504	1 391	712	965	1 488	1 089
Brasil	2 513	28 202	7 067	20 457	-10 084	11 588	-1 029	-2 821
Chile	1 988	2 212	4 852	9 151	7 233	9 461	20 373	21 090
Colombia	1 157	1 098	913	2 486	3 348	6 842	8 280	-248
Venezuela (República Bolivariana de)	809	1 524	33	1 150	1 838	2 671	-1 141	2 460
México	2 909	5 758	8 256	1 157	8 464	15 045	12 139	25 597
<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>10 375</b>	<b>42 017</b>	<b>23 558</b>	<b>37 600</b>	<b>12 095</b>	<b>46 913</b>	<b>41 742</b>	<b>49 133</b>

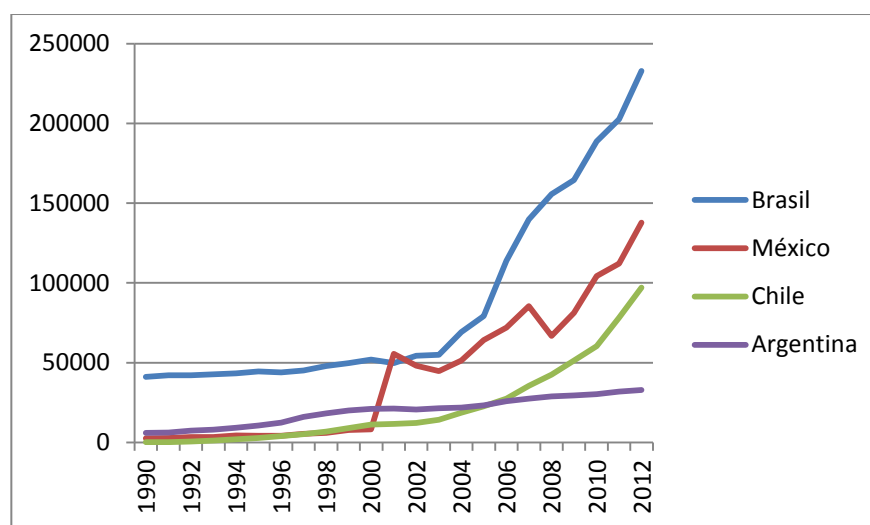
Fuente: CEPAL (2013:46)

Dadas las peculiaridades metodológicas señaladas, los datos sobre el acumulado de inversiones en el exterior (stock de IED emitida) representan el principal indicador para analizar el desempeño en el largo plazo de las economías latinoamericanas. El gráfico N° 4 nos permite sacar algunas conclusiones. En primer lugar, refuerza lo sostenido en relación al vertiginoso crecimiento del proceso de internacionalización de capitales a nivel regional con el advenimiento del nuevo siglo. En segundo, evidencia el estancamiento de Argentina como emisor de IED. Tercero, como bien sostiene la CEPAL (2013:46), señala que, más allá de la fluctuación de los flujos anuales de IED, Brasil tiene la mayor IED acumulada a nivel de América Latina, cifra que duplica con creces la de Chile y es un 50% más elevada que la de México. Cuarto, indica que Brasil a diferencia de México y Chile experimentó desde los años setenta una “internacionalización en curso”, motivo por el cual, su piso de stock a principios de los años noventa es muy superior al de los otros dos países. Por último, apunta que en el período 2003-2012, Chile ha sido el país con mayor crecimiento relativo de stock de IED en el extranjero (cerca de un 700%), seguido por Brasil (superior al 400%) y México (300%).

La primacía brasileña también se corrobora al observar la fortaleza y dinamismo global de las multinacionales de cada país. Distintos *rankings* evidencian el predominio de las empresas brasileñas entre las *multilatinas*. De las 99 empresas

latinoamericanas que registró el *FT Emerging 500*, 40 son de capitales brasileños, 28 mexicanas, 20 chilenas, 10 colombianas y una peruana. El mencionado BCG (2009) realizó un estudio denominado “BCG Multilatinas”, en donde identificó las 100 principales empresas de la región. Brasil tiene la mayor cantidad de multilatinas (34), seguido por México (28) y Chile (21). Con menor participación se encuentran Argentina (7), Colombia (5), Perú (3), Venezuela (1) y El Salvador (1).

**Gráfico N°4: Evolución del Stock de IED en el exterior (1990-2012). Casos seleccionados, en millones de dólares**



Fuente: elaboración propia en base a datos de UNCTAD (2013)

Por su parte, América Economía Media Group evalúa el desempeño de las ochenta principales multilatinas a través de un índice elaborado en relación al porcentaje de ventas y empleados en el exterior, inversiones realizadas, cobertura geográfica y potencial de crecimiento. En el ranking 2013<sup>53</sup>, 25 empresas son brasileñas, 19 chilenas, 18 mexicanas, 4 empresas peruanas, 4 argentinas, 3 colombianas, 1 venezolana, 1 panameña y 1 guatemalteca.

La supremacía brasileña también se observa en la cantidad de operaciones en el exterior y el destino de las inversiones.

<sup>53</sup> Tres empresas tienen una composición accionaria dual, son sociedades mixtas como es el caso de LATAM, líneas área conformada por la chilena Lan y la brasileña Tam.

**Cuadro N° 7 principales empresas multinacionales de Brasil, México y Chile**  
**Cantidad de países donde tienen inversiones. Año 2009**

<b>Brasil</b>	<b>N° de países</b>	<b>México</b>	<b>N° de países</b>	<b>Chile</b>	<b>N° de países</b>
<b>Vale</b>	33	Cemex	21	Lan	14
<b>Petrobrás</b>	25	América Movil	17	Sudamericana de Vap.	5
<b>Weg</b>	22	Carso Global Telecom	6	Interoceánica	4
<b>Camargo Correa</b>	17	Grupo Femsa	8	CENCOSUD	5
<b>Odebrecht</b>	16	Grupo Alfa	19	Sonda	8
<b>Stefanini Solutions</b>	IT 14	Grupo México	3	Falabella	4
<b>Gerdau</b>	13	Pemex	1	CMPC	6
<b>Itautec</b>	11	Gruma	14	Arauco	4
<b>Andrade Gutierrez</b>	10	Grupo Bimbo	17	Viña Concha y Toro	28
<b>Votoratim</b>	10	Televisa	2	FASA	2
<b>Total</b>	<b>172</b>	<b>Total</b>	<b>108</b>	<b>Total</b>	<b>80</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Ranking FDC (2010), Ranking UNAM-VCC (2009), Ranking América Económica (2010)

El dinamismo de las empresas brasileñas en torno a la internacionalización y la dispersión geográfica queda en evidencia en las adquisiciones realizadas (compra de otras empresas) entre los años 2006-2012 (Cuadro N°8). Las empresas brasileñas efectuaron 51 adquisiciones, más del doble que las empresas mexicanas y el triple que las chilenas. El dato señala, además, la fuerte penetración del capital brasileño en el mundo desarrollado (flujos Sur-Norte) en un momento de inestabilidad económica en las economías centrales. Ante estrategias defensivas (desprendimiento de activos) por parte de empresas arraigadas en el centro del sistema, existieron estrategias ofensivas (compra de activos). El comportamiento empresarial es un ejemplo de las dos tendencias señaladas al inicio del capítulo en relación al devenir de la economía internacional.

**Cuadro N°8 Cantidad de adquisiciones por empresas multilaterales. Por país de origen  
(2006-2012)**

	<b>A.Latina</b>	<b>A.Norte</b>	<b>Europa</b>	<b>O.Regiones</b>	<b>Total</b>
<b>Brasil</b>	19	17	13	2	51
<b>México</b>	9	9	7	1	26
<b>Chile</b>	9	2	3	-	14

Fuente: Elaboración propia en base CEPAL (2007; 2008; 2009; 2010; 2011; 2012)

Por último, y como se detallará en el apartado siguiente, una diferencia importante de las empresas brasileñas con las de México y Chile, versa en que muchas de las primeras están vinculadas a sectores de recursos naturales y de ingeniería/construcción. Grandes empresas y conglomerados brasileños como Petrobras, Electrobras, Vale, Andrade Gutierrez, OAS, Gerdau, Camargo Correa, Odebrecht, Queiroz Galvão y Votorantim han llevado a cabo importantes inversiones en el exterior. Este aspecto, a los fines de nuestra investigación, no es menor por dos motivos. En primer lugar, la viabilidad de proyectos de inversión en el extranjero depende tanto de factores económicos (competitividad de la empresa) como políticos. En la explotación de un recurso natural como en la construcción de un puente, una hidroeléctrica o un aeropuerto, el rol del Estado receptor es fundamental. En segundo lugar, las inversiones en tales áreas son proclives a controversias con los gobiernos anfitriones, motivo por el cual, el accionar externo del país emisor se torna fundamental tanto para viabilizar y concretar la internacionalización como para ejercer la intermediación ante posibles conflictos entre las empresas y los gobiernos receptores de las inversiones.

## **2.2. La internacionalización del capital brasileño (2003-2013). Modalidades, empresas, destinos de las inversiones brasileñas.**

El recorrido analítico realizado muestra que el caso brasileño se inserta en la mutación del sistema global de IED a partir de la internacionalización productiva del mundo en desarrollo. La novedad, insistimos, no es el fenómeno en sí, sino su profundización y consolidación. En 1941, el *Banco do Brasil* realizó su primera

inversión en Paraguay. Posteriormente, en 1959 la productora de celulosa *Suzano* una inversión en Argentina. En la década del setenta Petrobras, Camargo Correa y Odebrecht realizaron sus primeras incursiones internacionales en Colombia, Venezuela y Perú respectivamente (FDC, 2011:36). Empero, es recién a partir del siglo XXI, que Brasil dejó una “internacionalización en curso” para poder ser considerado un emisor neto de IED.

La transformación de Brasil de receptor a receptor/emisor en el sistema global de IED es explicada sintéticamente por Hiratuka & Sarti (2008:8):

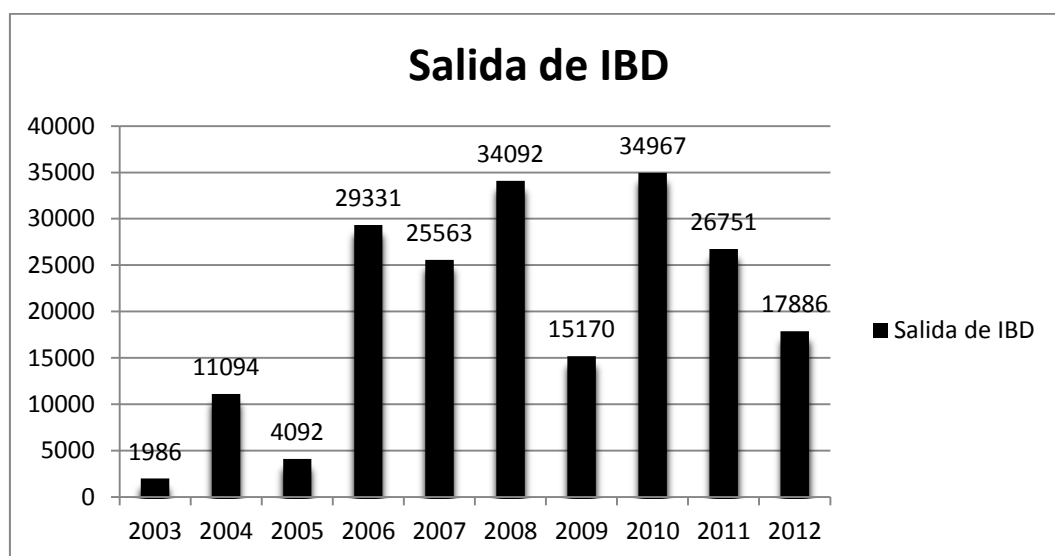
“El fuerte ingreso de IED en los años noventa y a lo largo de la primera mitad de los años 2000 acentuaron la asimetría existente entre la elevada presencia de empresas extranjeras en la estructura productiva brasileña y el bajo grado de internacionalización productiva de las empresas nacionales. La inserción externa de las empresas brasileñas continuó predominantemente vía comercio. Las inversiones brasileñas en el exterior estuvieron concentradas en pocas empresas y en sectores específicos, configurando el carácter defensivo de la estrategia de internacionalización. Esa asimetría reflejaba las diferencias en la competitividad y capacidad de acumulación tecnológica y de capital de las empresas nacionales brasileñas frente a las extranjeras [...] más reciente, sobre todo a partir de 2004 en un nuevo contexto macroeconómico doméstico e internacional, los flujos de salida de inversiones directas pasaron a ganar importancia, siguiendo la tendencia observada en otros países emergentes, en particular los asiáticos. Este movimiento fue liderado por grandes empresas brasileñas, las cuales pasaron inclusive a disputar el liderazgo global en sus sectores de actuación”.

En el recorte temporal seleccionado, Brasil se ha convertido en un actor de importante peso en el sistema global de IED. Como se evidenció en el punto 2.1 del presente capítulo, los países en desarrollo han captado, con el devenir del nuevo siglo, una importante cantidad de flujos de IED. La economía brasileña en particular se ha destacado por la cantidad de IED recibida: entre 2003 y 2012 absorbió 390 mil millones de dólares de IED (World Wank, 2013). A la par de ello, Brasil se convirtió en un emisor neto de IED.

Como se adelantó en la sección anterior, para mensurar y explicitar el fenómeno se debe recurrir a distintas fuentes de información. Una primera cuestión importante radica en conocer el *volumen de dinero* en concepto de internacionalización (de acuerdo a la definición dada en la introducción) invertido en el exterior. Tanto en la modalidad *IBD* como en lo que denominamos inversiones indirectas, las cifras son elocuentes en relación a la profundización de la expansión del capital brasileño.

Entre 1988 y 1995 salieron<sup>54</sup> de Brasil 5.764 millones de dólares en concepto de IBD, es decir, un promedio anual de 720 millones. En cambio, entre 1996 y 2003, la cifra se ubicó en 18.970 millones de dólares, dando un promedio anual de 2.371 millones. A partir de entonces se observa un crecimiento exponencial. Entre 2004-2012, salieron en calidad de IBD 198.946 millones de dólares, es decir, un promedio anual de 22.105 millones.

**Gráfico N° 5: Flujos anuales de IBD (aportes de capital): 2003-2012. En millones de dólares**

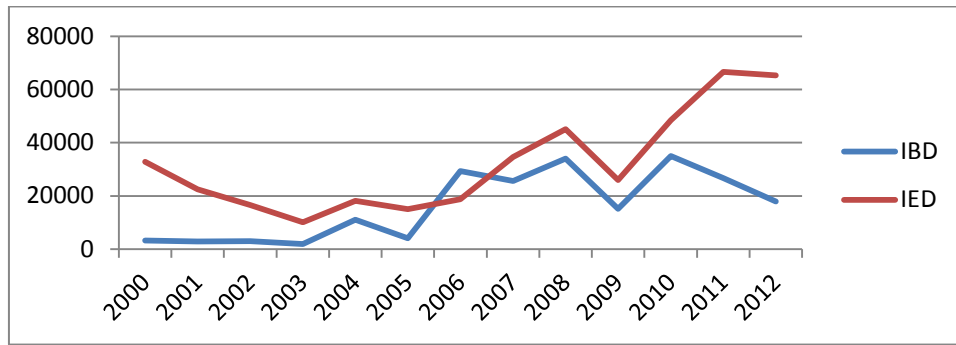


Fuente: elaboración propia en base a datos de la balanza de pagos de Brasil

Tal como lo demuestra el siguiente gráfico, en el año 2006 las IBD fueron mayores a los flujos de IED que ingresaron al gigante sudamericano. Esta situación particular se volvió a repetir en los primeros 5 meses del año 2010 (Sobeet, 2010).

<sup>54</sup> Como se mencionó, la cifra que es relevante para nuestra investigación es el monto que sale de Brasil en concepto de IBD registrado como débito en la balanza de pagos, y no el monto neto de IBD, es decir la relación salida y entrada (registrada como crédito)

**Gráfico N°6: flujos de Ingreso de IED a Brasil y flujos de IBD (2000-2012). En millones de dólares**



Fuente: Elaboración propia en base a Balanza de pagos de Brasil.

Ahora bien, para el caso brasileño, quedarse sólo con los datos de IBD implica no abarcar la totalidad del fenómeno estudiado. Motivo por el cual, hicimos referencia a la inversión indirecta para conceptualizar la presencia internacional que tienen las empresas del sector de la ingeniería y la construcción. Las denominadas *empreiteiras brasileiras* han realizado cientos de proyectos en el exterior los cuales no son registrados muchas veces como IBD. Así pues, tal como lo sostuvimos en la definición dada sobre internacionalización, dichos proyectos conllevan movimientos de factores productivos más allá de las fronteras nacionales.

Como señala la CEPAL (2005:157), “(...) en el sector de ingeniería y la construcción, la frontera entre la inversión extranjera directa y las exportaciones de servicios no está claramente definida. En algunos casos los ingresos pueden registrarse como una exportación desde la casa matriz y otros como ventas efectuadas por una subsidiaria en el extranjero”. Andrés López (1999:321) argumenta que “(...) el sector de ingeniería y construcción sigue siendo aquél en donde las cifras de IED brasileña están más subestimadas, o mejor dicho las operaciones de inversiones se realizan por vías que no aparecen registradas en la balanza de pagos”.

En realidad, muchas veces la inversión en obras de infraestructura es realizada por el Estado receptor que contrata a una empresa (o a un conjunto de empresas, lo que se denomina consorcio o unión temporal de empresa -UTE-) para que lleve adelante la obra. La relación contractual preferida es del estilo *project-by-project*, es decir,

contratos para proyectos específicos que no signifiquen entablar una relación de largo plazo con el proveedor.

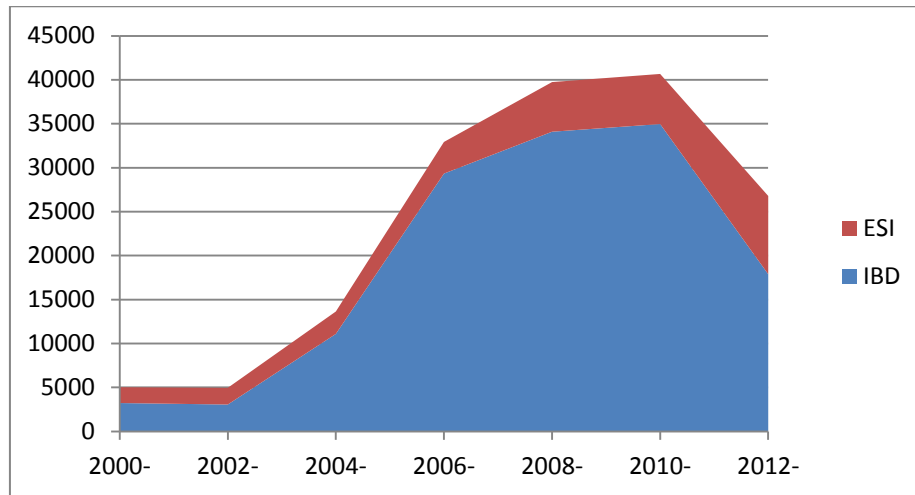
En ese marco, el principal indicador que da cuenta de lo que hemos denominado como inversión indirecta es el de *exportación de servicios de ingeniería*. Para Brasil, este rubro significa uno de los pocos superavitarios en la balanza comercial de servicios. Brasil es, hoy en día, el mayor exportador de servicios de ingeniería y construcción de América Latina (López et. al. 2009:61). Al igual que en las IBD, aquí también se observa un crecimiento exponencial. En 2003, Brasil exportó 1.900 millones de dólares en concepto de servicios de ingeniería, mientras que en 2008 la cifra se ubicó en 5.650 millones, alcanzando los 8.960 millones en 2012 (Secretaría de Comercio y Servicios de Brasil, 2011; 2013). Como observamos, en menos de diez años se registró un crecimiento del 370%.

En definitiva, el volumen de internacionalización del capital brasileño (IBD + Inversión Indirecta) se ha incrementado notablemente con el transcurrir de la primera década del siglo XXI<sup>55</sup>. En términos concretos, esa gran “masa de dinero brasileño” (gráfico N°7) fue producto del accionar de un importante conjunto de empresas surgidas en el gigante sudamericano. Otro dato que muestra la fuerte dinámica que adquirió el proceso a partir del año 2003 se relaciona con el momento en el que las empresas realizaron su primera inversión en el exterior. De acuerdo al registro de la *Fundación Dom Cabral*, entre 1940 y 2002, 28 empresas brasileñas llevaron adelante su primera experiencia de internacionalización vía IED. Por su parte, entre 2003-2012, 19 empresas dieron el salto de la internacionalización (FDC, 2013).

---

<sup>55</sup> Cabe recordar el dato de la evolución del stock de IBD que, como referenciamos en el apartado anterior, alcanzó en 2012 los 232.000 millones de dólares. En 2003, dicha cifra era de 54.000 millones.

**Gráfico N°7: Inversiones brasileñas directas (IBD) y Exportaciones de servicio de ingeniería (ESI). En millones de dólares.**



Fuente: elaboración propia en base a la balanza de pagos de Brasil, a la Secretaria de Comercio y Servicios de Brasil (2011, 2013) y a López, Ramos y Torres (2009)

Como detallaremos más adelante, un aspecto que refleja el crecimiento ininterrumpido de la internacionalización del capital brasileño (a diferencia de las fluctuaciones de los volúmenes invertidos) es la amplia distribución geográfica de dicho capital. Si consideramos las presencias internacionales por países de las diez empresas brasileñas con mayor grado de actuación externa entre 2006-2012 y las sumamos entre sí, podemos observar la tendencia señalada: en 2006, la suma total alcanzó la cifra de 105, en 2009 de 172 y, en 2012, de 345 (FDC, 2007; 2010; 2013).

Este dato cuestiona aquellos análisis que señalan que las empresas brasileñas han revertido, entre los años 2010 y 2012, el fuerte proceso de internacionalización<sup>56</sup>. Como ya se señaló, el reingreso de capitales (de filial a casa matriz) que llevan adelante muchas empresas multinacionales brasileñas se debe a estrategias empresariales puntuales y no a un fuerte fenómeno de desinversión en el exterior. De acuerdo a Reynaldo Passanezi (2011) lo que se está produciendo es un “avance de las empresas brasileñas dentro de Brasil” debido a la adquisición de activos extranjeros

<sup>56</sup> En octubre de 2012 el “Diario Valor” publicó una columna titulada “*Múltis brasileiras refreiam a expansão internacional*” donde se señalaba un freno en la expansión internacional de las empresas brasileñas. Véase <http://www.valor.com.br/brasil/2887382/multis-brasileiras-refreiam-expansao-internacional#ixzz2AstPIAqE>

por parte de dichas firmas al interior de país. La internacionalización del capital en Brasil comienza a vincularse con un mayor control local sobre la producción doméstica. La idea de un freno o retroceso en torno al proceso de internacionalización del capital no está en los planes del conjunto del empresariado<sup>57</sup>. En 2011, entre los empresarios consultados por la FDC sobre el futuro, el 60,9% respondió que proyectaba una expansión de sus negocios en el exterior y un 39,1% aseguró que mantendría las inversiones realizadas (estabilidad). La opción de retracción tuvo el 0% de respuestas afirmativas. En 2012, esas cifras fueron de 67,4% y de 32,6% respectivamente. Nuevamente, ningún empresario respondió que pensaba contraer su expansión internacional. (FDC, 2012; 2013).

### **2.2.1. Las empresas brasileñas con inversiones en el exterior. Recorte y selección**

A esta altura del trabajo es menester preguntarse cuáles son las principales empresas brasileñas que han invertido más allá de las fronteras. Como se mencionó anteriormente, existe un universo de 200 empresas brasileñas con algún tipo de presencia internacional, esto es con al menos 10 millones de dólares invertidos en el exterior (Valor-Sobeet, 2011:29). No obstante, alrededor de 50 empresas explican gran parte del fenómeno en cuestión. La presencia en el exterior no es homogénea, la misma puede efectuarse a través de distintas modalidades, a saber: oficinas comerciales, depósitos y centros de distribución, montaje, manufactura, prestación de servicios, agencias bancarias, investigación y desarrollo<sup>58</sup>.

Así como se han elaborado *rankings* sobre empresas multinacionales de países en desarrollo y sobre empresas *multilatinas*, también existen en relación a las multinacionales brasileñas. La FDC realiza desde 2007 el *Ranking das transnacionais brasileiras* y por su parte, desde ese mismo año, la Revista Valor Económico y SOBEET publica anualmente un número llamado *multinacionais brasileiras* en donde también elabora un índice para medir “la internacionalización” de las

---

<sup>57</sup> Existen experiencias particulares, como es el caso de Petrobras y de Vale, que a partir del año 2012 empezaron un proceso de venta de activos en el exterior. En el caso de la petrolera, dicha decisión se enmarca en una estrategia de direccionar recursos a la explotación del famoso “pre-sal”. En el caso de la minera, las ventas de activos se relaciona a la fuerte caída del precio de algunos minerales como es “mineral de hierro”.

<sup>58</sup> De acuerdo a nuestro concepto de internacionalización, no consideramos a la venta de franquicias como una forma de alcanzar dicha condición.

empresas. La aparición de estudios específicos promediando la década del 2000 es otro indicador de la relevancia que comienza a tener el tema al interior de Brasil.

Son variados los indicadores en relación al grado de internacionalización que tiene una empresa. En nuestro caso, la ponderación de firmas brasileñas particulares está estrechamente relacionada a aspectos concernientes con nuestra variable dependiente, es decir, con la PEB. Por tal motivo, datos como la cantidad de ventas en terceros mercados, el monto de la facturación o la cantidad de empleados en el exterior son secundarios para los objetivos de investigación propuestos. Consecuentemente, decidimos realizar una selección específica del total de empresas brasileñas con inversiones en el exterior.

Así pues, nos focalizamos principalmente en aquellas empresas (35) que cumplen algunos de estos requisitos: a) desarrollan como acción principal actividades productivas o de servicios (manufactura, montaje, prestación de servicio, agencias bancarias, etc.); b) hayan realizado inversiones en el período 2003-2013; c) tengan una presencia internacional amplia y diversificada -o en su defecto, importantes inversiones en Sudamérica/Argentina; d) cuentan con importantes activos en el exterior; e) hayan tenido apoyo gubernamental manifiesto en el proceso de internacionalización.

**Cuadro N° 9: Principales empresas brasileñas internacionalizadas seleccionadas<sup>59</sup>**

<b>Empresa</b>	<b>Sector</b>
JBS Marfrig Global Food Amveb Brazil Foods Natura	Alimentos, bebidas, bienes consumo
Grupo Gerdau Braskem	Metalúrgica/siderúrgica/Petroquímica
Andrade Gutierrez OAS Construtora Queiroz Galvão	Construcción/Ingeniería
Coteminas Grupo Dass	Textil
Vale Magnesita	Minería, Petróleo, Energía

<sup>59</sup> A lo largo de esta investigación hay referencia a algunas empresas que, a pesar de no estar incluidas en nuestra selección por considerarlas con menor insidencia que el resto aparecen, en ocasiones puntuales, en interacción con la política exterior. Para una breve descripción de las empresas seleccionadas véase anexos N° 1.

Petrobrás Electrobras	
Stefanini Ibope Bematech	Servicios Informáticos/media
Sabo Marcopolo Embraer Randon	Vehículos
WEG Metalfrio	Metalmecánica/bienes industriales
Grupo Tigre Grupo Camargo Correa Grupo Odebrecht Grupo Votorantim Grupo Suzano Grupo Artecola	Conglomerado/Varios
ALL	Transporte
Bradesco Banco Do Brasil Itaú Unibanco	Servicios bancarios

Fuente: elaboración propia

### 2.2.2. Dispersión geográfica de las inversiones. América del Sur como principal destino del capital brasileño.

Una de las preguntas en torno a la internacionalización del capital brasileño que todavía no ha sido abordada refiere al *dónde*, es decir, a dilucidar hacia qué países/regiones se ha direccionado el capital brasileño. A priori, esta cuestión puede ser respondida fácilmente si se recurre a los datos oficiales de Brasil en torno a las IBD. No obstante, tales datos no reflejan exactamente la dispersión geográfica de las inversiones. Como señala Marcio Pochamnn (2012:143), “(...) como muchas de las inversiones son hechas en plazas externas a las jurisdicciones de los países, en paraísos fiscales, parte importante de los flujos deben ser considerados por datos extraoficiales”.

Por ejemplo, según el Banco Central de Brasil, en 2011 un 16%, 8% y 6% de las IBD fueron a las Islas Caimanes, Islas Vírgenes y las Bahamas respectivamente (BCB, 2011). Como se mencionó, la IED -a diferencia de la inversión en cartera- tiene una connotación productiva importante. Las economías mencionadas anteriormente carecen de entramados productivos significativos para que una empresa brasileña compre una empresa local o realice una inversión productiva. Al ser economías que se caracterizan por aplicar un régimen tributario especialmente

favorable a las empresas no residentes (paraísos fiscales) muchos de los montos involucrados -transferencia de dinero- en operaciones de IED se direccionan de Brasil hacia dichos territorios.

Ante este problema metodológico<sup>60</sup> se debe recurrir a otro tipo de datos con el fin de dilucidar la dispersión geográfica. En este sentido, la presencia en el exterior de las empresas brasileñas, vía subsidiaria o vía proyecto productivo, resulta el principal indicador para obtener un panorama de la cuestión. En términos generales, un primer dato importante señala que no existe continente en donde no esté presente el capital brasileño. El mismo ha penetrado tanto el mundo desarrollado como en vía de desarrollo.

Un segundo dato relevante fue la rápida dispersión en el tiempo. Para el 2006 las principales multinacionales brasileñas estaban presentes en 51 países, seis años después dicha cifra ascendió a 84 (FDC, 2007; 2013).

**Cuadro N°10: Dispersión geográfica de las 47 empresas multinacionales brasileñas listadas por FDC. Al año 2012**

<b>Área Geográfica</b>	<b>Países/economías</b>
<b>América del Norte</b>	Canadá, EEUU, México
<b>América Central y el Caribe</b>	Antigua y Barbuda, Bermudas, Bardados, Bahamas, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Islas Caimanes, Nicaragua, Panamá, Puerto Rico, República Dominicana.
<b>América del Sur</b>	Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay Venezuela.
<b>Europa</b>	Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Holanda, Hungría, Italia, Luxemburgo, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumania, Suecia, Suiza, Turquía.
<b>Asia</b>	China, Corea del Sur, Filipinas, Honk Kong (china), India, Indonesia, Japón, Malasia, Papau Nueva Guinea, Rusia, Singapur, Tailandia, Taiwan
<b>África</b>	Angola, Argelia, Cabo Verde, Camerún, Congo, Egipto, Gana, Guinea, Liberia, Malawi, Marruecos, Mozambique, Nigeria, Sudáfrica, Quenia, Tanzania, Zambia.
<b>Oceanía</b>	Australia, Nueva Zelanda.

Fuente: elaboración propia en base a FDC (2013)

<sup>60</sup> Ante esta realidad, la información periodística se vuelve indispensable a la hora de rastrear las inversiones brasileñas en el exterior. *El Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (CINDES)* realiza desde el 2007 un relevamiento de noticias de prensa sobre inversiones brasileñas en América Del Sur y México con el fin de sistematizar la información.

Distintos estudios coinciden en señalar a América del Sur como la región en el mundo que más inversión brasileña ha recibido (FDC, 2010; Valor-Sobeet, 2011; CNI, 2007; Cyrino & Tanure, 2010; Sarti & Hirakuta, 2011; Miranda Pineli Alvez, 2014). A su vez, el contexto contiguo ha sido para la mayoría de las empresas el lugar donde realizaron la primera experiencia de internacionalización. Entre los empresarios consultados por la FDC un 77% respondió que sus empresas tienen subsidiarias en Sudamérica, un 69% en América del Norte, un 54% en Europa, un 41% en África, un 33% en América Central, un 30% en Asia, un 23% en Medio Oriente y un 11% en Oceanía. De los siete países con mayor presencia de empresas brasileñas, cinco son de América del Sur (cuadro N°10). Salvo Surinam y Guyana<sup>61</sup>, el capital brasileño está presente en todos los países de la región, con al menos diez empresas.

Otro dato que ilustra la centralidad de América del Sur en el proceso en cuestión es la cantidad de proyectos de inversión realizados por empresas brasileñas. Conforme al relevamiento *IndexInvest Brasil* efectuados por el CINDES, entre 2007 y los primeros nueve meses del 2013m las empresas brasileñas llevaron a cabo 119 inversiones en América del Sur<sup>62</sup>. Si bien este tipo de relevamiento es inexistente en otras regiones del mundo, resulta poco factible que otra región tenga esta cantidad de inversiones. De las 60 principales adquisiciones efectuadas por empresas brasileñas entre 2004 y 2012, la mayoría (24) corresponden a empresas que por entonces tenían propietarios sudamericanos (Anexo N°2).

---

<sup>61</sup> En septiembre de 2013 la empresa estatal Electrobras estaba realizando estudios para la construcción de tres usinas hidroeléctricas en Surinam, y una línea de transmisión en Guayana. Para más información véase <http://oglobo.globo.com/economia/brasil-quer-construir-hidreletricas-nas-guianas-9873364>. Consultado el 29/10/2013

<sup>62</sup> De las 119 inversiones realizadas, 44 fueron en Argentina, 21 en Colombia, 20 en Chile, 19 en Uruguay, 9 en Perú, 4 Venezuela, una inversión en Ecuador y una Paraguay. Información disponible en [www.cindesbrasil.org](http://www.cindesbrasil.org)

**Cuadro N° 11: Principales países con presencia de empresas brasileñas. Año 2012**

Posição	País	Número de empresas
1	Estados Unidos	41
2	Argentina	35
3	Chile	30
4	Colômbia	23
4	Uruguai	23
5	México	22
5	Peru	22
6	China	21
7	Reino Unido	19
8	Paraguai	17
8	Venezuela	17
9	Portugal	16
10	França	13

Fuente: FDC (2012:21)

Con respecto a la primera experiencia de internacionalización, la situación es la misma. Según Cyrino y Tenure (2010:23) el 47% de las empresas brasileñas eligieron a América del Sur como escenario para su primera operación en mercados internacionales. De acuerdo al estudio de la FDC, el 50% de las empresas consultadas abrió su primera subsidiaria en América del Sur (FDC, 2013:24). De las 35 empresas listadas más arriba, 23 de ellas comenzaron su expansión internacional en esa subregión. A saber:

- *Argentina*: Magnesita, Suzano, Itaú, Ibope, Randon, Stefanini, ALL, Sabo, Braskem, Dass, Artecola, Natura, JBS.
- *Chile*: Marfrig.
- *Paraguay*: Banco do Brasil, Tigre.
- *Venezuela*: Ambev, Camargo Correa.
- *Perú*: Odebrecht, Electrobras.
- *Colombia*: Petrobras.
- *Uruguay*: Gerdau, Queiroz Galvão.
- *Ecuador*: OAS

Así pues, el comienzo del proceso de internacionalización de una firma y su establecimiento en áreas geográficas próximas ratifican algunos presupuestos teóricos

acerca de que el proceso de internacionalización de las empresas tiende a comenzar en países vecinos con patrones de consumo y especificidades del proceso productivo relativamente comunes (Bianco e.t al. 2008: 6). Debido a las diferencias en términos de preferencias, prácticas de negocios, patrones técnicos y hábitos sociales/culturales generalmente las empresas escogen, a la hora de internacionalizarse, a los países próximos. La cercanía en términos geográficos, administrativos, económicos y culturales es determinante (Cyrino & Tanure, 2010:23).

Otro aspecto importante a remarcar está relacionado con el poderío económico/productivo de Brasil en comparación con sus vecinos. En sectores como minería, petróleo, siderurgia, ingeniería y construcción, América Latina “(...) no tiene empresas poderosas para hacer frente a las grandes brasileñas” (Pedreira Campos, 2009: 110). Ante ese “vacío”, el capital brasileño tiene ventajas en un marco de distintas iniciativas de integración y cooperación a nivel regional. Por último y de manera relacionada, como se evidenciará en el Capítulo III, el hecho de que América del Sur sea una región prioritaria para la PEB, también coadyuvó para explicar la fuerte expansión del empresariado brasileño.

Sin embargo, en los últimos años cabe destacar una merma en la vigorosidad de las inversiones brasileñas en América del Sur en términos relativos con otras regiones. De acuerdo a Amado Cervo (2012:16) “(...) la ubicación geográfica de las inversiones brasileñas directas en el extranjero se movió, desde el 2006, del vecindario hacia el mundo: EE.UU, Canadá, Europa y África”. Por ejemplo, según el autor mientras en 2001 sólo el 13% de las inversiones se dirigían a EE.UU, en 2010 esa cifra fue de 37%, siendo el principal destino a nivel mundial. Lo sostenido por el académico brasileño puede ser corroborado con otros datos.

En América del Norte se realizaron el mayor número (14) de adquisiciones entre 2008 y 2012. Las compañías brasileñas adquirieron 9 empresas de capitales estadounidenses, 10 de capitales europeos y solamente 9 de origen sudamericano (Anexo N°2). Por otro parte, según datos de la Confederación Nacional de Industrias

de Brasil (CNI)<sup>63</sup>, entre 2011 y 2012, Brasil invirtió más de 13.000 millones de dólares en la Unión Europea, siendo el quinto mayor inversor.

En cuanto al mundo en desarrollo, África despuntó como destino de inversiones en 2009. Se destaca “(...) la entrada de Votoratim en cinco países: Sudáfrica, Cabo Verde, Marruecos, Túnez y Mozambique. Randon invirtió en Argelia y Kenia, en cuanto Weg inició operaciones en Sudan y Senegal” (FDC, 2010:12). En 2010, el mayor dinamismo se observó en China, el gigante asiático atrajo inversiones por parte de “Randon, Sabó, Bemarech, Banco do Brasil, Weg, Brazil Food, Vale, Votoratim, Stefanini, Odebrecht, Marcopolo, Mafrig, Magnesita, Embraer, Itaú-Unibanco, Suzano” (FDC, 2011:17)

Una interpretación sobre los motivos que explican la pérdida de importancia relativa de América del Sur para las inversiones brasileñas destaca como principal factor al aumento del “riesgo político” debido al incremento de las tensiones entre el capital brasileño con gobiernos de países sudamericanos (Cervo, 2012). Las controversias de Petrobras en Bolivia (2006) y de Odebrecht en Ecuador (2008) son los ejemplos brindados para sostener dicho argumento. De acuerdo a nuestra interpretación, si bien coincidimos en que esos acontecimientos afectaron negativamente la percepción del empresariado brasileño sobre sus negocios en la región, consideramos que difícilmente esa sea la causa principal.

En realidad, el movimiento del *vecindario hacia el mundo* se explica por la propia dinámica del proceso de internacionalización. Siendo América del Sur el principal -y primer- destino de las inversiones brasileñas, se va produciendo una ralentización y cierta saturación del mercado sudamericano. Las propias estrategias empresariales de profundización del proceso de internacionalización apuntan a nuevos mercados para la expansión. Además, existió un contexto favorable debido, por un lado, a la crisis financiera y económica del mundo desarrollado desde 2008 que propició las adquisiciones de empresas) y, por el otro, un crecimiento vertiginoso de muchos países de la periferia, como algunos casos africanos que motivó las inversiones tipo *greenfield*).

---

<sup>63</sup>Información suministrada por el sitio web de la CNI. Disponible en <http://www.portaldaindustria.com.br/cni/imprensa/2013/10/1,26474/vice-presidente-da-comissao-europeia-discute-acordo-comercial-e-investimentos-com-empresarios-brasileiros.html>

### 2.3. Estrategia nacional de desarrollo e internacionalización de capitales en Brasil (2003-2013). El “neodesarrollismo heterodoxo”

Una pregunta queda aún sin responder respecto al fenómeno descrito y analizado en las páginas anteriores: ¿Por qué entre 2003 y 2013 se produce la profundización y consolidación del proceso de internacionalización de capitales en Brasil?<sup>64</sup>. Como quedó de manifiesto, un factor explicativo importante es la transformación ocurrida en la economía internacional con el devenir del nuevo siglo, visible en los cambios en el sistema global de IED. Sin embargo, el argumento sistémico no introduce las particularidades propias de la unidad, es decir, lo acontecido al interior de Brasil. Por este motivo, es necesario analizar el nivel doméstico si se pretende comprender los factores que posibilitaron el boom de las inversiones brasileñas en el exterior. Para tal fin, se puede recurrir a estudios *micro*, como la indagación en las estrategias, motivaciones y ventajas específicas que ha tenido el empresariado brasileño para internacionalizarse (López, 1999; Afonso Lima & Godeguez da Silva, 2011; Sette Fortes, 2011; Mello Dias et al ,2012; Ribeiro & Casado Lima, 2008) o explorar explicaciones *macro* que se centren en el funcionamiento del sistema económico en general. 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” (Biasoto Junior & Costa Caiado, 2011:12)

Las experiencias exitosas en materia de internacionalización indican la validez de nuestra elección teórica, explicitada en el capítulo anterior. Como bien evidencia el libro “*Formação e internacionalização de grandes empresas: experiências internacionais selecionadas*” (Silva de Deos & Contento de Oliveira, 2011) en Japón, India, China, Corea del Sur y la Unión Europea la internacionalización de los sectores productivos se debió a políticas públicas concretas en el marco de estrategias estatales alejadas de las recetas liberales de *laissez faire*.

---

<sup>64</sup> A comienzos de la investigación esta inquietud integraba la pregunta-problema. No obstante, en el transcurso de la instancia doctoral, se optó por excluirla del eje de la investigación dado que se diversificaban los temas a trabajar. Sin embargo, en esta sección se intenta explicar, sintéticamente, la relación entre estrategia de desarrollo e internacionalización de capitales en Brasil.

Desde esta perspectiva, en la presente tesis proponemos explicar la relación existente entre el proceso en cuestión y la *estrategia nacional de desarrollo de Brasil (2003-2013)*. Más precisamente, entendemos que la profundización y consolidación de la internacionalización del capital es un subproducto de una estrategia de desarrollo particular, a la que hemos denominado *neodesarrollismo heterodoxo*

Entendemos por “estrategia nacional de desarrollo<sup>65</sup>” 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 Aldo 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. En otras palabras:

“(…) una estrategia de desarrollo nacional es un acuerdo informal entre clases sociales bajo el liderazgo o la intermediación del gobierno, dirigida a promover el desarrollo económico. La estrategia es una suma de objetivos formales e informales, normas y políticas adoptadas por una nación para orientar el crecimiento económico y la competencia internacional” (Bresser-Pereira, 2010:61).

La principal línea divisora en relación con el carácter de las estrategias de desarrollo es el grado de intervención pública 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 & Moguillansky 2009: 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

---

<sup>65</sup> 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).

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.

Como referenciamos en nuestro marco teórico, estas dos visiones particulares de vinculación entre el Estado y el mercado forman parte de la disputa que, de acuerdo a Dani Rodrik, 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 desarrollismo -y lo que hoy se denomina como neo-desarrollismo-<sup>66</sup> 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. La misma está asociada al *upgrading industrial* y a la noción de *catch-up* (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.

---

<sup>66</sup> 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*. Para una profundización de los principales argumentos y evolución de dicha corriente véase Bresser-Pereyra (2007) y Bielschowsky (2009).

Ahora bien, ¿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? En el caso de Brasil, la estrategia *desenvolmentista* fue hegemónica por más de cincuenta años. Entre 1930 y 1980, gobiernos democráticos como militares apostaron al modelo de “industrialización por sustitución de importaciones” (ISI). De acuerdo a Bresser-Pereyra (2007:157):

“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-Pereyra, 2007:157).

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 30 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, 2011:105).

Además, 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 (2005:82) “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: Suzano (1959), Magnesita (1960), Petrobras (1972), Tigre y Camargo Correa (1977), Embraer, Odebrecht e Itaú (1979), Gerdau (1980) y Andrade Gutiérrez (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, 1999:318)

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. Existe innumerable evidencia empírica que señala los costos sociales en Brasil y otros efectos negativos en términos socioeconómicos (Tavares Ribeiro Soares, 2011). Sin embargo, en esta investigación nos interesa remarcar los efectos del neoliberalismo en el sector productivo brasileño vinculado con la internacionalización de sus empresas.

A inicios de los años noventa 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 régimen de acumulación.

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 400.000 brasileños y un número desconocido de inversores e instituciones extranjeras se hicieron de acciones de Petrobras (Goldstain, 2010).

Además, en los años noventa, se modificaron parcialmente algunas características del empresariado brasileño el cual caracterizaba por ser predominantemente de tipo familiar, tanto en la propiedad como en el *managment*. 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: 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 trasnacionales 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, 2010:109).

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 trasnacionales” (CEPAL, 2005:82).

En los años noventa, empresas como IBOPE, Sabó, Marcopolo, WEG, Randon, Stefanini, Artecola, 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 noventa 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 Raúl Ochoa (2008:34):

“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”.

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 Brasil una disminución de los costos financieros y del denominado “riesgo brasileño” (Bianco, et al ,2008). Como bien señala Luiz Fernando Santos Reis (2007:73) “(...) en un mercado como el brasileño la internacionalización puede no ser apenas una estrategia de expansión, sino una estrategia de supervivencia”.

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 del PT en 2003. Como bien analizan Melamed de Menezes y Palermo (2012), existen múltiples interpretaciones en relación a la naturaleza de los gobiernos de Lula. Las divergencias residen en determinar en qué medida el gobierno de Lula 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 al Gobierno de Dilma) 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<sup>67</sup>. Este aspecto es palpable en la articulación estado-mercado. 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 otros académicos (Cornel Ban, 2013; Diniz & Boschi, 2011; Barbosa & Pereira

---

<sup>67</sup> 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.

de Souza<sup>68</sup>, 2010) y, por ello, como señalamos en el marco teórico, la conceptualizamos como *neodesarrollismo heterodoxo*.

Antes de hacer referencia a la estrategia de desarrollo vigente desde el 2003 en Brasil, es menester señalar un aspecto que, en palabras de Amado Cervo, explica la “maduración del capitalismo brasileño. La “longevidad de las grandes empresas familiares brasileñas” (Casanova & Fernández Perez, 2012) es un dato trascendental para entender la consolidación del proceso de internacionalización. Como señalamos, las mismas se consolidaron más allá de la transformación y profesionalización que éstas atravesaron en los años noventa.

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<sup>69</sup>. Este es un dato distintivo en relación a otras experiencias industrialistas de América Latina como es el caso de Argentina y México.

Retomando la estrategia de desarrollo implementada desde el 2003, según el pensamiento de Bresser-Pereyra (2007) la heterodoxia en el *neodesarrollismo brasileño es*, jugando con las palabras, la ortodoxia en materia macroeconómica<sup>70</sup>. De acuerdo al *mainstream* económico liberal, tanto Lula como Rousseff -principalmente el primero- han aplicado una política macroeconómica “sana<sup>71</sup>”.

---

<sup>68</sup> A diferencia 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.

<sup>69</sup> Algunos ejemplos de empresas familiares con más de 40 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).

<sup>70</sup> 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.

<sup>71</sup> 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

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” (Déniz & Bosch, 2011:5).

Compartimos con Santos Pino (2012:2) 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 2003 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 pasos del proceso de internacionalización, *el neodesarrollismo heterodoxo*<sup>72</sup> permitió, en el marco de un proceso de transformación del orden económico internacional, la

---

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-Pereyra, 2013). No obstante, hay que resaltar que para el año 2013, se comienza 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.

<sup>72</sup> 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 & Baumgarten de Bolle, 2013). La profundización de la Internacionalización y de la desindustrialización han sido dos procesos simultáneos en Brasil.

profundización y consolidación del fenómeno en cuestión. Los números en torno a la internacionalización presentados en este capítulo avalan dicha afirmación.

Como sostiene Amado 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 (Valor Económico, 06/05/2013):

“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”.

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<sup>73</sup>. 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

---

<sup>73</sup> El mantenimiento de elevadas tasas de intereses fue otro factor que ha influyó en la decisión de internacionalización. Como afirma la CEPAL (2013:87) “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”.

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 & Pereira de Souza, 2010).

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 (ver capítulo VI).

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” (Fundación Pro-Teger, 25/2/2008).

La fuerte estrategia de internacionalización como refugio contra la apreciación de la moneda también fue adoptada por la firma fabricante de ómnibus “Marcopolo” (Nelmi 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, 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 30 países, con 5 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, 2013:98)

Como bien señala Diego 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 & Calvacanti, 2005; Cardoch Valdez, 2011; Lobo e Silva, 2011; Garcia, 2011; Finchelstein, 2012; Sennes & Camargo Mendes, 2009). 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 & Camargo Mendes, 2009:167)<sup>74</sup>.

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 &

---

<sup>74</sup>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: a) liberalización de restricciones a la IED; b) instrumentos y acuerdos internacionales que protejan las inversiones en el exterior; c) información y asistencia técnica; d) incentivos fiscales; 5) mecanismos de seguridad para las inversiones; e) financiamiento. La conclusión a la que arriban es que esta última política muestra los mejores resultados.

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<sup>75</sup>. 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 sobreestimar 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-Sobeet (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 (BANDESpar)*<sup>76</sup>, y la otra refiere al

---

<sup>75</sup> De acuerdo al propio presidente del BNDES, Luciano Coutinho, la política de "campeones nacionales" terminó en 2013. Si bien reconocemos la importancia de la misma para un conjunto de grandes empresas internacionalizadas, no existe consenso la interior de Brasil sobre el éxito de esta política. La bancarrota del grupo empresario OGX del magnate Eike Batista provocó una fuerte crítica desde distintos sectores políticos (canalizadas en medios de comunicación como *Jornal do Brasil*, *Fhola Do S.Pablo*; *Estadão*, entre otros) debido al financiamiento otorgado por BNDES de 10 millones de Reales, que ahora se vuelve difícil recuperar. A su vez, las acciones adquiridas por BANDESpar se desvalorizaron producto de la caída en los mercados bursátiles de las principales empresas brasileñas. Esta situación conllevó el surgimiento de cuestionamientos sobre los impactos económicos domésticos que tiene el financiamiento de grandes inversiones en el exterior. Como bien señaló Antônio Carlos Lessa "Por ejemplo, la expansión de los frigoríficos como JBS es muy polémica. La cuestión es saber cuáles son las ganancias concretas de un actor como JBS para el conjunto de la sociedad, apoyado por dinero público. Ese aspecto no está muy claro" (Entrevista realizada por el autor al Profesor Antônio Carlos Lessa, el día 7/4/2014 en la ciudad de Rosario, Argentina)

<sup>76</sup> 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 (BNDES, 2012).

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 12.700 millones de Reales 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 18 empresas (Valor-Sobeet, 2011:18).

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 7 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 5 países, incluyendo los EE.UU y centros de distribución y oficinas comerciales en todos los continentes. Con la internacionalización, los ingresos de la empresa pasaron de 3 millones de Reales en 2005 a 61 millones en 2011<sup>77</sup>. 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 65 millones de Reales (Valor-Sobeet, 2011:19).

En lo relativo a la segunda modalidad descrita apuntamos que varias de las mayores empresas internacionalizadas brasileñas han utilizado el BNDESpar en su proceso de expansión al exterior (Finchelstein, 2012:116). Por ejemplo, el BNDESpar suscribió el 100% de la emisión por 1.260 millones de dólares 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 800 millones de dólares (CEPAL, 2010:80). Como lo muestra el siguiente cuadro, el

---

<sup>77</sup> 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, el día 3 de Agosto de 2012 en San Pablo. Disponible en <http://institutobesc.org/seminariosobeet/palestras/JerryOCallaghan.JBS.pdf>

BNDESPar tiene participación en muchas de las empresas brasileñas internacionalizadas.

**Cuadro N° 12: Cartera de títulos y valores de BNDESPAR (Al 31/12/2012)**

<b>Empresa/grupo</b>	<b>% de participación en el capital total</b>
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

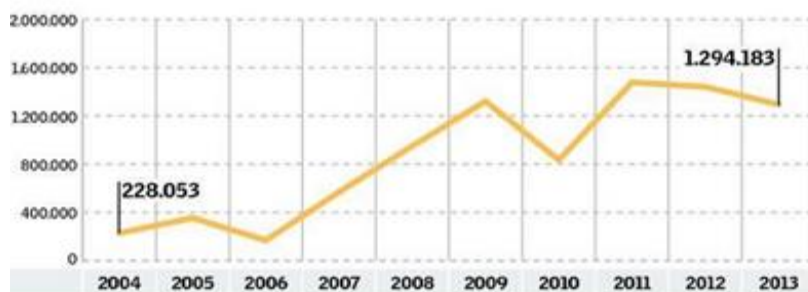
Fuente: elaboración propia en base a BNDES (2012:46)

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 N° 8 y N° 9). Para los objetivos del trabajo resulta de mucha trascendencia dado que ha sido el tipo de financiamiento privilegiado para lo que denominamos con inversión indirecta. Como mencionamos, este tipo de inversión la mediatización de los gobiernos nacionales de los Estados receptores y emisores es significativa.

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 efectúa 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). Este tipo de crédito se utilizó para dos casos que suscitaron controversias entre Brasil y el gobierno receptor, que serán descritos en capítulo V: la construcción de la represa Hidroeléctrica San Francisco en Ecuador, obra ejecutada por la empresa Odebrecht y la carretera Villa Tunari-San Ignacio de Moxos en Bolivia, adjudicada a la firma OAS.

**Gráfico N° 8: Montos de desembolsos del BNDES para obras de infraestructura en el exterior, en U\$S mil, 2004-2013.**



Fuente: Diario Valor Económico (11/4/2014)

**Gráfico N° 9: Distribución geográficas de desembolsos del BNDES para obras de infraestructura en el exterior, en U\$S mil, 2004-2013.**



Fuente: Diario Valor Económico (11/4/2014)

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” (Valor Económico, 11/4/2014).

#### **2.4. El condominio entre el empresariado internacionalizado y los gobiernos brasileños (2003-2013): evidencias de su materialización**

La implementación desde el año 2003 de estrategia “híbrida” como es el “neodesarrollismo heterodoxo” implicó la aceptación de ciertas premisas del capitalismo y de la economía de mercado que otrora habían sido cuestionadas por el partido. Hacia finales de los años ochenta, las ideas propensas a una ruptura radical con el sistema y el orden vigente fueron perdiendo espacio. El PT<sup>78</sup> transitó, como muchos partidos de la izquierda latinoamericana, de una etapa revolucionaria y contraria al reformismo socialdemócrata hacia posturas menos radicalizadas y de aceptación del orden capitalista. A partir de entonces, y durante los años noventa, se van produciendo cambios importantes en el seno del PT, particularmente en algunas posturas neurálgicas al interior del partido (Souza Ramos, 2012), que, una vez en el poder, se cristalizan en el seno del Estado brasileño.

Esta mutación en los lineamientos partidarios quedó en evidencia en el ámbito de la política económica de los gobiernos *petistas*. Souza Ramos (2012:77) señala que una de las principales transformaciones entre las posturas primigenias y las acciones

---

<sup>78</sup> El Partido de los Trabajadores fue fundado el 10 de febrero de 1980. Nació en un contexto de intensas movilizaciones sociales durante la segunda mitad de la década del setenta. Su composición fue heterogénea pero con un fuerte componente de izquierda. Obreros, campesinos, sindicalistas, intelectuales, artistas, entre otros, conformaron el núcleo del partido. Fue el sindicalismo el sector que mayor capacidad de movilización y organización tuvo, producto de su lucha en los años setenta en las famosas huelgas del ABCD paulista. En 1982 fue reconocido como partido político por el Tribunal Superior de Justicia Electoral, formando parte desde entonces del sistema de partidos brasileño.

de gobierno ha sido el paso de una “estatización de las propiedades agrícolas al incentivo del agronegocio”. Como bien señalamos anteriormente, en la primera década del siglo XXI aparecen en Brasil intereses domésticos con potencial de expansión internacional los cuales comienzan a demandar políticas públicas que estén acorde a estos nuevos intereses “ofensivos”. Junto al agronegocio, otro actor nacional que para fines del siglo XX evidenciaba posibilidades de expansión a nivel internacional era el empresariado internacionalizado. Motivo por el cual, siguiendo con la comparación que nos propone Souza Ramos, la postura del PT con respecto a las empresas multinacionales puede ser resumida como el paso de una visión proclive a “nacionalizar las empresas extranjeras y combatir al capital trasnacional” *a otra caracterizada por el apoyo a la expansión de las empresas multinacionales brasileñas*.

Al contrario de lo que uno imagina para un gobierno de izquierda, a partir del 2003 desde el Ejecutivo se asoció el “interés nacional” con el interés privado de las “grandes empresas”. Las principales firmas brasileñas con importantes inversiones en el exterior fueron colocadas por el gobierno como los “motores del desarrollo nacional, símbolo de un Brasil moderno y capaces de competir en el mercado internacional contra las grandes empresas extranjeras. Sus intereses particulares son representados así como universales” (García. A, 2011:23).

Desde esta perspectiva, retomando lo señalado en el capítulo introductorio, la relación del PT con el mercado, especialmente con los grandes capitales nacionales e internacionales, viró de una lógica de *State-Market Dichotomy* en los años setenta a la modalidad del *condominio* en el siglo XXI. Los datos que muestran a Brasil como una de las principales economías receptoras de IED a mediados de la primera década del siglo XXI indican que Brasil estuvo lejos de tener políticas restrictivas hacia el mercado. Una vez en el poder, el PT, al igual que muchos partidos socialdemócratas europeos, adoptó la modalidad de *government-business collaboration*, en particular con los grupos concentrados de la economía<sup>79</sup>.

---

<sup>79</sup> Dos de los casos más emblemáticos de partidos socialdemócratas europeos que durante las años setenta promulgaban grandes cambios en la estructura económica, y luego en el poder tuvieron políticas pro mercado son el Partido Socialista Español (PSOE) bajo la administración de Felipe

Como bien señala Underhill (2001) los casos exitosos de economías capitalistas no se asemejan para nada a lo que indica el pensamiento liberal. Los mismos muestran que siempre hay una relación simbiótica entre el Estado y el mercado, siendo imposible la existencia y el progreso de uno sin el otro. Siguiendo esta idea, en el período 2003-2013, el *condominio* entre el gobierno brasileño y el empresariado internacionalizado fue muy fuerte. La decisión del presidente Lula de nombrar como su Vice-presidente al político y empresario José Alencar, fundador de una de las mayores empresas textiles de Brasil -*Coteminas*- fue un claro mensaje pro-mercado de un gobierno que generaba todo tipo de dudas sobre su orientación económica. Con Alencar, el *establisment* productivo consiguió llegada directa al palacio del Planalto.

La alianza política de Lula con Alencar -a través de él gran parte de la burguesía brasileña- fue uno de los elementos centrales que posibilitó el triunfo del ex sindicalista en las elecciones del 2002. En palabras del propio Lula:

“(...) precisaba encontrar un vice-presidente que no fuera del PT y que no fuese más de izquierda que yo, tendría que ser un poco más conservador y una persona que representase otros segmentos de la sociedad. Un día fui invitado para visitar a un empresario que estaba conmemorando los 50 años de vida empresarial en el estado de Minas Gerais [...] fui convencido por mis compañeros de ir al aniversario del entonces senador, presidente de Coteminas, José Alencar. Nunca había visto a José Alencar, nunca había tenido una conversación con él. Después de que terminó su discurso contando su historia, le dije a mis compañeros: acabé de encontrar al vice-presidente de la República que necesito para conquistar los votos que preciso obtener. Ya estaba cansado de tener el 30% de los votos, precisaba tener el 50% y, ciertamente, José Alencar dio una mano extraordinaria<sup>80</sup>”.

El caso de Coteminas es emblemático y muestra la “maduración” -en palabras de Amado Cervo- de un importante sector del empresariado brasileño. En 2001 la empresa comenzó su proceso de internacionalización con un *joint ventures* con la empresa estadounidense *Springs*. En ese entonces, Spring promovió la comercialización de los productos de Coteminas en los EEUU (Fhola do S.Paulo,12/10/2005). Años más tarde, en mayo de 2003, Coteminas comenzó un proceso de negociación con Spring con el objetivo de crear una empresa conjunta.

---

González (1982-1996) y el Partido Socialista Francés (PS) bajo la presidencia de François Mitterrand (1981-1995)

<sup>80</sup> Discurso del Presidente Lula en la ceremonia de entrega del premio “Woodrow Wilson for Public Service”, el día 21 de septiembre de 2009, Nueva York.

En 2005, se concretó el acuerdo y Coteminas se fusionó con firma norteamericana creando la mayor empresa textil del mundo de productos de baño y cama: *Springs Global Participações*. Coteminas se quedó con el 50% de las acciones de la empresa americano-brasileña. Desde entonces, la textil brasileña comenzó un fuerte proceso de expansión internacional con unidades productivas en Argentina y México (Valor-Sobeet, 2008). Como otras firmas internacionalizadas, Coteminas ha contado con financiamiento del BNDES. Así, para fines del 2013, BNDESpa poseía el 9,84% del total del paquete accionario de la empresa<sup>81</sup>.

Otro empresario que formó parte del gabinete del Presidente Lula fue Luiz Fernando Furlan, quien se desempeñó como *Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior* entre 2003 y 2007. Furlan, quien fuera presidente del Consejo de Administración de la empresa Sadia entre 1993 y 2003, desarrolló un rol clave en la política de comercio exterior en el primer mandato de Lula (Capítulo IV). Una vez que dejó el gobierno, regresó a la conducción de la empresa Sadia en un contexto de fuerte crisis de la firma alimenticia que finalizó con la fusión con su principal competidor (Perdigão) para crear, en 2009, el grupo Brasil Foods (BRF).

Asimismo, las estrechas relaciones interpersonales del presidente Lula con Emilio y Marcelo Odebrecht (Vigna, 2013) y de Jorge Gerdau con Dilma Rousseff (ambos presidentes de los holdings homónimos) evidencian la cercanía que existió entre los principales empresarios brasileños con los gobiernos *petistas*. En ese marco, Jorge Gerdau presidió en 2011 un Grupo de Gestión de la Competitividad vinculado directamente al Palacio del Planalto. Además, otro indicador que muestra el estrecho vínculo entre las principales multinacionales brasileñas con el actual proyecto político está relacionado con los aportes realizados por las empresas a las campañas electorales<sup>82</sup> de Lula en 2006 y de Dilma Rousseff en 2010.

---

<sup>81</sup> Dato suministrado por el BOVESPA, disponibles en <http://www.bmfbovespa.com.br/pt-br/mercados/acoes/empresas/ExecutaAcaoConsultaInfoEmp.asp?CodCVM=3158&ViewDoc=1&AnoDoc=2010&VersaoDoc=1&NumSeqDoc=536>

<sup>82</sup> Hacia fines del 2013 el polémico tema del financiamiento privado a las campañas electorales llegó al Supremo Tribunal Federal (STF). Muchos de los Ministros se han manifestado en contra de este tipo de operaciones debido a que varias de las empresas tienen contratos con el Estado. Según Ricardo Lewandowski: “El financiamiento de los partidos y campañas electorales realizadas por empresas son un profundo desequilibrio de las luchas electorales, las cuales en democracia deben regirse por el principio de un hombre un voto. A cada ciudadano le debe corresponder un voto, con igual peso e

**Cuadro N° 13: Donaciones realizadas por las empresas brasileñas seleccionadas a los candidatos presidenciales, elecciones 2006 y 2010, en Reales.**

<b>Empresa</b>	<b>Donaciones para la campaña Lula (2006)</b>	<b>Donaciones para la campaña Alckimin (2006)</b>	<b>Donaciones para la campaña Rousseff (2010)</b>	<b>Donaciones para la campaña Serra (2010)</b>
Friboi-JBS	2.502.000		12.000.000	6.000.000
Gerdau	3.100.000	3.000.000	6.000.000	3.100.000
Odebrecht	150.000		2.400.000	
Marfrig	200.000			
Vale			6.010.000	
Suzano	475.000	415.000	1.000.000	860.104
Camargo Correa	2.500.000	400.000	13.000.000	6.000.000
Marcopolo	50.000	35.000	200.000	50.000
WEG			50.000	50.000
Votorantim	1.000.000	356.056	2.500.000	1.630.000
Embraer	1.300.000	1.000.000	675.000	595.000
Andrade Gutierrez	1.000.020	1.500.000	15.000.500	14.800.000
Randon	35.000	15.000	30.000	30.000
Brazil Food			550.000	500.000
<b>Total</b>	<b>12.312.020</b>	<b>6.721.056</b>	<b>59.415.500</b>	<b>33.615.104</b>

Fuente: elaboración propia en base a Cardoch Valdez (2011)

Como podemos observar en los Cuadros N° 13 y 14, las empresas brasileñas internacionalizadas le dieron un mayor apoyo económico al PT en momentos electorales decisivos. Esta conducta indica que las políticas públicas implementadas desde el 2003 han sido funcionales a los intereses del gran empresariado brasileño. Sin embargo, las donaciones hechas por las empresas no se agotan en las campañas electorales. De acuerdo a los datos del Tribunal Electoral de Brasil, muchas de las multinacionales de ese país aportan “donaciones” a distintos partidos políticos. Si nos focalizamos en la coalición que gobierna Brasil desde el 2003 (PT-PMDB) y en el principal partido opositor (PSDB), observamos que los aportes empresariales (en los años 2010,2011 y 2012 son muy importantes. De las 35 empresas seleccionadas, 15 de ellas aportaron dinero al PT, 11 al PMDB y 10 al PSDB. Con respecto a los montos, observamos que el partido de gobierno y su aliado recibieron conjuntamente

---

idéntico valor. Las donaciones millonarias hechas por empresas a políticos claramente desfiguran ese principio multiseccular “ (O Globo, 2/4/2014)

por parte de las empresas multinacionales brasileñas tres veces más fondos en concepto de donaciones que el principal partido opositor.

**Cuadro N° 14: Donaciones realizadas por las empresas brasileñas a principales partidos políticos, años 2010, 2011, 2012. En Reales.**

<b>Empresas</b>	<b>Partido de los Trabajadores (PT)</b>	<b>Partido de Movimento Democrático Brasileiro (PMDB)</b>	<b>Partido de la Social Democracia Brasileira (PSDB)</b>
Friboi-JBS	5.100.000	4.360.000	6.900.000
Gerdau	6.600.000	600.000	700.000
Odebrecht	3.900.000	6.550.000	3.300.000
OAS	13.060.000	11.400.000	3.400.000
Vale	6.310.000	5.650.000	
Suzano	3.000.000		
Camargo Correa	5.650.000	5.350.000	12.700.000
Coteminas	200.000		
Braskem	5.500.000	1.010.000	2.000.000
Bradesco	1.460.000	1.150.000	575.000
Queiroz Galvão	12.955.000	5.350.000	8.870.000
Embraer	500.000		45.000
Andrade Gutierrez	17.980.000	25.475.000	12.600.000
Minerva	1.250.000		
Brazil Food	100.000	200.000	
<b>Total</b>	<b>83.565.000</b>	<b>67.095.000</b>	<b>51.090.000</b>

Fuente: elaboración propia en base al Tribunal Superior Electoral. Disponible en <http://www.tse.jus.br/>

Estos últimos datos nos indican la estrecha relación del empresariado con la clase política brasileña y, en particular, el apoyo (económico y político) a un modelo de gestión gubernamental particular encabezado por un partido de izquierda cuya base social originaria estuvo vinculada a los trabajadores. En este sentido, que una de las mayores fuentes de financiamiento del Partido de gobierno sea el aporte de los grandes grupos económicos privados es una clara señal de las mutaciones sufridas por el PT en los últimos diez años.

Sin embargo, desde el 2013, el surgimiento de tensiones producto de algunos desacuerdos entre el gobierno de Dilma Rousseff y los empresarios multinacionales generó discrepancias al interior del condominio gobierno-empresas internacionalizadas. En octubre de ese año, el Ministro de Hacienda, Guido Mantega, presentó un proyecto para regular la tributación de los lucros de las corporaciones brasileñas que operan en el exterior. El gobierno apuntó que las empresas debían

abonarle al Estado un monto aproximado de 25 mil millones de Reales por “deudas tributarias” producto de sus actividades internacionales. Este proyecto generó fuertes críticas por parte de las firmas y las organizaciones empresariales -como fue el caso del *Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI)*- las cuales cuestionaron las implicancias negativas del nuevo esquema tributario (Valor económico, 2/10/2013). Meses más tarde, el ministro se reunió con 18 empresarios quienes le manifestaron que, bajo esas condiciones, el proyecto afectaría la competitividad de las empresas brasileñas debido a que las mismas pagarían más tributos que sus competidoras internacionales. En ese marco, Mantega manifestó la voluntad de generar un “grupo de trabajo” con el objetivo de introducir cambios al proyecto original (Fhola do S.Paulo, 13/3/2014). El malestar provocado por la iniciativa de reforma tributaria fue señalado por Abilio Diniz, Presidente del Consejo de Administraciones de Brazil Food: “(...) el tema es una pulseada con el gobierno, esto demuestra que no siempre estamos de luna de miel, más allá de la amistad que existe con Dilma Rousseff y el ex presidente Lula” (Valor Económico, 8/4/2014).

A pesar de las diferencias, el propio Diniz, junto con representantes de Camargo Correa, Odebrecht y Andrade Gutiérrez, se reunió con la presidenta Rousseff en la apertura del 14° Congreso de la Federación de Asociaciones de Comercios del Estado de San Pablo (Facesp) en noviembre de 2013 (Fhola do S.Paulo, 19/11/2013). Dicho evento parecía indicar que, más allá de algunas disputas y de un pobre contexto económico, el diálogo fluido entre el gran empresariado y el gobierno seguía vigente.

No obstante, y a pesar del éxito de las presiones realizadas por el empresariado a favor de cambios a la iniciativa original, la decisión política de la administración Rousseff en relación a la ley de tributación implicó un cambio de actitud hacia los grandes empresarios brasileños. En mayo de 2014, la primera mandataria vetó algunos artículos de la *Medida Provisória 627/2013* sancionada por el Congreso Nacional, dejando sin efecto las cláusulas que eximían a las empresas vinculadas a la construcción e ingeniería de un aumento inmediato de tributación sobre grandes obras en el exterior con fecha anterior a la entrada en vigencia de la Ley.

### **Capítulo III. La política exterior brasileña (2003-2013). Aspectos metodológicos, históricos y coyunturales.**

Antes de adentrarnos en las interacciones de nuestras variables y la contrastación de la hipótesis, es menester realizar un breve recorrido por lo que hemos definido como nuestra *variable dependiente*, a saber, la PEB durante los dos mandatos del Presidente Lula y los tres primeros años de Dilma Rousseff (2003-2013). Cabe aclarar que este apartado no tiene como meta abordar exhaustivamente todos los aspectos de PEB sino analizar los rasgos de cambio y continuidad, así como también, la orientación, estrategias y actores más destacados de la misma (apartado 3.3). Asimismo, se estudiarán brevemente otros dos aspectos vinculados a la política exterior que resultan fundamentales para el posterior análisis de la interacción de nuestras variables. El primero de éstos refiere, desde una perspectiva teórico/metodológico, a la importancia de observar la PEB bajo el prisma de lo que denominamos la *dimensión política-económica* de una política exterior (apartado 3.1). El segundo da cuenta -desde la óptica histórico/estructural- de la relación entre política exterior y desarrollo económico en Brasil (apartado 3.2).

#### **3.1 La política exterior y sus dimensiones. La dimensión política-económica**

El análisis de una política exterior es, de todos los sub-campos de las RRII, la empresa teórica que requiere el mayor esfuerzo integrador (Hudson, 2005) producto de la gran variedad de información resultante de los distintos niveles de análisis (multinivel) y de las numerosas disciplinas del conocimiento (multidisciplinar) a las que se debe recurrir para su completo abordaje.

Dicha complejidad analítica obedece, en parte, a la diversidad de actores, temas de agenda, objetivos y medios con los que debe enfrentarse el relacionamiento externo de los estados, máxime si se trata de actores con importante gravitación en el escenario internacional. Por tal motivo, analizar el “todo” de una política exterior con rigurosidad y abundancia empírica no es tarea sencilla. Como técnica para sortear dicho problema, muchos analistas -entre ellos Roberto Russell- han “parcelado” el objeto de estudio marcando áreas específicas de la política exterior.

Siguiendo el concepto de dicho autor, compartimos la visión referida a que las *dimensiones político-diplomática, militar-estratégica y económica* pueden ser “analíticamente separables” en tanto recurso metodológico válido a los fines de aprehender una política pública compleja como lo es la política exterior. Además, podemos destacar que las tres dimensiones señaladas han estructurado la evolución histórica de los estudios de política exterior<sup>83</sup>.

No obstante, ante determinadas coyunturas, el abordaje fragmentado del accionar externo de un país no es suficiente para explicar aspectos puntuales de la política exterior. Analizar aisladamente la dimensión “económica” o “estratégico-militar” de la “político-diplomática” (Gráfico N°10, modelo A) implica subestimar que, independientemente de la especificidad y dinámica propia de esta última área, la misma permea las otras dos dimensiones, jugando un papel relevante tanto para los resultados esperados como para los alcanzados<sup>84</sup>. En nuestro caso de estudio, la llegada de Lula al poder implicó, a diferencias de sus predecesores, la complementación de la tradicional visión economicista de la PEB con un mayor acompañamiento político de las acciones externas del país en todas las áreas de cuestiones.

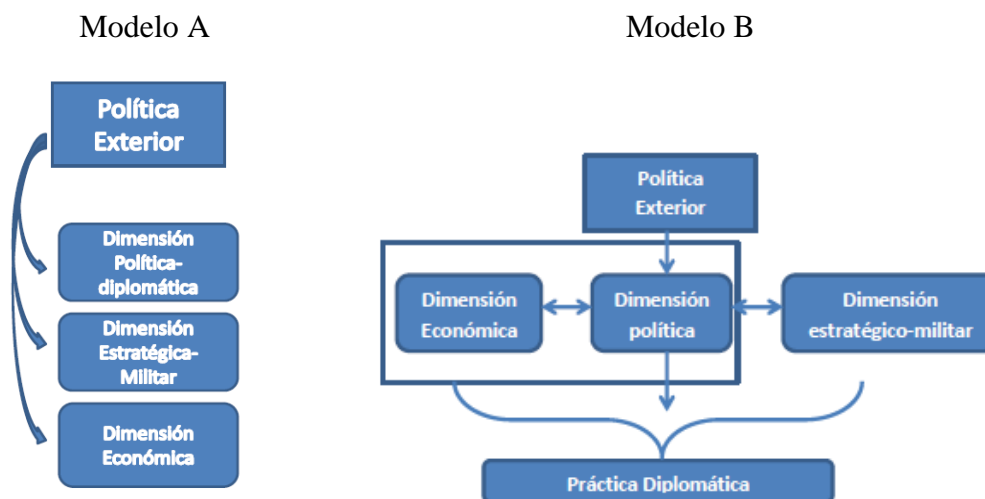
En consecuencia, el esquema analítico que aquí se propone (Gráfico N°9, modelo B) integra la *dimensión política* a las demás áreas de cuestiones, en nuestro caso, al estudio de la inserción económica internacional del Estado.

---

<sup>83</sup> Los estudios de política exterior transitaron desde la primitiva concepción de política exterior como mera práctica diplomática (Nicolson, 1939) al predominio de las cuestiones militares -entendida como “alta política”- y la preocupación por la supervivencia de los Estados (Morgenthau, 1963), hasta el énfasis puesto por la academia en enfatizar los atributos económicos en un contexto de globalización e interdependencia en el sistema internacional (Cooper, 1972, Almeida, 2009)

<sup>84</sup> A su vez, la propia enunciación de la dimensión “político-diplomática” es problemática. Como señala Amado Cervo (2008), la política exterior es la que le da contenido a la diplomacia, ya que ésta última sin política no pasa de conducta vacía, de movimiento sin rumbo, es acción externa sin estrategia. De este modo, la diplomacia o práctica diplomática es el instrumento político por excelencia de la política exterior (Gráfico N°9, modelo B).

**Gráfico N° 10: La política exterior y sus dimensiones**



Fuente: elaboración propia

La dimensión política de la política exterior a la que hacemos referencia es entendida de manera dual. Por un lado, en el plano internacional, cualquier acción (como la firma de un tratado comercial) se enmarca en una orientación política determinada. El rechazo de Brasil al ALCA implicó mucho más que una medida comercial. Asimismo, otro ejemplo -que profundizaremos más adelante- fue la decisión de los gobierno *petistas* de financiar obras de infraestructura en los países vecinos, medida que, en principio, se encuadra en la dimensión económica de la política exterior pero que, al mismo tiempo, responde a una estrategia regional con una visión política determinada (Capítulo V).

Por el otro lado, en el plano doméstico, siguiendo a María Regina Soares de Lima (2000), entendemos que las consecuencias de la política externa tienen impactos diversos en la distribución de bienes (materiales y simbólicos) en el sentido de que costos y beneficios no se distribuyen igualmente en la sociedad, motivo por el cual, la política doméstica ejerce influencia en la formulación de la política externa. Cualquier política exterior, como toda política pública en un contexto democrático, está sujeta a múltiples intereses y a diversos puntos de vista<sup>85</sup>. Este grado de

<sup>85</sup>Es un lugar común entre los internacionalista aseverar que en el relacionamiento externo todo país debe desarrollar una “política de estado” que defienda el “interés nacional” en el largo plazo y no una “política partidaria” de corto plazo y atada a intereses particulares. Si bien muchas veces es deseado que diferentes gobiernos continúen con líneas de política exterior dado que los resultados trascienden

politización no debe ser entendido desde una concepción faccionaria, sino resaltando el rol de “lo político”, es decir:

“La politización entendida como ampliación de la agenda de política exterior y la formación de preferencias en el plano doméstico, anteriormente inexistentes, representados por grupos de intereses directo o indirectamente afectados por las acciones externas como por ejemplo, las asociaciones empresariales o los grupos de sindicatos en las cuestiones comerciales” (Soares de Lima, 2013:2).

Por todo lo mencionado anteriormente, analizaremos el impacto de la consolidación de la internacionalización de capitales brasileños bajo la *dimensión político-económica* de la PEB<sup>86</sup>. La estrecha relación entre el aspecto político y el económico en las RRII se constituye en el núcleo de la EPI y, a su vez, es el centro de la obra de Robert Gilpin, la cual forma parte sustancial de nuestro marco teórico. De acuerdo a la reflexión de Amado Cervo:

“La internacionalización del capital en Brasil no es solamente una cosa económica, es también política porque el poder se basa tanto en la sustancia económica como en la militar. Es un recurso de poder. El gobierno de Lula concibió esta cuestión porque quería que Brasil tuviera un rol más importante y más determinante sobre las relaciones internacionales, sobre el orden internacional. Pretendía que Brasil tuviera una voz un poco más importante que en el pasado, entonces la internacionalización de las empresas es un recurso de poder importante para ello”<sup>87</sup>

La disyuntiva brasileña de avanzar en la negociación de Tratados Bilaterales de Inversiones (BITs por su sigla en inglés) evidencia como el aspecto político- en sus

---

los tiempos democráticos, coincidimos con Marco Aurelio García (2010:194) “que en todos los gobiernos existe un tono partidario. La implementación del interés nacional no es un mero ejercicio técnico. El interés nacional es interpretado por el partido o la colisión de turno que la sociedad llevó a la dirección del Estado”.

<sup>86</sup>La dimensión político-económica de una política exterior tiene puntos de contacto con lo que Kees Rade (2013:49) denomina “interpretación amplia” del concepto de diplomacia económica. Según el autor, existe, en contraposición a esta, una noción limitada de dicho concepto que puede ser definida como “el uso de las relaciones e influencia de un gobierno para promover los intereses comerciales de una empresa nacional, o de un grupo de ellas, en un país extranjero”. Sin embargo, al analizar el caso de Holanda, Rade señala que diplomacia económica debe ser interpretada de “manera amplia”, incluyendo tanto los fines económicos como los políticos. El uso de políticas e instrumentos económicos tiene metas de índole económica, como por ejemplo, expandir el comercio y las inversiones nacionales. Al mismo tiempo, pretende objetivos políticos, como pueden ser la seguridad o el esquema de alianzas. De este modo, “la diplomacia económica no es práctica aislada, ella hace parte de un conjunto de relaciones bilaterales y multilaterales de un país” (Rade, 2013:50).

<sup>87</sup> Reflexión realizada por Amado Cervo en el marco de una entrevista realizada por el autor el 24 de noviembre de 2011, en la ciudad de Rosario, Argentina.

dos niveles, el internacional y el doméstico de la política exterior- se entrelaza con cuestiones de naturaleza puramente económica. En el plano internacional, para los países en desarrollo receptores de IED, dichos tratados han tenido una fuerte connotación política y simbólica, asociada a esquemas de asimetría de poder típicos de las relaciones Norte-Sur. Para Brasil en particular, avanzar en esa dirección con países de menor desarrollo, a la par de los beneficios económicos, también trajo consigo implicancias políticas considerando que su política exterior se jactó, desde el 2003, de estar anclada en el denominado “Sur”. Paralelamente, a nivel doméstico, las asociaciones empresariales como la *Federação das Indústrias do Estado de São Paulo* (FIESP) y la *Confederação Nacional da Indústria* (CNI) han sido actores con voz e influencia para tratar de lograr algún grado de protección de las inversiones realizadas por el capital brasileño. Este último ejemplo da cuenta de la necesidad de estudiar aspectos o problemáticas de naturaleza económica de la política exterior desde la dimensión político-económica (profundizaremos este punto en el Capítulo IV).

### **3.2. Política exterior y desarrollo en Brasil. Una relación inescindible.**

En el apartado introductorio hicimos referencia a un supuesto del cual parte la investigación: la PEB ha estado históricamente en función del desarrollo de ese país. La comprensión de esta macro-relación resulta fundamental para entender la micro-relación en estudio. En el capítulo anterior, tratamos de mostrar que la expansión de las empresas brasileñas más allá de las fronteras nacionales es un subproducto de las distintas estrategias de desarrollo adoptadas en Brasil desde la segunda mitad del siglo XX. Asimismo, dimos cuenta de cómo la profundización y consolidación del proceso se encuentra arraigado en la estrategia actual adoptada por los gobiernos *petistas* desde 2003. Todo ello pone de manifiesto el hecho de que para entender la articulación entre internacionalización de capitales y política exterior entre 2003 y 2013, debemos comprender primero la importancia histórica que ha tenido el desarrollo económico/social para la PEB. No obstante, queremos enfatizar que si bien la centralidad de la búsqueda del desarrollo económico como vector de la PEB no desaparece con la llegada del gobierno de Lula en 2003, la misma se complementa

con una visión política determinada de las relaciones internacionales (apartado 3.3), la cual valoriza los beneficios políticos que la consecución de dicho desarrollo - en nuestro caso estudiada a partir de la expansión internacional del empresariado- podría traer aparejado.

En este sentido, Mónica Hirst y Regina Soares de Lima señalan la *primacía del desarrollo* en relación a otros determinantes de la PEB. En otras palabras, el “desarrollo económico” ha sido el *condicionante doméstico* más significativo en la historia contemporánea de Brasil (Van Klaveren, 1992).

“Por más de 100 años Brasil se ha considerado a sí mismo como un país geopolíticamente satisfecho y en marcado contraste con otros Estados de la región, el proceso de construcción estatal fue el resultado de exitosas negociaciones diplomáticas en lugar de involucramientos en disputas militares [...] las amenazas y riesgos externos provienen de la dimensión económica y no de la de seguridad/militar. Existe una percepción que la mayor vulnerabilidad externa es económica. La política exterior ha tenido siempre un fuerte componente desarrollista. Como resultado, la agenda de la política exterior brasileña ha estado constreñida por los modelos económicos” (Hirst & Soares de Lima, 2002:22).

Es menester resaltar que, en la historia de Brasil, la definición de amenaza externa y la percepción de riesgos externos estuvieron relacionadas esencialmente a la vulnerabilidad económica más que a preocupaciones en torno a la problemática de seguridad. Por ese motivo, la principal función de la política externa ha sido reducir las vulnerabilidades y abrir espacio para las políticas de desarrollo (Motta Veiga & Polónia Rios, 2010:5).

La centralidad del desarrollo para la PEB durante toda la segunda mitad del siglo XX ha sido abordada por Federico Merke (2008:108) quien sostiene que “La conciencia del *gap* del desarrollo es de tal manera persistente en las elites dirigentes que se ha tornado un verdadero *leitmotiv* de la diplomacia brasileña contemporánea la cual, desde los años 50 por lo menos, se convirtió, básicamente, en una “diplomacia del desarrollo”.

Asimismo, la importancia de la cuestión del desarrollo en la PEB también obedece a la hegemonía de la tradición realista-desarrollista sobre la tradición realista-liberal<sup>88</sup>

---

<sup>88</sup> Los primeros años de la República fueron consolidando un modelo de inserción internacional que combinaría elementos realistas con liberales. La tradición realista-liberal supuso articular un realismo de fines (en particular la autonomía de la esfera interna y un Brasil potencia) con un liberalismo de

al interior de las elites políticas. La particularidad de la primera de las tradiciones radica en la noción de que la política exterior debe contribuir necesariamente al desarrollo del país y que, para esto, Brasil debe adoptar un modelo de inserción universal y autónomo. Así pues, es difícil entender la PEB de los últimos ochenta años sin tomar en consideración los conceptos *desarrollo-autonomía-universalismo*. Con la llegada de Lula en 2003 estas ideas vuelven a ocupar un lugar central en la acción externa del país.

En uno de sus primeros escritos como Ministro de Relaciones Exteriores de Lula, Celso Amorim retoma la centralidad del desarrollo para la política exterior del flamante gobierno. Allí, se reconoce el rol de la acción externa en pos del desarrollo: “La acción diplomática del Gobierno de Lula es concebida como instrumento de apoyo al proyecto de desarrollo económico y social del país (Amorim, 2004:41). Es interesante destacar que las palabras de Amorim guardan una similitud con las expresadas por el Presidente Janio Quadros cuarenta y tres años atrás: “Es necesario señalar que la idea detrás de la implementación política exterior de Brasil es que ahora se ha vuelto el instrumento para una política nacional de desarrollo” (Quadros, 1961: 25).

La prioridad otorgada al desarrollo en la PEB ha trascendido, incluso, los gobiernos con una visión nacionalista/desarrollista. Por ejemplo, bajo los gobiernos de Fernando Henrique Cardoso, el Canciller Luiz Felipe Lampreia sostuvo: “No debemos olvidar que el sentido principal de la política exterior brasileña precisa ser la búsqueda del desarrollo” (Barreto, 2012:363). Si bien se modifica qué se entiende por desarrollo y cómo conseguirlo, ese objetivo no cambia como *locus* para la política exterior.

Consecuentemente, con el transcurrir del tiempo, la cuestión del desarrollo se constituyó en un aspecto *identitario*<sup>89</sup> de la PEB. Como bien señalan Busso y Pignatta

---

medios (solución pacífica de controversias, alianza con Estados Unidos y apertura a la inversión extranjera. No obstante desde los años treinta, salvo los hiatos de primacía liberal (Castello Branco/Costa e Silva ,1967-1969 y las presidencias de Collor de Melo, Franco y Cardoso, 1990-2002) la tradición realista-desarrollista ha sido hegemónica. No obstante, esta no puede ser vista como una tradición que rompe significativamente con el discurso realista-liberal. Se trata de dos visiones que se complementan y superponen, aunque no siempre de manera coherente (Merke, 2008).

<sup>89</sup> De acuerdo al constructivismo (Checkel, 1988) para comprender la acción estatal en el ámbito externo es necesario examinar las identidades estatales en tanto que la acción externa de los estados

en la construcción de la identidad de un país pueden rastrearse tanto aspectos primigenios como circunstanciales:

“Los primeros son aquellos que nos constituyen, que nos preceden, que están fuera de elección, como por ejemplo la raza, la etnia, el lenguaje, la geografía, los símbolos, la historia, las creencias preexistentes de la comunidad donde nos insertamos [...] Los segundos, pueden ser entendidos como aquellos que si bien no forman parte de la estructura identitaria de un Estado, en determinados períodos adquieren tal magnitud que se configuran en rasgos de la identidad –tendencias– e incluso pueden a través del tiempo adquirir el carácter de permanentes y cambiar elementos identitarios existentes. Estos elementos pueden ser producto de determinados procesos decisorios, del diseño y ejecución de determinada política, consecuencia de un cambio de régimen político y nutren el proceso siempre dinámico de las ideas, las normas, los valores que van formando la o las identidades de un conjunto” (Busso & Pignatta, 2008:15)

A partir de esta clasificación podemos afirmar que si bien la centralidad del desarrollo no representa un elemento identitario constitutivo de la PEB, si se lo puede considerar como un componente circunstancial. No obstante, dada su persistencia en el tiempo, el mismo ha adquirido un carácter permanente y central en la identidad internacional de Brasil. El rol clave desempeñado por la acción gubernamental externa en el desarrollo económico puede rastrearse en distintos contextos, modelos económicos y estrategias internacionales imperantes. Como bien analizan Pereyra Doval y Actis (2012), durante los gobiernos de Vargas (1930-1945) y Geisel (1974-1979) diferentes acciones importantes de política exterior estuvieron en consonancia con medidas económicas enmarcadas en una estrategia de desarrollo particular.

En el caso del gobierno de Vargas, la decisión de abandonar la neutralidad durante la segunda guerra mundial y declararle la guerra a Alemania respondió al ofrecimiento de beneficios económicos por parte de EE.UU. los cuales irían dirigidos al proyecto siderúrgico nacional que impulsaba el varguismo. A fines de septiembre de 1940 se firmó el acuerdo entre Brasil y Estados Unidos para la construcción de la Compañía Siderúrgica Nacional, lo cual trajo como consecuencia la autorización del préstamo solicitado por el gobierno brasileño para construir el complejo de *Volta Redonda*.

---

está motivada por sus intereses, los cuales, a su vez, se derivan de sus identidades. Esto implica demostrar cómo la identidad que configura la política exterior de un Estado ha sido construida, cómo es comprendida y cómo esta comprensión da lugar a los intereses nacionales que guían las acciones de la política exterior.

Por su parte, el gobierno de Geisel enfrentó un contexto signado por la crisis petrolera internacional en el cual el abastecimiento de crudo se transformó en una de las prioridades en materia económica para el régimen militar. La búsqueda de nuevos mercados para diversificar la importación de este producto fue de extrema necesidad dado el ambiente restrictivo imperante. En los años setenta, naciones africanas como Angola y Nigeria eran importantes exportadores de petróleo pero Brasil no accedía a dichos mercados debido al recelo de algunos países de África frente a la relación especial *lusobrasileña*. Para establecer las relaciones comerciales con esos países, Brasil debía rever algunas posiciones políticas, como era el irrestricto apoyo a Portugal en el marco del proceso de descolonización iniciado en ese continente a comienzos de la década del sesenta (Melo, 2000). El reconocimiento de Angola y Mozambique como naciones independientes estuvo condicionado por la amenaza de perder el abastecimiento de crudo desde Nigeria. Así pues, la relación política con un aliado tradicional como Portugal quedó subordinada a cuestiones económicas. Según Sombra Saraiva (1994), la PEB para África en este período tenía varios fundamentos pero los dos principales eran el mantenimiento del nacional-desarrollismo y el pragmatismo económico y comercial.

Así como en aquellos países periféricos donde el accionar externo ha estado condicionado por las cuestiones de seguridad o estratégico-militares, los sectores castrenses ejercieron un rol fundamental en las respectivas políticas exteriores (como puede ser el caso de Israel y Egipto<sup>90</sup>); en el caso de Brasil, al ser el desarrollo económico el principal condicionante, uno de los actores con mayor capacidad de influencia ha sido el sector empresario. Como sostiene Pedreira Campos (2012:4), “(...) en Brasil, la relación entre intereses económicos privados y la política exterior ha sido históricamente muy fuerte”. Por tal motivo, nuestro caso de estudio debe comprenderse en este marco histórico referencial.

Avanzando desde la perspectiva histórica al plano académico, podemos afirmar que Amado Cervo es uno de los autores que más ha investigado y teorizado sobre la

---

<sup>90</sup>En general en los países de Medio Oriente las políticas exteriores se han movido en función de los dilemas de seguridad vinculados a la inestabilidad propia de la región. Motivo por el cual, las Fuerzas Armadas y otros actores vinculados a la seguridad han tenido gran capacidad de influencia en el diseño de la política exterior (ver McLaurin et al, 1977).

relación entre desarrollo y política exterior en Brasil. Según este analista, la “(...) experiencia histórica permite construir el concepto de proyecto nacional de desarrollo, definido como designio nacional y vector de la acción externa” (Cervo, 2008:10). Esta definición se traduce, en términos metodológicos, en que la política exterior ha sido históricamente la variable dependiente de otra, el desarrollo, el cual ha operado como variable independiente.

En lo relativo a nuestro caso de estudio, si bien compartimos con Cervo la relación cuasal existente entre desarrollo y política exterior, incorporamos, además, el elemento de reciprocidad existente entre las dimensiones política y económica. En otras palabras, entre 2003 y 2013 la consolidación del proceso de internacionalización de capital condicionó a la PEB al transformarla en un nuevo objetivo de la misma y, de manera simultánea, contribuyó a dotar a Brasil de una mayor densidad política a nivel a global.

Retomando a Cervo, en la obra *“Inserção internacional: formação dos conceitos brasileiros”*, el autor elabora cuatro paradigmas de relaciones internacionales de Brasil: el “liberal-conservador” vigente durante el siglo XIX y extensible hasta 1930; el “desarrollista” entre 1930 y 1989; el “normal o neoliberal” entre 1990-2002 y “el estado logístico” desde el 2003 al presente.

Estos cuatro paradigmas de vinculación externa de Brasil tienen la particularidad de coincidir temporalmente con las cuatro estrategias de desarrollo que experimentó ese país desde el siglo XIX<sup>91</sup> y, por ende, los momentos de cambio de dichos paradigmas están asociados a una mutación de la relación existente entre estado y mercado. La simbiosis entre las distintas estrategias de desarrollo y lo que Cervo llama “paradigmas de inserción internacional de Brasil” es tal que, a lo largo de su trabajo, dichos aspectos parecen unívocos. Es más, los fundamentos teóricos del “paradigma del estado logístico” son los mismos del “neodesarrollismo heterodoxo” como estrategia de desarrollo. En este sentido, el paradigma logístico es, en esencia, un modelo híbrido entre el “desarrollista” y el “normal”.

---

<sup>91</sup>Tres de ellas han sido sintetizadas en el capítulo anterior: Estrategia desarrollista (1930-1990), la neoliberal (1990-2002) y la que denominamos como neodesarrollismo heterodoxo (2003). Durante el siglo XIX y hasta la década del treinta la estrategia económica imperante fue *la primario-exportadora*

“(…) la ideología subyacente del paradigma del Estado Logístico asocia un elemento externo, el liberalismo, a otro interno, el desarrollismo. Funde la doctrina clásica del capitalismo con el estructuralismo latinoamericano [...] se diferencia del paradigma desarrollista al transferir, en cierta dosis, a la sociedad la responsabilidad del Estado empresario, se diferencia del paradigma normal consignando al Estado no sólo la función de proveer estabilidad económica, sino de secundar a la sociedad en la realización de sus intereses” (Cervo, 2008:85-86).

Así como en los fundamentos, en la materialización de los resultados también existe una similitud entre el paradigma de inserción internacional propuesto por Cervo y la estrategia de desarrollo imperante en Brasil desde el 2003. Como analizamos en el capítulo anterior, la consolidación y profundización del proceso de internacionalización de capitales es consecuencia, entre otros motivos, de la implementación del “neodesarrollismo heterodoxo”. Para Cervo (2008:89): “(…) la internacionalización de la economía representa un campo de gran éxito de la logística internacional de Lula [...] en el inicio del segundo mandato cerca de tres decenas de empresas brasileñas habían implementado ciento veinte fábricas en el exterior”.

En términos metodológicos, el hecho de que un concepto -como el del estado logístico- sea explicativo de dos fenómenos distintos presenta un problema que amerita cierta crítica<sup>92</sup>. Sin embargo, la simbiosis entre política exterior y desarrollo existente en Brasil es de tal magnitud que hace que la capacidad explicativa de la noción aquí considerada no se vea afectada. En otras palabras, las cuestiones vinculadas al desarrollo trascienden las fronteras nacionales y muchas veces se insertan de lleno en la acción internacional de un estado. El caso de las inversiones brasileñas en el exterior es un claro ejemplo de ello ya que las mismas constituyen un objetivo para el desarrollo económico nacional que, de acuerdo al propio presidente del BNDES, “(…) trae más comercio, consigue agregar más valor y transforma a una empresa en una de carácter internacional” (Valor Económico, 06/05/2013). Además, como comprobaremos más adelante, la consolidación del proceso inversor se transformó en un objetivo para la PEB. De manera sintética, “Cuando Brasil tiene empresas, en EE.UU., en Europa, en Asia, en África, en América del sur, en todas

---

<sup>92</sup>Una de las críticas centrales a los “paradigmas” creados por Amado Cervo para el análisis de inserción internacional de Brasil radica en que los mismos también pueden ser aplicados para explicar las distintas estrategias de desarrollo adoptadas por Brasil a lo largo de la historia. Esos paradigmas pueden ser entendidos también como estrategias de desarrollo particulares.

partes, Brasil tiene más poder sobre esos países y tienen más sustancia sus relaciones tanto en el plano bilateral, regional como multilateral<sup>93</sup>". Cabe señalar que en esta última reflexión de Cervo -realizada en el marco de nuestra entrevista- observamos como la relación unidireccional entre desarrollo y política exterior (señalada por este mismo autor en sus obras ya citadas) se complementa con el análisis de las implicancias políticas que la expansión de las empresas brasileñas internacionalizadas tiene para la PEB.

Esta relación estrecha entre política exterior y desarrollo, entre lo externo y lo interno estuvo presente desde un inicio en la cosmovisión gubernamental de Brasil desde 2003. Como argumentó el propio Marco Aurelio García (2010:178): "El gobierno de Lula entendió que la política exterior no podía ser solo un instrumento de proyección de los intereses nacionales en el escenario internacional, sino que nuestra inserción en el mundo, y sobre todo en la región, tendría una incidencia decisiva sobre nuestro proyecto nacional de desarrollo"

Retomando lo expuesto hasta aquí, y en relación a lo sostenido en el apartado anterior, la introducción y el capítulo teórico, podemos afirmar que el proceso de internacionalización de capitales en Brasil ha sido un subproducto de distintas estrategias de desarrollo (pasadas y presente) y que, a su vez, la consolidación de dicho proceso condicionó, a partir del 2003, la PEB. Tal como pretendemos demostrar a lo largo de este trabajo -teórica y empíricamente- ese condicionante no se redujo a simples ganancias económicas para Brasil, sino que, además, se tradujo en beneficios políticos en pos de una mayor presencia global de Brasil. Por tal motivo, para aprehender cabalmente cuál ha sido el impacto sobre la PEB, el fenómeno debe analizarse bajo la dimensión político-económica aquí propuesta, la cual se sustenta en la idea de que existen intereses políticos y económicos que se solapan y se complementan.

---

<sup>93</sup> Reflexión hecha por Amado Cervo durante la entrevista realizada por el autor (Op. Cit.)

**Gráfico N° 11: esquema analítico propuesto**



Fuente: elaboración propia

### **3.3. Diez años de Política Exterior: la política exterior de Brasil bajo los gobiernos de Lula y Rousseff (2003-2013).**

Una forma de aproximación al estudio de una política exterior determinada durante una gestión de gobierno radica en visualizar y analizar cuánto de continuidad y de cambio hubo entre una administración y su inmediata predecesora. En el caso específico de Brasil, dicha empresa resulta difícil dado que la perspectiva de continuidad convive con discontinuidades (Gomes Saraiva, 2012), en otras palabras, la política exterior brasileña contemporánea ha estado signada por los cambios dentro de la continuidad.

La idea de continuidad está arraigada en creencias que orientaron la evolución de la política exterior desde hace muchos años, siendo *la autonomía* la principal de ellas. A esta situación debe sumarse la fuerte concentración del proceso de formulación de la política exterior debido a la presencia de un Ministerio de Relaciones Exteriores que, en tanto burocracia especializada, contribuyó a un comportamiento más estable pautado en principios de largo plazo (Gomes Saraiva, 2012:291). No obstante, a pesar de los elementos indicativos de continuidad, la política exterior de Brasil también presenta elementos de discontinuidad que para el desarrollo de la *visiones del mundo*

que impulsa el país resultan tan importantes como la propia persistencia (Gomes Saraiva & Valancia, 2011:100).

A pesar de la centralidad de *Itamaraty* en el proceso decisorio, la política exterior (como política pública) se inscribe en un régimen democrático de alternancia de poder en el cual las visiones del mundo no son homogéneas. Las diversas alternativas están definidas a partir del contexto internacional, de la estrategia de desarrollo nacional, del perfil y la visión política y de la percepción de los formuladores de política sobre que son los “intereses nacionales”<sup>94</sup>.

Así pues, a nuestro entender, en el año 2003 -que da inicio al mandato presidencial de Lula- se inicia un proceso de discontinuidad en la PEB con respecto a sus tres últimos antecesores: Collor de Mello-Franco-Cardoso. De este modo sostenemos, en contrario al argumento de Paulo Roberto de Almeida (2007:13), que los cambios que introduce el gobierno de Lula en la PEB no son únicamente en el plano del “discurso y en el estilo diplomático”. La continuidad en algunos puntos de la agenda diplomática no implicó, como evidenciaremos, que los ajustes aplicados a la estrategia de inserción internacional de Brasil no hayan sido importantes.

El proceso que se inicia en 2003 no se altera con el cambio del primer mandatario en 2011. La continuidad de la coalición de gobierno liderada por el PT, ahora bajo la presidencia de Dilma Rousseff, no modificó el rumbo en cuanto a las bases de la inserción internacional de Brasil. En palabras del primer Ministro de Relaciones Exteriores de Rousseff, Antonio Patriota (2013): “La política exterior del gobierno de Dilma Rousseff fue construida sobre las bases sólidas que heredó del período 2003-2010. La plataforma de inserción de Brasil, forjada en la última década, se consolidó y actualizó en el gobierno de Dilma Rousseff”. Esta situación ha posibilitado que Marco Aurelio García (2013:52) referencie ese período de política externa brasileña como *Dez anos de Política Externa*. Más allá del *cliché* político utilizado por García,

---

<sup>94</sup> Además, y retomando lo dicho en el capítulo teórico, abrir la *caja negra* de un estado implica ver los distintos actores, gubernamentales y no gubernamentales, que tienen injerencia en el diseño de la política exterior. Compartimos con Milani (2012:43) en entender a las relaciones exteriores de Brasil de manera amplia, teniendo al Estado y al Poder Ejecutivo como actores centrales de la PEB. Sin embargo se debe notar la presencia de crecientes y diversas agencias burocráticas especializadas, gobiernos estatales y municipios, ONGs y empresas. Con esto, no pretendemos hacer una defensa intelectual de perspectiva pos-nacional en cuanto al análisis de las relaciones internacionales y de política externa sino más bien de resaltar el pluralismo de actores.

la presente tesis alberga la idea de que entre 2010 y 2013 no se ha producido una discontinuidad en la política externa brasileña.

No obstante ello, el gobierno de Dilma Rousseff ha tenido su propia impronta en el diseño de la política exterior. Si bien, transcurrido más de la mitad de su mandato, no se observan alteraciones sustanciales en materia de política externa sí se distingue, en palabras de Luiz Alberto MonizBandeira<sup>95</sup>, un cambio de “estilo”. El perfil de Rousseff en la conducción externa ha sido menos personalizado en comparación con su antecesor. La diplomacia de Lula-Amorin estuvo marcada por un profundo personalismo difícil de imitar por cualquier sucesor (Stuenkel, 2014). Como se analizará más adelante, el gobierno de Rousseff conllevó *menos diplomacia presidencial* para la PEB (Malamud, 2011).

La autonomía es sin lugar a dudas el aspecto más sobresaliente en la idea de continuidad de la PEB. Si bien el perfil autonómico en materia externa marcó la centralidad de la tradición realista-desarrollista (Merke, 2008) o del denominado “paradigma globalista” la misma no fue abandonada en los hiatos de primacía liberal asociados al “paradigma americanista” (Pinehiro, 2000).

Brasil ha sido el país de América Latina donde la “lógica de la autonomía” como gran estrategia de política externa<sup>96</sup> (Russell & Tokatlian, 2013) ha tenido mayor apego, siendo sus principales fines: el imperativo del desarrollo económico, la búsqueda de la paz, la extensión del alcance geográfico de las relaciones exteriores, la restricción del poder de las grandes potencias -particularmente de Estados Unidos- así como también la construcción de un orden internacional más equitativo.

La noción de autonomía debe ser entendida como una situación opuesta a la de dependencia, de acuerdo a la famosa teorización de Juan Carlos Puig. Sintéticamente,

---

<sup>95</sup> Entrevista realizada por Tatiana Merlino del mensuario brasileño “Caros Amigos”, publicado el 28 de abril del 2011. Disponible en <http://www.carosamigos.com.br/index.php/artigos-e-debates/1767-com-dilma-nao-devera-ocorrer-mudanca-substancial-na-politica-exterior-do-brasil>

<sup>96</sup> Los autores señalan que en los últimos 100 años América Latina ha contado con dos grandes estrategias o lógicas de política externa: *la lógica de la autonomía* (explicitada en el texto) y *la lógica de la aquiescencia*. Estos tipos de estrategias, son propias de países medios y pequeños en el sistema internacional y de la condición subordinada de América Latina en el mismo. Los fines de la lógica de la aquiescencia son: lograr el apoyo de Estados Unidos para obtener dividendos materiales o simbólicos en contrapartida por la deferencia; construir un marco de convivencia estable con Washington confiando en su autorrestricción; y contar con su protección para sostener la coalición en el poder (Russell y Tokatlian, 2013:161-162).

puede ser definida como “(...) la capacidad y disposición del Estado para tomar decisiones basadas en necesidades y objetivos propios sin interferencia ni constreñimientos externos” (Russell & Tokatlian, 2001). En otras palabras, una política exterior autónoma no subordina los objetivos de política externa a la de un tercer actor. Así, la noción de autonomía está arraigada en la tendencia histórica de la PEB a evitar acuerdos y compromisos que limiten las futuras opciones externas.

Toda política exterior que se jacte de ser autónoma debe, inexorablemente, evitar cualquier alineamiento con otro actor en el plano internacional<sup>97</sup>, motivo por el cual, la autonomía está relacionada a una visión *universalista*, entendida esta “(...) como la voluntad de mantener relaciones con todos los países, independientemente de su localización geográfica, tipo de régimen político y orientación económica, así también como la independencia de acción en relación a los poderes globales” (Gomes Saraiva, 2011:54).

Ahora bien, las estrategias de Brasil para obtener una mayor libertad de maniobra en el sistema internacional han ido cambiando en las últimas décadas. Las mismas han transitado desde una *autonomía por la distancia* en los años ochenta (la última etapa del gobierno militar y el gobierno democrático de Sarney), hacia una *autonomía por la participación* en los años noventa (cuya máxima expresión fue el gobierno de Fernando Henrique Cardoso). Desde el 2003, la autonomía puede conceptualizarse como *autonomía por la diversificación* (Vigevani & Cepaluni, 2007).

Mientras que la primera tipología tiene un carácter defensivo -al no aceptar automáticamente los regímenes internacionales prevalecientes- aspira a una economía volcada al mercado interno y mantiene una postura de contraposición a la agenda de las grandes potencias para preservar la soberanía nacional; la segunda cree que la adhesión a los regímenes internacionales, inclusive los de carácter liberal, no conlleva una pérdida en la capacidad de gestión del Estado, sino que, por el contrario, permite influenciar la propia formulación de las reglas imperantes en el sistema internacional. Por último, la *autonomía por la diversificación* está dada por las alianzas de tipo Sur-

---

<sup>97</sup> De acuerdo a la investigación de Amorim Neto (2013:174), Quadros, Goulart, Geisel y Lula fueron los presidentes que más lejos llevaron el distanciamiento en relación a Washington. Estos cuatro gobiernos se han caracterizados por políticas exteriores de corte autonomistas.

Sur y las coaliciones con aliados no tradicionales dado que, a partir de ellas, se intenta reducir las asimetrías con el tradicional mundo desarrollado.

La autonomía por la diversificación representa la máxima expresión de la puesta en marcha de otro principio rector de la PEB: el *principio universalista*. De acuerdo a Antonio Patriota (2013), “En una década en la cual el relacionamiento con los países del Sur figuró como uno de los elementos que más singularizaron la acción internacional de Brasil, la creación de nuevas y efectivas alianzas con el mundo en desarrollo dotó a la diplomacia brasileña de una proyección verdaderamente universal”.

Como se mostrará más adelante, la diversificación de las relaciones exteriores ha sido una clara estrategia de búsqueda de autonomía a partir del 2003. No obstante, coincidimos con Miranda (2013) en que, en la era de la globalización, la política de diversificación de las relaciones exteriores de un país periférico no ha sido tan decisiva en la definición de la autonomía como lo fue, claramente, durante la guerra fría. La autonomía como fundamento de una política exterior y la diversificación como una de sus estrategias carecen de valor y eficacia sin un sustento real de poder: “(...) existe autonomía de política exterior no sólo por decisión ideológica o por retórica, sino cuando las acciones impulsadas por el país son efectivamente sostenidas en el tiempo a través de un poder propio [...] en el caso de Brasil el poder económico fue decisivo para avivar y fortalecer su política autonomista” (Miranda, 2013:19). El aspecto que resalta Miranda refiere a que si la autonomía no está acompañada de recursos de poder pierde fuerza o simplemente se desvanece. De acuerdo a lo referenciado en el capítulo anterior, los cientos de miles de millones de dólares invertidos por las empresas brasileñas en el exterior son uno de los indicadores más importantes a la hora de operacionalizar la idea de poder económico.

Así, la autonomía se vincula con la noción de desarrollo y de atributos de poder. Matias Spektor (2014:48) señala que “(...) la política exterior autonomista fue diseñada para servir al gran capital industrial”. Esta afirmación permite observar el nexo entre desarrollo económico y autonomía. Por su parte, Soares de Lima (2013) advierte que el continuo anhelo de mayor autonomía del país en el sistema internacional por parte de las elites brasileñas, se ha dado a la par del fortalecimiento

de la percepción en cuanto al aumento de las capacidades materiales. Como veremos a continuación, tanto las capacidades como las percepciones son fundamentales a la hora de comprender los rumbos en materia de la PEB reciente.

### **3.3.1. La discontinuidad: nuevas percepciones y nuevos condicionantes en el relacionamiento externo de Brasil (2003-2013)**

Brasil siempre ha sido un caso complejo a la hora de determinar su lugar en la estratificación internacional. Como bien señalan Soares de Lima y Hirst (2006), durante el siglo XX Brasil ha sido un claro ejemplo de un *intermediate state*. Su influencia a nivel internacional ha estado asociada a atributos clásicos de poder como el territorio, la población y una importante economía. Sin embargo, la carencia de recursos militares significativos, los problemas internos derivados de una sociedad dual<sup>98</sup> y los ciclos económicos fluctuantes identifican a Brasil con la mayoría de los países en desarrollo.

Las diferentes formas de internalización por parte de las elites gubernamentales de estas ambigüedades en relación a lo “poderoso” que es Brasil explican, junto con contextos internacionales determinados, las discontinuidades de la PEB reciente. Retomando la crítica del realismo neoclásico, nos preguntamos: ¿Cómo hace el estado para evaluar de manera objetiva su posición relativa de poder en el sistema internacional y proceder a definir sus objetivos de manera racional y consistente con el interés nacional? Esta situación hace que a igual lugar en la estructura de poder internacional -en el caso de Brasil la visión como un *poder intermedio o emergente*- la interpretación sobre el rol que ese país debe tener en el escenario internacional no sea homogénea. Esta reinterpretación del realismo toma en cuenta una de las principales críticas que la teoría liberal le hace a visión realista tradicional (Moravcsik, 1997:519), a saber, que las preferencias endógenas importan a la hora de explicar las elecciones en materia de política exterior.

---

<sup>98</sup> Para fines del siglo XX, Brasil era expuesto como el claro ejemplo de una sociedad dual, donde convivían sectores con una riqueza y un estilo de vida semejante a los principales países desarrollados y otro sumergido en la extrema pobreza con grandes carencias sociales. Esta realidad hizo que se hablase de Brasil como “Belindia”, una mezcla de Bélgica con India.

Como sostuvimos en el apartado teórico, la inclusión de las *percepciones/creencias* -sin salirse de las principales premisas realistas- es la gran innovación del realismo neoclásico: “(...) el realismo centrado en las percepciones supone poner el énfasis en comparaciones estructuradas y focalizadas que indaguen en las percepciones (y las respuestas a éstas) sobre el lugar que ocupa un estado en la estructura de poder internacional” (Merke, 2008: 20).

Para los países que tienen una posición intermedia en la jerarquía mundial, el tema de las percepciones de los líderes/elites se vuelve mucho más relevante que en aquellos casos donde las capacidades están bien marcadas. Por ello, la situación de *poder-debilidad* de una potencia intermedia no es una situación sencilla de dirimir.

En el caso de Brasil, las interpretaciones sobre sus capacidades y su lugar en el escenario internacional han cambiado desde la finalización de la guerra fría hasta el presente (2013). Como bien señala Gomes Saraiva (2010), en los años noventa comienza un desafío a la formulación tradicional de la política externa y se abre un espacio para la consolidación de corrientes de pensamiento diferenciadas -e identificadas con sectores políticos distintos- al interior de Itamaraty. Además, a esta situación se le debe incorporar la importancia creciente de la impronta presidencial en el diseño de la PEB, lo que se ha denominado como *diplomacia presidencial* (Cason & Power, 2009), desde el año 1995 con la presidencia de Fernando Henrique Cardoso.

Durante los gobiernos de Collor de Mello, Franco y Cardoso, las percepciones dominantes al interior de Brasil sobre el rol de dicho país en el sistema internacional estuvieron a cargo de *policymakers*<sup>99</sup> imbuidos en una corriente de pensamiento llamada por la academia como *institucionalismo/pragmáticos* (Gomes Saraiva, 2010a) o *liberalismo cosmopolitas* (Gonçalves, 2011).

En un contexto internacional signado por el fin de la guerra fría y la emergencia de los EE.UU. como el único poder hegemónico, la proliferación de democracias liberales, una mayor confianza en la liberalización económico/financiera y en las

---

<sup>99</sup> Cardoso además de ser presidente de la nación fue Ministro de Relaciones Exteriores del Presidente Itamar Franco. Otros dos de los máximos exponentes de este grupo al interior de Itamaraty son Luiz Felipe Lampreia y Celso Lafer, ambos ex Ministros de Relaciones Exterior de Cardoso (Lafer también fue canciller de Collor de Mello)

instituciones internacionales; los formuladores de política exterior entendían que se había producido un abandono de las cuestiones estratégicas y donde la dimensión económica pasaba a dominar las relaciones internacionales. Por ende, aumentar la competitividad de la economía se transformaba en el arma principal de inserción internacional y en la vía prioritaria para el ascenso en la estructura internacional. En un marco de plena vigencia de las organizaciones y regímenes internacionales, todos los países del sistema tendrían capacidad de beneficiarse si las reglas de juego eran seguidas por todos, incluso por los más poderosos (Gomes Saraiva, 2010:47). En este contexto lo que debía hacer Brasil era apoyar y participar en los regímenes internacionales y criticar las distorsiones que se producían. Esta percepción del funcionamiento del sistema claramente da cuenta de una lógica *win-win*, propia de una visión *neo-kantiana* de las RRII, palpable con fuerza en la administración Cardoso (Bernal Meza, 2006).

Por este motivo, bregar por una reforma del orden internacional era contraproducente dado que la posición de periferia era percibida como una “fatalidad histórica”. Lo máximo que podía aspirar Brasil, al igual que las demás potencias medias, era a convertirse en una “periferia moderna” (Gonçalves ,2011). Así, la mayor aspiración internacional de Brasil radicaba en transformarse en un *global trader* (Vizentini, 2005).

Según la visión descripta, Brasil no estaba en condiciones de aspirar a ser parte del club de naciones poderosas dada la ponderación de sus déficits en tanto poder intermedio. En palabras del propio ex canciller Lampreia “Brasil tiene un papel internacional adecuado a su tamaño, Brasil no puede querer más de lo que es, incluso porque tiene una serie de limitaciones, la principal es su déficit social” (García, 2010). Estas limitaciones eran las que pesaban a la hora de buscar un rol protagónico, en materia política en el sistema internacional. El embajador Gelson Fonseca Jr., asesor internacional del Presidente Cardoso, reconoció que la influencia internacional de Brasil estaba “(...) todavía limitada por problemas internos que restringen estructuralmente las posibilidades de acción del estado, que dispone de instrumentos económicos y militares escasos y no siempre plenamente movilizantes” (Barreto, 2012:364).

La particularidad del gobierno de Cardoso radica en que la percepción propia de la “lógica de la aquiescencia” de consentir y asimilar la condición subordinada de Brasil en el sistema internacional, no implicó el abandono de la autonomía como opción externa: “Brasil se acomodó al nuevo contexto mundial y regional sin resignar la idea de la autonomía, aunque puso de manifiesto la necesidad de dotarla de nuevos contenidos y nuevas prácticas [...] el tránsito de la autonomía por la distancia a una autonomía por la participación” (Russell & Tokaltian,2013:169). Este es un rasgo difícil de encontrar en otras experiencias latinoamericanas en materia de política exterior.

En el año 2003, con la llegada de un nuevo gobierno al poder, la percepción sobre el rol de Brasil en el sistema internacional dio un giro importante. En otro contexto internacional, signado “por un mundo en transición” según Marco Aurelio García (2010), existió una convicción de que el mundo se dirigía hacia el fin de la unipolaridad y la emergencia de múltiples polaridades.

En ese contexto de mayor *permisibilidad internacional*<sup>100</sup> es donde se arraiga el diseño de la política exterior de Brasil a partir del 2003. La corriente de pensamiento en la cual se sustentó la política *petista* ha sido denominada como *nacionalista* (Gonçalves, 2011) o *autonomista*, de acuerdo a Gomes Saraiva<sup>101</sup> (2010).

Lo que nos interesa remarcar en este punto es el cambio de percepción sobre el rol que tiene una *potencia intermedia* como Brasil. Los *policymakers* más influyentes en el proceso decisorio, junto con el propio Lula, nunca dejaron de pensar que la lógica de las relaciones internacionales continuaba siendo *político*. Consideraban que el orden internacional no se gesta por el consenso, sino que es producto de la correlación de fuerzas entre las naciones, motivo por el cual, el gran desafío debe ser romper los bloqueos impuestos por las potencias que moldean el orden global de

---

<sup>100</sup>La idea de “permisibilidad” ha sido abordada tanto en la teoría anglosajona (Waltz, 1988) como en la teoría latinoamericana (Jaguaribe, 1979). Entendemos a la permisibilidad “como las posibilidades que brinda el contexto externo de un país periférico, principalmente mediano, para que éste desarrolle sus condiciones frente a otros actores, sobre todo cuando tales posibilidades las debe aprovechar ante las grandes potencias (Miranda, 2013:3).

<sup>101</sup> Como bien señala la autora, además de este grupo arraigado en Itamaraty, desde el 2003 el grupo de los “progresistas”, proveniente del partido de gobierno, comienza a tener injerencia en la toma de decisiones. En otro apartado remarcaremos las diferencias entre el grupo de los “autonomistas” y los “progresista”. En referencia a los temas abordados en este punto ambas corrientes de pensamiento comparte el conjunto de percepciones que se describen

acuerdo con sus propios intereses. En consecuencia, uno de los grandes objetivos era evitar la cristalización de las relaciones de poder. Claramente, se produce un abandono de la visión neo-kantiana y un regreso al realismo. En ese marco, “la batalla por el poder entre las naciones” de acuerdo a Tucídides, explica el funcionamiento del sistema internacional.

Para el gobierno de Lula, Brasil estaba en condiciones de jugar un rol más activo en el escenario internacional y de contribuir a la democratización de las relaciones internacionales, entendida como la construcción de un orden multipolar que reflejase con más fidelidad la nueva distribución del poder en el sistema. Como bien señalan Rapoport y Madrid (2011), si en los años noventa muchos países latinoamericanos, incluido Brasil, pensaban que el lema era “globalizar la democracia de mercado”, entrado el siglo XXI muchos de ellos, siendo Brasil el caso más emblemático, pugnarón por llevar a la práctica el lema “democratizar la globalización”. De acuerdo al propio Lula:

“Brasil es un país con problemas sociales y sin medios importantes de proyección de poder militar en el plano internacional, entonces no podría aspirar a ser globalmente un actor pleno. Solamente los países ricos, socialmente más desarrollados y dotados de medios militares tendrían la capacidad de actuar de forma independiente y eficaz en el escenario mundial. Es evidente que riqueza y fuerza militar son expresiones de poder. Ellas no agotan, en tanto, la capacidad de acción e influencia que puede disponer un país [...] nuestro desafío es intentar entender cómo Brasil puede colaborar para la construcción de una nueva relación de fuerzas en la esfera internacional [...] Un país como Brasil no tiene opción de vivir al margen de los procesos globales<sup>102</sup>”

La percepción y convicción de que Brasil estaba en condiciones de contribuir a modificar la correlación de fuerzas a nivel internacional estuvo presente desde los inicios mismos del gobierno de Lula. Según el propio ex presidente: “En enero de 2003 cuando volvía de Davos le dije a Celso Amorim [...] Celso, nosotros estamos en condiciones de cambiar la geopolítica comercial y la política mundial”<sup>103</sup>. Las palabras de Marco Aurelio García también son gráficas en este punto, marcando implícitamente las diferencias con las gestiones anteriores: “puede parecer

---

<sup>102</sup> Discurso pronunciado por Lula Da Silva el 13 de Julio del 2005 en Paris, en la apertura del Seminario “*Brasil: Ator Global*”. (FUNAG, 2008).

<sup>103</sup> Fragmento de la entrevista concedida por el presidente Lula Da Silva a Emir Sader y Pablo Gentili, disponible en el libro “Lula y Dilma”, coordinado por Emir Sader (2013), Flacso-Brasil, pp. 9-30.

pretencioso, pero o se acepta pasivamente la correlación de fuerzas, o se intenta alterarlas”.<sup>104</sup>

De manera relacionada, el otro aspecto de la PEB que se modifica es la propia auto-percepción de Brasil. “Los gobiernos de Collor y Cardoso vieron a Brasil como un país rezagado en relación a las naciones poderosas. Por el contrario, desde el 2003 Brasil se considera asimismo como protagonista y a un nivel equivalente de dichos actores” (Visentini, 2012:25).

El nuevo gobierno, de acuerdo a Marco Aurelio Garcia (2010:177), “(...) dejó de lado los sentimientos de subalternidad que tenía parte de la elite política brasileña”. Esta cuestión hizo que desde un principio la política exterior del gobierno de Lula afirmase que su política no sólo era *activa*, sino *altiva* (Amorim, 2010b). En palabras del propio Lula: “En estos diez años recuperamos el orgullo personal, el orgullo propio, la autoestima [...] pasamos a ser respetados en el mundo. Las personas saben que este país tiene gobierno, que este país tiene política, que este país pasó a ser tratado hasta a veces como referencia para muchas cosas que fueron decididas en el mundo”<sup>105</sup>. En la recuperación de la autoestima de los brasileños la política externa se transformó en el instrumento por excelencia del gobierno de Lula (Pereira & Pereira, 2011).

Consecuentemente, en el siguiente fragmento de un discurso emitido por Lula queda clara la vinculación entre *autonomía política* y *autoestima nacional* para las relaciones internacionales de un país:

“Durante décadas y siglos, le intentaron vender a las distintas generaciones que Brasil, por ser un país colonizado, era un país que no tenía derechos, era un país que tenía que estar siempre subordinado a las orientaciones y a las decisiones de la llamadas economías ricas de Europa y EE.UU. Aprendí, desde muy pequeño, que nadie respeta a un ser humano que no se respeta, y mucho menos a un Estado que no se respeta asimismo. Ningún país es grande apenas por su capacidad tecnológica, apenas por su población. Ningún país es grande apenas por su PBI, por sus recursos militares. Somos mayores o menores de acuerdo con el nivel de conciencia política que nosotros tenemos y de acuerdo con la autoestima y la visión de soberanía [...] hubo un tiempo en que fuimos gobernados por gente que tenía la cabeza manipulada por la idea de que nosotros éramos inferiores y

---

<sup>104</sup> Entrevista concedida por Marco Aurelio García a la Agencia de Noticias “Carta Maior” de Brasil, 7/6/2006. Disponible en <http://www.voltairenet.org/article139857.html>

<sup>105</sup> Entrevista concedida por Lula da Silva a Emir Sader e Pablo Gentili (Op. Cit.).

que, por lo tanto, deberíamos obedecer a quienes tenían más dinero, a quienes tenían más tecnología. Este tiempo se acabó<sup>106</sup>”.

Esta percepción se fue reforzando durante todo el periodo en estudio. De acuerdo a Zakaria (1992:178), cuando el poder relativo de un Estado se incrementa, se tiende a expandir su influencia en el exterior. Sin embargo, el éxito de esta expansión dependerá también del ambiente internacional y su configuración. La estructura internacional también determina el éxito o fracaso de los resultados.

La mejora de algunos indicadores materiales como la participación en el comercio internacional, el mencionado despliegue de las empresas en el extranjero, la mejora del PBI per cápita, la producción y adquisición de material de defensa, la reducción del hambre y la ampliación de los estratos medios (Tokatlian, 2013), sin lugar a duda contribuyeron a afianzar esta percepción particular. Paralelamente, el plano sistémico también constriñó las preferencias endógenas en esa dirección. Los límites al unilateralismo militar de los EE.UU. en Irak y Afganistán, el ocaso de la Doctrina Monroe (Drekonja-Kornat, 2011), el robustecimiento económico de muchos países del denominado “Sur” y la crisis económica/financiera del 2008 con epicentro en EE.UU. y Europa, han sido factores que empujaron a delinear un rumbo específico de política exterior.

Sintetizando lo expuesto en este punto, desde el 2003, a diferencia de la última década del siglo XX, Brasil *amplió el grado de ambición externa* (tanto en el plano económico como político). Como bien señalan Motta Veiga y Polónia Rios, la búsqueda de mayor protagonismo político en el sistema internacional es uno de los dos nuevos condicionantes domésticos que emergen con el gobierno de Lula: “(...) con Cardoso, y aquellos que lo precedieron, la política externa era conducida, fundamentalmente, de forma de atender los objetivos de política económica doméstica, con un reducido grado de ambición en términos de proyección política internacional del país”(Motta Veiga y Polónia Rios, 2010:7).

Un aspecto importante de los gobiernos de Lula y Rousseff que merece ser destacado es que no hay un abandono de la noción de que la política externa tiene que

---

<sup>106</sup>Discurso del Presidente de la República Federativa de Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva, durante el almuerzo ofrecido por el Presidente de Mozambique, Armando Guebuza. Maputo, 9 de Noviembre de 2010. Disponible en <http://www.biblioteca.presidencia.gov.br>

atender los objetivos económicos domésticos. La centralidad del desarrollo como piedra angular de la PEB no se modifica a pesar de que acontecen dos cambios fundamentales.

El primero de ellos se refiere a que los objetivos económicos domésticos dejan de ser exclusivamente defensivos y pasan a ser ofensivos debido a la emergencia de actores internos -como es la consolidación y expansión de un importante conjunto de empresas brasileñas con inversiones en el exterior-<sup>107</sup> que demandan el aprovechamiento de oportunidades en los mercados externos<sup>108</sup>. Como se acreditará más adelante, las distintas acciones de política exterior en pos de la internacionalización del capital brasileño son un claro ejemplo de la continuación del carácter instrumental de la política exterior en esa dirección. Según Motta Veiga y Polónia Rios, el paso de intereses económicos defensivos a ofensivos por la irrupción de nuevos actores rompe con el consenso existente al interior de Brasilia.

El segundo cambio radica en que la acción externa no se agota en un mero objetivo económico, retomando a Gilpin, en la “búsqueda de la riqueza”. Por ello, la politización de la política exterior, es decir, el sostenimiento de una visión primordialmente político de las relaciones internacionales, conlleva que también la “búsqueda por el poder” -entendido como mayor grado de influencia de Brasil en el plano internacional- sea otro norte importante para ese país. Es en este marco que, desde el 2003, lentamente la política exterior deja de lado la visión de Brasil como *global trader* (centrado únicamente en el aspecto económico) para comenzar a proyectarlo como un *global player*, con intereses económicos y políticos en todo el mundo.

---

<sup>107</sup>Los autores señalan al *agrobusiness* como el otro actor económico que también comienza a demandar políticas más ofensivas.

<sup>108</sup>Desde una perspectiva liberal en la teoría de la RRII, Andrew Moravcsik (1997) ha analizado las preferencias estatales, las cuales están focalizadas en grupos sociales particulares. Nuestro trabajo cuestiona la premisa liberal de que los actores fundamentales de las relaciones internacionales son los individuos y los actores privados y, que el Estado actúa únicamente en función de la elección de preferencias societales determinadas. Sin embargo, cabe destacar que los aportes de Moravcsik en teorizar sobre las preferencias al interior de los Estados ha sido valioso. A partir de lo que él llama “liberalismo comercial”, argumenta que “los cambios en las estructuras de la economía doméstica y global alteran los costos y beneficios de los intercambios económicos transnacionales, creando presiones en los gobiernos nacionales para facilitar o bloquear dichos intercambios de acuerdo a una política económica determinada” (Moravcsik, 1997:528). La emergencia de intereses ofensivos producto de la presión de grupos económicos determinados al interior de Brasil han presionado en la primera década del siglo XXI a los gobiernos para facilitar sus intercambios.

En este aspecto particular discrepamos con los autores mencionados supra, dado que los mismos entienden que durante todo el gobierno de Lula se produce una subordinación de los objetivos económicos a los políticos. Uno de los ejemplos que dan los autores para convalidar dicha hipótesis radica en entender que “la proyección internacional de las transnacionales brasileñas con el apoyo del gobierno es un instrumento en la búsqueda de mayor protagonismo brasileño en la esfera global” (Motta Veiga & Polónia Rios 2010:8). En realidad, bajo el prisma de lo que denominamos “dimensión político-económica de la política exterior”, lo que se produce en la práctica es la complementación de las dimensiones.

La abstracción teórica de lo que llamamos simbiosis entre dimensión económica y política en una política exterior se da en la práctica en la PEB entre 2003-2013. Como analizaremos en el próximo capítulo, *la proyección internacional de las empresas brasileñas contribuyó a la búsqueda de mayor un protagonismo internacional y, a su vez, este último fue un elemento vital en la proyección externa de las empresas brasileñas*. Es desde esta perspectiva dual que se debe entender la inclusión y el impacto del proceso de consolidación de la internacionalización de capitales brasileños en la PEB. En este sentido, dicho desarrollo es mucho más que un simple instrumento, ha sido un *objetivo de política exterior* en el marco de una orientación y un proyecto de inserción internacional determinado.

### **3.3.2. Unidad colectiva y diversificación de los vínculos**

La búsqueda brasileña por obtener un mayor protagonismo en las relaciones internacionales y alterar el orden global en lo que se refiere a la distribución del poder se dio entre los años 2003 y 2013 por la vía de tres estrategias que, según Russell y Tokatlian (2013), los países latinoamericanos han usado en el marco de la “lógica de la autonomía”: *soft balancing, unidad colectiva y diversificación*<sup>109</sup>.

---

<sup>109</sup>La cuarta estrategia es el “repliegue”. Consideramos que la misma no fue una estrategia de la política exterior brasileña reciente. El repliegue implica la resistencia a asumir compromisos de naturaleza militar, a integrar alianzas bélicas o a participar en conflictos externos o disputas diplomáticas extrarregionales que pudieran generar altos costos o el involucramiento en asuntos internacionales considerados ajenos a los intereses nacionales (Russell & Tokatlian (2013:162). Por ejemplo, el acuerdo de Cooperación Militar entre Brasil y EEUU firmado en 2010 y el activo rol diplomático de Brasil en el intento de mediación, junto con Turquía, entre las potencias occidentales e Irán por el plan nuclear persa, son hechos que no se ajustan a una política de repliegue.

El *soft balancing* consiste en la utilización de las instituciones internacionales y de instrumentos legales y diplomáticos para frustrar o restringir el uso abusivo del poder y las acciones agresivas de las grandes potencias, así como para defender o hacer valer intereses propios. Por su parte, la unidad colectiva busca aumentar la integración, cooperación y concertación entre los países latinoamericanos con el propósito de aunar fuerzas y robustecer la capacidad de negociación individual y grupal. Por último, la diversificación procura multiplicar los lazos externos con el objeto de contrarrestar y compensar la dependencia de una sola contraparte altamente dotada de recursos y con gran capacidad de influencia (Russell & Tokatlian (2013:162).

La puesta en práctica de estas tres estrategias posibilitaron que Brasil haya alcanzado durante los diez años bajo estudio “un mayor nivel de responsabilidad, presencia y participación en el plano global” (Gomes Saraiva & Valencia, 2011:102). En otras palabras permitió que “haya elevado su status a jugador global”. Entre 2003 y 2010 la influencia de Brasil ha trascendido lo regional para comenzar a tener un alcance global (Tursi, 2013; Grabondorff, 2010; Malamud, 2011; Lechini & Giaccaglia, 2010).

A los fines de la presente tesis y teniendo en cuenta la relación con nuestra variable independiente nos centraremos en analizar las dos últimas estrategias arriba mencionadas<sup>110</sup>. Como veremos en los próximos capítulos existe una fuerte relación entre las políticas de diversificación de las relaciones externas y de integración regional (unidad colectiva) con la consolidación y profundización del proceso de internacionalización de capitales.

---

<sup>110</sup> El *soft balancing* ha sido una estrategia central del relacionamiento externo brasileño desde el 2003. Ejemplos de esta estrategia fueron la formación de coaliciones con otras potencias medias como los BRICS (Flemes, 2010) o IBSA (Giacaglia, 2010), al interior de organizaciones internacionales como la OMC (Amorim, 2010b) y la búsqueda constante para lograr injerencia en organismos internacionales mediante la promoción de candidatos brasileños. La elección de Roberto Azevedo en la OMC y José Graziano Da Silva en la FAO son claros ejemplos de ello. El tema de las coaliciones ha sido central en la política exterior desde el 2003, incluso algunos académicos mencionan que la autonomía en este período también puede catalogarse como “autonomía por la coalición” (Pereyra Doval, 2013). No obstante, más allá de la relevancia que esta estrategia puede tener para otros estudios, el impacto de la misma en nuestra variable independiente es limitado, es decir, no existe evidencia empírica que muestre una relación del *soft balancing* con el proceso de internacionalización de capitales. Por tal motivo no se le ha dedicado un análisis mayor.

En cuanto a la estrategia de integración regional, la apuesta a la unidad colectiva ha sido uno de los objetivos centrales de la PEB entre 2003 y 2013. A diferencia de la novedosa<sup>111</sup> estrategia de diversificación, los gobiernos *petistas* continuaron la política de búsqueda de una unidad colectiva regional iniciada por las administraciones del período de redemocratización (desde la presidencia de José Sarney en adelante). La literatura especializada coincide en señalar que la búsqueda de la integración económica y política de América del Sur ha sido uno de los objetivos centrales de la acción externa de Brasil desde finales de los años ochenta (Hirst, 2006; Vigevaniet al, 2008; Vigevani & RamanziniJr, 2008; Gomes Saraiva, 2010b; Spektor, 2011; Sennes, 2010).

En este contexto, los cambios en el escenario internacional una vez finalizada la guerra fría provocaron una transformación profunda al interior de la PEB en relación a la actitud con sus vecinos. “América del Sur” en oposición a “América Latina” ocupó un lugar prioritario en el horizonte estratégico de Brasil (Spektor, 2011). En otras palabras, el límite del contexto contiguo de Brasil se fijó en Venezuela y no en México. Un simple indicador de esta realidad son las tres iniciativas brasileñas de integración más significativas desde los años noventa, todas ellas sudamericanas, a saber, la frustrada Área de Libre Comercio de Sudamérica (ALCSA) propuesta por Itamar Franco, las Cumbres de Presidentes Sudamericanos pensadas e implementadas por la administración Cardoso y la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN) -devenida en UNASUR- bajo la presidencia de Lula.

Esta reinterpretación de la región por parte de Brasil estuvo dada, como bien indica Matías Spektor (2011), por incentivos materiales e ideacionales. En el primer grupo se destacan dos elementos con un fuerte carácter explicativo: uno externo y otro interno. El primero de ellos obedeció al rol de los EE.UU. en el hemisferio occidental. La política de influencia de Washington a través de la propuesta del ALCA a mitad de los años noventa generó en Brasilia la idea que el avance en la integración con sus vecinos sería una precondition para negociar con la potencia

---

<sup>111</sup>El término novedoso se utiliza en comparación con el gobierno de Cardoso, y no en relación a la historia de la política exterior de Brasil. La estrategia de diversificación implementada desde el 2003 tiene muchos antecedentes, el más cercano fue la estrategia denominada “pragmatismo responsable” de la administración Geisel (Milani, 2012; Cervo & Bueno, 2011)

hegemónica en calidad interlocutor principal. Asimismo, la política de indiferencia regional después del 2001 por parte del gobierno de G.W Bush dejó un terreno fértil para la implementación de políticas regionales por parte de Brasil. El segundo elemento material (de carácter doméstico) y, a nuestro entender el más significativo, es el ascenso económico brasileño con un fuerte impacto regional, especialmente desde el año 2000. A partir de entonces Brasil “se convirtió en uno de los principales clientes, proveedores, acreedores e inversores de los países vecinos” (Spektor, 2011:146). Este aspecto nos introduce de lleno en nuestra variable independiente ya que, tal como se evidenció en el capítulo anterior, Sudamérica ha sido la geografía predilecta para la internacionalización de las empresas brasileñas. Así pues, cuanto mayor es el ascenso relativo de Brasil, mayor es el costo de mantener una política de distanciamiento e indiferencia con los vecinos.

Como consecuencia de la heterogeneidad de las políticas económicas/comerciales aplicadas por los distintos países sudamericanos, el modelo de integración económico regional que adoptaron los gobiernos de Lula Da Silva y Dilma Rousseff consistió - a la par de apostar al MERCOSUR- en la aplicación de una estrategia *hub-and-spoke*-centro y radio- de acuerdo a la tesis de Sennes (2010:116). Como bien resalta el autor, uno de los principales mecanismos de dicha estrategia fue la profundización de relaciones bilaterales. De esta manera, la idea primigenia del gobierno de Lula - tradicional anhelo de Itamaraty- de avanzar hacia un proyecto de integración económica a nivel de Sudamérica nunca pudo materializarse. De forma paralela, los esfuerzos integracionistas estuvieron focalizados en consolidar una integración de tipo política a través de las iniciativas de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CASA), devenida UNASUR en 2007. Si bien la UNASUR ha tenido un componente político muy marcado,<sup>112</sup> dado que ha funcionado más como un proceso de concertación política de baja institucionalidad que como un mecanismo de integración económica, el éxito de dicho proyecto fue aunar en un único espacio integracionista a todos los países sudamericanos dándole forma, en primer lugar, a la

---

<sup>112</sup>El pilar económico de la UNASUR ha sido la inclusión de la iniciativa IIRSA, creada en el año 2000 en la primera Cumbre de Presidentes Sudamericanos, a propuesta del gobierno de Cardoso. En 2009, la UNASUR decide crear el Consejo de Infraestructura y Planificación (COSIPLAN), quedando subsumida la iniciativa IIRSA al interior de su ámbito.

idea de “unidad colectiva” y, en segundo, resaltando el papel de liderazgo regional de Brasil.

“Nuestros esfuerzos por la integración sudamericana no se agotaron en las tratativas diplomáticas sobre la CASA/UNASUR. También incluyeron un intenso trabajo de fortalecimiento de las relaciones bilaterales, en el que el papel del presidente Lula fue fundamental: financiamiento para la construcción de carreteras, inauguraciones de puentes fronterizos y misiones empresariales son algunas de las facetas de un esfuerzo diplomático” (Amorim, 2014:111).

En materia comercial, los datos de la Federación de Industrias del Estado de San Pablo (FIESP, 2013) señalan que en 2012 las exportaciones brasileñas para América del Sur representaron el 17% del total de las exportaciones. La cifra más significativa es que el 84% del total exportado son manufacturas. Los países de la región ocupan el primer lugar de destino de las exportaciones de origen industrial, superando la suma de las exportaciones de dicho sector a los EE.UU, China y la Unión Europea. En materia de inversiones tanto las IBD como lo que hemos llamado inversiones indirectas, América del Sur ha sido prioritaria en la expansión del empresariado brasileño (Capítulo II). Este aspecto debe tenerse en cuenta a la hora de analizar la vinculación entre internacionalización de las empresas brasileñas y la política exterior sudamericana de Brasil (Capítulo V).

Retomando los incentivos ideacionales mencionados por Spektor (2011) cabe resaltar que en las ideas predominantes entre los hacedores de política, América del Sur fue adquiriendo relevancia desde mediados de los años noventa, en el marco de las transformaciones materiales mencionadas en los párrafos precedentes. Durante los gobiernos de Cardoso, la centralidad de América del Sur estuvo ligada al rol de México en el hemisferio y su estrecha aproximación a los EE.UU. tangible en la firma del tratado de libre comercio junto con Canadá (NAFTA) y la vulnerabilidad financiera del país azteca -cuya máxima expresión fue la crisis del tequila a fines del 1994-. Todos estos elementos motivaron pensar el papel de la integración regional en la PEB excluyendo a dicho actor.

Con la llegada de Lula en 2003, otros dos factores comenzaron a tener peso en la ponderación de América del Sur, ambos asociados a visiones e ideas del gobierno electo. Por un lado, y en concordancia con la percepción al interior de Brasil acerca

de la necesidad de un mayor protagonismo en el escenario internacional, la región comenzó a ser vista como una importante fuente para acrecentar el módico poder que el país gozaba en las relaciones internacionales. Es a partir de tal interpretación que Brasil visualiza la utilización del agrupamiento regional para incrementar su poder negociador con el mundo industrializado (Spektor, 2011:161). La idea que comenzó a circular en los gobiernos *petistas* fue que las aspiraciones internacionales del país serían infructuosas sin el apoyo de la región. Las declaraciones de Amorim y García así lo demuestran ya que sostienen, respectivamente, que: “Un país grande como Brasil es un país pequeño en un mundo como este. No tenemos la capacidad de hablar solos [...] acredito que Brasil no tiene una existencia plena sin la unión de América del Sur”<sup>113</sup>; y que “Brasil en un mundo multipolar, no quiere ser un solo polo de poder, sino pretende ser un polo de poder con sus vecinos”<sup>114</sup>.

Estrechamente ligado a lo anterior, la otra idea que permeó la política sudamericana brasileña desde el 2003 -visible con mayor claridad con los gobiernos de Lula- ha sido la denominada política de “solidaridad regional”. Como mencionamos en el capítulo teórico, este nuevo lineamiento de la política sudamericana nació al interior del partido de gobierno <sup>115</sup> y ganó terreno en el seno de las gestiones *petistas* a través de la figura del asesor presidencial Marco Aurelio García. El grupo de los “progresistas”, al cual pertenece éste último, no tenía vínculos históricos con la diplomacia pero, a partir del gobierno de Lula, estableció un diálogo fluido con Itamaraty ejerciendo influencia en decisiones de política exterior, en particular en temas relacionados a Sudamérica (Gomes Saraiva, 2010a). La inserción de Brasil debería, de acuerdo a la corriente progresista, partir desde un polo de poder regional, donde Brasil tiene que ejercería un liderazgo benevolente para poder reducir ciertas asimetrías con los demás países de la región.

---

<sup>113</sup>Discurso de Celso Amorim en la III Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores da América del Sur, Santiago, Chile, 24 de noviembre de 2006.

<sup>114</sup>Declaraciones realizadas por Marcos Aurelio García en la Conferencia Nacional “2003-2013: Una nueva política externa”, 16 de Julio de 2003, Universidad Federal del ABC.

<sup>115</sup>Según Valter Pomar, uno de los principales pensadores sobre la política exterior del PT “toda política progresista y de izquierda debe necesariamente envolver un componente de solidaridad en la dimensión principal de la integración [...] es sabido que los gobiernos progresistas de la región apuestan al camino del desarrollo e integración, adoptando diferentes estrategias con diferentes velocidades, respetando esto es preciso implementar una estrategia regional común, de integración, desarrollo y paz” (Pomar,2009).

Asimismo, cabe mencionar que la noción de solidaridad regional surge en un contexto sudamericano signado por la inestabilidad política y económica de muchos países en el marco de la crisis del paradigma neoliberal y del giro a la izquierda de muchos gobiernos de la región. En este contexto, Lula entendió que Brasil debía relacionarse con sus vecinos mediante el principio rector del derecho internacional de “*no intervención*” pero, a su vez tiene, tenía el deber de ejercer otro principio: el de la “*no indiferencia*”. Según Lula: “(...) nosotros no creemos en la interferencia externa en cuestiones internas, pero no podemos hacer omisión ni indiferencia de los problemas que afectan a nuestros vecinos”<sup>116</sup>. La relación entre solidaridad y no indiferencia es evidente aún más en las palabras de Amorim: “El principio de no intervención debe ser visto a la luz de otro precepto, basado en solidaridad: el de no indiferencia”<sup>117</sup>

En la práctica, Brasil debía asumir algunos costos, principalmente materiales, en pos de la consolidación de procesos transformadores y democráticos en Sudamérica con el objetivo de dejar atrás los daños de las políticas neoliberales. En términos teóricos, la idea de solidaridad con los vecinos forma parte del concepto de liderazgo benevolente (Snidal, 1985). Como bien sostiene Soares de Lima (2008:91), en dicho liderazgo los incentivos para la provisión de recursos simbólicos y materiales surgen de la propia asimetría de poder entre el líder y los demás actores. Así, el líder está dispuesto a incurrir en un costo momentáneo en vista de los beneficios futuros. En este sentido, la política de *solidaridad regional brasileña* debe comprenderse tanto desde un fundamento moral como estratégico. La proyección internacional de Brasil estaría limitada si la norma y la pauta del contexto contiguo fueran la inestabilidad política, económica y social. En materia económica, la región es de vital importancia para el entramado industrial/productivo brasileño así como también, en términos de la proyección extra regional de Brasil. Por tales motivos, el orden y la estabilidad regional son bienes colectivos indispensables para el desarrollo de la PEB. De acuerdo a Matias Spektor (2011b:59):

---

<sup>116</sup> Discurso del Presidente Lula Da Silva en la Asamblea General de las Naciones Unidas, UNGA, Nova York, 21/9/ 2004.

<sup>117</sup> Discurso del Ministro de Relaciones Exteriores, Celso Amorim, en ocasión de la ceremonia de apertura da la III Conferencia Ministerial da Comunidades de las Democracias”. Santiago, Chile, 28/04/2005.

“El creciente y mayor rol de acreedor, inversor, consumidor y exportador a nivel regional hace que la economía brasileña esté fuertemente interconectada con la de sus vecinos. La crisis de los mismos impacta en bancos y empresas brasileñas como nunca antes. Políticas populistas, nacionalismo étnico, decadencia económica e inestabilidad política lastiman profundamente los intereses de Brasil”.

Puntualizar en estos aspectos materiales e ideacionales de Brasil con relación a América del Sur cobra importancia al momento de analizar el nivel *meso* de la PEB con respecto a la internacionalización de capitales debido a que la expansión del capital brasileño complejizó la política sudamericana de Brasil (capítulo V).

Una vez explicitada la estrategia de integración regional avanzaremos en el análisis de la segunda estrategia propuesta por Russell y Tokatlian relevante para nuestra investigación, a saber, la diversificación de relaciones exteriores. Una de las implicancias de la nueva impronta que las administraciones *petistas* le dieron a la política exterior estuvo asociada al fortalecimiento de relaciones con el denominado “Sur”, es decir, con regiones del mundo periférico que no habían sido prioritarias en los gobiernos anteriores. Coincidimos con el canciller Patriota (2013) en señalar que la particularidad de la inserción internacional de Brasil entre 2003-2013 radicó en una mayor aproximación a los países del Sur, la cual no trascurrió en perjuicio del fortalecimiento de las alianzas con los países del Norte<sup>118</sup>.

Uno de los indicadores centrales de la política de diversificación está relacionado con la expansión de las representaciones diplomáticas (embajadas y consulados). Entre 2003 y 2013 fueron creados 77 nuevos puestos en el exterior. Actualmente, el Ministerio de Relaciones Exteriores cuenta con una red de 227 puestos. En este sentido, los datos nos indican que entre 2003 y 2013 se crearon 1/3 del total de los puestos diplomáticos con los que cuenta Brasil. A su vez, en diciembre de 2011 Brasil se convirtió en uno de los doce países del mundo que mantienen relaciones diplomáticas con todos los demás miembros de la ONU (Patriota, 2013).

El “reencuentro” con África (Amorim, 2014) y el “descubrimiento” político de Medio Oriente (Amorim, 2011), sumado a una intensificación de los vínculos con los

---

<sup>118</sup> En adición a lo dicho por el diplomático, Antônio Carlos Lessa (2010) evidencia que la conformación de nuevas “*strategic partnerships*” con países del Sur se realizó en un marco de continuidad con aquellos vínculos prioritarios establecidos por la PEB durante los años noventa, como los vínculos con EE.UU, Europa y Japón.

países de América Central y el Caribe, son claros ejemplos de la fuerte política de diversificación de relaciones exterior. En esas geografías se observa el mayor dinamismo relativo en materia de política exterior, lo que deja de manifiesto que la apuesta a las relaciones Sur-Sur ha sido un dato distintivo del relacionamiento externo de Brasil a partir del 2003. La diversificación de las relaciones intenta poner en práctica el lema *democratizar la globalización*, lo cual implica que la acción externa no debe estar reducida a las grandes potencias. En palabras de Lula:

“Brasil no puede quedarse esperando que Cuba vaya a Brasil, que Guatemala vaya a Brasil, que Honduras vaya a Brasil. Es Brasil quien tiene que visitar esos países. A veces quedo contrariado porque llego a la mayoría de los países africanos, o llego a la mayoría de los de América Central y es la primera vez que un presidente de la República de Brasil visita esos países. ¿Por qué? porque durante mucho tiempo predominó en Brasil la mentalidad de país colonizado, que no conseguía liberarse del llamado primer mundo”<sup>119</sup>.

Es menester resaltar que una diplomacia mundial presupone, además de intensos vínculos políticos/diplomáticos, *inversiones materiales* que no se limiten solamente a la presencia de representaciones brasileñas en los distintos continentes. Como bien señala Milani (2012:45), la diplomacia mundial que se implementó desde el 2003 tiene sus antecedentes en la denominada “política externa independiente” de los años sesenta y en el “pragmatismo responsable” de los años setenta<sup>120</sup>. Sin embargo a diferencia de estas propuestas de diversificación, la realizada desde el 2003 estuvo acompañada de *inversiones materiales* que le dieron sustancia y contenido (Milani, 2012), evitando que la misma se resumiera a una cuestión meramente voluntarista de los hacedores de política.

Dichas inversiones materiales pueden observarse en tres dimensiones. A nivel burocrático e institucional, la participación de otros ministerios -además de Itamaraty- y agencias gubernamentales en el relacionamiento externo, como el *Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC)*; la *Câmara de Comércio Exterior (CAMEX)*, la *Agência Brasileira de Promoção de Exportações*,

---

<sup>119</sup>Entrevista colectiva concedida por el Presidente de la República Lula da Silva, en la residencia de la Embajada do Brasil en Cuba, 15/01/2008, la Habana.

<sup>120</sup>Se conoce como “política externa independiente” a la política exterior del gobierno de João Goulart (1961-1964), y como “pragmatismo responsable” el accionar externo del gobierno de Ernesto Geisel (1974-1979).

la *Agência Brasileira de Cooperação (ABC)*; la *Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa)* y el mismísimo BNDES, entre otros, ha ido creciendo de manera significativa. En el plano económico, se destaca un sector productivo cada vez más internacionalizado tanto vía comercio como por la modalidad de inversiones ejecutadas. Finalmente, anivel político, fue notoria la predisposición particular del Jefe de Estado a involucrarse personalmente en los asuntos internacionales-diplomacia presidencial-.

En conclusión, desde el 2003, la estrategia de diversificación de relaciones exteriores con actores extraregionales no tradicionales tuvo un sustento material inédito para la PEB. Es en este marcoque, como se evidenciará en el próximo capítulo, las inversiones de empresas brasileñas recobran una importancia nodal para la PEB.

### **3.3.3. Diplomacia presidencial y Diplomacia ex presidencial**

La PEB ha estado signada, históricamente, por una mayor influencia de la variable gubernamental sobre la variable individual, de acuerdo a la clasificación hecha por Russell (1991). En otras palabras, las decisiones y acciones del cuerpo diplomático del Ministerio de Relaciones Exteriores han tenido mayor peso sobre las inclinaciones políticas-ideológicas y las características personales de aquellos que temporalmente han ocupado la Presidencia de la República. Para mediados de la década del noventa, esta situación se altera a partir de la denominada *presidencialización* en la PEB (Cason y Power, 2009). Los presidentes Fernando Enrique Cardoso y Ignacio “Lula” Da Silva tuvieron un rol central en el diseño, formulación y ejecución del accionar externo del Estado, cuestionando el modelo tradicional de delegación a Itamaraty. En este sentido, tanto el liderazgo intelectual de Cardoso como el liderazgo carismático de Lula apuntalaron la denominada Diplomacia Presidencial, la cual implicó un involucramiento directo del Jefe de Estado en los asuntos de política exterior.

Por ejemplo, como señala Sean Burges (2013), tanto en el gobierno de Cardoso como en el de Lula, las iniciativas de política exterior más innovadoras y exitosas fueron ideadas en el *Planalto* y no en *Itamaraty*. Las ideas de consolidar la

infraestructura regional mediante la creación de la iniciativa IIRSA y la política de diversificación de relaciones hacia el “Sur” -principalmente hacia África- no surgieron del cuerpo diplomático profesional, es más, al interior de Itamaraty ambas fueron cuestionadas y desaconsejadas. A su vez, en la ejecución de la política exterior no hubo una delegación absoluta de las negociaciones al ministro del área pertinente. El propio presidente muchas veces encabezó el diálogo y las negociaciones con la contraparte. Así pues, Cardoso y Lula inauguraron la figura del “presidente canciller”.

Uno de los principales indicadores de la diplomacia presidencial son los viajes del presidente al exterior. El mismo se relaciona con la estrategia de unidad colectiva y de diversificación descrita en el apartado anterior. Los datos señalan que tanto en cantidad como distribución geográfica, el gobierno de Lula ha hecho de la diplomacia presidencial una de las principales herramientas de política exterior dando cuenta como la visita oficial de un presidente a un país demuestra la existencia de una voluntad política y de un estrechamiento de los vínculos.

La media anual de viajes al exterior del presidente Cardoso en sus ocho años de gobierno fue de 14,5 mientras que, la del presidente Lula, se situó en 30,5, es decir, más del doble que la de su antecesor (Soares de Lima & Duarte, 2013). Una comparación de los viajes internacionales realizados por los presidentes Bush, Obama y Lula en los veintidós meses iniciales de gobierno muestra la magnitud del activismo en materia de política exterior que tuvo el mandatario brasileño. Mientras que los presidentes de la primera potencia hicieron 11 y 15 viajes respectivamente, Lula contabilizó 32. También en el número de países visitados Lula llevó la delantera: 35 contra 22 y 25 de sus homólogos estadounidenses (Malamud, 2011).

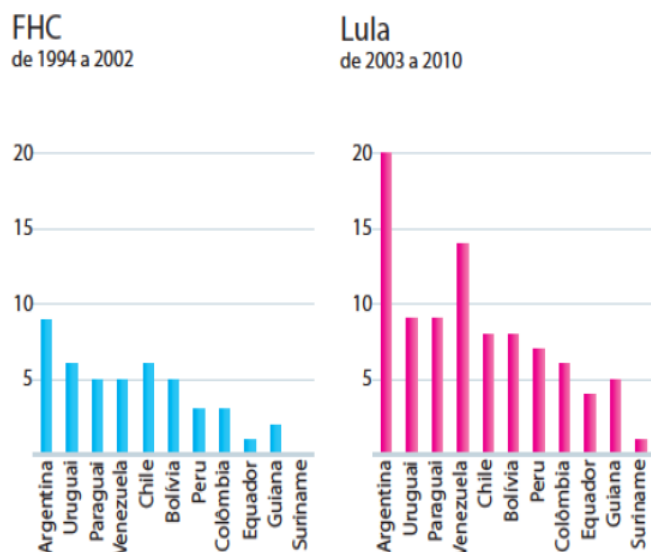
Como bien señalan Soares de Lima y Duarte, este indicador sirve para percibir las diferentes prioridades en materia de relacionamientos externos por parte de los gobiernos. Con respecto a América del Sur, Lula casi duplicó la media de viajes que había realizado su predecesor (5,6 contra 11,3). Además, otro dato significativo son los viajes de Lula a regiones del mundo no visitadas por Cardoso como Medio

Oriente<sup>121</sup> y el crecimiento exponencial de los traslados a África y América Central y el Caribe, áreas marginales para la política exterior del presidente Cardoso. El gráfico N° 12 muestra con claridad la política de diversificación de vínculos que implementó el gobierno de Lula. Si bien el ex líder sindical profundizó los viajes en regiones tradicionalmente prioritarias para la PEB, fue la diversificación de destinos lo que permitió que la diplomacia brasileña -con el presidente a la cabeza- alcanzara un estadio de globalidad entre 2003 y 2010. En términos relativos, África y América Central y el Caribe fueron las dos áreas geográficas de mayor crecimiento de las visitas presidenciales. Como veremos en el próximo capítulo, este dato es significativo dado la penetración de las empresas brasileñas en esas latitudes

**Gráfico N° 12. Viajes de Cardoso y Lula a los países de América del Sur**

## **VIAGENS PRESIDENCIAIS NA REGIÃO**

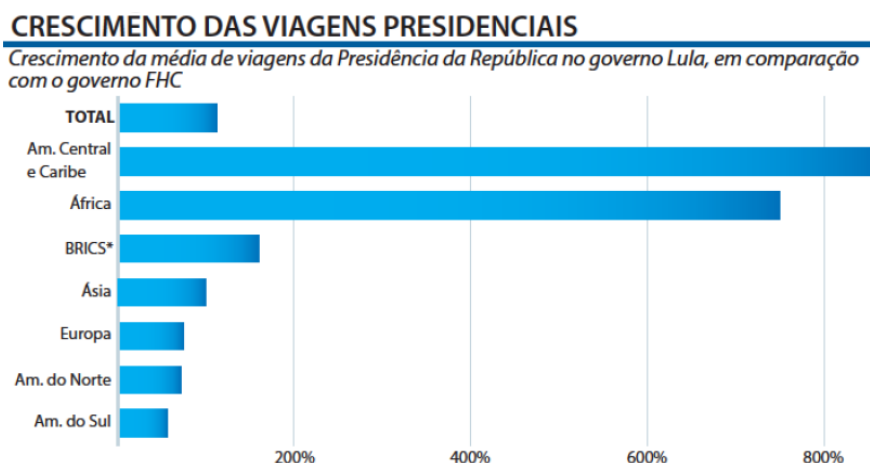
*Quantidade total de viagens da Presidência da República para os países da América do Sul*



Fuente: Soares de Lima & Duarte (2013:7)

<sup>121</sup> El presidente Lula fue el primer presidente de Brasil en visitar oficialmente la región de Medio Oriente. El mandatario viajó a Siria, Líbano, Emiratos Árabes, Qatar, Arabia Saudita, Jordania, Palestina, Israel e Irán (Amorim, 2011).

### Gráfico N° 13: Crecimiento de los viajes del presidente Lula con relación a Cardoso



\*El grupo BRIC fue considerado en una categoría aparte, sin perjuicio de también estar contabilizados en sus respectivas regiones.

Fuente: Soares de Lima & Duarte (2013:11)

Como ya anticipamos, los tres primeros años del gobierno de Dilma Rousseff muestran un menor activismo internacional, lo que puede ser definido como *menos diplomacia presidencial* (Malamud, 2011). En realidad, en lo relativo al diseño de la política exterior, no hay modificaciones debido a que el Planalto siguió teniendo un rol protagónico en esa materia relegando muchas veces las visiones de Itamaraty<sup>122</sup>. Sin embargo, en comparación con el presidente Lula, el cambio está dado por un menor involucramiento de la presidenta en el exterior. Los viajes de Rousseff en comparación con los tres primeros años de los dos mandatos de Lula sustentan lo dicho. De acuerdo a un relevamiento de la BBC (2014), Dilma viajó en ese período de tiempo a 31 países (113 días en el exterior) en comparación con los 49 países (182 días) visitados por Lula durante su primer mandato y los 59 países (288 días) del segundo período.

Algunos analistas señalan que la disminución de los viajes presidenciales al exterior, la ausencia de un Ministro de Relaciones Exteriores con alto perfil, la

<sup>122</sup>La relación de Dilma Rousseff con Itamaraty ha sido difícil. En 2013 decidió el cambio del Ministro de Relaciones Exteriores. La salida de Patriota y la designación de Figueiredo evidenció un malestar de la presidenta con ciertas prácticas diplomáticas, dado los desatinos con respecto a la fuga de un asilado político de la embajada brasileña en Bolivia. Dilma, a diferencia de Lula, no logró afianzar un vínculo estrecho con los cancilleres de su gobierno. Desde Itamaraty han surgido críticas sobre la desconfianza de la Presidenta hacia la institución: véase “Dilma quiere menos fiestas y más ingenieros en la Cancillería”, Diario Cronista, 17/10/2013, disponible en <http://www.cronista.com/ripe/Dilma-quiere-menos-fiestas-y-mas-ingenieros-en-la-Cancilleria-20131017-0024.html>

desconfianza de Rousseff sobre la utilidad de la práctica diplomática y algún recorte presupuestario en el área, han llevado a una “retracción estratégica de la política exterior” (Stuenkel, 2014). Si bien esta hipótesis parece difícil de testear (y no es el objetivo de esta tesis) sí queda claro que Rousseff no tiene el “perfil internacionalista” de Lula y, por ende, la política exterior de su administración ha tenido un estilo más sobrio. Además, el contexto internacional que enfrentó Rousseff ha sido menos permisivo para políticas ofensivas (Motta Veiga & Polonia Rios, 2011).

Por todo lo dicho, si tomamos en consideración el nivel de activismo presidencial en la PEB durante los gobiernos de Cardoso y Rousseff, estamos en condiciones de afirmar que, tanto por factores internos como externos, entre 2003 y 2010 la PEB se correspondería con un “punto fuera de la curva”. Consecuentemente, con la llegada de Dilma Rousseff al poder, esa curva estaría “retornando a su inclinación normal” (Bélem López, 2014). De acuerdo a lo dicho en las páginas anteriores, el cambio entre las administraciones petistas parece ser de intensidad más que de orientación.

Ahora bien, el punto que nos interesa destacar a los fines nuestra investigación es que esta retracción relativa de la diplomacia presidencial brasileña en cuanto a la ejecución y presencia internacional de la Jefa de Estado en el mundo entre 2011 y 2013 ha sido compensada, parcialmente, por lo que hemos denominado como “*diplomacia ex presidencial*”. Entre 2011 y 2013, el aspecto más dinámico de la política exterior brasileña con respecto a la internacionalización de capitales pasó por este nuevo canal de vinculación.

Una vez finalizado su mandato como presidente, el propio Lula tuvo una agenda internacional muy activa visitando una gran cantidad de países. Entre enero de 2011 y marzo de 2013, el ex presidente visitó más de 30 países (Fhola do S.Paulo, 22/3/2013), principalmente de América Latina y África. Si bien dichos viajes se enmarcaron en una visita privada en el marco de las actividades del “Instituto Lula<sup>123</sup>”, los mismos han estado en sintonía con objetivos de la PEB, en particular

---

<sup>123</sup> El “Instituto Lula” se creó en 2011 una vez finalizado el segundo mandato del ex presidente, el mismo según el sitio web, “no tiene fines lucrativos y es independiente del Estado y de partidos políticos”. Su manutención se da por medio de “donaciones de empresas y personas que se identifican con los objetivos del instituto”. El objetivo del Instituto es “cuidar el acervo histórico y ofrecer un

con un nuevo objetivo de la misma entre 2003-2013 como fue la consolidación y profundización del proceso de internacionalización de capitales brasileños. Hablamos de “diplomacia ex presidencial” debido a que el rol de Lula como ex primer mandatario estuvo estrechamente vinculado con la diplomacia “oficial” brasileña. Como veremos en el próximo capítulo, la actividad del ex presidente en el extranjero no sólo fue funcional a los intereses de las empresas multinacionales brasileñas, las cuales financiaron parte de sus viajes, sino que sirvió también para proyectar los intereses de la PEB, de ahí que su rol no sea de mero “lobbista”. No obstante, visualizar el papel del ex presidente Lula como un simple actor al servicio del capital brasileño implica tener una mirada parcial de la realidad. En ese sentido el concepto de “diplomacia ex presidencial” tiene como fin vincular dicha función, a priori alejada de una actividad estatal, con la política exterior del gigante sudamericano.

## **Capítulo IV. La internacionalización del capital brasileño como un nuevo objetivo de la política exterior de Brasil (2003-2013).**

Una vez explicitadas nuestras elecciones teóricas (capítulo I), los aspectos centrales de la internacionalización de capitales brasileños (capítulo II) y las principales características de la PEB entre 2003 y 2013 (capítulo III), resulta necesario avanzar en la contrastación de la hipótesis planteada en la presente investigación (capítulos IV, V y VI). Dicha empresa deviene imposible sin la información, la descripción y el análisis hecho hasta el momento.

En el presente capítulo analizaremos los discursos y declaraciones así como también las acciones y los hechos de la PEB en torno al fenómeno de la internacionalización de capitales brasileños. Así pues, este capítulo tiene como objetivo dar respuesta al siguiente interrogante: ¿Cómo impactó el proceso de internacionalización de capitales brasileños en la PEB (2003-2013)? Los datos suministrados tras el rastreo de distintas fuentes de información como discursos y declaraciones de actores claves, informes, documentos gubernamentales de Brasil, información del sector privado, noticias periodísticas y datos aportados por nuestros entrevistados, nos permiten llegar a la conclusión de que la profundización y consolidación del proceso de internacionalización de capitales brasileños se convirtió en *un nuevo objetivo de la política exterior de Brasil*. Dicho objetivo se debe entender desde: a) la dimensión política-económica de la política exterior; b) el enfoque teórico propuesto, en especial los aportes de Robert Gilpin referido a la idea de *overlapping interests* entre el sector privado y el gobierno y c) una orientación particular de la PEB entre 2003-2013.

El capítulo está dividido en tres apartados. En el punto 4.1 nos centramos en analizar la retórica presidencial (y de otros importantes funcionarios) en relación a la vinculación entre la PEB y la internacionalización de capitales. Asimismo, se analizarán los documentos de Itamaraty en relación a la inclusión de la temática de las inversiones brasileñas en el ámbito diplomático. Por su parte, el punto 4.2 intenta mostrar, a partir de la selección de un conjunto de relaciones bilaterales de Brasil, cómo el tema de las inversiones brasileñas se convirtió en un lineamiento central del

relacionamiento externo brasileño. Por último, el punto 4.3 analiza la propuesta brasileña de suscribir BITs con países africanos, así como también, el importante rol que tuvo la “diplomacia ex presidencial” como mecanismo de nexo entre la PEB y las empresas brasileñas durante la presidencia de Dilma Rousseff.

#### **4.1. El discurso diplomático: Diplomacia presidencial e internacionalización de capitales durante los gobiernos de Lula (2003-2010).**

La evidencia empírica recolectada nos muestra que la inclusión de la internacionalización de capitales como un nuevo objetivo de la PEB se explica más por la “variable individual” que por la “variable gubernamental<sup>124</sup>”. Retomando lo dicho en el capítulo anterior, el rol de la “diplomacia presidencial”, principalmente entre 2003 y 2010 bajo los gobiernos de Lula, es fundamental a la hora de comprender cómo se incorporó a la PEB el fenómeno de la profundización del proceso de internacionalización del empresariado brasileño. En el marco del condominio señalado entre el PT y los grandes empresarios internacionalizados, convenimos con Lessa en señalar que “Itamaraty siempre ha sido hermético, siempre ha rechazado las presiones de los empresarios y nunca ha querido convertirse en aliados de los empresarios. Lo que es nuevo en el pensamiento del PT es la idea de que el Presidente de la República debe ser también un emisario de los grandes negocios<sup>125</sup>”.

En esta dirección, la manera en que el presidente Lula concibió y entendió la inserción económica internacional de Brasil es un primer aspecto que debemos destacar. Distintas declaraciones del ex líder sindical señalan un convencimiento de que el comercio y las inversiones de un país no dependen exclusivamente de la calidad y la competitividad de un producto/activo, sino de la forma en que se lo vende en el exterior. Según esta concepción, no alcanza sólo con tener empresas eficientes si

---

<sup>124</sup> De acuerdo a Russell (1991), pueden distinguirse dos grupos de variables que inciden en la formulación de las políticas exteriores, las domésticas y las sistémicas. Entre las primeras, se encuentran, entre otras, la “variable individual” referida a las características, cosmovisiones y aptitudes personales de los principales formuladores de políticas (como por ejemplo, el Jefe de Estado y el Ministro de Relaciones Exteriores) y la “variable gubernamental” vinculada a los mecanismos y actores institucionales y burocráticos involucrados en el diseño/ejecución de la política exterior.

<sup>125</sup> Entrevista realizada por el autor al Profesor Antônio Carlos Lessa, el día 7/4/2014 en la ciudad de Rosario, Argentina

se pretende internacionalizar la economía. En este marco, la percepción imperante hacia 2003 era que los empresarios y el gobierno debían conseguir abrir los mercados ofreciendo la producción brasileña. La tesis de que Brasil debía salir a buscar sus clientes y no viceversa fue, incluso, anterior al arribo de Lula al gobierno:

“Luego que resolví ser candidato a Presidente de la República en 2002, les dije a Ustedes, dije aquí, dije en la CNI, que tenía el deseo de crear una Secretaria Especial de Comercio Exterior que tuviese un ministro como si fuese un *mascate*<sup>126</sup>. Aquel *mascate* que sale a la mañana con paquetes de productos bajo el brazo y que anda aplaudiendo casa por casa, que vuelve a su casa sin dinero, pero con un montón de recibos de dinero para el futuro<sup>127</sup>”

En su experiencia como presidente Lula no concibió una práctica económica diferente a la práctica política. En palabras de él: “Falta un Brasil que vaya para la ofensiva. Brasil no puede quedar dependiendo de nadie. Brasil tiene que ir a la búsqueda. Hay una cosa que aprendí en la vida, no existen posibilidades de conquistar espacio en la política quedándose con las manos cruzadas, hay que ir atrás de lo que se busca<sup>128</sup>”.

Consecuentemente, la importancia de tener una estrategia comercial distinta a la practicada hasta entonces fue señalada en varias oportunidades por el mandatario brasileño:

“(…) el siglo XXI va a exigir a los gobiernos y a los empresarios que pensemos un poco diferente de la forma que se pensaba el siglo XX. En un mundo globalizado, la disputa está cada vez más cerrada. Nadie espera a un comprador que pase por la puerta de su casa a comprar su producto. Cada uno de nosotros tenemos que salir cada vez más, viajar cada vez más, ir a diferentes puertas intentando vender nuestros productos, porque antes y después de nosotros otros vendedores pasaran vendiendo sus productos.<sup>129</sup>”

“(…) hay un desafío para los empresarios brasileños, las oportunidades no aparecen en la puerta de nuestra casa. Nosotros tenemos que recorrer el mundo procurando esas oportunidades, nosotros tenemos que descubrir los nuevos socios.<sup>130</sup>”

---

<sup>126</sup>Nombre por el cual en Brasil se llama a los vendedores ambulantes que venden puerta a puerta.

<sup>127</sup>Discurso del Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en la ceremonia de cierre del Fórum Brasil-Italia: Relaciones Bilaterales, 29/3/2006, San Pablo.

<sup>128</sup>Entrevista colectiva realizada por el Instituto Lula al ex-presidente Lula, 4/4/2014, Rio de Janeiro.

<sup>129</sup>Discurso del Presidente Lula en la ceremonia de apertura del Encuentro Empresarial Brasil-Tanzania, Dar es Salaam, Tanzania, 7 de julio de 2010.

<sup>130</sup>Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula Da Silva en la ceremonia de cierre del Seminario Brasil-China, 19/05/2009, Pekín.

“Brasil no va a lograr vender a Nigeria si Brasil no va para allá. No queda más que ir, porque si no ellos van a comprarle a Francia, si no ellos van a comprar en otro país.”<sup>131</sup>

Dos aspectos son interesantes de resaltar con respecto a estas declaraciones del presidente Lula. El primero es la adscripción a la idea que la “globalización es la disputa entre las corporaciones nacionales apoyadas por sus respectivos estados-nacionales”, según la definición dada en nuestro marco teórico por el economista brasileño Bresser-Pereira. El segundo refiere a la visión de Lula sobre la “estrategia de venta”, la cual estaba dirigida, principalmente, a la conquista de mercados no tradicionales, es decir, mercados del denominado “Sur”. Dichos mercados en pleno crecimiento durante la primera década del siglo XXI fueron los que registraron un mayor aumento de las importaciones de bienes, servicios y capitales<sup>132</sup>. En ese contexto, América del Sur, América Central, África, Medio Oriente y Asia exhibían un gran potencial para los empresarios. Nuevamente, citando las palabras del Presidente Lula:

“Brasil está perdiendo un potencial en acceder a nuevos mercados. No sé si aquí en Tanzania utilizan la palabra “camelo” o la palabra “turco” para describir aquel ciudadano que coloca un conjunto de cosas bajo el brazo y sale a vender casa por casa aplaudiendo en cada puerta. ¿“Matinga” se dice aquí? Pues bien, le he llamado la atención a los empresarios brasileños que nosotros tenemos que funcionar como “matingas” [...] nunca vi un “matinga” ir a vender su producto en la puerta de un rico. Él no va a la avenida San Pablo a vender, él no va a la Avenida Copacabana, él va a la periferia, él va a las personas que pueden comprar aquel producto”<sup>133</sup>.

“Al mismo tiempo intento incentivar a los empresarios en la necesidad de realizar inversiones en el exterior. No inversiones en los EE.UU, no en Alemania porque esos países ya son por demás grandes. Necesitamos inversiones donde podamos distribuir la riqueza y el fortalecimiento de nuestro continente, en América Latina, en América Central, en África, en países donde tenemos supremacía tecnológica”<sup>134</sup>.

---

<sup>131</sup> Discurso del Presidente de la República, Lula de Silva, en la ceremonia de apertura del 25° Encuentro Nacional de Comercio Exterior –ENAEX-, 7/11/2005, Rio de Janeiro.

<sup>132</sup> Con respecto a la IED debemos recordar cómo con el fin del siglo XX los mercados de la periferia comienzan a recibir grandes cantidades de inversiones, en pleno proceso de transformación del sistema global de IED (Capítulo II)

<sup>133</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva en la ceremonia de apertura del Encuentro Empresarial Brasil-Tanzania, Op. Cit.

<sup>134</sup> Discurso del Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante encuentro con empresarios salvadoreños, 26/2/2010, San Salvador.

En estos mercados, a diferencia del caso de las grandes naciones occidentales, la intermediación política es un elemento central a la hora de expandir los capitales. De acuerdo a Celso Amorim “(...) los empresarios brasileños ya saben cuál es el camino para llegar a la bolsa de Chicago. Ahora, para ir a la India o a Angola, ellos precisan que el gobierno les enseñe”<sup>135</sup>.

Como explicitaremos, esta estrategia no se agotó en la dimensión comercial, sino que también se aplicó en lo relativo a las inversiones, motivo por el cual, el rol de los funcionarios, incluso el del propio presidente, fue intentar vender un producto o una inversión brasileña. Si bien este tipo de acción gubernamental generalmente se mantiene en reserva, podemos citar dos ejemplos donde el propio Lula intercedió ante gobiernos extranjeros para lograr que una empresa brasileña, la minera Vale, ganara dos procesos licitatorios en los cuales participó: en 2005 ante el gobierno de Gabón y en 2010 frente al gobierno de Tanzania<sup>136</sup>. En el caso de este último país africano Lula sostuvo: “(...) estaré *torcendo* para que Vale do Rio Doce tenga éxito en la disputa que está teniendo aquí en Tanzania<sup>137</sup>”.

El propio Lula ha sido explícito a la hora de señalar su rol activo al momento de lograr que las empresas brasileñas concreten inversiones. En una entrevista declaró: “Pueden tener certezas de que no tengo ninguna timidez en conversar con otros presidentes, de intentar lograr que las empresas brasileñas ganen una porción de producción que ellos quieran otorgar a otras empresas”.<sup>138</sup>

Por todo lo dicho hasta el momento queda de manifiesto que, en esa estrategia de “salir a vender”, el rol político del gobierno es acercar al empresariado brasileño con las compañías y los gobiernos extranjeros para que se concreten los negocios. En palabras del propio Lula: “No tiene sentido que un presidente de la República viaje y no aproveche la oportunidad de llevar grupos empresarios para negociar con los

---

<sup>135</sup> Entrevista concedida por el Ministro de Relaciones Exteriores de Brasil, Celso Amorim, a la Revista Época, 17/12/2006, San Pablo.

<sup>136</sup> Más adelante volveremos sobre estos dos casos ampliando la información.

<sup>137</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva en la ceremonia de apertura del Encuentro Empresarial Brasil-Tanzania, Op. Cit.

<sup>138</sup> Entrevista colectiva concedida por el Presidente de la República Luiz Inácio Lula da Silva, después de la apertura de la Cúpula África-América del Sul (Afras), 30 /11/ 2006, Abuja-Nigeria,

empresarios y gobiernos de los países que el presidente está visitando<sup>139</sup>”. En ese marco, La participación de empresarios en los viajes presidenciales de Lula con el objetivo de buscar oportunidades de inversiones, fue una constante a lo largo de sus ocho años de mandato. Las siguientes declaraciones emitidas tanto en Brasil como en el marco de vistas a distintos países del denominado “Sur”, dan cuenta de esto:

“(…) para terminar quería decirle Presidente que Marcopolo es una gran empresa de construcción de Ómnibus, ¿hay alguien aquí de Marcopolo?. Porque hay un dirigente de Marcopolo que aparece hasta en mi uña, de tan encarnado que viaja conmigo.<sup>140</sup>”

“(…) gracias a dios, los empresarios brasileños han viajado mucho, solos, junto a mi o junto con mis ministros. Nosotros hemos montado delegaciones, a país que vamos llevamos delegaciones de empresarios para que ellos puedan ver y conocer a otros empresario.<sup>141</sup>”

“Ahora el desafío es [...] estimular las inversiones brasileñas en Kenia. Por eso vine acompañado de una delegación de empresarios interesados en establecer asociaciones e identificar oportunidades de negocios<sup>142</sup>”

“Pretendo continuar viajando y hacer muchas reuniones con empresarios brasileños, llevando los empresarios brasileños, discutiendo con los empresarios de otros países...”<sup>143</sup>

“En mis nueve viajes a África siempre fui acompañado por empresarios [...] a parte del comercio otro camino que debemos hacer es aumentar las inversiones brasileñas”<sup>144</sup>

“Un viaje presidencial es casi un viaje de prospección, lo que significa que vas, la gente se conoce, levanta los temas que se analizan, se hablan los nichos de oportunidad de cada país y a partir de ahí nosotros esperamos que la iniciativa del sector privado vaya atrás intentando hacer negocios. Eso es por qué hacemos viajes con importantes grupos de empresarios.<sup>145</sup>”

---

<sup>139</sup> Discurso del Presidente de la República Luiz Inácio Lula da Silva, en la ceremonia de inauguración de la exposición Paracas –Tesoros Inéditos de Perú Antiguo y otorgamiento de la Orden de Mérito Industrial, San Pablo, 18/09/2008.

<sup>140</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva durante el cierre del Seminario Empresarial Brasil-Zambia, 8/07/2010, Lusaka-Zambia.

<sup>141</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva en la ceremonia de clausura del Seminario Empresarial Brasil-El Salvador, 13/09/2010, San Pablo.

<sup>142</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva durante el almuerzo ofrecido por el Presidente de Kenia, Mwai Kibaki, 6/7/2010, Nairobi.

<sup>143</sup> Discurso Del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en la ceremonia de inauguración de la exposición Paracas –Tesoros Inéditos de Perú Antiguo y otorgamiento de la Orden de Mérito Industrial, 18/09/2008, San Pablo.

<sup>144</sup> Discurso del Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante el cierre del encuentro empresarial, 16/10/2008, Maputo-Mozambique.

<sup>145</sup> Entrevista colectiva concedida por el Presidente da la República, Luis Inácio Lula da Silva, por ocasión de la visita a Panamá, 10/8/2007. Ciudad de Panamá.

Lo dicho hasta acá no debe llevarnos a pensar que la consolidación y profundización de capitales brasileños en la primera década del siglo XXI fue producto de la idea y voluntad de un presidente. Como bien argumenta Gilpin explicando el caso norteamericano (1975:68) “(...) es un error pensar que el expansionismo de las corporaciones fue planeado por los dirigentes políticos [...] los mismos gradualmente percibieron que el crecimiento de las empresas en el exterior podía servir a los intereses de los EE.UU.”

En relación a este punto, y en vinculación con el cambio de *percepción* sobre el rol internacional de Brasil con la llegada de Lula al poder, el Embajador Vieira Vargas afirmó:

“La diplomacia de Lula fue muy vigorosa, tuvo osadía, visión estratégica, una visión de que el mundo estaba cambiando y en el cual Brasil se debía ubicar. Para ubicarse, Brasil necesitaba hacer uso de lo que teníamos internamente, de la fuerza institucional, de la fuerza económica, y ahí teníamos varias opciones, entre las cuales estaban las empresas multinacionales brasileñas. Este proceso de internacionalización de las empresas no es algo nuevo, existía previamente pero una de las grandes ventajas del gobierno de Lula fue adoptar una concepción orgánica para la internacionalización. Las empresas para competir afuera tenían que tener un apoyo del Estado, un apoyo financiero, un apoyo político”<sup>146</sup>.

En el caso de Brasil, hay evidencia suficiente para sostener que fue el propio Lula quien percibió un potencial beneficio para el “interés nacional”. El gobierno rompió con la idea liberal imperante durante los años noventa relativa a que los gobiernos tienen poco que hacer en materia de negocios. De acuerdo a Antônio Carlos Lessa: “(...) soy uno de los tales que piensan que una de las grandes funciones de un gobierno es no acaparar los negocios. Los ciclos de capitales atienden a intereses que son propios y no tienen nada que ver con la voluntad del Estado. Es difícil que un gobierno pueda y quiera expandir las inversiones hacia otros países si no hay competitividad económica.”<sup>147</sup>

Compartimos con Lessa en señalar que sin empresas competitivas no hay expansión, pero debemos enfatizar que muchas veces sin gobiernos que traccionen el potencial empresario dicha expansión puede verse limitada. En un discurso en Nicaragua Lula sostuvo:

---

<sup>146</sup> Entrevista al Embajador Everton Vieira Vargas, Op. Cit.

<sup>147</sup> Entrevista realizada por el autor al Profesor Antônio Carlos Lessa (Op. Cit.)

“Quiero terminar diciendo Daniel Ortega que nuestro papel como presidentes no es ser empresarios [...] nosotros somos como “garimpeiros<sup>148</sup>”, si nosotros descubrimos que hay minerales de buena calidad en nuestros suelos, nuestro papel es crear las condiciones legales y políticas para que nuestros empresarios hagan acuerdos y comiencen a trabajar.<sup>149</sup>”

Por su parte, desde el propio sector empresarial hubo un reconocimiento de la labor del gobierno de Lula para lograr inversiones en el exterior, principalmente en regiones del mundo tradicionalmente relegadas en el mapa de los negocios. De acuerdo a Roger Agnelli, presidente de la empresa Vale do Rio Doce:

“(…) las visitas políticas del presidente abren puertas, trayendo a los empresarios, presentando el potencial de África a los empresarios brasileños [...] el presidente Lula ha hecho un trabajo maravilloso en esa dirección, él nos ayudó en Mozambique, en Angola, en Zambia, en todos los lugares, él nos presenta, facilita nuestra integración en los países. Las relaciones institucionales entre países es fundamental para que las empresas desarrollen negocios.<sup>150</sup>”

En esta misma dirección, Amado Cervo es otro académico que reconoce que la figura personal de Lula fue fundamental para entender la incorporación paulatina del fenómeno de la internacionalización de capitales en la política exterior.

“Hasta el 2003 Brasil siempre intentó traer de afuera insumos y factores para su crecimiento económico y uno de ellos era el capital para ampliar su parque industrial. El crecimiento se concebía con este aporte externo. Pero Lula es el primero que concibe el otro aspecto, es decir Brasil llegó a un momento de maduración tal que para alcanzar una maduración sistémica en la economía capitalista sería necesario esta otra parte que es la expansión hacia afuera porque sin ello no hay interdependencia global. Yo entiendo a esto como la última etapa del desarrollo económico, es decir, llegar a una maduración sistémica global, eso faltaba. Entonces Lula estableció la internacionalización de la economía como uno de sus objetivos estratégicos en materia de relacionamiento externo de Brasil.<sup>151</sup>”

En la visita de Lula al pequeño país africano de Santo Tomé y Príncipe en el primer año de su gobierno, quedó en evidencia el cambio de mentalidad gubernamental con respecto a la internacionalización del capital. En el marco de la

---

<sup>148</sup> Un “garimpeiro” es un buscador de piedras preciosas en la Amazonía.

<sup>149</sup> Discurso del Presidente de la República, Luis Inácio Lula Da Silva, en el cierre del Seminario Empresarial Brasil-Nicaragua, 8/8/2007, Managua.

<sup>150</sup> Entrevista realizada por el *Blog del Planalto* al presidente de la empresa Vale, el 7/7/2010 en Mozambique. Disponible en <http://blog.planalto.gov.br/projeto-da-vale-e-atracacao-na-tanzania/>

<sup>151</sup> Reflexión realizada por Amado Cervo en el marco de una entrevista realizada (Op. Cit.).

apertura de la embajada brasileña en ese país, Lula criticó la falta de ambición de Petrobras por no haber participado en una licitación pública para la explotación de petróleo en aguas profundas en dicha isla, la cual fue adjudicada a la empresa norteamericana Chevron. “Las empresas brasileñas no pueden tener miedo en competir en las grandes oportunidades internacionales”, argumentó el propio Lula (Fhola Do S.Pablo, 3/11/2003), haciendo alusión indirecta a que en última instancia, dada la propiedad estatal de la empresa, el Jefe de Estado tiene poder de decisión: “Brasil también puede ayudar a preparar las personas, a formar técnicos y puede hacer que Petrobras venga a disputar su espacio, aquí, en los mares de Santo Tomé y Príncipe. Celso Amorim está diciendo que tengo que dar la orden, por lo tanto voy a dar la orden en Brasil.”<sup>152</sup>

En concordancia con lo argumentado, la fuerte expansión de Petrobras a nivel mundial a partir del año 2003 obedeció tanto a consideraciones económicas como político/estratégicas, motivo por el cual, en ocasiones, los beneficios económicos obtenidos no fueron los esperados. En este sentido, a principios de 2014 comenzaron a circular fuertes críticas en Brasil debido a los malos negocios que la petrolera realizó en el exterior, por ejemplo, en la adquisición en 2006 de la refinería *Pasadena* en los EE.UU y en la compra de la refinería nipona *Nansei Sekiyu Kabushiki Kaisha* en 2007. En ambos casos se subestimaron las consideraciones de carácter técnico que indicaban lo riesgoso de las operaciones (Fhola do S.Pablo, 28/4/2014). Estas inversiones dan clara cuenta de la visión imperante en el gobierno de Lula sobre el rol “agresivo” que tenían que tener grandes empresas como Petrobras.

La lectura de distintos discursos y declaraciones que realizó el presidente Lula en sus ocho años de mandato confirman lo dicho por Amado Cervo. Desde el año 2003 el presidente brasileño manifestó en varias oportunidades la necesidad de que los empresarios se convirtieran en agentes multinacionales. Tanto en sus visitas en el extranjero como en reuniones en Brasil, Lula interpeló una y otra vez al empresariado. Los siguientes fragmentos discursivos así lo demuestran:

---

<sup>152</sup> Discurso del Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, en la ceremonia de inauguración de la embajada de Brasil en la República Democrática de Santo Tomé y Príncipe, 3/11/2013, Santo Tomé.

“(…) los empresarios brasileños precisan dejar de tener miedo de transformarse en empresarios multinacionales. O sea, nosotros tenemos que ocupar un espacio en este planeta<sup>153</sup>” (año 2003).

“(…) tenemos condiciones de convencer a los empresarios brasileños que hagan inversiones en el exterior. Vengo provocando a los empresarios brasileños, diciendo que ellos no deben tener miedo de ser multinacionales, ellos necesitan comenzar a realizar inversiones en otros países<sup>154</sup>” (año 2003).

“(…) una cosa que he hecho es provocar sistemáticamente a los empresarios brasileños en que no deben de tener miedo de transformarse en empresas multinacionales, que no deben tener miedo de hacer inversiones en otros países, porque eso sería muy bueno para Brasil<sup>155</sup>” (año 2005).

“(…) desde que nosotros llegamos a la presidencia he sido un provocador, diría benigno, de los empresarios nacionales. Al revés de decir que una empresa nacional es inferior a empresa multinacional, al revés de decir que una empresa nacional tiene que cerrar para la entrada de una empresa multinacional, no fueron pocas las veces que desafié a las empresas nacionales a transformarse en empresa multinacionales. Con mucho orgullo hoy las empresas nacionales tienen una inserción en el mundo de manera extraordinaria, en la mesa tenemos dos ejemplo, la compañía Vale y nuestro amigo Gerdau del Grupo Gerdau<sup>156</sup>” (año 2005).

“A veces he sido duro, mismo cuando la conversación es fraterna, para que los empresarios brasileños no tengan miedo de transformarse en empresarios multinacionales, para que ellos no tengan miedo de crecer y para que ellos comprendan que en un mundo globalizado, tal como es hoy, no permite que nos quedemos en nuestras industrias, en nuestras ciudades, en nuestro país, esperando a que las personas procuren comprar aquello que nosotros tenemos que vender<sup>157</sup>” (año 2005).

“(…) el primer viaje de gran impacto que hice fue a España, tuvimos una reunión con los empresarios, osé desafiar a los empresarios brasileños a no tener miedo de ser empresarios multinacionales. Para mi sorpresa algunos sectores de la prensa brasileña vieron aquello como una crítica<sup>158</sup>” (año 2006).

El convencimiento del Presidente Lula sobre la importancia de que los empresarios nacionales se internacionalizaran trascendió su primer mandato y se

---

<sup>153</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula de Silva, en la ceremonia de apertura del 23º Encuentro Nacional de Comercio Exterior –ENAEEX-, 28/11/2003, Rio de Janeiro

<sup>154</sup> Palabras del Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en encuentro con estudiantes Brasileños, 5/9/2003, La Habana

<sup>155</sup> Discurso del Presidente, Luiz Inácio Lula da Silva, en la apertura de la sesión plenario con inversores, en el Fórum Económico Mundial, 29/01/2005, Davos, Suiza

<sup>156</sup> Discurso del Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en la ceremonia de apertura del Seminario para Inversores - Brasil e Parceiros, 02/12/2005, San Pablo.

<sup>157</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en el cierre de la reunión conjunta del Comité de Cooperación Económica Brasil-Japón y el Seminario Brasil-Japón: Oportunidades de Comercio e Inversiones, 28/5/2005, Tokio.

<sup>158</sup> Discurso del Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en la ceremonia de cierre del Fórum Brasil-Italia: Relaciones Bilaterales, 29/3/2006, San Pablo.

mantuvo con la misma vehemencia en sus últimos cuatro años de gobierno.

Continuando con la recopilación de discursos podemos destacar:

“(…) estamos hace tres años y medio o cuatro convenciendo a los empresarios brasileños que descubran América Latina como socios e inversionistas, y hemos tenido éxito. Hoy pienso que no existe ningún país, por lo menos en América del Sur y muchos de América Central en donde no haya una empresa brasileña construyendo una obra. Antes éramos más internistas o pensábamos mucho en los grandes bloques de Europa y EE.UU.<sup>159</sup>” (año 2007).

“Paulo Skaf se acuerda, cuando fui a Angola por primera vez, dije que era importante que los empresarios brasileños no tuviesen miedo de convertirse en empresas multinacionales, no tuviesen miedo de crecer. Esto fue publicado en Brasil como si estuviese haciendo una crítica a los empresarios brasileños. No es verdad, era más noble que una crítica, era una provocación. Era una provocación para las personas que tienen miedo a crecer, no hay que tener miedo de proyectar nuevas oportunidades [...] hoy Brasil cambió, los empresarios cambiaron, los trabajadores cambiaron [...] Brasil, hoy, está contribuyendo para cambiar la geografía comercial del mundo<sup>160</sup>” (año 2008).

“Los empresarios brasileños, Alan García, y hay muchos aquí que Ud. conoce, saben que desde el 2003 vengo realizando una presión enorme para que ellos hagan inversiones en América del Sur, para que ellos hagan inversiones en África, porque existen similitudes entre nosotros que nos permiten extraordinarias oportunidades de inversiones<sup>161</sup>” (año 2009).

“(…) ocho años atrás provocaba a los empresarios brasileños de que no tenían que tener miedo de convertirse en empresas multinacionales, gracias a Dios, hoy, tenemos una cantidad enorme de empresarios brasileños multinacionales, lo que es motivo de orgullo para mí, como presidente, y un motivo de orgullo para Brasil saber que tenemos banderas de empresas brasileñas izadas en varios países del mundo<sup>162</sup>” (año 2010).

Cabe destacar que cuando se trata de empresas privadas, el gobierno está limitado a incentivar o intentar inducir al empresariado a invertir en otros países. No obstante, este esfuerzo también se imprimió a empresas de origen estatal. Por ejemplo, en la decisión del gobierno de internacionalizar la empresa estatal eléctrica *Electrobras* se observa, en el plano de las acciones, la convicción imperante sobre los beneficios para la empresa y para el país de consolidar la presencia externa de las grandes

---

<sup>159</sup> Declaración a la prensa del Presidente, Luiz Inácio Lula da Silva, en ocasión de la visita del Presidente de la República Dominicana, Leonel Fernández, 20/06/2007, Brasilia.

<sup>160</sup> “Discurso Del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en la ceremonia de inauguración de la exposición Paracas –Tesoros Inéditos de Perú Antiguo y otorgamiento de la Orden de Mérito Industrial, 18/09/2008, San Pablo”

<sup>161</sup> Declaración a la prensa del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, después de la firmas de acuerdos, en ocasión de la visita oficial a Perú, 11/12/2009, Lima.

<sup>162</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula en la ceremonia de apertura del Encuentro Empresarial Brasil-Tanzania, Op. Cit.

empresas. A partir de la sanción en 2008 de la Ley N° 11651, la cual autorizó a la empresa a participar en consorcios y sociedades empresariales tanto en Brasil como en el exterior<sup>163</sup>, Electrobras comenzó un incipiente proceso de internacionalización<sup>164</sup>. En la visión del gobierno, Electrobras debía seguir los pasos de Petrobras. En este sentido, en 2006 el presidente Lula manifestó que había que flexibilizar las reglas administrativas y operativas de Electrobras para transformarla en la “*Petrobras del sector eléctrico*” (Folha do S.Pablo, 22/11/2006). Asimismo, Marco Aurelio García manifestó en 2011 que “(...) Electrobras, percibiendo los éxitos de la internacionalización de Petrobras, resolvió también internacionalizarse”<sup>165</sup>.

De las palabras de los principales hacedores de políticas se desprende la visión del gobierno de que había una brecha potencial para que el empresariado brasileño comience o profundice su internacionalización y que correspondía al gobierno apuntalar dicho potencial. La idea de “condominio” entre el gobierno y los empresarios es resumida por Lula con el eufemismo *jogo combinado*.

“La posibilidad de que un país como Brasil tenga ascendencia sobre el desarrollo de Angola es algo extraordinario. Digo Angola porque está aquí cerca. Ahora, para eso necesitamos hacer un juego combinado. Nosotros ya abrimos un poco, el BNDES ya está hoy financiando a la industria brasileña para comprar industrias extranjeras en el exterior<sup>166</sup>”.

En ese objetivo, el gobierno y el Estado brasileño no eran meros agentes pasivos. La política exterior en particular debía cumplir un rol principal, según el propio Lula:

“Nosotros somos los que tenemos que ir para allá -para el mundo- porque una relación comercial es una relación política [...] y en esa política, ya he dicho: los empresarios brasileños precisan dejar de tener miedo de transformarse en empresarios multinacionales. Lo precisan. O sea, nosotros tenemos que ocupar un espacio en este planeta [...] por lo tanto a partir de ahora, mis compañeros y compañeras, quiero decirles a ustedes que el

---

<sup>163</sup> Para ver la Ley, véase <http://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/2008/lei-11651-7-abril-2008-573716-publicacaooriginal-96994-pl.html>

<sup>164</sup> De acuerdo a los datos revelados, a principios del 2013, la empresa concretó negocios en Argentina, Uruguay, Nicaragua y tenía proyectos o pre acuerdos en Perú, Surinam, Guyana, la Guyana Francesas, Mozambique, Nigeria (Actis, 2013a)

<sup>165</sup> Entrevista otorgada en febrero de 2011 a once diarios latinoamericanos. Disponible en <http://a.elcomercio.pe/infografia/brasil/docbrasil1.pdf>

<sup>166</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante encuentro con empresarios brasileños 24/10/ 2007. Palacio del Planalto.

gobierno está cumpliendo su parte. Espero que el gobierno cumpliendo su parte, los empresarios cumpliendo la de ellos, y nuestra política exterior haciendo de "medio campo", cosa que está haciendo, no hay motivos para que nos quedemos sentados lamentando el viento que no pasó"<sup>167</sup>.

La idea de la política exterior como "medio campo" hace alusión a una metáfora futbolística, en donde los jugadores del "medio campo" de un equipo hacen de nexo entre los defensores y delanteros. En este caso, la política exterior sería el nexo entre las políticas gubernamentales y los empresarios en pos de la internacionalización del capital. Antes de continuar, es necesario realizar un pequeño paréntesis. De acuerdo a lo dicho por Lula, la política exterior tendría solamente un carácter instrumental para consolidar la internacionalización de capitales. En el plano discursivo, encontramos indicios de la convicción imperante de que la política exterior contribuyó a consolidar el proceso de internacionalización:

"(...) visité Sudáfrica por primera vez, y después de algunos meses me encontré con el presidente de Sudáfrica. Él me contó un hecho que merece ser contado en esta reunión. Me dijo que después de mi visita a África del Sur nunca en la historia del vínculo bilateral tantos funcionarios y empresarios brasileños habían viajado tanto a Sudáfrica como después de nuestra visita"<sup>168</sup>.

"(...) el número de empresas brasileñas con inversiones en los países latinoamericanos aumentó enormemente a partir de nuestro gobierno [...] cuando nosotros llegamos a la presidencia teníamos una fábrica brasileña en Colombia, hoy tenemos 44, Brasil tenía dos fábricas en Perú, hoy tenemos 67 [...] nuestra política sudamericana ha sido importante para consolidar las inversiones"<sup>169</sup>.

"Hice un intenso trabajo para convencer a las personas que teníamos un mercado potencial de que precisábamos explorarlo, que nuestros empresarios deberían invertir en Argentina, que tenían que hacer fábricas en Paraguay, tenían que ayudar a Uruguay, precisaban invertir en Ecuador, tienen que invertir en Venezuela, Colombia y Perú [...] y eso está aconteciendo. Hoy Brasil tiene más de 4 mil millones de dólares invertidos en infraestructura en los países de América del Sur"<sup>170</sup>.

"El fortalecimiento de nuestras relaciones con grandes países emergentes fue un aspecto clave. No dudamos en abrir nuevas fronteras. Las consecuencias de esa apertura

---

<sup>167</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula de Silva, en la ceremonia de apertura del 23° Encuentro Nacional de Comercio Exterior –ENAEX-, 28/11/2003, Rio de Janeiro.

<sup>168</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en el marco del lanzamiento de la Cámara de Comercio Brasil-Gana, 13/04/2005, Accra-Gana.

<sup>169</sup> Discurso pronunciado por Luiz Inácio Lula Da Silva en la Conferencia Nacional "2003-2013: Una nueva política externa", 16 de Julio de 2003, Universidad Federal del ABC.

<sup>170</sup> Entrevista exclusiva concedida por el Presidente da República Luiz Inácio Lula da Silva, al diario Clarín, da Argentina, 04/9/2008, Palacio del Planalto.

fueron los incrementos sin precedente de nuestro comercio exterior, de la atracción de inversiones y de la internacionalización de nuestras empresas<sup>171</sup>”.

Ahora bien, desde la dimensión político-económica aquí propuesta el vínculo no se agota ahí. Es sólo una parte de cómo la internacionalización condicionó a la política exterior. Si bien no ha sido oficialmente anunciado, la PEB incorporó la expansión internacional del empresariado brasileño en una orientación particular de política exterior funcional a ciertas estrategias políticas como la diversificación de las relaciones, la unidad colectiva y la política de cooperación “Sur-Sur”. La búsqueda de ganancias tanto en la dimensión *económica como política* nos llevan a señalar que para la PEB la consolidación de la internacionalización se transformó en un objetivo, abarcando mucho más que una cuestión meramente instrumental para el beneficio de los intereses económicos de un grupo de actores privados. De este modo, es preciso pensar a nuestro fenómeno de estudio desde la noción de *overlapping interests* entre el empresariado y el gobierno.

En este sentido, en una entrevista otorgada al *Diario Valor Económico* en el año 2007, Celso Amorim sintetizó cómo la política exterior fue funcional a la profundización del proceso de internacionalización de capitales y cómo la expansión de las multinacionales brasileñas fortaleció, a su vez, a la política exterior. En su declaración queda clara la noción de intereses solapados:

“La creciente presencia de empresas brasileñas en el exterior, que es de manera diversificada, fortalece las líneas generales de la política exterior. Veo inversiones en Noruega, Canadá, Dinamarca, Angola, Libia, mucho en América Latina. Esa variedad no existía. No digo que todo sea producto de la política exterior, otros actores operan en eso”<sup>172</sup>.

Asimismo, el propio Lula advirtió sobre la importancia que tiene una empresa brasileña en el extranjero tanto para fortalecer el espacio político como el potencial económico de Brasil en el exterior:

---

<sup>171</sup> Declaración a la prensa del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva por ocasión de la visita oficial a Brasil del Presidente de los EEUU, George W. Bush, 8/3/2007. Brasilia.

<sup>172</sup> Entrevista publicado por el Diario Valor Económico el día 6/12/2007, disponible en <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/discursos-artigos-entrevistas-e-outras-comunicacoes/ministro-estado-relacoes-exteriores/086431682725-entrevista-concedida-pelo-ministro-das-relacoes/>

“Al final de cuentas una empresa brasileña en el exterior es siempre una bandera brasileña en el exterior, abre un espacio político de negociación, abre un espacio económico de comercialización [...] muchas empresas finalmente se están uniendo al club de las grandes transnacionales. Son compañías que invierten en los mercados de nuestros socios, complementan el trabajo que viene realizando nuestra diplomacia ayudando a fortalecer y profundizar, con hechos concretos nuestras relaciones<sup>173</sup>”.

Como anticipamos en capítulo I, la importancia para la política exterior de un país de contar con empresas nacionales que se internacionalizan ha sido estudiada y evidenciada por Robert Gilpin. De acuerdo al teórico de la EPI, los políticos americanos “vieron la posibilidad de convertir a las multinacionales como un instrumento de la política exterior de los EE.UU.” (Gilpin, 1975: 139). Junto con el rol internacional del 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 estadounidense, el control del acceso a recursos naturales, el aumento de la participación de EEUU en el mercado mundial y el aseguro de una fuerte presencia en las economías de terceros países. “Las empresas coadyuvaron a 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).

Transpolando esta reflexión al caso brasileño, podemos destacar que su diplomacia ha sido consiente que el desempeño de las empresas en el exterior ha sido funcional a otros objetivos de la política exterior. El embajador Vieira Vargas indica, en relación a los vínculos con África, la importancia de la internacionalización para el proyecto internacional del gobierno de Lula:

“El presidente Lula entendió que la expansión de las empresas era un recurso importante para darle contenido al relacionamiento externo de Brasil. Por ejemplo, en África, uno no va a tener una política exterior activa, no va a tener una alianza con los africanos, en temas de tu interés, por ejemplo reforma de las Naciones Unidas y de otros organismos, si no posees una pata económica para ofrecer. Lo que los países africanos buscan es desarrollo. Las empresas brasileñas han sido importantes para dicho objetivo. Todo esto justifica mucho el rol que Lula ha jugado personalmente y en la estructuración que hizo en el

---

<sup>173</sup> Discurso del Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, por ocasión de la ceremonia de anuncio de inversiones de Embraer en Portugal, 26/7/2008, Lisboa.

apoyo del Estado en la participación de las empresas brasileñas en competencias internacionales.”

Por todo lo dicho, las inversiones de capitales brasileños también contribuyeron, en tanto atributo de poder, a darle sustancia y fuerza a la inserción internacional de Brasil, particularmente en el marco de la orientación de política exterior que diseñó dicho país desde el 2003. En vinculación con el capítulo III, las inversiones brasileñas fueron funcionales a la recuperación de la autoestima perdida y a la ponderación por parte del pueblo brasileño de su poderío y no de sus debilidades; a la pretensión de que Brasil tenga un mayor protagonismo en los asuntos internacionales y deje de vivir al margen de los procesos globales; al abandono definitivo de la “condición periférica”; al intento de democratizar la globalización y, en definitiva, al esfuerzo por construir una nueva relación de fuerzas en la esfera internacional. En los distintos discursos presidenciales estas relaciones fueron explicitadas reiteradamente:

“Necesitamos explorar todas las oportunidades de inversiones que podamos realizar, porque si no hacemos eso, corremos el riesgo de atravesar otro siglo viendo a América del Sur ser un continente todavía en vías de desarrollo<sup>174</sup>”.

“Quiero que las empresas brasileñas discutan con el gobierno de Kenia lo que es posible hacer y donde el gobierno brasileño puede financiar. Una cosa que queda claro es que Brasil ya no es más un país receptor, un país *pobrezinho*, que no puede hacer nada. Nuestro banco de desarrollo tiene más dinero que el Banco Mundial, por lo tanto podemos financiar. El problema es que en el siglo XX Brasil estuvo esperando que otros ayudasen a Brasil y no adquirió la cultura de que se transformó en una economía grande<sup>175</sup>”.

“Si Petrobras pude contribuir con inversiones en Chile, tenemos que hacerlo, como tenemos que hacerlo en Santo Tomé y Príncipe, como tenemos que hacerlo en Cabo Verde, como lo tenemos que hacer en Angola. O sea, precisamos tener coraje de asumir la responsabilidad de que nosotros queremos competir en igualdad de condiciones con todos los inversores del mundo. No somos ni un país ni empresarios de tercera categoría. Muchas veces, y nuestra cultura ayudó, nos posicionamos como si fuéramos inferiores [...] Creo que seríamos más fuertes y más respetados en el mundo de los negocios en el momento que tengamos muchas empresas multinacionales andando por el mundo.<sup>176</sup>”

---

<sup>174</sup> Discurso del Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en la ceremonia de apertura del Fórum de Negócios Brasil/Colombia, 29/01/2004, San Pablo.

<sup>175</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva durante sesión de cierre del Seminario Empresarial Brasil-kenia 6/1072010, Nairóbi.

<sup>176</sup> Discurso del Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en la ceremonia de inauguración del seminario "Como hacer Negocios con Brasil", 24/08/2004, Santiago de Chile.

“Lo que nosotros queremos es que más empresas brasileñas asuman esa dimensión multinacional, esa dimensión globalizada, para que nosotros no seamos tratados como si fuésemos eternamente pequeños”.<sup>177</sup>

“Precisamos construir una nueva geografía económica de los países en desarrollo. En verdad, esa nueva geografía ya está siendo en los últimos años conformada con un extraordinario aumento de flujos comerciales entre los países en desarrollo. Precisamos, esto sí, ampararla y promoverla. La nueva geografía es nuestra respuesta a las oportunidades abiertas por la aceleración de los flujos de comercio e inversiones propios de la globalización. Eso no significa sustituir flujos tradicionales Norte-Sur. Queremos sí, crear nuevas oportunidades para realizar asociaciones que exploren las complementariedades de las economías del sur”.<sup>178</sup>

Como veremos a continuación, la incorporación de la consolidación del proceso inversor del capital brasileño como un nuevo objetivo de la PEB fue explicitado por Itamaraty. El Ministerio reconoció tanto la importancia del PEB para la consolidación del proceso de internacionalización como de este último para la vinculación de Brasil con el mundo.

#### **4.1.1 La emergencia de un nuevo objetivo de la política exterior (2003-2010): La confirmación de Itamaraty**

La diplomacia presidencial ha sido el principal canal por donde se dio la vinculación entre la PEB y la internacionalización de capitales. No obstante, así como en la retórica del ex presidente Lula se observan indicios que confirman nuestra hipótesis, la incorporación de dicho proceso como un nuevo objetivo de política exterior ha sido explicitada por el propio Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil.

En el año 2011, la cancillería brasileña publicó un documento titulado “*Balanço de Política Externa 2003/2010*” en el cual se intentó dar cuenta de los logros y resultados de la PEB. En dicho documento el tema de las inversiones aparece junto a la dimensión comercial como apartado específico de análisis. A pesar del que el comercio fue el eje tradicional de la inserción económica internacional de Brasil, su transformación como un actor *emisor de IED* provocó que la PEB tuviera que

---

<sup>177</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en la ceremonia de apertura del Seminario para Inversores - Brasil y “Parceiros”, 02/12/2005, San Pablo.

<sup>178</sup> Discurso del Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en la ceremonia de apertura del Fórum de Negocios Brasil/Colombia, 29/01/2004, San Pablo.

incorporar el tema de las inversiones brasileñas a la hora de describir las relaciones de ese país con el mundo. Asimismo, otro apartado específico del documento referido “infraestructura”, contempla los esfuerzos brasileños en pos del desarrollo de la integración física de los países del Sur. Mucho de lo que hemos denominado como “inversiones indirectas” son analizadas en esa sección del documento.

Dado lo inédito del documento en cuestión<sup>179</sup>, antes de ahondar en el mismo, es preciso señalar un dato cuantitativo que evidencia cómo el tema de las inversiones comienza a penetrar la agenda de política exterior en Brasil. La *Fundação Alexandre de Gusmão* (FUNAG) que depende de Itamaraty, publicó en 2012 una obra que resume la PEB entre 1985 y 2010. La publicación lleva el nombre de *A Política Externa após a Redemocratização* (Mello Barreto, 2012) y cuenta con dos tomos, el primero cubre el periodo 1985-2002 y el segundo el hiato 2003-2010. En el tomo I, las palabras “*investimentos brasileiros*” apenas aparecen en dos ocasiones. En cambio, en el tomo II que abarca los dos gobiernos de Lula, dichas palabras aparecen en 21 oportunidades.

Ahora bien, volviendo al documento de Itamaraty (MNRB, 2011) queda en evidencia cómo las inversiones brasileñas se transformaron en un objetivo de la PEB entre 2003 y 2010. La expansión de las inversiones aparece como uno de los objetivos que propugnó Brasil en su relacionamiento con cada región del mundo. En la sección dedicada a América del Sur, en relación a los objetivos sobre “comercio e inversiones” se señala: “Uno de los efectos de priorizar la integración regional es una mayor presencia de empresas brasileñas en el continente [...] más que ampliar la corriente de comercio, las inversiones brasileñas en el exterior cumplen un papel estratégico para la inclusión de productos de alto valor agregado en la pauta comercial con los países sudamericanos”.

En el caso de América Central y el Caribe, en la sección dedicada a la infraestructura el documento es categórico en señalar

“(...) en los últimos años Brasil ha acentuado su participación en grandes obras de infraestructura en los países de América Central y el Caribe, inclusive con la concesión de créditos a empresas brasileñas que participan en proyectos en la región. Esas empresas

---

<sup>179</sup> No existe antecedente de un documento público que haga un balance de la PEB en una administración de gobierno determinada.

brasileñas tienen inversiones e intereses cada vez mayores en la región. Así pues el objetivo de la política exterior brasileña es “apoyar la realización de proyectos de infraestructura, al mismo tiempo que viabilizar la exportación de bienes y servicios brasileños [...] para ampliar la presencia en América Central y el Caribe, espacio donde el país fue menos actuante que en Sudamérica”.

Por otra parte, en el apartado donde se describen las relaciones con África, Itamaraty argumentó que el “(...) fortalecimiento de las relaciones económicas estuvo también relacionado a la política exterior adoptada por el gobierno de Lula”. En cuanto a los objetivos, el documento señala que “(...) la expansión del comercio y las inversiones fueron una forma no solo de garantizar el fortalecimiento de la economía brasileña, sino también de ayudar, junto con la implementación de otras políticas, a suplir las carencias existentes del continente africano”. En este punto, queda en claro la inclusión de las inversiones del capital brasileño desde la dimensión política-económica.

A su vez, en la sección dedicada a la infraestructura, el objetivo de la PEB fue “invertir en mejorar la dilapidada infraestructura por medio de apoyo a la participación de empresas brasileñas en el sector”. Asimismo, el informe señala que si bien las inversiones en infraestructura en el continente africano no son una novedad, la “(...) distinción surge cuando hay un mayor auxilio y receptividad de los actores de la política exterior brasileña en cuanto al involucramiento de empresas en los distintos proyectos”. En otras palabras, se hace referencia a que, en el caso africano, la intensidad de la relación entre política exterior y capitales brasileños es algo inédito en la historia brasileña.

Avanzando hacia otras regiones del globo, Asia y Oceanía, el informe publicado por Itamaraty señala que el “(...) interés brasileño por la región está relacionado por la demanda de inversiones [...] existen inversiones brasileñas en China, Indonesia y Japón”, motivo por el cual, “(...) la identificación de oportunidades de inversiones brasileñas en el exterior” fue uno de los objetivos en materia económica según el documento en cuestión.

Por último, en lo que respecta a América del Norte, es interesante señalar como las inversiones brasileñas en EE.UU. y Canadá fueron funcionales para lograr un mayor equilibrio y un tipo de relación “mutuamente benéfica”. Como mostraremos (punto 4.3.2), al igual que en el caso europeo, las inversiones brasileñas en los mercados del

“Norte” fueron ponderadas como recursos de poder para estructurar relaciones menos asimétricas. La conversión de Brasil como emisor de IED en EE.UU. y Canadá contribuyó a “diversificar y equilibrar los flujos de comercio e inversiones de Brasil” con respecto a dichos países. En este sentido, el documento afirma que “(...) la principal diferencia con años anteriores fue la promoción de un equilibrio progresivo en las relaciones económicas, entre 2003 y 2010 se verificó un fuerte aumento de las inversiones brasileñas en los dos países”.

Es interesante resaltar que el informe plantea, en función de los objetivos, cuáles fueron los resultados alcanzados. En cada una de las relaciones que Brasil mantuvo con las distintas regiones se destacan logros en materia de inversiones, lo cual puede observarse en el cuadro N° 15. El dato más llamativo en torno a dicha información es que las inversiones realizadas son mencionadas explícitamente como resultados propios de la política exterior.

**Cuadro N° 15: Resultados alcanzados en materia de inversiones brasileñas (2003-2010)**

<b>Regiones</b>	<b>Resultados alcanzados</b>
<b>América del Sur</b>	-América del Sur se tornó el principal destino de las inversiones brasileñas en el exterior. En los últimos años, las empresas brasileñas realizan un gran avance en dirección de la internacionalización. Fueron financiados 80 proyectos de infraestructura en América del Sur por un monto de 10.000 millones de dólares ejecutados por empresas brasileñas
<b>América del Norte</b>	-Las inversiones brasileñas en los EEUU aumentaron de forma paulatina en los últimos años, pasando de 2.100 millones de dólares en 2003 a más de 4.8 millones en 2008. El stock brasileño invertido alcanzó los 10.500 millones en 2008. Entre las compañías con inversiones en EEUU se destacan las siguientes: Petrobras, JBS, Gerdau, Embraer, Odebrecht. Con Canadá el stock de IED de 6.300 millones de dólares superó el stock de IED canadiense en Brasil (5.600 millones). Vale, Ambev, Votorantim y Gerdau son las principales empresas en Canadá.
<b>América Central y el Caribe</b>	-Fueron aprobados recientemente financiamiento para obras de infraestructura por un monto superior a los 2.800 millones de dólares en: Cuba, República Dominicana, México, El Salvador, Nicaragua, Guatemala, en las cuales participan empresas brasileñas.
<b>Europa</b>	-Fusión de Ambev e Interbrew (Bélgica) para la creación de Inbev (2004) la mayor cervecería del mundo. -Adquisición de las empresas españolas Sidenor y GSB por el grupo Gerdau (2005) -Fusión de Santista Textil con el grupo vasco Tavex con el control accionario del grupo Camargo Correa (2006)

	-Inauguración de fábrica de hamburguesas y Centro de distribución de las empresas brasileñas JBS y la italiana Cremonini
<b>África</b>	-Presencia más intensa de empresarios brasileños en África con inversiones por un monto de 6.000 millones de dólares. -Aprobación de créditos para ejecución de obras en Angola, Gana, Mozambique, Tanzania, Cabo Verde donde intervienen empresas brasileñas.
<b>Medio Oriente</b>	-Las inversiones brasileñas en Israel totalizaron 19 millones de dólares entre 2002-2008. -Inversión de la empresa Vale en Omán
<b>Asia y Oceanía</b>	-Inversión de Petrobras en Japón, por medio de la adquisición de una refinería en Okinawa - Empresas brasileñas en energías renovables y software firmaron joint ventures con empresas de Japón y Corea del Sur. -Inversión de la empresa Vale en Indonesia. -Inauguración de Fábrica de Embraer en Harbin, 2003.

Fuente: elaboración propia en base al Ministerio de Relaciones Exterior de Brasil (MREB ,2011)

Finalmente, la lectura de todo el documento muestra ejemplos de cómo entre 2003 y 2010 la política exterior tuvo, siguiendo la argumentación realizada por Carlos Milani (2012, además de un relativo poder económico, inversiones materiales de índole político e institucional/burocrático<sup>180</sup>. Por ejemplo, con respecto a la “diplomacia presidencial”, en el apartado referido a Medio Oriente se señala que entre las principales razones que pueden explicar el aumento del comercio y las inversiones se ubica “(...) el mayor número de visitas presidenciales y ministeriales acompañadas de empresarios”. En el caso de África, el Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil afirma que para aumentar los flujos de IED:

“Además de diversos acuerdos económicos firmados, se deben destacar principalmente los viajes al continente africano realizado por el presidente de la República. En sus ocho años de mandato, Lula visitó 29 países, totalizando más visitas que la suma de las visitas de todos los presidentes anteriores [...] además Brasil no solo revirtió la política de cerrar embajadas sino que también abrió nuevas. Si bien esas medidas tienen un fuerte carácter político, ellas pueden también fortalecer los lazos económicos. En muchos de sus viajes, el Presidente Lula estuvo acompañado de una

<sup>180</sup> Entre la participación de órganos públicos y agencia estatales que el documento señala como actores que acompañan y ayudan a los empresarios brasileños para invertir en el exterior se destacan: BNDES, Banco de Brasil (línea PROEX), Comité de Financiamiento y Garantía de las Exportaciones (COFIG), Cámara de Comercio Exterior (CAMEX), Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (APEX). Seguradora Brasileña de Crédito de Exportación (SBCE), Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial (SENAI), Agencia Brasileña de Cooperación Internacional (ABC), Caja Económica Federal.

delegación de empresarios, la creación de organizaciones empresariales fueron resultados de esas visitas<sup>181</sup>” (MREB, 2011)

De este modo, es la propia cancillería brasileña quien no sólo confirma la emergencia de un nuevo objetivo, sino que, además, corrobora la dimensión político-económica que tienen las inversiones brasileñas en el exterior para la PEB. Empero, para que esa afirmación proyecte el verdadero cuadro que acontece en la práctica, deberíamos incorporar al análisis del documento la siguiente reflexión: *Si bien esas medidas tienen un fuerte carácter político, ellas también pueden fortalecer los lazos económicos y, a su vez, esos hechos -las inversiones- con una marcada impronta económica, pueden reforzar los vínculos políticos y consolidar determinadas líneas generales de política exterior*, aspecto señalado por el propio Celso Amorim.

#### **4.2. Discurso y práctica: la política exterior brasileña frente a la internacionalización de capitales en Brasil (2003-2013)**

El análisis de discursos y documentos oficiales fueron importantes para avanzar en la contrastación de nuestra hipótesis en relación a la dimensión macro. Ahora bien, entendiendo la inclusión de la internacionalización de capitales en la agenda externa de Brasil desde lo que denominamos como la dimensión política-económica, nos preguntamos: ¿En qué otros aspectos puntuales de la PEB podemos observar que la consolidación del proceso de internacionalización de capitales brasileños se convirtió en un nuevo objetivo para la política exterior del gigante sudamericano?

La evidencia empírica señala que el gobierno de Lula, además de facilitar las inversiones de empresas brasileñas en el exterior, supo capitalizar la expansión global de sus empresas -en tanto recurso duro de poder- a fin de darle una mayor *sustancia a la política exterior* en el marco de una orientación particular de la estrategia de inserción internacional de Brasil. Como hemos visto, dicha estrategia estuvo centrada en la búsqueda de un lugar destacado en el escenario internacional y en el intento de contribuir a la modificación de la correlación de fuerzas al interior del sistema.

---

<sup>181</sup> Muchos de los discursos de Lula citados en la tesis fueron realizados en “encuentros empresariales” realizados en el marco de la visita gubernamental.

Conforme a esa orientación, la cual fue explicada en el capítulo anterior, la evidencia debe buscarse en la interacción entre la internacionalización de capitales brasileños y aspectos nodales de la PEB desde 2003 como ser el rol de la activa diplomacia presidencial, la diversificación de las relaciones y la búsqueda de la unidad colectiva<sup>182</sup>. En esta interacción las ganancias fueron compartidas (win-win game) tanto por los empresarios como por la PEB. En muchas oportunidades, las inversiones de capitales brasileños abrieron puertas para las relaciones político/diplomáticas y viceversa.

En este apartado, brindaremos ejemplos concretos en donde se visualiza esta situación. Como bien señala Diana Tussie (2013:261), es necesario avanzar en estudios que indaguen acerca de “(...) cómo las empresas se adaptan, cómo ellas están envueltas en la política y cómo los gobiernos cuentan con las empresas para los esfuerzos diplomáticos a fin de comprender la estructura especial de incentivos en la política externa”.

Las relaciones bilaterales seleccionadas que serán desarrolladas a continuación son casos testigos que contribuyen a la contrastación de nuestra hipótesis. En el punto 4.2.1 haremos referencia a los vínculos con otros países del denominado “Sur” para ilustrar cómo las inversiones brasileñas cumplieron un rol central en el marco de la política de diversificación de relaciones y, a su vez, para mostrar cómo las relaciones políticas vehiculizaron y facilitaron la concreción de inversiones. Por otra parte, en el punto 4.3.2 daremos cuenta de cómo el arribo de las inversiones brasileñas en el mundo desarrollado fue capitalizado por la PEB con el objetivo de establecer relaciones simétricas -en términos de recursos de poder- con los países del “Norte”.

#### **4.2.1. Política exterior e internacionalización de capitales. Hacia la conquista del “Sur”**

En las próximas páginas nos focalizaremos en relaciones bilaterales de Brasil con países de América Central y el Caribe, África, Asia y Medio Oriente. La selección de

---

<sup>182</sup> El plano *meso* de nuestra hipótesis, es decir el impacto de la internacionalización de capitales en la política sudamericana, será desarrollado en el Capítulo V.

los casos no tiene una pretensión de exhaustividad sino de generar un corpus de evidencia suficiente para la contrastación de la hipótesis.

- República Dominicana:

En 2004, el presidente Lula viajó a Santo Domingo para la asunción del presidente electo Leonel Fernández. En ese marco, Lula le comunicó a Fernández que “Brasil podía colaborar con varias obras de infraestructura, como un metro para Santo Domingo y un acueducto en la zona norte del país” (Hoy Digital, 15/6/2004). En marzo del 2005, una delegación de funcionarios de República Dominicana viajó a Brasil y, entre las actividades que realizaron, se incluyó una reunión con técnicos del BNDES (Itamaraty, 1/3/2005). En junio de ese mismo año, el Ministro de Relaciones Exteriores Celso Amorim junto a una comitiva de empresarios visitó Santo Domingo con el objetivo de “explorar las posibilidades de ampliación de flujos bilaterales de inversiones y comercio mediante contratos con representantes de los sectores públicos y privados dominicanos” (Itamaraty, 6/6/2005).

Dichos contactos a nivel político facilitaron el arribo de las siguientes inversiones brasileñas al país: en 2005, la empresa Odebrecht se adjudicó la construcción de la “Hidroeléctrica Pinalto”; en octubre de 2006, Odebrecht junto a otra empresa brasileña, Andrade Gutierrez, comenzó a ejecutar la segunda etapa del “Acueducto Línea Noroeste” mediante un contrato por 90 millones de dólares de los cuales el BNDES financió 65 millones (Odebrecht, 2006).

En 2007, el presidente Fernández visitó Brasil y, luego del encuentro entre los mandatarios, Lula destacó:

“Brasil quiere apoyar el desarrollo de sectores estratégicos de gran impacto económico y social en República Dominicana. Por eso estamos firmando acuerdos específicos que queremos ejecutar. Empresas e inversiones brasileñas ya están ayudando a generar empleo y a consolidar la infraestructura indispensable para la economía de la República Dominicana [...] estamos construyendo un acueducto, la mayor obra hidráulica del Caribe”<sup>183</sup>.

---

<sup>183</sup> Declaración a la prensa del Presidente, Luiz Inácio Lula da Silva, en ocasión de la visita del Presidente de la República Dominicana, Leonel Fernández, 20/06/2007, Brasilia

La expresión “estamos construyendo” es por demás ilustrativa de cómo Lula visualizó las inversiones brasileñas como parte de la política exterior. Cabe resaltar que, en esa misma oportunidad, además de ponderar la “ayuda” que ofrece Brasil, Lula manifestó la necesidad de que República Dominicana y el país sudamericano trabajen juntos para transformar las instituciones multilaterales, en especial el Consejo de Seguridad de la ONU, en un claro intento de vincular cuestiones.

Por último en 2011, Fernández volvió a visitar Brasil en búsqueda de nuevas inversiones, tema que se fue transformando como prioritario de la relación bilateral. El presidente dominicano afirmó:

“Ya tenemos garantizados nuevos créditos del BNDES y en recientes reuniones conseguimos elevar el límite del banco disponible para República Dominicana a 1.000 millones de dólares [...] varias constructoras brasileñas, como Odebrecht, Andrade Gutiérrez y Queiroz Galvão ejecutan proyectos en República Dominicana y hay otras inversiones como una cervecería de la marca Brahma [...] puedo decir que las relaciones de inversión y de comercio entre República Dominicana y Brasil están en su mejor momento” (Hoy Digital, 29/4/2011)

- Guatemala

El mismo año que Lula llegó al poder, la empresa AmBev, asociada a la *Compañía de Bebidas de Centro América* (CabCorp), abrió una fábrica de cerveza en el Departamento de Zacapa. Dicha inversión representó la primer gran IBD en Guatemala. En 2005, el Presidente Lula viajó a Guatemala siendo la primera vez en la historia que un presidente brasileño visitaba ese país centroamericano. Con la presencia del mandatario brasileño se inauguró el primer encuentro Empresarial Brasil-Sistema de la Integración Centroamericano (SICA), evento que contó con la presencia de 30 empresarios brasileños. Asimismo, el embajador Mario Vilalva, entonces Director del Departamento de Promoción Comercial de Itamaraty, presentó el Programa de Incentivos a las Inversiones Brasileñas en América Central y el Caribe (PICAB) cuyo objetivo era promover las inversiones brasileñas en la región, no solo con vistas al mercado local, sino también como trampolín para las exportaciones a terceros mercados aprovechando los acuerdos preferenciales que tiene la región<sup>184</sup> (Ferreira Da Silva, 2008). En 2006, el presidente guatemalteco

---

<sup>184</sup> En 2003, los EEUU firmaron un acuerdo de libre comercio con los países centroamericanos (CAFTA-RD). En ese contexto, los países de la región comenzaron a ser atractivo para el arribo de inversiones cuya finalidad sea la exportación a los EEUU.

Oscar Berger visitó Brasil. Dos años más tarde (enero de 2008), Lula volvió a viajar a Guatemala para la asunción del Presidente Alvaro Colom, quien visitó Brasil meses más tarde (abril 2008).

En 2008, la empresa brasileña Gerdau firmó una alianza estratégica con la Corporación Centroamérica de Aceros, la productora de acero más grande de Centroamérica (Gerdau, 2008). Con la realización de dicha alianza, el Grupo Gerdau pasó a tener una participación accionaria del 30% en la empresa. La transacción abarcó una unidad siderúrgica (Guatemala), cuatro unidades de laminación (Guatemala y Honduras), oficinas comerciales (Guatemala, Honduras y El Salvador) y unidades de distribución (Guatemala, Belice, El Salvador, Honduras y Nicaragua).

En 2009, Lula volvió en visita oficial a Guatemala y, en dicha ocasión, los mandatarios firmaron una declaración conjunta (Itamaraty, 2/6/2009) en la cual señalaron la importancia de que empresas brasileñas participen en proyectos de infraestructura en Guatemala. Un año más tarde, el BNDES financió la venta de autobuses brasileños por un monto de 450 millones de dólares para el proyecto de transporte público guatemalteco “Transurbano”, cuyos proveedores fueron las empresas brasileñas Marcopolo, Busscar y Caio.

- Panamá

En 2004, la empresa Odebrecht ganó una licitación para renovar el área urbana de Curundú por un monto de 94 millones de dólares. Ese proyecto representó la primera gran inversión del capital brasileño en tierras panameñas (Odebrecht, 2010). Dos años más tarde, en 2006, el Ministerio de Desarrollo de Brasil realizó una misión empresarial a Panamá en la que participaron más de 50 empresarios brasileños.

En agosto de 2007, el presidente Lula visitó Panamá como señal del fortalecimiento de los lazos bilaterales, producto del viaje del presidente Torrijos a inicios de dicho año. En esa ocasión, el presidente panameño visitó la FIESP donde mantuvo reuniones con distintos empresarios. Por su parte, el ex líder sindical señaló en la ciudad de Panamá: “Torrijos conoce las cualidades de las empresas brasileñas y sabe las intenciones de participar en el proceso de licitación, se deberá ver el resultado de la licitación para ver quien resulta ganador”. A su vez, destacó “(...) que

habían conversado por un conjunto de inversiones que Brasil puede realizar en el país”. Por último afirmó que “Panamá tenía un potencial hidroeléctrico formidable y que con financiamiento brasileño podían construirse represas con el aporte de empresas brasileñas”<sup>185</sup>. Con respecto este último punto, en 2011 la empresa Electrobras abrió una oficina en Panamá con el objetivo de centralizar las operaciones en América Central.

En el Comunicado Conjunto (Itamaraty, 25/5/2007) publicado tras la visita de Lula se ponderó la “(...) necesidad de tomar medidas para fomentar la concreción de inversiones”. A su vez, Torrijos firmó un acuerdo de cooperación en el campo del desarrollo agropecuario, por intermedio de la *Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuaria* (EMBRAPA)<sup>186</sup>.

Con relación a la ampliación del Canal de Panamá, las empresas Odebrecht, Camargo Correa, Queiroz Galvão y Andrade Gutierrez participaron en distintos consorcios que buscaban adjudicarse ese negocio millonario. A pesar de los esfuerzos que realizó Lula para que las empresas brasileñas tuvieran éxito, el consorcio ganador fue el liderado por la española Sacyr. No obstante, los negocios de Odebrecht con el Estado de Panamá continuaron en el marco de la profundización de los lazos políticos, así, en 2009, la empresa concluyó la construcción de los proyectos Cinta Costera y la ruta Madden-Colón. En octubre de 2010, Odebrecht junto con la empresa española FCC se adjudicó, la obra del Metro de Panamá<sup>187</sup>. La consolidación de la cooperación en materia de agricultura, permitió que EMBRAPA decidiese crear, a fines del 2010, una oficina en la capital panameña. Este tipo de acciones refuerzan la tesis de Carlos Milani (2012) con respecto a que, a diferencia de las estrategias de diversificación de relaciones aplicadas en el pasado, desde el 2003, Brasil contó con importantes inversiones materiales que le dieron un sustento inédito a la PEB.

---

<sup>185</sup> Entrevista colectiva concedida por el Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, por ocasión da la visita a Panamá, 10/8/ 2007, Ciudad de Panamá

<sup>186</sup> EMBRAPA es una empresa pública brasileña dedicada a la innovación tecnológica en la producción de alimentos ligada al Ministerio de Agricultura y coordinada por la Secretaria de Relaciones Internacionales

<sup>187</sup> Para más información véase la información suministrada por el Gobierno de Panamá: <http://www.presidencia.gob.pa/1954-FCCOdebrecht-presento-mejor-oferta-para-construir-el-Metro-de-Panama>

- Nicaragua

El 10 de enero de 2007 el ex líder sandinista Daniel Ortega asumió la presidencia de Nicaragua. El cambio de gobierno en el país centroamericano ayudó a fortalecer los vínculos bilaterales con Brasil, dada la relación interpersonal existente entre Lula y Ortega<sup>188</sup>. Meses después (abril), el gobierno brasileño decidió enviar una misión empresarial a Managua junto con la visita del Subsecretario General de América del Sur, el Embajador Jorge d'Escragolle Taunay, en la cual participaron funcionarios del BNDES. El propio Presidente Ortega se reunió con la comitiva empresarial (Ferreira Da Silva, 2008). En agosto de 2007, Lula viajó a Managua en su primera visita oficial a dicho país. En esa ocasión, ante las dificultades energéticas que aquejaban al país centroamericano “vendió” el modelo brasileño de energía hidroeléctrica. En el discurso emitido en ese contexto, el primer mandatario brasileño declaró: “En el mediano plazo Nicaragua deberá utilizar su potencial hídrico, hay una afirmación que quiero hacer, que el gobierno brasileño está dispuesto a discutir con Nicaragua financiamiento y participación de empresas para construir las hidroeléctricas que precisan ser construidas en Nicaragua”<sup>189</sup>.

Por otra parte, en un discurso ofrecido en el marco del Seminario empresarial Brasil-Nicaragua afirmó:

“Le dije al compañero Daniel que el gobierno brasileño, yo personalmente y mis ministros, asumimos el compromiso de conversar con los ministros de Nicaragua responsables de la cuestión energética, lo que esté al alcance de Brasil lo haremos. Tenemos empresas altamente preparadas, con conocimiento tecnológico en la construcción de hidroeléctricas y estaremos dispuesto a ser socios para que Nicaragua resuelva definitivamente sus problemas energéticos”<sup>190</sup>

En julio de 2009, la Asamblea Nacional nicaragüense aprobó una ley que habilitaba la ejecución del proyecto *Tumarín*, la construcción de la mayor represa hidroeléctrica de Nicaragua. A los fines de concretar dicho proyecto, en marzo de 2010, se creó la firma Centrales Hidroeléctricas de Nicaragua, conformada por las

---

<sup>188</sup> Lula viajó en 1980 a Nicaragua por la conmemoración del primer aniversario de la revolución sandinista. En dicha oportunidad conoció a Daniel Ortega.

<sup>189</sup> Discurso del Presidente da la República, Lula da Silva, en el encuentro con el Presidente da Nicarágua, Daniel Ortega, 8/8/2007. Managua.

<sup>190</sup> Discurso del Presidente de la República, Luis Inácio Lula Da Silva, en el cierre del Seminario Empresarial Brasil-Nicaragua, 8/8/2007, Managua.

brasileñas Electrobras y Queiroz Galvão. Para dicha obra, el BNDES se comprometió a financiar 342 millones de dólares (MREB, 2011). No obstante, la misma sufrió múltiples obstáculos para su ejecución viéndose paralizada por más de tres años. Como en otras oportunidades fue necesaria la mediación política para destrabar la operación. Finalmente, las negociaciones entre el gobierno de Nicaragua y los empresarios brasileños se destrabaron a principios del 2014 producto de la intervención del presidente nicaragüense Daniel Ortega y la presidente de Brasil Dilma Rousseff, según manifestó el ministro nicaragüense de Energía, Emilio Rappacoli (Infobae, 31/3/2014).

El ejemplo de Nicaragua muestra con claridad cómo las relaciones políticas posibilitan la concreción de importantes negocios. Si bien es necesario contar con empresas altamente competitivas como las que tiene Brasil en el sector de ingeniería y desarrollo eléctrico, la concreción de inversiones son también son producto de un esfuerzo político paralelo. A su vez, no caben dudas que para la política exterior las empresas internacionalizadas muchas veces se convierten en el recurso de poder duro que permite darle contenido y sustancia a relaciones bilaterales particulares. Así, las inversiones se amalgaman con la política de diversificación de relaciones y con la diplomacia presidencial.

- Cuba

Las relaciones bilaterales de Brasil y Cuba entre 2003 y 2013 muestran con claridad cómo la expansión de las empresas brasileñas se convirtió en un objetivo de la política exterior, en el marco de la dimensión política-económica señalada. Al llegar al poder, tanto para el PT como para el propio Lula, Cuba representaba una relación especial, dada la afinidad ideológica histórica precedente. La profundización de las relaciones con la isla congeladas durante la década de los noventa, fue un aspecto prioritario para el nuevo gobierno. Cabe recordar que el propio Fidel Castro estuvo presente en la asunción de Lula en enero de 2003.

La intensificación y profundización de los vínculos de Brasilia con la Habana se dieron de forma simultánea al distanciamiento de México aliado tradicional latinoamericano del país caribeño. En el marco de una política de alineamiento con

los EE.UU, los gobiernos mexicanos de Vicente Fox (2000-2006) y Felipe Calderón (2006-2012) alteraron la relación con Cuba lo que conllevó al enfriamiento de los lazos bilaterales (González González, 2008). El “vacío” dejado por México<sup>191</sup> comenzó a ser ocupado por Brasil, la otra potencia media latinoamericana.

El Presidente Lula visitó Cuba en tres oportunidades durante sus ocho años de mandato. Asimismo, Celso Amorim y Marco Aurelio García viajaron a la isla en múltiples oportunidades. Cuba, junto con Haití, fueron los dos principales países receptores de cooperación brasileña en toda América Latina (IPEA-ABC, 2010). Como hemos resaltado, las relaciones políticas son, muchas veces, la llave para la profundización de los vínculos económicos, sobretodo en el marco de una economía planificada como la cubana no existe la posibilidad de concretar negocios privados sin la intermediación estatal.

En el primer viaje como presidente, Lula planteó que había “(...) invitado a los empresarios brasileños a visitar Cuba” y agregó: “el MDIC ya estuvo con varias empresas observando cuales son los sectores importantes donde puede haber inversiones brasileñas<sup>192</sup>”. En el segundo viaje en 2008, nuevamente Lula se refirió a la cuestión de las inversiones brasileñas: “(...) creo que siempre es hora de invertir en Cuba [...] pienso que Brasil puede contribuir, puede contribuir con Petrobras en estudios en aguas profundas o en hacer una fábrica de lubricantes [...] Brasil puede hacer mucho en la agricultura, en especial en la producción de Soja<sup>193</sup>.”

En 2008, Petrobras abrió una oficina comercial en la Habana y volvió a realizar exploraciones luego de haber sondeado sin éxito un pozo en las aguas de Cuba entre 1998-2001. Posteriormente, en 2011, el propio Marco Aurelio García anunció que a pesar de la importante inversión realizada, éste nuevo intento no había traído los resultados esperados (Globo.com, 10/3/2011). En abril de ese mismo año, Celso Amorim viajó a Cuba con una comitiva empresarial y, en ese marco acordó que la

---

<sup>191</sup> Con el retorno del PRI al poder producto de la victoria de Enrique Peña Nieto en 2012, la política hacia Cuba ha intentado retomar el histórico vínculo de aproximación. Los empresarios mexicanos advirtieron que tras los 12 años de presidencias “panistas” provocaron un deterioro en las relaciones económicas entre los dos países. (La Jornada, 2/2/2014)

<sup>192</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante el encuentro empresarial Cuba-Brasil, 27/9/2003, La Habana.

<sup>193</sup> Entrevista colectiva concedida por el Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en la residencia da la Embajada do Brasil en Cuba, 15/1/2008, La Habana.

empresa EMBRAPA realizara un proyecto para poder cultivar 40.000 hectáreas de Soja en la isla. Según funcionarios cubanos, nunca había existido este tipo de cooperación extranjera en materia de agricultura (Cuba Encuentro, 25/5/2008).

Por otra parte, en febrero de 2010, Lula realizó su último viaje como presidente a Cuba. En el mismo se terminaron de concretar los últimos detalles para el financiamiento brasileño para la reconstrucción del puerto de Mariel para así transformarlo en el más importante de Cuba. La obra, que se extendió entre 2010 y 2014, contó con un financiamiento de 680 millones de dólares del BNDES y fue adjudicada a la empresa Odebrecht (MREB, 2011). Dicha obra se transformó en uno de los principales proyectos productivos de Cuba. El presidente brasileño, en su discurso, volvió a poner el tema de las inversiones en el centro de la agenda bilateral: “(...) firmamos acuerdos importantes para la relación entre Brasil y Cuba, el caso de Petrobras, del Puerto de Mariel, de producción de soja [...] Brasil trabaja con la firme convicción de ser el primer socio cubano en materia de inversiones”<sup>194</sup>.

Por último, en 2012, la primera mandataria Dilma Rousseff realizó su primera visita a Cuba la cual giró en torno a la obra del puerto de Mariel. El viaje coincidió con el desembolso del último tramo del financiamiento brasileño para la finalización del proyecto en cuestión. La importancia en términos políticos y económicos que representó la mega inversión brasileña fue resumida por un diplomático de ese país consultado por la cadena BBC: “Además de ayudar a Cuba en su misión de actualizar el socialismo y diversificar sus fuentes de ingresos, la ampliación del puerto abrirá oportunidades de negocios para empresas brasileñas interesadas en instalar o expandir sus alianzas en América Central” (BBC, 31/12/2012).

- Gabón y Tanzania

Los casos de la República de Gabón y de Tanzania son ilustrativos no solo del rol activo de la diplomacia presidencial en pos de lograr inversiones de empresas brasileñas, sino también de la férrea competencia que se produjo desde el inicio del siglo XXI entre empresas brasileñas y chinas vinculadas a la energía y a los recursos

---

<sup>194</sup> Declaración concedida por el Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, a periodistas cubanos en el aeropuerto de la Habana, 25/2/2010, La Habana.

naturales. Uno de los principales espacios donde se libró esa batalla económica ha sido el continente africano<sup>195</sup>. Como bien señalan Iglesias & Pereira da Costa (2011), si bien Brasil tuvo dificultades de competir con China en materia de recursos en África, logró tener influencia en sectores con un avanzado grado de desarrollo relativo como ser el agro. La transferencia de tecnología y de conocimientos a partir de la empresa EMBRAPA fue central en esta estrategia

Las relaciones que establecen potencias medias o emergentes como China y Brasil -mediatizadas por grandes empresas multinacionales- con países de escaso desarrollo, como muchos de los estados africanos, son claramente de tipo *Norte-Sur* caracterizadas por profundas asimetrías de poder. Esto es así, independientemente de que exista algún tipo de acciones identificadas con la cooperación Sur-Sur.

En julio de 2004 el presidente Lula visita Gabón en retribución del viaje de su homólogo gabonés en el año 2002. Como en otros casos, fue la primera visita de un presidente brasileño a esa pequeña nación. Uno de los principales objetivos del traslado estuvo vinculado a respaldar a la empresa Vale, la cual participaba de una licitación para explotar una de las mayores minas de mineral de hierro en el mundo. En esa ocasión, Lula sostuvo: “(...) veo con agrado la presencia de la empresa Vale do Rio Doce en la exploración de minerales en su país [...] la renegociación de la deuda gabonesa con Brasil estimulará a empresas brasileñas a que participen en obras pública de Gabón”<sup>196</sup>.

En abril de 2005, Gabón otorgó los derechos del proyecto “Belinga” al consorcio formado por la empresa brasileña Vale y la china *Compañía Nacional de Maquinarias y Exportación e Importación de China* (CMEC). La primera de éstas quedó a cargo de la explotación del mineral y la segunda de la obras de infraestructura. El problema que comenzó a fines de abril fue relatado por un cable diplomático de los EE.UU filtrado por las revelaciones de Wikileaks (Valor,

---

<sup>195</sup> La competencia de empresas chinas y brasileñas por grandes inversiones en el exterior no sólo se focalizó en África, también ha habido casos en Europa y América Central. Para citar algunos ejemplos en materia de energía eléctrica, Electrobras perdió en 2011 una licitación para la construcción de una represa hidroeléctrica sobre el Río Reventazón en Costa Rica a manos de la china Sinohydro. En ese mismo año, el gobierno de Portugal decidió comenzar un proceso de reestructuración de la estatal EDP y lanzó una oferta pública por sus acciones (21,35%). La elección fue para la empresa Three Gorges quedando relegada Electrobras.

<sup>196</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en el marco del almuerzo de gala ofrecido por el presidente Omar Bongo, Libreville, 27/7/2004.

8/9/2011). CMEC comenzó a exigir al gobierno de Gabón la totalidad del proyecto y, como consecuencia de dicha solicitud, se le pidió a la empresa Vale una contra oferta, la cual fue hecha y mejoraba todos los puntos de la oferta china. El diplomático americano resaltó en uno de los cables devalados “(...) tanto el presidente Lula Da Silva como el presidente Hu Jintao hicieron un activo lobby junto con el presidente Omar Bongo en nombre de sus compañías”. A pesar de las claras ventajas que ofrecía la empresa brasileña, el gobierno del país africano decidió otorgar la concesión a la empresa asiática. El motivo fue la vinculación de cuestiones que realizó la diplomacia china mediante la cual se ponían el suspenso otros tipos de acuerdos sino se resolvía el proyecto a favor de sus capitales. En otras palabras, las relaciones de Gabón con China eran más fuertes e intensas que las que tenía Brasil. Este caso ejemplifica, nuevamente, como el ideal liberal en torno a los negocios muchas veces no tiene asidero en la práctica.

En el año 2010, Lula llegó nuevamente a un país en el cual nunca antes un primer mandatario brasileño había estado. Su visita a Dar es Salaam (Tanzania) estuvo signada por los intereses de Petrobras y Vale en dicho país. Cabe recordar que en 2009, la estatal brasileña abrió una subsidiaria en la capital de Tanzania y comenzó a explorar dos pozos en aguas profundas<sup>197</sup>. Con el objetivo de profundizar dicha presencia, en el marco de la gira presidencial, se acordó desarrollar inversiones en el área de biocombustibles (BBC,7/7/2011). Por su parte, Vale se encontraba disputando nuevamente una licitación con otras empresas chinas. En un encuentro “Empresarial Brasil-Tanzania”, Lula sostuvo:

“Es importante que se tenga en cuenta que Vale do Rio Doce tiene que venir aquí a hacer inversiones, generar empleo y contratar a los trabajadores de Tanzania para trabajar en sus proyectos, y no traer trabajadores de Brasil o de otros lugares como algunos hacen [...] voy a contar una historia que ocurrió hace tiempo atrás en un país hermano. Vale do Rio Doce estaba disputando una mina de hierro en Gabón en 2004, y Vale perdió esa mina. Los chinos ganaron la mina de hierro [...] es verdad que a veces ellos ganan una mina y traen todos los trabajadores de china para trabajar y se quedan sin generar oportunidades de trabajo para los trabajadores del país<sup>198</sup>”.

---

<sup>197</sup> Para más información sobre las actividades de Petrobras en Tanzania, véase <http://www.petrobras.com/en/countries/tanzania/tanzania.htm>

<sup>198</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva en el cierre del Seminario Empresarial “Brasil-Zambia”, 8/7/2010, Lusaka.

A pesar de los esfuerzos de Lula por “humanizar” el capital brasileño en relación al capital asiático, nuevamente la empresa Vale perdió la licitación en manos de un consorcio de empresas chinas (Reuters, 22/9/2011). Los casos de Gabón y Tanzania mostraron las limitaciones y dificultades que tuvo la PEB (bajo la diplomacia presidencial) de promocionar sus inversiones.

- Mozambique

En noviembre de 2003 el presidente Lula visitó Mozambique, siendo el segundo presidente brasileño en viajar del país africano en pocos años<sup>199</sup>. Como en muchos de los viajes internacionales del Presidente, se organizó un seminario de “comercio e inversiones” en el cual participaron empresas de ambos países. En esa oportunidad Lula, declaró “(...) necesitamos de proyectos de gran envergadura que sirvan de ancla en nuestro relacionamiento económico. Por eso he procurado apoyar los intereses de algunas empresas, sobre todo de Vale do Rio Doce (CVRD), en la exploración de Carbón de Moatize<sup>200</sup>”. En ese entonces, la empresa brasileña había decidido participar en la licitación para la explotación de una importante mina de carbón compitiendo con otras empresas extranjeras. En el marco de la visita, el gobierno brasileño se comprometió a impulsar diversos proyectos de cooperación.

Producto de filtraciones de distintos cables diplomáticos, quedó evidenciado cómo hacia julio de 2004, la embajadora brasileña en Maputo, Leda Lucia Camargo, estaba convencida que la decisión final en torno a la licitación involucraba otras cuestiones además de la propuesta empresarial. El telegrama advertía: “La CVRD no debe olvidar que tiene 3 empresas competidoras de peso y que la vencedora, ciertamente, será la empresa que esté más atenta a los intereses de Mozambique [...] el gobierno local desea ver vencedora a la compañía brasileña, ese sentimiento no se debe a una preferencia específica por Vale, sino por querer atender los intereses manifestado por el presidente Lula”. (Estadão, 31/10/2013).

---

<sup>199</sup> Cabe recordar que Fernando Henrique Cardoso visitó Maputo en julio de 2000, en dicha ocasión el presidente brasileño anunció la condonación del 95% de la deuda bilateral contraída en 1978 bajo el gobierno de Ernesto Geisel

<sup>200</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en la ceremonia de cierre del seminario “Brasil-Mozambique, Op. Cit.

En agosto de 2004, el presidente de Mozambique, Joaquim Chissano, viajó a Brasil como retribución a la visita de Lula. Nuevamente, el propio presidente brasileño manifestó públicamente:

“Estoy muy optimista, *torcendo* y haciendo lo que es posible para que nuestra Vale do Rio Doce pueda conseguir ser la ganadora de la licitación pública que disputa en Mozambique. Creo que los mozambicanos no se arrepentirán si Vale consigue ganar esa licitación, porque además de explotar carbón, ella puede ayudar en otros proyectos porque es una empresa que tiene un sentido y una visión social muy grande”<sup>201</sup>

Finalmente, en noviembre de ese año la empresa Vale ganó la licitación y se adjudicó la obra en cuestión por un monto superior a los mil millones de dólares. Un dato llamativo fue que la cancillería brasileña tomó como propia la victoria de Vale, dado que emitió un comunicado señalando “(...) que el gobierno tomó con satisfacción la elección de Vale” y confirmando que el mismo “(...) acompañó desde un inicio el proceso y apoyó la elaboración de proyectos sociales que Vale presentó en el contexto de la licitación” (Itamaraty, 12/11/2004).

La importancia de la dimensión política en la asignación de Vale fue reconocida por la propia empresa, según Ricardo Saad, director de proyectos para África, Asia y Australia: “Vale presentó un proyecto que tuvo apoyo del gobierno brasileño [...] claramente el apoyo y la presencia del gobierno fueron un diferencial para nosotros” (Estadão, 31/10/2013). Uno de los aspectos clave para la victoria de Vale estuvo vinculado a la inclusión, por parte del gobierno, de dicho actor privado como un agente de la cooperación brasileña al desarrollo. En 2005, Celso Amorim viajó a Mozambique y, como corolario del su viaje, se emitió un comunicado conjunto en donde ambos gobiernos ponderaron el compromiso de Vale do Rio Doce de incluir en el proyecto de exploración de carbón en Moatize programas de desarrollo económico y social. (Itamaraty, 11/03/2005).

La inversión de la minera Vale permitió que otras dos empresas brasileñas, Odebrecht y Camargo Correa, formen parte del negocio. Todas ellas, conformaron el *Consorcio Moatize* destinado a la explotación de la mina que lleva el mismo nombre,

---

<sup>201</sup> Declaración a la prensa del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en la ceremonia de firmas de actos por ocasión de la visita oficial del Presidente de Mozambique, Joaquim Chissano, 31/08/2004. Brasilia.

el cual contempló la construcción de rutas y la ampliación del *Porto da Beira*. Después de años de obras, en 2011, se pusieron en funcionamiento las instalaciones de la mina. Esta última, que demandó una inversión de 1.600 millones de dólares, tiene una capacidad de producción de 11 millones de toneladas de carbón metalúrgico por año.

Producto de ello, la empresa Camargo Correa decidió instalarse en Mozambique en 2006 dada la participación en la obra mencionada. En marzo de 2008, la empresa consiguió la adjudicación para la construcción del proyecto hidroeléctrico “*Phanda-Ankua*”. Ese mismo año, el presidente Lula volvió a visitar Maputo y ponderó la inversión de la empresa: “La participación de Camargo Correa en un proyecto hidroeléctrico coloca al empresariado brasileño al frente de la generación de energía de África austral<sup>202</sup>”. Esta sincronización entre concreción de un emprendimiento privado y visita oficial se volvió a repetir en 2010. A meses de dejar la presidencia, Lula viajó por tercera vez a Mozambique y anunció el otorgamiento de un crédito del BNDES por 80 millones de dólares para la construcción del aeropuerto de Nacala, obra a cargo de Odebrecht. De manera discursiva, Lula destacó a esta inversión como un nuevo hito en las relaciones bilaterales:

“Hoy tengo la gran satisfacción de poder comunicar a mi amigo presidente Guebuza que el directorio del BNDES acaba de aprobar un financiamiento para la exportación de bienes y servicios por 80 millones de dólares destinados a la construcción del Aeropuerto de Nacala, ese proyecto da inicio así a una nueva etapa de las relaciones Brasil-Mozambique<sup>203</sup>”

Es menester volver a señalar que la evidencia presentada no sólo muestra la intermediación del gobierno, y principalmente del propio Lula, con el fin de favorecer al capital brasileño, sino que, además, da cuenta de cómo el presidente capitalizó políticamente la presencia de las empresas para fortalecer y solidificar los nuevos vínculos que se construyeron en el marco de la estrategia de diversificación. De acuerdo al presidente del BNDES, Luciano Coutinho: “La actuación de Odebrecht no

---

<sup>202</sup> Discurso del Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante el cierre del encuentro empresarial, 16/10/2008, Maputo-Mozambique.

<sup>203</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante cena ofrecida por el Presidente de Mozambique, Armando Guebuza, 9/11/2010.

solo colabora para el desarrollo económico de Brasil y Mozambique, sino también para estrechamiento de las relaciones políticas” (Odebrecht, 2011).

- Libia y Guinea Ecuatorial

Los vínculos de Brasil con Libia y Guinea Ecuatorial durante los gobiernos de Lula son un claro ejemplo de la centralidad del tema de las inversiones en materia de relacionamiento externo incluso con aquellos países cuestionados por parte de la comunidad internacional en cuanto a su calidad democrática, así como también, por las violaciones a los derechos humanos. En ambos casos, Brasil adoptó una posición pragmática focalizando la agenda bilateral en aspectos económicos (inversiones brasileñas) y dejando al margen cuestiones de política interna repudiadas por otros Estados.

En el caso de Libia, Lula visitó Trípoli en diciembre de 2003 y en su encuentro con Muammar Gadafi destacó las excelentes relaciones personales con el líder libio, las cuales se remontaban a los años ochenta. Meses antes, Itamaraty realizó una misión empresarial con el objetivo de presentarse ante las autoridades gubernamentales y empresarios libios (Itamaraty, 30/06/2003) en un contexto de “reinserción” de libia en la comunidad internacional<sup>204</sup>. En 2005, Petrobras adquirió, vía licitación, derechos de exploración de petróleo y de gas en el noroeste de las costas mediterráneas de Libia, convirtiéndose éste en el cuarto país africano donde la petrolera concretaba negocios<sup>205</sup>. Desde el 2006, Odebrecht comenzó un fuerte proceso de inversiones en Libia a partir de dos proyectos cuyos valores totales superaron los mil millones de dólares. El primero fue la construcción del tercer anillo de la carretera que rodea la ciudad de Trípoli y, el segundo y más importante, la construcción de dos terminales del Aeropuerto Internacional de Trípoli, obra realizada con empresas griegas y turcas (Odebrecht, 2011a). Otra empresa brasileña que comenzó a concretar negocios vinculados a la obra pública de Libia fue Queiroz

---

<sup>204</sup> En Septiembre de 2003 la ONU levantó el embargo internacional sancionado por la organización en marzo de 1992.

<sup>205</sup> Para más información sobre esta operación véase [http://www.latibex.com/act/esp/empresas/hechosrelev/2005/TRACNhecho20050201\\_1415.pdf](http://www.latibex.com/act/esp/empresas/hechosrelev/2005/TRACNhecho20050201_1415.pdf)

Galvão, por este motivo, la empresa decidió crear en el año 2006 un oficina comercial en la ciudad de Benghazi.

En un discurso que Lula ofreció en Nigeria, en el marco del encuentro de países de África y América del Sur, volvió a confirmar, en primer lugar, que el intento en pos de que las empresas brasileñas logran inversiones fue un objetivo central en su “diplomacia presidencial”. En segundo lugar, que la intermediación política muchas veces es central para apuntalar la dimensión económica. En este sentido, afirmó

“Petrobras está intentando disputar una producción de petróleo en Libia. Ya tenemos industrias de la construcción civil como Andrade Gutiérrez, Camargo Correa y Odebrecht que tienen intereses en el proceso de reconstrucción de Trípoli. Pueden tener certeza que no tengo ninguna timidez de conversar con ese presidente, intentar hacer que las empresas brasileñas ganen una porción de producción que ellos quieren disponer para otras empresas<sup>206</sup>”.

A su vez, la profundización de la interdependencia económica entre Brasil y Libia conllevó un aumento en la interacción de los vínculos políticos. En septiembre de 2007, Marcos Aurelio García viajó a Trípoli mientras que, en mayo de 2008, la visita la realizó el propio Celso Amorim. En esa ocasión, el canciller participó de un “almuerzo de trabajo con empresarios brasileños establecidos en Libia” (Itamaraty, 12/5/2008). Para el año 2009, la situación interna en Libia comenzó a ser nuevamente un tema de preocupación para la comunidad internacional dado el carácter represivo del régimen de Gadafi. Esta situación no impidió una profundización del vínculo bilateral. En Efecto, en febrero el Vice-Primer Ministro Libio, Imbarek Ashamikh, visitó distintas ciudades brasileñas y, además de los encuentros gubernamentales, participó de un programa organizado por la constructora Odebrecht (Itamaraty, 18/2/2009).

En julio de 2009, el presidente Lula visitó Libia por segunda vez en el marco de la invitación realizada por la Unión Africana. En ese encuentro consideró a Gadafi como un “amigo y hermano” y señaló:

“(…) las relaciones entre los dirigentes políticos suponen un paso inicial para que las relaciones comerciales y culturales progresen [...] las principales empresas brasileñas están

---

<sup>206</sup> Entrevista colectiva concedida por el Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, después de la apertura de la Cúpula África-América del Sul (Afras), 30 /11/ 2006, Abuja.

construyendo diversas infraestructuras en Libia como aeropuertos, carreteras y viviendas [...] es importante que los inversores brasileños vengan a Libia. No se debe tener una imagen congelada de la Libia de los tiempos del bloqueo, sino la de la Libia de hoy, que es un país con un gran potencial de crecimiento” (El Confidencial, 1/7/2012)

El viaje de Lula contribuyó a concretar otra inversión para una empresa brasileña, en este caso, para Andrade Gutiérrez en materia de obras de infraestructura por un monto de 600 millones de dólares (FT Tilt, 24/2/2011).

Otro caso que ilustra el pragmatismo de la administración Lula en relación a priorizar la agenda económica fue el caso de Guinea Ecuatorial. El mayor acercamiento político, que favoreció el arribo posterior de empresas brasileñas, se produjo omitiendo acusaciones de supuestas violaciones a los derechos humanos en el país africano.

En noviembre de 2005 se inauguró la embajada de Brasil en Guinea Ecuatorial y, meses antes, el país africano abrió en Brasilia su única embajada en toda Latinoamérica. Un año después, el gobierno de Obiang aprobó la adquisición de Petrobras del 50% del contrato en la participación de un bloque de exploración de petróleo<sup>207</sup>. En 2008, en el marco de su gira latinoamericana, Obiang visitó Brasil. A pesar de las críticas y los pedidos de muchos sectores políticos, Lula -a diferencia de la presidenta Argentina- no criticó las supuestas violaciones de los derechos humanos cometidas por el dictador africano y concentró la agenda en las cuestiones económicas. Obiang fue recibido por el presidente de Petrobras, visitó la empresa Embraer y fue recibido por una comitiva de empresarios de Sao Pablo (Itamaraty, 13/02/2008)

Por su parte, Celso Amorim visitó Guinea Ecuatorial en el año 2009 junto con una comitiva de empresarios siendo esta la primera vez que un canciller brasileño visitaba el país africano. Al año siguiente, el propio Lula encabezó una comitiva oficial y, por primera vez en la historia, un presidente de Brasil arribó a Malabo. La agenda bilateral estuvo centrada en la cuestión económica. Lula señaló: “traigo conmigo una delegación empresarial, empresas brasileñas ya operan en Guinea Ecuatorial en obras de infraestructura, en la ciudad de Bata. Están haciendo de la ingeniería brasileña un

---

<sup>207</sup> Para más información sobre esta operación véase [http://www.acionista.com.br/home/petrobras/guine\\_contrato.pdf](http://www.acionista.com.br/home/petrobras/guine_contrato.pdf)

socio en la construcción de casas, rutas, accesos fluviales y usinas hidroeléctricas<sup>208</sup>». Ante las diversas críticas al interior de Brasil por viajar a un país donde había fuertes acusaciones por violaciones a los derechos humanos Celso Amorim respondió “negocios son negocios” (Estadão, 5/7/2010).

- Zambia

Las relaciones de Brasil con la República de Zambia muestran con claridad el “retorno” de Brasil a África a partir de la llegada de Lula a la presidencia. En 1996 el gobierno de Cardoso decidió cerrar la embajada de Brasil en Lusaka, la cual había sido abierta en 1982. A partir de la segunda presidencia de Lula, el vínculo bilateral adquirió nuevamente una marcada intensidad tanto en términos políticos como económicos. En 2007, el gobierno de Lula decidió reabrir la embajada en Lusaka, simultáneamente, en ese año la empresa minera brasileña U&M creó una subsidiaria en dicho país africano (U&M Mining Zâmbia Ltda)<sup>209</sup>. En octubre de 2008, Celso Amorim viaja a Zambia en el marco de la gira africana del canciller. Dos años después, Lula realizó la primera visita de un presidente brasileño a ese país. A raíz de la visita presidencial se realizó un seminario denominado “Empresarial Brasil-Zambia” que contó con la presencia de empresarios y de dirigentes políticos, incluido el presidente de Zambia. Como en otras oportunidades Lula intentó promocionar los intereses de algunas empresas brasileñas:

“(…) dos alegrías tengo en mis anotaciones que una empresa brasileña está haciendo inversiones aquí. Roger<sup>210</sup>, antes que vos, una empresa llamada U&M ganó una licitación en 2007 y tiene posibilidades de hacer inversiones aquí por más de 200 millones de dólares. Ahora, la buena información es que Vale va a hacer inversiones por más de 400 millones, va a comenzar en septiembre de 2010 [...] Marcopolo estudia la posibilidad de instalar en Zambia un centro de manutención para atender la flota de su fabricación que circula en el país, eso también es muy importante<sup>211</sup>”.

---

<sup>208</sup> Discurso del Presidente de la República Luiz Inácio Lula da Silva, durante visita a Guinea Ecuatorial, 5/7/2010, Malabo.

<sup>209</sup> Para más información sobre las inversiones de U&M en Zambia, véase: [http://www.valor.com.br/sites/default/files/upload\\_element/20-03 um 30194701 bal todos.pdf](http://www.valor.com.br/sites/default/files/upload_element/20-03_um_30194701_bal_todos.pdf)

<sup>210</sup> Lula hace alusión a Roger Agnelli, Presidente de la Empresa Vale.

<sup>211</sup> Discurso de Luiz Inácio Lula Da Silva durante el cierre del Seminario Empresarial Brasil-Zambia 8/7/ 2010, Lusaka.

Luego de la presencia de Lula, el presidente de Vale, Roger Agnelli, regresó a Zambia para firmar un *joint venture* con la *African Rainbow Minerals* para la explotación de cobre<sup>212</sup>. En noviembre de 2010, el presidente de Zambia, Rupiah Bwezani Banda, viajó a Brasil y en el comunicado conjunto emitido por los gobiernos se destacó a dicha inversión como un punto importante del vínculo bilateral. Dice el comunicado: “Los dos presidentes saludaron las inversiones de la compañía Vale en la producción de mineral en Zambia, una iniciativa de relevancia que da contornos concretos a un mayor involucramiento del sector privado en el proceso de incremento de las relaciones entre los dos países” (Itamaraty, 18/11/2010). A partir del 2011, la empresa Marcopolo comenzó a vender, desde su fábrica en Sudáfrica, una flota de ómnibus para el transporte intermunicipal de Zambia.

Cabe resaltar, que una de las políticas más importante que concluyó la administración Rouseff en materia de política africana fue la cancelación y/o reestructuración de 900 millones de dólares de deuda que Brasil tenía, de manera bilateral, con 12 países del continente. Esta deuda había sido contraída en los años setenta y ochenta del pasado siglo. Entre los principales países beneficiados estuvieron el Congo- Brazzaville (350 millones), Tanzania (237 millones) y Zambia con un monto de 113 millones de dólares (BBC, 25/5/2013). Esta decisión no se reduce a una mera cuestión de solidaridad con los pueblos africanos, sino que, la misma, fue pensada como parte de un conjunto de acciones tendiente a potenciar las relaciones económicas, principalmente en materia de inversiones. En la gira africana que realizó Dilma Rouseff en mayo de 2013 participó en Etiopía de la celebración de los 50 años de la creación de la Unión Africana. En ese encuentro sostuvo: “(...) el sentido de esta negociación es la siguiente: si uno no consigue establecer una negociación, no puede tener relaciones con esos países, desde el punto de vista de las inversiones, financiar empresas brasileñas en los países africanos [...] implica una doble mano, el país africano se beneficia como también lo hace Brasil<sup>213</sup>”.

---

<sup>212</sup> Para más información sobre el proyecto véase [http://www.arm.co.za/b/copper\\_north.php](http://www.arm.co.za/b/copper_north.php)

<sup>213</sup> Declaraciones de la presidenta Dilma Rouseff en entrevista colectiva durante su visita a Etiopía, 35/5/2013. Disponible en <http://blog.planalto.gov.br/dilma-anuncia-perdao-da-divida-de-12-paises-africanos/>

Dado que la condonación de deuda internacional tiene que tener el visto parlamentario, el tema fue abordado por el Congreso brasileño. El senador Ricardo Ferraço (PMDB) argumentó que en la condonación y reestructuración de la deuda con Zambia debía tenerse en cuenta los intereses de las empresas brasileñas con inversiones en dicho país. Además destacó el carácter pragmático de la medida en relación a su funcionalidad económica:

“En el contexto estratégico de la política exterior y de los intereses de geopolítica de Brasil es que deben ser entendidos la reestructuración y perdón parcial de deudas [...] se debe reconocer que el relacionamiento de Brasil con los países africanos tiene un fundamento en la solidaridad y la cooperación, de un lado, y en el pragmatismo del otro [...] es posible entender también la renegociación sobre un examen con esa dimensión humanitaria, pero también desde su dimensión meramente economicista<sup>214</sup>”

- República del Congo

En junio de 2005, el presidente de la República del Congo (también conocido como Congo Brazzaville) arribó a Brasilia en el marco de una visita oficial. De acuerdo a la información suministrada por Itamaraty, la visita se inscribió en “el cuadro de desarrollo de las relaciones de Brasil con el continente africano, una de las prioridades de la política exterior del presidente Lula” (Itamaraty, 10/06/2005). En dicha oportunidad, el mandatario africano visitó la sede de la FIESP, de Petrobras y de la empresa Vale. Hay que puntualizar que el Congo fue uno de los países donde la presencia de empresas brasileñas se remonta a la década de los ochenta como lo demuestra la experiencia de la empresa Andrade Gutiérrez a través de la construcción de una carretera en aquel país<sup>215</sup>. Ahora bien, el caso del Congo muestra que el dato novedoso no es la presencia de empresas brasileñas sino que lo distintivo es la vinculación de dicho aspecto con la dimensión política de la PEB del gobierno de Lula.

En 2007, el presidente Lula visitó la ciudad de Brazzaville. Además de las reuniones oficiales, Lula participó del Encuentro Empresarial Brasil-Rep.Congo el

---

<sup>214</sup>Transcripción de la sesión disponible en:

[http://www.senado.gov.br/atividade/materia/detalhes.asp?p\\_cod\\_mate=112865](http://www.senado.gov.br/atividade/materia/detalhes.asp?p_cod_mate=112865)

<sup>215</sup> Entre 1984 y 1987 la empresa construyó la carretera Epena-Impfondo-Dongou. Fue el primer contrato realizado por la empresa en el extranjero. Para más información véase [http://www.andradegutierrez.com.br/Obra.aspx?CD\\_Menu=253](http://www.andradegutierrez.com.br/Obra.aspx?CD_Menu=253)

cual fue organizado para conectar a los empresarios brasileños con el sector público y privado de dicho país. En ese contexto Lula sostuvo:

“La larga experiencia de las empresas brasileñas ha sido comprobada en numerosos proyectos en los países africanos. Inclusive en la República del Congo en años pasados. Ellas pueden retornar hoy al país que recorre un camino de crecimiento [...] Petrobras tiene tecnología de punta en la prospección de petróleo en aguas profundas. La compañía Vale do Rio Doce, entre las mayores empresas mineras del mundo, tiene excelentes oportunidades para participar de proyectos aquí. Para facilitar la llegada de inversiones brasileñas mi gobierno está estudiando en transformar la deuda bilateral en líneas de financiamiento para la compra de bienes y servicios brasileños<sup>216</sup>”.

Como describimos más arriba, recién con el gobierno de Dilma Rousseff se logró la condonación de la deuda. El punto que nos interesa señalar es la vinculación de cuestiones y el intento por facilitar la expansión del empresariado. Es más, en otro discurso de Lula en la visita al Congo se observa con claridad la lógica de un juego *win-win*. Ante una pregunta de un periodista respecto a si no generaría polémica la transferencia de una deuda pública a los intereses privados, Lula respondió: “(...) no veo ninguna polémica en que Brasil esté incentivando que las empresas brasileñas puedan contribuir para el desarrollo de la República del Congo. Ganará Brasil, Ganará el Congo y ganarán las empresas brasileñas<sup>217</sup>”.

Un año después de la visita de Lula, en 2008, la República Federativa de Brasil decidió abrir una embajada en Brazzaville. El aumento de las interacciones, principalmente en la dimensión económica, conllevó a la apertura de una nueva misión diplomática. A su vez, la embajada fue pensada en parte para ayudar al empresariado brasileño a expandir sus actividades. Según el diplomático Felipe Dutra de Carvalho Heimburger “(...) el objetivo de la embajada brasileña recién instalada en Brazzaville es promover las inversiones y exportaciones brasileñas” (Miranda Puerari, 2012). Por su parte, José Santos, el embajador brasileño en Brazzaville, argumentó que “(...) las empresas brasileñas están enfrentando una agresiva competencia de las empresas chinas en África [...] las empresas chinas preocupan a

---

<sup>216</sup> Entrevista colectiva concedida por el Presidente de la República, Luiz Inácio Lula Da Silva, en conjunto con el presidente de la República del Congo, Denis Sassou. 16/10/2007, Brazzaville.

<sup>217</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en ocasión de la apertura del Encuentro Empresarial, durante la visita a la República del Congo, 16/10/2007, Brazzaville

nuestras empresas, la iniciativa de la apertura de esta embajada me parece extremadamente oportuna” (Agencia Senado, 29/05/2008).

En términos explícitos, queda claro cómo la creación de la embajada ha sido funcional a los intereses empresariales brasileños. Ahora bien, de manera implícita, el aumento de los intereses del capital brasileño por concretar negocios favoreció los lineamientos planteados por la PEB a partir del 2003, principalmente en lo relativo a la estrategia de diversificación de relaciones exteriores. Como ya argumentamos, queda claro que la presencia de las empresas brasileñas representa unos de los principales atributos materiales de poder para asentar y consolidar los vínculos políticos.

- Omán y Kazajistán

Las relaciones bilaterales de Brasil con dos pequeños países como Omán y Kazajistán muestran como algunos vínculos han estado mediatizados por los intereses de empresas brasileñas, principalmente la compañía Vale. En 2005, el Ministro Amorim realizó su primera visita al mundo árabe y, entre otros países, visitó el Sultanato de Omán con el objetivo de profundizar e intensificar los vínculos con los países del oriente medio. En 2007, la empresa Vale comenzó una importante inversión con el objetivo de operar dos usinas de *pelotización* de mineral de hierro y un puerto para sacar la producción resultante (Complejo Industrial de *Porto de Sohar*<sup>218</sup>). Esta gran inversión motivó que el gobierno brasileño decidiese abrir una embajada en la ciudad de Mascate. De acuerdo a Itamaraty “la apertura de la embajada de Brasil en Mascate, en abril de 2008, tuvo en cuenta las inversiones de la empresa Vale do Rio Doce” (MREB, 2011). En el año 2013, el Vicepresidente de Rousseff, Michel Tamer, realizó una visita oficial para celebrar “los primeros instrumentos jurídicos entre Brasil y Omán después del establecimiento de relaciones diplomáticas” (Portal Planalto, 1/4/2013). A su vez, Tamer participó de un encuentro entre empresarios de Brasil y Omán, y resaltó:

“(…) vine acompañado de una gran comitiva empresarial exclusivamente para visitar el Sultanato de Omán. Tenemos una gran empresa y un gran emprendimiento aquí en

---

<sup>218</sup> Para más información sobre el proyecto véase <http://www.vale.com/PT/aboutvale/across-world/Paginas/default.aspx>

Omán, la empresa Vale, que estableció una asociación con el gobierno<sup>219</sup>. Acabo de realizar una visita a lo que hace esa empresa y quedamos entusiasmados con el gran emprendimiento brasileño en Omán [...] a partir de esa experiencia el objetivo es profundizar las relaciones comerciales y de inversiones, por tal razón anuncie la presencia de 15 grandes empresas brasileñas que ayer tuvieron varias reuniones con el gobierno y con los empresarios locales<sup>220</sup>”.

Por su parte, el caso de Kazajistán muestra, una vez más, la simbiosis entre la dimensión político-económica de la PEB y el proceso de internacionalización de capitales. En el año 2005 el gobierno brasileño envió una delegación empresarial al país asiático para un encuentro de negocios en la ciudad de Almaty (FUNAG, 2007). En el marco de la estrategia de diversificación de las relaciones exteriores, en 2006, Brasil abrió su embajada en la ciudad de Astana. En abril del 2007, la Vice-Ministra de Industria y Comercio de Kazajistán, Zhanar Aitzhanova, arribó a Brasil para reunirse con funcionarios políticos y agentes del sector privado. En septiembre, fue el propio presidente de Kazajistán (Nursultan Nazarbayev) quien realizó una visita de Estado al país sudamericano. De acuerdo a Itamaraty “era la primera visita de un Jefe de Estado de Asia Central a América Latina” (Mello Barreto, 2012:441). Ese mismo año, la empresa Vale compró el 85% de un proyecto de cobre -denominado *Vostok*-perteneciente a la empresa inglesa *Scarborough*. El gobierno de Kazajistán realizó todas las autorizaciones necesarias para la transferencia de los activos (Bloomberg, 8/5/2007) y así, la empresa brasileña se quedó con una de las mayores reservas de cobre de la región. La compra representó un claro ejemplo de las transformaciones del sistema global de IED en la primera década del siglo XXI donde una empresa de un país desarrollado, en este caso del Reino Unido, se desprendió de activos que fueron comprados por una empresa del mundo en desarrollo.

En 2009, Lula viajó a Kazajistán acompañado de una delegación empresarial integrada por representantes de sectores de la construcción civil, minería, alimentación, aviación civil y bancario (Mello Barreto, 2012). En un discurso durante

---

<sup>219</sup> En 2010, Vale le vendió el 35% de las acciones de su subsidiaria en Omán (*Vale Oman Pelletizing Company*) a Oman Oil Company S.A.O.C, empresa estatal del sultanato. Esta operación creó un vínculo muy fuerte entre la empresa brasileña y el gobierno de Omán.

<sup>220</sup> Discurso del Vicepresidente de Brasil, Michel Tamer, durante los encuentros con empresarios, 2/4/2013, Mascate.

el almuerzo ofrecido por el presidente anfitrión, Lula volvió a vincular las inversiones brasileñas con cuestiones políticas:

“(…) confío que con mi visita nuevas oportunidades se abrirán para Embraer<sup>221</sup> al comprobar la competitividad de sus aviones en Asia Central. La apertura de un escritorio de Vale en Almaty ayudará a Kazajistán a realizar su vasto potencial minero [...] queremos construir una agenda que contribuya a reducir las asimetrías de poder y democratizar las instancias decisorias internacionales. Compartimos la idea de un mundo multipolar, continuamos la defensa de la ampliación del número de miembros permanentes del Consejo de Seguridad. Agradezco el valioso apoyo de Kazajistán en esta pelea<sup>222</sup>”.

Como venimos señalando, la presencia de grandes empresas posibilitó el fortalecimiento de las relaciones bilaterales en su conjunto y generó un efecto “multiplicador”. Esta situación fue reconocida por el propio Itamaraty: “Las grandes empresas brasileñas como Vale, Petrobras, Embraer, Sadia/Perdigao<sup>223</sup> articulan importantes cadenas de intereses en los países de la región asiática. Son iniciativas con efectos multiplicadores que dan espacio para nuevas aperturas a otros actores brasileños en la región” (MREB, 2011). Por ejemplo, la visita de Lula, además de contar con la presencia de los empresarios, también incluyó una misión conjunta de EMBRAPA y la Agencia Brasileña de Cooperación, siendo la primera misión de cooperación técnica en la región de Asia Central (ABC, 19/6/2009).

- Singapur e Indonesia

La República de Singapur se convirtió en uno de los principales países receptores de inversiones brasileñas en todo el sudeste asiático. A partir del siglo XXI, muchas empresas brasileñas se instalaron en Singapur no sólo para abastecer el mercado interno, sino también como plataforma de exportación para conquistar el mercado chino. En el año 2000, la empresa Embraer abrió un oficina comercial, un año más tarde, también Petrobras decidió tener un escritorio en Singapur y, tiempo después

---

<sup>221</sup> En 2011, la empresa Air Astana concretó la compra de aviones Embraer. Para más información véase:

<http://www.embraer.com/pt-BR/ImprensaEventos/Press-releases/noticias/Paginas/AIR-ASTANA-ADQUIRE-MAIS-DOIS-JATOS-EMBRAER-190.aspx>

<sup>222</sup> Discurso del Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante almuerzo ofrecido por el presidente de Kazajistán, Nursultan Nazarbayev, 17/06/2009, Astana.

<sup>223</sup> En el año 2010 estas dos empresas se fusionaron y crearon Brazil Food

fue el turno de la empresa Vale (2007). Para mitad de la década se concretaron tres importantes proyectos de inversión productiva: Perdigão en 2004, la empresa WEG en 2005 y Embraer en 2007, esta última inauguró un centro de manutención para la flota de aviones. Dicha unidad productiva es complementaria a la inversión de la fábrica que la empresa de aviación hizo en China en el año 2003 (MREB, 2011). El avance de los capitales brasileños, sumado a las importantes inversiones que empresas de Singapur tiene en Brasil<sup>224</sup>, se transformó en la piedra angular de la relación. Cabe destacar que el país asiático es un polo regional de negocios.

En el año 2008, el Ministro Amorim realizó una visita a Singapur acompañado de una delegación empresarial y participó en un encuentro con agentes del mercado para fomentar el comercio y las inversiones recíprocas (Itamaraty, 22/2/2008). Meses más tarde, el Primer-Ministro de Singapur, Lee Hsien Loong, arribó a Brasil y entre sus actividades visitó la FIESP en la ciudad de San Pablo. De acuerdo a Itamaraty, el encuentro del Presidente Lula con Lee Hsien Loong “(...) permitió examinar los progresos alcanzados en las relaciones bilaterales, sobre todo en lo que atañe a comercio e inversiones bilaterales” (Itamaraty, 24/11/2008). En el marco de la visita Lula destacó:

“La apertura en San Pablo de un escritorio de la agencia gubernamental de inversiones de Singapur confirma la apuesta de Singapur en el futuro de Brasil. Empresas brasileñas están abriendo escritorios y subsidiarias en Singapur [...] Embraer, por ejemplo, instaló un centro de entrenamiento y manutención. Estas iniciativas contribuyen para realizar el potencial de dos economías diversificadas y abiertas a las oportunidades de la globalización<sup>225</sup>”.

La profundización de los lazos en materia económica provocó, sin lugar a dudas, una mayor interdependencia política. En 2013, los dos países firmaron un Memorando de Entendimiento que estableció un mecanismo de consulta política entre los dos países en el marco de la apertura de la embajada de Singapur en Brasil, la única en toda América Latina (Itamaraty, 3/4/2013).

---

<sup>224</sup> Los capitales de Singapur están presentes en Brasil desde fines de los años noventa, principalmente con inversiones en las refinerías de petróleo. La empresa Keppel Fels tiene una sociedad con Petrobras (Fhola Do S.Pablo, 11/09/2005)

<sup>225</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante almuerzo en homenaje al Primer Ministro de la República de Singapur, 25/11/2008, Brasilia.

La compra de la canadiense INCO por parte de la empresa Vale alteró el vínculo bilateral entre Brasil e Indonesia. Con dicha operación, Vale se hizo cargo de una subsidiaria en la región de *Soroawako* la cual incluyó una mina de níquel y una usina de procesamiento. El caso de Indonesia evidencia con claridad como la presencia de importantes inversiones genera incentivos para afianzar las relaciones bilaterales. La propia diplomacia brasileña reconoce este hecho: “(...) la mayor inversión brasileña en el Sudeste Asiático (Vale) motivó el establecimiento de una Asociación Estratégica en 2008” (MREB, 2011). Justamente, en 2008 se produjeron las visitas de los primeros mandatarios a los respectivos países. Cabe recordar que Brasil e Indonesia forman parte del G-20, grupo que fue el principal foro de gobernanza para buscar soluciones a la crisis financiera y económica iniciada en 2008. En junio, en Yakarta, durante el Encuentro Empresarial Brasil-Indonesia, Lula sostuvo:

“Hoy se abren grandes posibilidades de negocios, hay espacio para concretar las inversiones de parte a parte, por eso tenemos que estimular el conocimiento mutuo, las misiones comerciales y las ruedas de negocios. Sé que la compañía Vale do Rio Doce es una de las principales productoras de níquel de Indonesia y que la empresa Riau Pulp invirtió en la producción de celulosa en Brasil. Esto demuestra que el camino ya fue destrabado y que nuevas asociaciones son posibles”<sup>226</sup>.

Por su parte, la visita del Presidente Yudhoyono en noviembre del 2008 coincidió con la primera reunión del G-20 en Washington convocada por la magnitud de la crisis internacional. Tres días después de la reunión multilateral en los EEUU, el presidente de Indonesia arribó a Brasil. En el comunicado de Itamaraty se volvió a ponderar la inversión de Vale y se destacó que Brasil e Indonesia tienen “Una estrategia común de fortalecimiento del diálogo Sur-Sur que refleja la convergencia entre nuestros países” (Itamaraty, 17/11/2008). La importancia de las inversiones brasileñas fue nuevamente señalada por Lula en un discurso ofrecido al Presidente visitante<sup>227</sup> como un aspecto central de la “agenda positiva” que mantienen los dos países.

---

<sup>226</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante el cierre de la ceremonia del Encuentro Empresarial Brasil-Indonesia, 12/07/2008, Yakarta.

<sup>227</sup> Discurso del Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante almuerzo en homenaje al presidente de Indonesia, Susilo Yudhoyono, 17/11/2008, Brasilia.

#### **4.2.2. De “igual a igual”: inversiones brasileñas y vínculos con el mundo desarrollado.**

El impacto de la expansión de las inversiones brasileñas en la política exterior también puede rastrearse en las relaciones de Brasil con el mundo desarrollado. A diferencia de lo que aconteció con los países en desarrollo, en el caso de las potencias occidentales (Japón, EE.UU. Canadá y los países Europeos) el rol de la política exterior como facilitadora de las inversiones se vio más limitado que en los casos relativos al mundo en desarrollo. Ésto se debió a que la concreción de inversiones en mercados consolidados está más vinculada a las ventajas empresariales que a la mediatización política. Sin embargo, a pesar de su menor incidencia, la “diplomacia presidencial” en torno a la internacionalización de las empresas brasileñas también estuvo presente en el mundo desarrollado. De acuerdo al embajador Everton Vieras Vargas: “Lula estaba convencido personalmente del rol que él jugaría en el proceso de internacionalización, un rol que fue mucho más allá de países del denominado tercer mundo, ocurrió también en EE.UU., en Europa. Una cosa que pocos saben es que Brasil para el 2013 era el quinto mayor inversor de la Unión Europea”<sup>228</sup>.

De este modo, podemos observar que el vínculo de la PEB con el proceso en cuestión transcurrió principalmente por el otro eje analizado, es decir, que la internacionalización de capitales fue funcional a una orientación particular de la PEB.

A partir del análisis de documentos y de los discursos presidenciales se observa con claridad como la emergencia de inversiones brasileñas en estos países fue ponderada por la PEB. Como indicamos en el capítulo II, poseer un conjunto de empresas con capacidad de actuación global es una clara señal de una relativa “convergencia” con el mundo desarrollado.

Como explicitaremos a continuación, a la par que se concretaban distintas inversiones, la PEB incorporó ese “activo brasileño” para afianzar su vinculación externa. La transformación de Brasil como emisor de flujos de IED hacia el mundo desarrollado no pasó inadvertida para su diplomacia. En este sentido, los flujos de inversiones Sur-Norte fueron un sustento a la tesis de “democratizar la globalización”. Para el gobierno de Lula, la internacionalización del capital brasileño

---

<sup>228</sup> Declaraciones en la entrevista realizada al Embajador Everton Vieira Vargas (Op. Cit.)

era un ejemplo de la gestación de un “nuevo mundo” en el cual los países en desarrollo empezaban a tener un rol destacado en los asuntos internacionales<sup>229</sup>. Este aspecto quedó evidenciado en los vínculos de Brasil con los países europeos.

Entre 2003 y 2013 la profundización y consolidación de inversiones brasileñas en España y Portugal fue significativa. Los dos países que forman parte, junto a Brasil, del espacio Iberoamericano dejaron de ser, en materia de inversiones, solamente emisores de IED para convertirse también en grandes receptores de IBD. En el caso de España, hacia principios del siglo XXI, ya existían importantes inversiones brasileñas (WEG y Stefanini<sup>230</sup>). No obstante, en 2006 se concretaron dos importantes operaciones que involucraron a capitales brasileños. Por una parte, la filial de Santista en España se fusionó con la empresa española Tavex formando uno de los principales grupos mundiales de tela de *jean*<sup>231</sup>. Por la otra, Gerdau adquirió el grupo vasco de aceros Sidenor y, así, pasó a controlar 14 unidades productivas en el país ibérico<sup>232</sup>. La expansión de las multinacionales brasileñas fue señalada por Lula en su visita a Madrid en 2007, en un encuentro con empresarios y funcionarios españoles:

“Hoy nosotros tenemos grandes industrias españolas en Brasil. En varios sectores como el financiero y el sector de telecomunicaciones, para citar apenas dos sectores extremadamente modernos y de punta. Pero Brasil también comienza a descubrir este país. Algunos grupos importantes como el grupo Santista, como el Grupo Gerdau, comienzan a realizar inversiones aquí<sup>233</sup>”.

En 2010, en el marco de la visita a Madrid para recibir el premio “Nueva Economía Fórum”, el presidente brasileño volvió a reiterar la importancia de que

---

<sup>229</sup> La concreción de inversiones en el mundo desarrollado ha sido un claro indicador sobre el cual la diplomacia brasileña sustentó sus análisis en torno al nacimiento de un nuevo mundo. De acuerdo a Vieira Vargas “Que Brasil hoy fabrique y exporte aviones a los EEUU es un hecho asombroso que si a alguien se lo contaban hace 30 años no lo hubiese creído posible”

<sup>230</sup> En 1998 la empresa WEG abrió una unidad de negocios en Madrid. En 2003 la empresa de software Stefanini comenzó a operar en España.

<sup>231</sup> Cabe recordar que en 2003 el Grupo Camargo Correa adquirió la empresa Santista Textil. Para más información sobre la Fusión véase [http://www.santistaworkwear.com.br/53/historia\\_de\\_la\\_compania.html](http://www.santistaworkwear.com.br/53/historia_de_la_compania.html)

<sup>232</sup> Para más información sobre Gerdau en España véase <http://www.gerdau.es/contenido/320/unidades-en-europa.aspx>

<sup>233</sup> Discurso del Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en reunión con empresarios españoles, 17/09/2007, Madrid.

empresas de su nacionalidad inviertan en España: “El tema de las inversiones funciona en los dos sentidos. Hoy Brasil tiene muchas empresas multinacionales que quieren crecer [...] es importante que los empresarios brasileños piensen en inversiones aquí y asociaciones con los españoles” (Visão, 19/5/2010).

Los “dos sentidos” a los que hace mención Lula refieren a una relación típica de las relaciones intra-industriales de los países, donde se dan inversiones cruzadas producto de que Brasil dejó de ser un país meramente receptor de IED. Para fines de la primera década del siglo XXI, una de esas empresas multinacionales brasileñas con intenciones de crecer en España era el Grupo Votorantim. En 2009, el Grupo adquirió una Molienda de Cemento en Tenerife y en 2012 la firma entró de lleno en el mercado español tras comprar la Corporación Noroeste, antiguamente Cementos Noroeste, una empresa cementera de Galicia.

Con respecto a Portugal, debemos puntualizar que el país lusitano se convirtió en el principal receptor de IED de toda Europa. Brasil, ex colonia portuguesa, se transformó en el siglo XXI en un importante emisor de IED para la economía de la ex metrópolis. Para fines del siglo XX algunas empresas brasileñas ya operaban en Portugal, por ejemplo, en 1990 Marcopolo<sup>234</sup> abrió una fábrica de carrocerías en Coimbra y Odebrecht compró -en 1988- la empresa *Bento Pedroso Construções*.

No obstante, es a partir del nuevo milenio donde ingresan nuevas empresas brasileñas al mercado portugués: Stefanini en 2003, Petrobras<sup>235</sup> en 2007 y Embraer en 2009, además de la consolidación de Odebrecht que se transforma en una gran contratista del Estado portugués<sup>236</sup>. En julio de 2008, el propio Lula estuvo en Lisboa

---

<sup>234</sup> La filial de Marcopolo en Portugal cerró en 2009, como consecuencia de la caída de la demanda productos de la crisis económica que atravesó el continente.

<sup>235</sup> Desde el 2007 Petrobras está presente en Portugal operando siete bloques en aguas profundas, cuatro en la Bahía de Peniche y tres en la Bahía de Alentejo. La empresa tiene el 50% de participación en cada uno de ellos. Para más información véase <http://www.petrobras.com/pt/paises/portugal/portugal.htm>

<sup>236</sup> En 2005 Odebrecht construyó el tercer puente sobre el Río Tejo (Puente das Lezírias), con 970 metros de extensión y viaductos de acceso. En 2008 efectuó la construcción del *Aprovechamiento Hidroeléctrico de Baixo Sabor* y en 2009 realizó la prolongación de la Línea Amarilla del Metro de Porto, que une al Centro histórico con la *Estación Ferroviaria de São Bento*, el Hospital Central de Puerto y el Polo Universitario. En 2010, el gobierno de Portugal firmó un contrato de concesión para que Odebrecht se encargue de la unión ferroviaria de Alta velocidad entre Lisboa y Madrid. Para más información véase <http://odebrecht.com/portugal/es/>.

para anunciar la construcción de una nueva unidad industrial de la empresa Embraer. En un acto en el cual estaba su homólogo portugués José Sócrates, Lula dijo:

“Otras grandes empresas brasileñas ya están aquí en Portugal. Con Embraer en total son ocho grandes empresas con inversiones en Portugal [...] así pienso que nosotros vamos a retribuir la confianza que Portugal depositó en Brasil cuando sus empresarios realizaron altas inversiones en nuestro país [...] la creciente presencia de empresas brasileñas en el exterior es una de las facetas del excelente momento que vive Brasil, una nueva etapa histórica del país. No existe vuelta atrás en el camino del desarrollo que Brasil estableció para sí. Brasil está teniendo la misma confianza en Portugal, el flujo de inversiones es ahora una cosas de doble mano”<sup>237</sup>.

Una lectura entre líneas de las declaraciones de Lula permite corroborar cómo las inversiones de empresas brasileñas dieron sustento fáctico a la autoconfianza imperante en el gobierno de Lula sobre el lugar de Brasil a nivel internacional. Además, la simetría en materia de inversiones colocaba ahora a Brasil como un socio en pie de igualdad que, incluso, podría posibilitar la generación de empleos altamente calificados, de acuerdo a las palabras del propio Lula.

En abril de 2010, en otra visita de Lula a Lisboa, el tema de las inversiones brasileñas fue eje de la agenda. Meses antes, se concretó la adquisición por parte del Grupo Camargo Correa del 31% de las acciones de la cementera portuguesa Cimpor, que sumado al 21% que ya tenía Votorantim, produjo que la empresa quedara mayoritariamente en manos de capitales brasileños. Lula no dejó pasar la oportunidad de hacer referencia a esa operación:

“Los empresarios portugueses ya habían descubierto Brasil antes de que el empresariado de Brasil descubra Portugal. Son 20 mil millones de euros invertidos en Brasil por los empresarios portugueses, por más de 600 empresas portuguesas [...] ahora finalmente las empresas brasileñas están comportándose de formas más madura, con un reconocimiento en Portugal mayor al que tienen en Brasil. Recientemente tuvimos dos empresas brasileñas, Camargo Correa y Votorantim, que compraron el 52% de la mayor cementara Portuguesa. Estamos con Embraer montando dos fábricas en Portugal”<sup>238</sup>

En el marco de los vínculos bilaterales con Holanda, el presidente Lula volvió a referenciar el hecho de que Brasil comenzaba a exportar sus capitales. En materia

---

<sup>237</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, en ocasión de la ceremonia de anuncio de inversiones de Embraer en Portugal, 26/7/2008, Lisboa.

<sup>238</sup> Declaración a la prensa de Luiz Inácio Lula Da Silva después de la sesión plenaria da 10ª *Cimeira Luso-Brasileira* 19/5/2010, Lisboa.

económica ya no se trataba de un vínculo desigual. En su visita a la Haya en 2008, señaló:

“El legado visionario de Nassau continua inspirando a las empresas holandesas que hoy apuestan a Brasil. Sus empresas hacen buenos negocios y ayudan a desarrollar a nuestros países. Las empresas brasileñas, por su parte, están descubriendo Europa y el Mundo. Los Países Bajos son la plataforma ideal para la internacionalización brasileña<sup>239</sup>”.

Como ejemplo de la penetración del capital brasileño en Holanda, cabe destacar que en 2008 la empresa de alimentos *Marfrig* adquirió a la europea *Moy Park* con operaciones en Francia, Holanda e Irlanda del Norte y, así, *Marfrig* se hizo de la subsidiaria holandesa *Schagen-AVZ* (*Marfrig*, 2009). Al año siguiente, el Primer Ministro de Holanda, Jan Peter Balkenende, visitó Brasil y en un encuentro en la FIESP, Lula repasó la agenda bilateral en materia económica destacando el tema de las empresas multinacionales:

“Pienso que el hecho de que el Primer Ministro nos esté visitando hoy, aquí en la sede de la FIESP, es una consolidación histórica de relaciones muy fuertes entre los Países Bajos y Brasil. Todo el mundo sabe lo que significan las relaciones de Brasil y Holanda. Todo el mundo sabe de la confianza que las empresas holandesas tienen en Brasil y también todo el mundo sabe que no hace mucho tiempo que Brasil comenzó a tener empresas multinacionales<sup>240</sup>”.

La estrecha vinculación entre la expansión de las empresas multinacionales brasileñas y el nuevo rol internacional de Brasil no se agotó en los vínculos bilaterales. En 2009, se llevó a cabo en Estocolmo la III Cumbre Brasil-Unión Europea en la cual se discutieron temas globales y regionales como la reforma de los organismos internacionales, el cambio climático, la crisis financiera internacional, el enriquecimiento de uranio de Irán, entre otros (*Itamaraty*, 6/10/2009). En ese marco, en su discurso Lula argumentó:

---

<sup>239</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante ceremonia de cierre del seminario empresarial “Brasil-Países Bajos, Oportunidades de Negocios” 11/4/2008, La Haya.

<sup>240</sup> Discurso del Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante ceremonia de cierre del seminario empresarial Brasil-Holanda, 2/3/2009. San Pablo.

“Brasil, Durão Barroso<sup>241</sup>, quiere participar de la gobernanza global, en Brasil tienen que saber que participar en la gobernanza global trae más responsabilidades. Nosotros tenemos que colocar dinero en lugar de pedir dinero, nosotros tenemos que ayudar a financiar. Por eso es que los empresarios brasileños necesitan aprender a invertir en el exterior, hacer asociaciones con otras empresas porque una empresa multinacional es muy importante para un país, es una bandera de Brasil en cualquier lugar del mundo<sup>242</sup>”.

Para el gobierno de Lula, la penetración del capital brasileño en el mundo desarrollado representó un factor de respeto al poderío brasileño. Las inversiones de empresas brasileñas en el centro del capitalismo mundial encajaban en la visión de un Brasil “poderoso” capaz de jugar un rol activo en los asuntos internacionales. En los discursos hay una clara alusión (y crítica) a la visión imperante en gran parte de la clase política brasileña que ponderaba sólo las limitaciones y falencias de Brasil como *poder intermedio* (Capítulo III). Así pues, la expansión internacional del empresariado brasileño encarnó el sustento material para que Brasil comenzase a tener respeto de sí mismo y de sus posibilidades en el escenario internacional.

Este aspecto quedó demostrado en los encuentros bilaterales con Bélgica y Francia. En el primer caso, la empresa Votorantim adquirió en 2008 una terminal portuaria en el Puerto de Antuérpia (Vontorantim, 17/01/2008). Cabe señalar que en los años noventa otras dos empresas brasileñas ya habían abierto subsidiarias en Bélgica (Weg en 1992 y Duratex en 1997). En 2009, Lula viajó a Bélgica “acompañado de una numerosa delegación empresarial” (Itamaraty, 24/9/2009). En un seminario empresarial destacó:

“Empresas como Votorantim, WEG y Duratex hacen de Bruselas su bases de operaciones en el continente europeo. Nosotros también tenemos tecnología que ofrecer [...] la fórmula para que Brasil sea respetado en el mundo es, en primer lugar, que Brasil confíe en su potencial. Que Brasil confíe en sí mismo. Porque no es posible que un país que tiene la tercera fábrica de aviones del mundo sea vendido al mundo solo por las favelas de Rio<sup>243</sup>”.

---

<sup>241</sup> Durão Barroso detentaba el cargo de Presidente de la Comisión Europea.

<sup>242</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante sesión de cierre de la III Cúpula Brasil-Unión Europea, 06/10/2009, Estocolmo.

<sup>243</sup> Discurso del Presidente da la República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante ceremonia de cierre del seminario empresarial Brasil-Bélgica, 5/10/2009, Bruselas.

A meses de dejar el cargo de Presidente, la Cámara de Comercio Brasil-Francia distinguió a Lula con un premio y, en ese marco, este último reflexionó sobre el arribo de inversiones brasileñas a Francia<sup>244</sup>:

“Vivimos el crepúsculo de un orden saturado y el nacimiento de una nueva geopolítica [...] juntos podemos alterar el tablero de la industria aeronáutica mundial. Francia tiene tecnología que nos interesa, Embraer es la tercera mayor empresa fabricante de aeronaves comerciales del mundo [...] en relaciones internacionales no existe un país apenas rico o apenas pobre. Existe un país que se respeta y un país que no se respeta. Este país aprendió a gustar de sí, este país aprendió a respetarse y a tener autoestima, aprendió que puede producir cosas tan buenas como cualquier otro país del mundo<sup>245</sup>”.

El recorrido por las relaciones bilaterales con algunos países europeos muestra con claridad la relación que estableció el gobierno de Lula entre la internacionalización de los capitales brasileños y una orientación particular de la política exterior sustentada en (auto) percepciones diametralmente opuestas a las mantenidas durante los años noventa. La intención de consolidar la expansión del empresariado brasileño desbordó con creces los meros intereses económicos del sector privado, transformándose también en un nuevo objetivo de la PEB

#### **4.3. La administración de Dilma Rousseff (2011-2013): propuesta de BITs y “diplomacia ex presidencial”.**

Gran parte de la evidencia empírica suministrada para dar cuenta de cómo la consolidación del proceso de internacionalización de capitales brasileño se transformó en un nuevo objetivo de la PEB corresponde a los dos gobiernos del Presidente Lula Da Silva (2003-2010). Como argumentamos, la “diplomacia presidencial” fue, en esos años, el principal nexo entre la PEB y la internacionalización de capitales.

De acuerdo a lo señalado en el Capítulo III, el cambio de mando presidencial trajo ajustes en materia de política exterior. El involucramiento, la intensidad y la atención de los asuntos internacionales por parte de la presidente Rousseff (entre los años 2011

---

<sup>244</sup> En 2008 la empresa Magnesita adquirió el grupo alemán LWB Refractories. Con esta operación la brasileña se transformó en la tercera mayor empresa de refractarios del mundo, agregando unidades en los cinco continentes. En Europa, una de las fábricas más importantes es la de Francia (Flaumont).

<sup>245</sup> Discurso del Presidente de la República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante la recepción del Premio Personalidad Francia-Brasil 2010, ofrecido por la Cámara de Comercio Francia-Brasil, 19/11/ 2010, Rio de Janeiro.

y 2013) disminuyó considerablemente en relación a su predecesor. La diplomacia presidencial y el papel del ejecutivo como elemento incentivador y equilibrador de las diferentes visiones de política perdió fuerza con la llegada de Dilma Rousseff (Gomes Saraiva, 2013).

A partir de la información reclutada podría inferirse, en principio, que la disminución del número de acciones específicas a nivel de política exterior generó un debilitamiento entre nuestras variables. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, lo que aconteció fue un proceso de focalización de dicha política sobre temas más puntuales<sup>246</sup> y una disminución de la participación de la primera mandataria en los asuntos externos, la cual fue reemplaza por la “Diplomacia ex Presidencial”. En ese marco, la propuesta brasileña a naciones africanas de firmar Tratados Bilaterales de Inversiones (BITs por su sigla en inglés) representó un hecho clave para entender el impacto que tuvo el proceso de internacionalización sobre la PEB, confirmando nuestra decisión de incluir el recorte temporal 2011-2013 en la investigación. Como mencionamos, la continuidad en las gestiones de Lula Da Silva a favor de la internacionalización del capital brasileño, ahora como ex presidente, tuvieron una vinculación directa con la relación entre la política exterior y las empresas internacionalizadas.

#### **4.3.1 La propuesta brasileña de Tratados bilaterales de Inversiones (BITs).**

La mutación de Brasil de receptor a receptor/emisor en el sistema global de IED se ha transformado respecto a los BITs<sup>247</sup>. Desde los años noventa del pasado siglo hasta diciembre del 2013, la posición de Brasil frente a este mecanismo atravesó tres etapas: *rechazo, disyuntiva y aceptación*.

---

<sup>246</sup> Un hecho a destacar de la relación entre la PEB y la internacionalización de capitales fue el reclamo y las gestiones, según declaraciones del propio Ministro Fernando Pimentel, que el gobierno de Brasil hizo ante los EE.UU por la decisión en abril de 2012 de la Asamblea Legislativa del Estado de Florida de excluir de las licitaciones públicas a empresas que tengan negocios con Cuba. Esta legislación afectaba los intereses de empresas como Odebrecht con importantes inversiones tanto en EE.UU como en Cuba (O Globo, 14/4/2012). Ante dicha Ley, la propia Odebrecht fue a la Justicia para dejarla sin efecto y tanto en primera instancia como la ante la cámara de apelaciones logró su objetivo dada la inconstitucionalidad de la norma.

<sup>247</sup> Los BITs son el principal instrumento del Régimen Internacional de Acuerdos de Inversiones (IIAs por sus siglas en inglés). Según la UNCTAD (2013), para fines del 2012 se habían firmados 2857 BITs.

Hasta comienzos del siglo XXI, la ecuación costos/ beneficios en relación a este instrumento estaba relacionada al plano doméstico. En Brasil existió tradicionalmente una fuerte voluntad política que rechazó los mecanismos de protección de inversiones, entre ellos los BITs. De acuerdo a Mota Veiga y Polonia Rios (2012:20), estas iniciativas han sido consideradas como “portadoras de riesgo” para la estrategia industrial del país en el marco de posturas defensivas orientadas a preservar cierta autonomía en la formulación de las políticas económicas. Gran parte de la clase política brasileña compartió este diagnóstico, situación que explica la no ratificación parlamentaria de ninguno de los BITs firmados en los años noventa<sup>248</sup>. En marzo de 2002 se creó un Grupo de Trabajo Interministerial que convino la conveniencia de retirar dichos acuerdos del congreso, cuestión que se produjo en diciembre de 2002.

El diplomático Ronaldo Costa Filho, en el marco de un seminario organizado en la FIESP<sup>249</sup>, puntualizó dos aspectos negativos de los BITs: con respecto a las cláusulas de expropiación, las mismas son de carácter flexible y vago, pudiendo ser utilizadas por los inversionistas extranjeros para restringir la autonomía del sector público en la implementación de políticas económicas y sociales; en lo atinente a la solución de controversias, al eliminarse la actuación de los tribunales nacionales, no se respeta el principio del derecho internacional referido al agotamiento de las instancias judiciales internas y, a su vez, se discrimina a los inversores nacionales que no tienen la posibilidad de acceder a instancias internacionales. Este tipo de percepciones influyeron para que Brasil adoptase históricamente políticas de atracción de inversiones “vía incentivos<sup>250</sup>” y no “vía regla” como son clasificados los BITs (Oman, 2000)

---

<sup>248</sup> Entre 1995 y 1999 se firmaron 14 BITs: Chile, Francia, Portugal, Reino Unido, Suiza, Venezuela, República da Corea, Cuba, Dinamarca, Países Bajos, Bélgica-Luxemburgo, Italia y Finlandia.

<sup>249</sup> Conferencia organizada por la FIESP el 25/9/2008. La disertación de Costa Filho fue acompañada por un power point, el cual se encuentra disponible en <http://www.fiesp.com.br/derex/publicacoes/pdf>.

<sup>250</sup> Los gobiernos nacionales tienen dos grandes formas de “atraer” flujos de IED. Pueden intentar captar flujos de IED mediante acciones que afectan el ambiente general de negocios (competencia “vía reglas”) o mediante el otorgamiento de beneficios fiscales u otras facilidades especiales (competencia “vía incentivos”) a las empresas extranjeras. La República Federativa de Brasil si bien en 1995 le dio igualdad de derecho a los capitales extranjeros respecto a los nacionales, optó por un mecanismo de atracción por incentivos fiscales y tributarios.

**Cuadro N°16: Brasil frente a los BITs (1990-2003)**

	<b>Visión política</b>	<b>Visión económica</b>	<b>Resultado</b>
<b>Tablero nacional Intereses defensivos (receptor de IED)</b>	Preservación de la capacidad regulatoria del Estado (soberanía) Regulación nacional al capital transnacional.	Beneficios Limitados de los BITs para atraer IED Atracción de IED vía incentivos.	Rechazo a los BITs.

Fuente: elaboración propia.

Sin embargo, producto de la fuerte expansión internacional de las empresas brasileñas, el tema de la postura frente a los BITs comenzó a complejizarse como consecuencia de sus implicancias tanto en el plano nacional como internacional.

Como analizaremos en el próximo capítulo, las distintas controversias entre el capital brasileño y gobiernos receptores (principalmente la de Petrobras-Bolivia y la Odebrecht-Ecuador) hicieron visible la “desprotección” de las inversiones brasileñas<sup>251</sup> (CNI, 2009) como así también los dilemas que comenzaba a tener el gobierno de Lula con respecto a este instrumento. Esto quedó evidenciado en la comparecencia del entonces canciller Celso Amorim ante el Congreso, en el contexto de la tensión con Bolivia:

“Con relación a la nacionalización, fuera de las gestiones diplomáticas, podemos actuar de manera jurídica. La Petrobras que está presente en Bolivia, en la exploración principalmente, es Petrobras Holanda. ¿Por qué? porque ella se vale de un acuerdo de inversiones que existe entre Holanda, ya que Brasil no tienen acuerdos de inversiones con ningún país del mundo. Entonces, es una curiosidad y una paradoja que nosotros, en realidad, tengamos que recurrir a un instrumento que internamente no nos gusta<sup>252</sup>”.

Ante la emergencia de intereses económicos ofensivos, la pregunta que nos realizamos es por qué el gobierno de Lula no utilizó a los BITs como instrumento adicional de apoyo a la internacionalización de capitales teniendo en cuenta que, con muchos países africanos y latinoamericanos, los intereses domésticos defensivos

<sup>251</sup> Importantes actores políticos en Brasil, como Rubens Barbosa (2009) o Welber Barral (Barral, 2011) se mostraron preocupados por la falta de protección del capital brasileño.

<sup>252</sup> Exposición de Ministro Celso Amorim en Audiencia Pública de la Comisión de Relaciones Exteriores y Defensa Nacional del Senado Federal, sobre las relaciones Brasil-Bolivia”, 9/5/2006. Disponible en [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

estuvieron resguardados debido a la inexistencia de inversiones cruzadas. La respuesta está en los costos en la dimensión política. En este plano, los BITs colisionaban y provocaban tensiones con la orientación y la retórica diplomática de Brasil.

Es menester señalar que, para los países en desarrollo, los BITs han tenido una connotación Norte-Sur muy marcada. El país receptor debe cumplir con determinadas reglas para garantizar las inversiones realizadas por empresas extranjeras. Como señala el Portal Brasileño de Comercio Exterior<sup>253</sup>, en los BITs prevalece la definición del concepto de “inversión” de los países inversores en detrimento de los receptores. Además, en temas sensibles como expropiaciones, solución de diferencias, transferencia de renta, espacios públicos y medio ambiente, generalmente priman los intereses de las empresas.

Como describimos en los vínculos bilaterales seleccionados, en la relación de Brasil con el continente africano durante el gobierno de Lula, la agenda de inversiones ha sido un pilar para el acercamiento con el continente. Para dicha administración “(...) las inversiones junto con la implementación de otras políticas como los proyectos de cooperación técnica sirven para suplir las carencias del continente africano” (MREB, 2011). En ese sentido, la construcción por parte de Odebrecht del aeropuerto de Nacala en Mozambique con financiamiento del BNDES o la construcción de un corredor vial en Gana por parte de Odebrecht y Andrade Gutierrez (también con financiamiento brasileño), forman parte de la agenda de cooperación brasileña. En definitiva, estas acciones constituyen para Brasil las “inversiones nacionales en cooperación internacional para el desarrollo en el marco de una cooperación sur-sur” (IPEA, 2010). En ese contexto, desde el 2003, la diplomacia brasileña ha procurado construir bienes públicos regionales y desplegar estrategias de co-desarrollo en África y América del Sur (Milani, 2012).

De este modo, como quedó de manifiesto en los distintos discursos de Lula, las inversiones de las multinacionales brasileñas (en especial aquellas vinculadas a la construcción y a la explotación de recursos naturales) formaron parte de un tipo de relación Sur-Sur, es decir, de una relación horizontal de beneficios mutuos que

---

<sup>253</sup> Información disponible en <http://www.comexbrasil.gov.br/>

intentó diferenciarse de las relaciones verticales asociadas a los países del Norte. Esta situación ha provocado, desde el año 2003, un malestar para la PEB dado que la autopercepción de formar parte del “Sur” entra en tensión con un atributo de poder típico del “Norte” como es la internacionalización de capitales. Avanzar en la firma de BITs con países de menor desarrollo implica cristalizar la asimetría de poder existente. En la retórica brasileña de una búsqueda de un “nuevo mundo”, democrático y con múltiples polos de poder (Aurelio García, 2013), acciones típicas del “viejo mundo” como son los BITs, no son compatibles.

**Cuadro N°17: Brasil frente a los BITs (2003-2013)**

	<b>Visión política</b>	<b>Visión económica</b>	<b>Resultado</b>
<b>Tablero internacional Intereses ofensivos (emisor de IED)</b>	Herramienta asociada a un orden internacional asimétrico. Connotación Norte-Sur en el marco de la Cooperación Sur-Sur Costos políticos	Herramienta que facilita, promueve y protege las inversiones brasileñas en el exterior Beneficios económicos	Disyuntiva.

Fuente: elaboración propia.

Bajo el gobierno de Dilma Rousseff se observa el fin de la disyuntiva con respecto a la pertinencia o no de que Brasil avance en la promoción de este tipo de mecanismos. En octubre de 2013, el gobierno brasileño llevó una propuesta de BITs a cuatro países africanos: Angola, Nigeria, Mozambique y Sudáfrica (Isaura, 2013). Los acuerdos denominados por el gobierno brasileño como *Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI)* fueron elaborados al interior de Brasil, más precisamente por la Cámara de Comercio Exterior de Brasil -órgano integrante del Consejo de Gobierno de la Presidencia de la República- el Ministerio Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), la FIESP y CNI.

La voluntad política de la administración Rousseff de avanzar en esta materia quedó de manifiesto en las declaraciones de Daniel Godinho, Secretario de Comercio Exterior del MDIC, quien sostuvo:

“(…) hoy hay un mandato del gobierno brasileño para que el país busque negociar acuerdos de cooperación y facilitación de inversiones, inicialmente con países africanos [...] estamos abocados al establecimiento de las mejores condiciones posibles para los inversores brasileños en el exterior [...] estos acuerdos que estamos buscando serían un instrumento de apoyo para los inversores brasileños” (MDIC, 2013).

Los países seleccionados para llevar adelante esta propuesta son importantes receptores de IBD y constituyen los destinos africanos en donde las empresas multinacionales tienen mayor presencia (FDC, 2013). A su vez, si los intereses ofensivos son elevados, los intereses defensivos están resguardados dado que no existe inversión cruzada, es decir, tanto Angola, Mozambique, Nigeria como Sudáfrica, no tienen inversiones significativas en Brasil (OMC, 2013).

Esta decisión es un claro indicador del impacto de la consolidación del proceso de internacionalización de capitales en la PEB y de cómo esta última incorporó a dicho fenómeno como uno de sus objetivos. Además, la decisión de avanzar en este tipo de acuerdos no implicó una desatención a la dimensión política. Los funcionarios brasileños han manifestado que estos BITs no tienen ninguna relación con los viejos y tradicionales tratados de inversiones. El objetivo para Brasil ha sido buscar “*un contrapunto a los acuerdos tradicionales de protección de inversiones*”, de acuerdo al propio Godinho (Valor Económico, 7/10/2013). De este modo, el nuevo modelo de acuerdo de inversiones propuesto por Brasil se diferencia en dos aspectos centrales de los BITs tradicionales sensibles para los países receptores.

El primero, vinculado a la solución de controversias, es la creación de un *ombudsman* para responder a quejas, dudas y expectativas de los inversores. El objetivo es mejorar la mitigación de riesgos y eventuales diferendos entre los inversores y los gobiernos. Según el Secretario ejecutivo del MDIC, Ricardo Schaefer, “(…) sería una figura mutuamente aprobada por los signatarios del acuerdo, con autarquía de las agencias gubernamentales, con el objetivo de evitar la judicialización de la controversias” (Valor, 7/10/2013b).

El segundo punto está relacionado a la eliminación de cláusulas que benefician a las empresas multinacionales en detrimento de las firmas locales del país receptor. De acuerdo a Godinho “(…) No hay, como en los acuerdos/modelo de los EE.UU, cláusulas contra expropiación indirecta, que dan a las multinacionales derechos

mayores que las empresas nacionales al permitir a los inversores extranjeros exigir indemnización en caso de nuevas normas ambientales o de salud pública por ejemplo”. En esa misma dirección Schaefer afirmó que “(...) son acuerdos bilaterales de inversiones sin las cláusulas leoninas del pasado”.

El propio Embajador Vieira Vargas advirtió que los nuevos acuerdos de inversiones son distintos a los viejos BITs pero que están pensados en función de las necesidades del empresario:

“Los tratados que Brasil está proponiendo son muy distintos a los tradicionales BITs que firmó Brasil durante los años noventa. Los mismos eran abiertamente anti constitucionales, motivo por el cual el congreso se recusó a ratificarlos. Ahora estamos buscando la forma de proponer otros acuerdos que escapen a la visión de protección tradicional [...] pero esto no significa que no estamos interesados en hacer algo para el inversor, que reclama un marco de seguridad y de estabilidad para sus inversiones<sup>254</sup>”.

La propuesta brasileña a la que podemos denominar como *BITs light*, ha sido la salida que eligió el gobierno de Rousseff para sortear la disyuntiva expuesta supra. Por un lado, se transforma en una valiosa herramienta -solicitada constantemente por el empresariado brasileño- que facilita y protege a las inversiones en el exterior. A su vez, esta nueva modalidad de BITs intenta evitar la tradicional connotación Norte-Sur asociada a un orden internacional asimétrico, que en términos retóricos, se pretende modificar. Esta decisión deja en evidencia cómo el proceso de internacionalización impactó y condicionó el relacionamiento externo de Brasil y, en definitiva, cómo la consolidación de las inversiones del empresariado se transformó en un objetivo de la política exterior.

#### **4.3.2 Internacionalización de capitales brasileños y “Diplomacia ex Presidencial”**

Los primeros años de la PEB del gobierno de Dilma Rousseff muestran tres aspectos que incidieron en la menor intensidad mostrada por la vinculación entre la política exterior y la internacionalización de capitales, en comparación con el gobierno de Lula. Dicha situación no se explica por un cambio en la variable independiente, en otras palabras, no existió una retracción masiva del empresariado brasileño en relación a sus inversiones en el exterior (como quedó claro en el

---

<sup>254</sup> Entrevista realizada al Embajador Everton Vieira Vargas, Op. Cit.

Capítulo II). Los motivos hay que buscarlos en la variable dependiente. En relación a ésta, un primer aspecto ya ha sido puntualizado en el capítulo III y está relacionado a una menor predisposición de Rousseff a involucrarse en los asuntos internacionales, visible en la disminución relativa de los viajes presidenciales al exterior. Un segundo aspecto está vinculado al reducido grado de ambición, en términos de proyección política internacional del país, manifestado por la mandataria. Retomando la conceptualización de Motta Veiga y Polonia Ríos, hay una clara merma en la *politización de la política exterior*. El tercero elemento refiere a una visión económica mucho más clásica que la que tuvo Lula durante sus presidencias<sup>255</sup>.

No obstante, esta situación fue sopesada y compensada por lo que hemos denominado la “diplomacia ex presidencial” de Lula entre los años 2011-2013, instrumento que se convirtió en el principal canal de vinculación entre nuestras dos variables.

Entre enero de 2011 y abril del 2013 el ex presidente Lula realizó 36 viajes al exterior sosteniendo que dichos viajes intentaron ser una contribución para el nuevo gobierno: “Cuando deje la presidencia tenía la voluntad de dar mi contribución para Dilma, por supuesto sin meterme en cosas de ella. Creo que conseguí hacerlo cuando viajé al exterior 36 veces después de dejar mi gobierno” (Valor Económico, 27/3/2013).

Si bien una de las contribuciones de Lula al gobierno electo fue mostrar, a través de los premios e invitaciones recibidas<sup>256</sup>, los logros de su gestión presidencial, el mayor aporte en materia de política exterior fue el de continuar articulando al empresariado multinacional brasileño con la acción externa del Estado. En otras

---

<sup>255</sup> Al contrario de lo que ocurrió con Lula, en el rastreo de los discursos públicos de Rousseff no se encuentran alusiones a la importancia del rol de la política para la concreción de negocios. En realidad parece un retorno a la idea de que negocios y política corren por distintos andariveles.

<sup>256</sup> Una vez finalizada su presidencia Lula alcanzó un prestigio con reconocimiento mundial. Cabe recordar que en 2010 la *Revista Times* incluyó a Lula entre las 25 personalidades más poderosas del mundo. De acuerdo a la información del Instituto Lula, y para ejemplificar, entre febrero-junio de 2011 Lula recibió las siguientes invitaciones del exterior: a disertar en el Fórum Social Mundial en Dakar-Senegal; premio Doctor Honoris Causa por la Universidad de Coímbra-Portugal; disertación en la Conmemoración de los 40 años de la creación del Frente Amplio, Montevideo-Uruguay; Discurso en el Fórum de la Red Al Jazeera sobre Democracia, Doha-Qatar; discurso para inversores del Grupo Telefónica, Londres-UK; Premio Libertad Cortes de Cádiz, Madrid-España; discurso en el XVII Foro de San Pablo, Managua-Nicaragua; discurso ante la Asociación de Bancos de México, Acapulco, discurso en seminario organizado por la empresa Microsoft, Washington-EE.UU, entre otros.

palabras, continuar con el objetivo de consolidar la expansión internacional de las firmas nacionales.

En marzo del 2013 el diario *Fhola* de S. Paulo (22/3/2013) filtró una serie de telegramas oficiales de Itamaraty donde se revelaba que 13 de los viajes al exterior del ex mandatario habían sido financiados por grandes empresas brasileñas con importantes inversiones en el extranjero como OAS, Camargo Correa y Odebrecht. Las visitas a Cuba, Venezuela, Panamá, Costa Rica, Bolivia, Benín, Gana, Nigeria, Guinea Ecuatorial, Mozambique, Angola, Sudáfrica y Portugal coincidieron con el interés de empresas brasileñas de concretar y/o ampliar diversas inversiones y negocios.

Para algunos analistas y académicos, la actuación de Lula puede definirse como de mero lobbista o “embajador de las multinacionales brasileñas” (Zibechi, 2013). Esta conceptualización puntualiza y destaca como un ex presidente -progresista y de izquierda- termina siendo funcional a los beneficios económicos de un conjunto de grandes empresas brasileñas. Retomando nuestro marco teórico, ésta es la visión marxista-crítica con respecto a la relación entre las empresas multinacionales y aquellos que conducen el Estado.

Ahora bien, no dejando de reconocer esta situación, ¿qué sucede con los efectos políticos?, las acciones de Lula ¿tuvieron impacto en la PEB? Al existir una estrecha vinculación entre esta “actividad privada” del ex presidente con el cuerpo diplomático de Itamaraty provoca que el concepto de “diplomacia ex presidencial” tenga una mayor capacidad explicativa.

Algunos ejemplos muestran la vinculación entre “diplomacia ex presidencial” y la tradicional diplomacia gubernamental. La visita a Panamá en 2011 fue financiada por la constructora Odebrecht. Según un cable diplomático, Lula visitó un proyecto que desarrollaba la empresa brasileña y luego participó de un almuerzo organizado por la empresa al cual asistió el Presidente Martinelli y todo su equipo de ministros. En los distintos encuentros que mantuvo Lula “(...) prometió llevar pedidos a Dilma Rousseff, como una mayor presencia de Petrobras, la creación de un centro de mantenimiento de Embraer y la posibilidad de una obra de ingeniería a cargo de

Odebrecht<sup>257</sup>. En enero del 2013, el ex líder sindical arribó a Cuba, ocasión en la que se discutió la posibilidad de que Odebrecht aumentase su cartera de proyectos y desarrollase, con financiamiento del BNDES, dos aeropuertos, uno en de ellos en la Habana (Fhola do S. Paulo 9/4/2013). Meses más tarde, el vicepresidente del Consejo de Ministros de Cuba, Marino Alberto Murillo Jorge, visitó Brasilia para afinar y avanzar la negociación (Itamaraty, 3/4/2013). Durante su estancia se discutió el otorgamiento del crédito del BNDES para distintos proyectos de empresas brasileñas, según lo afirmó un funcionario brasileño al corresponsal de una agencia de noticias internacional (Reuters, 12/4/2013).

Por su parte, la llegada de Lula a Mozambique destrabó una inversión de Camargo Correa debido cierta desconfianza sobre las prácticas y desempeño del capital brasileño<sup>258</sup>. El cable diplomático afirmó que la fuerza simbólica de Lula había ayudado al esfuerzo diplomático de mejorar la imagen del Brasil. Según la embajadora en Maputo, Lúgia Scherer, Lula logró “(...) asociar su prestigio al de las empresas”. Además, en el cable sostiene que “a pesar de su carácter no oficial la estadía del ex mandatario contribuye para alterar las discusiones sobre la actuación de Brasil en Mozambique<sup>259</sup>”.

En Agosto de 2011, Lula arribó a Bolivia en el marco de la paralización de la construcción de la “carretera Villa Tunari-San Ignacio de Mojos” (adjudicada a la brasileña OAS) producto de un conflicto con las poblaciones indígenas afectadas (conocido como el conflicto del *Tipnis*<sup>260</sup>). De acuerdo al telegrama de la embajada brasileña en La Paz<sup>261</sup>: “Lula arribó con su comitiva en avión privado de OAS”. En dicho viaje tuvo contactos con el gobierno de Evo Morales y con distintas asociaciones empresariales bolivianas. Claramente, la visita de Lula financiada por

---

<sup>257</sup> Cable de la embajada de Brasil en Panamá “BRASEM PANAMÁ” N° 00204 del 23/05/2011 publicado por el Diario Fhola do S. Pablo bajo la sección titulada “Fhola transparencia”.

<sup>258</sup> Por entonces la empresa Camargo Correa sufría la resistencia de la población local dado los impactos ambientales de su participación en el proyecto Moatize, liderado por la empresa Vale.

<sup>259</sup> Cable de la embajada de Brasil en Mozambique “BRASEM MAPUTO”, N° 00925 del 22/11/2012, publicado por el Diario Fhola bajo la sección titulada “Fhola transparencia”.

<sup>260</sup> En el próximo capítulos haremos especial referencia a dicho caso

<sup>261</sup> Cable de la Embajada de Brasil en Bolivia “BRASEM LA PAZ” N° 01123 del 25/08/2011 publicado por el Diario Fhola bajo la sección titulada “Fhola transparencia”.

OAS, tuvo como objetivo “asociar su prestigio” a una empresa que estaba siendo fuertemente cuestionada.

Por último, otro ejemplo del rol de la “Diplomacia ex presidencial” de Lula fue su viaje a Colombia en agosto de 2011. El punto a destacar es la reiteración de un tipo de agenda propio de sus períodos presidenciales orientado a reunir a los empresarios brasileños con terceros gobiernos. En el marco de la visita, se conformó el primer “Foro de Inversión y de Comercio Colombia-Brasil” donde participaron más de 500 empresarios de los dos países, entre los que se destacaron José Sergio Gabrielli (Petrobras), Jorge Gerdau (Grupo Gerdau), Marcelo Odebrecht (Odebrecht), Guilherme Leal (Natura), Ricardo Marino (Itaú Unibanco), Albano Chagas Vieira (Votorantim), (Instituto Lula, 2/8/2011). En esa oportunidad, Lula propuso al gobierno colombiano “crear un fondo de garantías para invertir en la construcción de nuevas hidroeléctricas, puertos y vías, y configurar proyectos estratégicos a largo plazo” (Instituto Lula, 4/8/2012). A esta altura, el lector podrá darse cuenta que en los sectores mencionados por Lula, las empresas brasileñas tienen grandes ventajas competitivas a nivel regional. De este modo, el ex mandatario propuso el marco político institucional para la realización de inversiones y, a su vez, las empresas más idóneas para dicho fin.

La actividad internacional del ex presidente Lula fue defendida por Marcelo Odebrecht, presidente de la firma homónima: “Las acciones traen ganancias económicas legítimas para las empresas y para sus países de origen y sirven para la implementación de la geopolítica de gobiernos que tienen visión de futuro como China, por ejemplo, que a través de sus empresas procuran, cada vez más, ocupar espacios estratégicos más allá de las fronteras” (Fhola do S. Paulo, 7/4/2013). Los dichos del empresario son una clara manifestación de la conciencia del “condominio” y de los intereses solapados entre el empresariado y las relaciones internacionales del Estado brasileño.

## **Capítulo V: Dilemas y contradicciones de la política exterior sudamericana de Brasil en torno a la consolidación de la internacionalización de capitales**

En el capítulo anterior mostramos como fue -y como se retroalimentó- la vinculación entre la internacionalización de capitales y la estrategia agresiva de diversificación de vínculos que llevó a cabo la administración de Lula. Los distintos discursos y declaraciones del ex líder sindical, los documentos de Itamaraty, el seguimiento de las algunas relaciones bilaterales y la propuesta de BITs por parte de la administración Rousseff sustentan nuestro argumento de que la consolidación del proceso de internacionalización de capitales se convirtió en un nuevo objetivo de la PEB.

En el seguimiento de las relaciones bilaterales no incluimos -de manera deliberada- casos de países Sudamericanos. Dicha decisión no obedeció a la inexistencia de evidencia empírica, por el contrario, respondió al hecho de que al ser América del Sur la región prioritaria de la expansión del empresariado brasileño (Capítulo II), la relación (simbiótica) entre nuestras variables de investigación fue aún más fuerte.

Sin embargo, dadas las particularidades de la política sudamericana de Brasil (Capítulo III) fue necesario realizar un estudio pormenorizado de las implicancias de la expansión de las inversiones de las empresas brasileñas en la PEB hacia la región. En esta dirección, retomamos uno de los interrogantes iniciales de nuestra investigación: ¿cómo condicionó la fuerte irrupción de capitales brasileños en América del Sur la política sudamericana de Brasil?, en otras palabras: ¿De qué manera se ensambló el nuevo objetivo de la PEB con otros objetivos y principios de la PEB hacia Sudamérica?, ¿Cuáles fueron los dilemas y contradicciones que tuvo que afrontar la política exterior del gigante sudamericano? A modo de respuesta, en el presente capítulo sostenemos que la puesta en práctica del nuevo objetivo dificultó la compatibilización y armonización de la denominada “política de solidaridad regional” con la visión tradicional del carácter funcional de la política exterior para el desarrollo económico.

En términos operativos, el capítulo se divide en dos partes. El primer apartado (5.1) evidencia cómo la penetración del capital brasileño en Sudamérica fue ponderada por la PEB tanto como vehiculizador del desarrollo nacional, así como también, como mecanismo de cooperación con países que intentan salir del atraso económico y social en un nuevo contexto político en América del Sur. A su vez, señala la contradicción que enfrentó Brasil en compatibilizar dichos objetivos y, asimismo, las estrategias de acción aplicadas frente a dicha contradicción: *capitalización de la contradicción y gestión de la contradicción*. El punto 5.1.1 ejemplifica a partir del caso venezolano la primera estrategia.

El segundo apartado (5.2) analiza los casos donde existieron controversias entre el capital brasileño con gobiernos sudamericanos (Uruguay, Bolivia y Ecuador) y las formas que la PEB aplicó la estrategia de gestión de la contradicción en dichas situaciones.

### **5.1. Los dilemas en el ejercicio del poder: entre el desarrollo y la solidaridad**

Como se intentó poner en evidencia, la consolidación del proceso de internacionalización del empresariado brasileño representó para Brasil, siguiendo a Gilpin, un claro indicador de *wealth and power* dado que la emisión de IED simboliza un atributo duro de poder para cualquier país. No obstante, como quedó de manifiesto con el posicionamiento de Brasil con respecto a los BITs, usufructuar ese recurso de poder no es tarea sencilla. Toda modificación en la base de poder de un país genera, para los hacedores de políticas, dilemas en torno a qué utilización hacer de dicho recurso y a cómo actuar en el plano internacional a los fines de hacer pesar adecuadamente los cambios acaecidos.

Para dar respuesta a los interrogantes señalados y para entender las peculiaridades que tuvo el vínculo entre la internacionalización de capitales y la política sudamericana de Brasil, debemos explicitar la adopción de una definición *relacional del poder* en detrimento de la identificación del *poder como atributo* (Baldwin, 2002). Sin este marco referencial resulta difícil aprehender lo acontecido en la práctica. Los dilemas en torno a la primera acepción se relacionan con un despliegue

cuidadoso de los recursos, donde las formas son relevantes y guardan relación con los contextos, los actores -domésticos e internacionales- implicados y las áreas en las cuales se pretende ejercer influencia. Además, el uso de los recursos debe vincularse con los intereses que se persiguen y sobre todo con el tipo de poder que se pretende construir.

En relación a *los contextos*, cabe recordar que la primera década del siglo XXI estuvo signada por muchos cambios en América del Sur. Varios países experimentaron fuertes crisis político/institucionales producto del grave deterioro de las condiciones socioeconómicas y, como consecuencia, se produjo el denominado “giro a la izquierda” de muchos de los países de la región<sup>262</sup>. La consolidación de dichas experiencias dio lugar a la tesis de que América del Sur vivía una etapa *posneoliberal* (Sader, 2009). Cabe destacar que la gran mayoría de los partidos políticos y movimientos sociales que formaron los nuevos gobiernos habían compartido la resistencia en la década anterior a las políticas neoliberales. La pertenencia y activa participación del PT en el Foro de San Pablo<sup>263</sup> fue un claro ejemplo de los lazos existente entre dichas fuerzas políticas. La estrecha relación del PT con el Foro fue visible en la figura de Valter Pomar. Entre 1997 y 2005 el dirigente *petista* ocupó la tercera Vicepresidencia nacional del PT y entre, 2005-2009, tuvo a su cargo la Secretaria de Relaciones Internacionales del partido. Paralelamente, en todo ese tiempo, ejerció el cargo de Secretario Ejecutivo del Foro. A su vez, es menester destacar la existencia de fuertes relaciones interpersonales entre muchos de los nuevos presidentes sudamericanos producto de su pasada militancia política.<sup>264</sup>

---

<sup>262</sup> Para nombrar algunos ejemplo: en 1998 triunfó en Venezuela el gobierno de Hugo Chávez, en 2002 Lula da Silva del Partido de los Trabajadores en Brasil; un año más tarde ganó las elecciones en Argentina Nestor Kirchner, luego Tabaré Vázquez del Frente Amplio en Uruguay en 2004; Evo Morales por el Movimiento al Socialismo en Bolivia en 2005; Michelle Bachelet del Partido Socialista de Chile en 2006; Rafael Correa por Alianza PAIS en Ecuador en 2006; en el mismo años Daniel Ortega por el Frente Sandinista de Liberación Nacional de Nicaragua; Fernando Lugo por la Alianza Patriótica para el Cambio (hoy Frente Guasú) en 2008 y José Mujica por el Frente Amplio en Uruguay en 2010.

<sup>263</sup> El Foro de São Paulo es un foro de partidos y grupos de izquierda latinoamericanos, fundado por el Partido de los Trabajadores de Brasil en São Paulo en 1990.

<sup>264</sup> Para ilustrar con un caso testigo, la relación existente entre Lula y Evo Morales como dirigentes sindicales fue intensa. En palabras de Lula: “Evo, cada vez que me encuentro contigo, no me olvido de que somos Jefes de Estados de países soberanos y que precisamos actuar como Jefes de Estado, cada uno en defensa de sus países, pero antes de ser presidente de República, vos en Bolivia y yo aquí en

Es en ese contexto sudamericano que se produce la consolidación del avance del capital brasileño. Como explicamos en el Capítulo II, la experiencia neoliberal contribuyó a la mejora de la competitividad de un conjunto de empresas brasileñas en el marco de una coyuntura regional propicia para la internacionalización<sup>265</sup>, proceso que se profundizó en la primera década del siglo XXI. No obstante, este nuevo escenario encontró en el poder a una colisión de gobierno con una clara ideología “progresista”. Es indudable que el *ejercicio del poder económico* es mucho más fácil para gobiernos con una ideología liberal que para aquellos con una tradición social, sindical y progresista. El PT, al igual que las otras fuerzas de izquierda latinoamericana, había sido muy crítico del comportamiento del empresariado transnacional y de sus efectos, por ejemplo, en los primeros encuentros del Foro Social Mundial (FSM)<sup>266</sup> desarrollados en Porto Alegre en 2001 y 2002, existió un consenso sobre la “contradicción entre las exigencias del capitalismo transnacional y las formas democrático-territoriales de gobierno por un lado y un espíritu de hipercompetición en el que el ganador se lleva todo, por el otro” (Gomez,2004). Para la visión de la izquierda latinoamericana, en particular aquellas experiencias más críticas del concepto tradicional de desarrollo<sup>267</sup>, el avance del capital transnacionalizado representaba un obstáculo para una nueva visión del desarrollo.

Más allá de las distintas intensidades, uno de los aspectos que compartieron las experiencias de gobiernos progresistas en América Latina, inclusive la brasileña, fue

---

Brasil éramos compañeros de movimientos sindicales y no podemos permitir que nuestra primera relación sea disminuida porque hoy somos presidentes”.

Declaración del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva por ocasión de la visita de Estado del Presidente de Bolivia, Evo Morales. Palacio de Planalto, 15 de Febrero de 2007.

<sup>265</sup>. En materia económica, y tal como se produjo, el retorno a la senda del crecimiento y la debilidad en materia industrial/productiva en la región producto de las consecuencias de las políticas aperturistas representaban un ambiente ideal para la expansión del empresario brasileño.

<sup>266</sup>El Foro Social Mundial (FSM) es un encuentro anual que nuclea a partidos políticos y movimientos sociales que reclaman una nueva globalización de carácter más social y humano. El foro ha servido como “contra foro” al encuentro anual denominado Foro Económico Mundial. El primer FSM fue organizado por la Asociación internacional para la Tasación de las Transacciones Financieras para la Ayuda al Ciudadano (ATTAC) y el Partido de los Trabajadores de Brasil. Se llevó a cabo del 25 al 30 de enero de 2001 en Porto Alegre, Brasil.

<sup>267</sup> Por ejemplo, las ideas sobre el “buen vivir” (con fuerte arraigo en los gobiernos de Evo Morales y Rafael Correa) tienen la enorme ventaja de abandonar las ataduras al término “desarrollo” y se enfocan directamente en el bienestar de las personas y las comunidades (Gudynas & Acosta, 2011). En ese marco, la empresa transnacional constituye una representación material y simbólica del “desarrollo occidental”.

el convencimiento de la necesidad de una mayor regulación de los mercados (Moreira, et al, 2009). Así pues, para las inversiones extranjeras, el nuevo contexto sudamericano representó una necesidad de adaptación al clima de época, visiblemente distinto al predominante en los años noventa.

Por este motivo, la agenda planteada por el crecimiento de las inversiones brasileñas incorporó nuevos temas a la política sudamericana. Dados los sectores prioritarios donde se dirigían las inversiones brasileñas (principalmente recursos naturales e infraestructura), dicha agenda fue de naturaleza particularmente compleja. En efecto, en ciertos casos las inversiones brasileñas se localizaron en sectores sensibles como la energía o servicios básicos donde el potencial de conflicto con gobiernos de inclinaciones proteccionistas fue significativo (Bouzas et al, 2008:335).

Al interior del gobierno de Lula había conciencia de la complejidad que acarrea el proceso de internacionalización para la política exterior, en particular para la política sudamericana. No se trataba solamente de defender los intereses de las empresas brasileñas, otros aspectos debían ser tenidos en cuenta ante posibles escenarios de conflictividad. Según Celso Amorim:

“Brasil está multinacionalizando su economía. No en el sentido que fue en el pasado, que era solo las multinacionales que entraban aquí. Brasil está teniendo intereses, porque sus compañías se están tornando multinacionales. Al multinacionalizarse inevitablemente, nosotros vamos a entrar en países con alguna inestabilidad [...] ¿entonces cómo hacemos? Tenemos que prepararnos para el largo plazo, y ¿cómo nos preparamos? ¿Teniendo una política de amenazas, haciendo lo que fue hecho en la época de Mossadegh en Irán, o por el contrario desarrollar acuerdos justos que sean percibidos como acuerdos equitativos? No nos vamos a librar del problema, pero podemos evitar muchos problemas si no defendemos solo los intereses empresariales estrictamente y podemos ver los intereses nacionales e internacionales de Brasil, y sobre todo, ver a la integración de América del Sur de manera más amplia”<sup>268</sup>.

La referencia de Amorim sobre una visión de una integración “más amplia” hace referencia al rechazo de la tesis que percibe a la integración únicamente para la maximización de los intereses económicos brasileños. Como ya hemos puntualizado, para los gobiernos del PT la noción de integración tuvo además un carácter

---

<sup>268</sup> Exposición de Ministro Celso Amorim en Audiencia Pública de la Comisión de Relaciones Exteriores y Defensa Nacional del Senado Federal, sobre las relaciones el estado de las relaciones Brasil-Bolivia, 9/5/2006

político/estratégico. El rol de *paymaster* que debía cumplir Brasil para consolidar la integración sudamericana se acentuaba aún más en el contexto del giro de muchos países hacia experiencias políticas de corte progresista.

Así, en la política sudamericana del gobierno de Lula desde el inicio de su mandato, existió una tensión que se fue haciendo visible con el devenir de los años. Mientras que en el ámbito política el partido de gobierno compartía lazos de identidad con otras fuerzas y movimientos sociales de la región que alcanzaron el poder, los cuales estaban sustentados en las luchas y reivindicaciones comunes frente a un pasado neoliberal, en términos materiales la brecha entre Brasil y sus pares regionales era cada vez mayor producto de la transformación del primero en un actor emisor de IED. En el aspecto económico, se consolidaban las asimetrías propias de la relación *país receptor-país emisor* en materia de IED. Por todo lo dicho, en tanto el primer factor aglutinaba e integraba, el segundo tenía un fuerte potencial de fragmentación.

Al complejo contexto regional debe incorporarse el nacional. En los primeros años de gobierno de la coalición liderada por el PT hubo un cambio en la visión dicotómica históricamente sostenida por dicho partido en lo referido a la relación entre el Estado y el mercado. La formación de un *condominio con el capital trasnacionalizado* representó un claro ejemplo de ello (punto 2.4), motivo por el cual, en su nuevo rol de conductor del Estado, para el PT la lógica cambió radicalmente. Como explicamos en el capítulo II, hubo cambio en la percepción del fenómeno: si en el pasado el lema fue *nacionalizar las empresas extranjeras y combatir al capital trasnacional* en el presente el objetivo era otorgar todo el *apoyo para expandir las empresas multinacionales brasileñas*. El *condominio* debió convivir con las posturas del partido de gobierno, en particular con el “PT de Base”. De acuerdo al propio Lula, el “PT de Base” a diferencia del “PT de los dirigentes” continuó, al igual que en los años ochenta, rechazando la creación de todo tipo de alianzas y acuerdos<sup>269</sup>. De una lectura entre líneas de estas declaraciones subyace la existencia de dos PT, uno con funciones de gobierno más pragmático y “político” y otro, el de base más, “principista” e “ideológico”.

---

<sup>269</sup> Fragmento de la entrevista concedida a Emir Sader y Pablo Gentili, Op. Cit.

Muchas veces esta situación particular de Brasil no fue comprendida por otras experiencias progresistas de la región con enfoques más rupturistas con la economía de mercado. Celso Amorim (2014:106) relata esa dificultad en la relación con Venezuela a partir de una conversación que mantuvo con Alí Rodríguez (canciller de Chávez) en diciembre de 2005:

“(…) intenté explicar durante gran parte de la conversación con mi colega venezolano, un hombre de formación política sólida aunque ortodoxa, que salió de la guerrilla a la militancia partidaria, que Brasil era un país capitalista. No sólo no podíamos ignorar las leyes del mercado sino que teníamos que considerar en nuestras decisiones la opinión del sector empresario cuyo peso político reconocíamos. Mi colega pareció sorprenderse. No comprendía bien que un país gobernado por el Partido de los Trabajadores y por un líder de origen sindical pudiera estar sujeto a esas ponderaciones”.

Ante este escenario, indefectiblemente, la política sudamericana de Brasil desde el año 2003 se volvió *dilemática y contradictoria* en torno al tema de las inversiones brasileñas en sus vecinos. El propio Valter Pomar (2011:132-133) reconoció esta situación:

“La política externa del gobierno de Lula es una política de un Estado periférico con un enorme potencial. Esta política externa puede tener dos dimensiones. Una dimensión es proteger los intereses nacionales del país. Esos intereses muchas veces son los intereses de empresas capitalistas que actúan en el exterior y son intereses del Estado en el sentido más amplio de la palabra. Es un Estado que tiene un potencial sub-imperialista que no debemos subestimar, enmascarar ni disfrazar. La otra dimensión de la política externa del gobierno de Lula es democrática y popular. Un Estado periférico bajo una hegemonía de izquierda que busca construir un nuevo orden internacional y busca una integración continental con bases populares y democráticas. De esta naturaleza contradictoria de la política externa se desprende que los partidos de izquierda deben tener una doble actitud en relación a ella. Tienen que defenderla en su conjunto ante la derecha, y al mismo tiempo deben tener una actitud de permanente vigilancia y presión para garantizar que predomine el eje democrático-popular [...] a veces eso significa defender los intereses populares versus los intereses capitalistas. Pero, a veces se trata también de defender los intereses del desarrollo del capitalismo en Brasil”.

La tensión en la política sudamericana *petista* en relación a la consolidación del proceso de internacionalización de capitales que describe Pomar puede ser conceptualizada como el dilema entre el “*desarrollo y la solidaridad*”. Por un lado, el objetivo arraigado en la PEB de convertirse en un instrumento para el desarrollo económico de Brasil (punto 3.2) traducido -en palabras de Pomar- en servir a los

“intereses de empresas capitalistas que actúan en el exterior y son intereses del Estado” y, por el otro, la emergencia de un nuevo objetivo en materia externa como es impulsar y ayudar a consolidar una “integración continental con bases populares y democráticas” bajo el principio de solidaridad regional (punto 3.3).

La contradicción radica en que el apoyo político-estatal a grandes empresas capitalistas para que realicen inversiones en el exterior está asociado a prácticas “imperialistas” y “capitalistas” ejecutadas tradicionalmente por los países desarrollados, prácticas alejadas de la idea de “solidaridad o “hermandad”. Además, muchas veces las prácticas empresariales son cuestionadas porque atentan contra el ideal democrático dadas las injerencias de las empresas en el manejo de los asuntos públicos. Como vimos en el capítulo anterior, existió un claro apoyo estatal a la consolidación del proceso de internacionalización, sin embargo, entre los principales funcionarios que intervinieron en el diseño de la PEB no hubo un discurso homogéneo con respecto al tema, situación que evidencia una clara incomodidad. Por ejemplo, mientras que Marco Aurelio García y Celso Amorim reconocieron un rol activo del gobierno en pos de la internacionalización, Samuel Pinheiro Guimaraes rechazó la idea que haya habido una política gubernamental al respecto.

“(…) el gobierno brasileño estimula la internacionalización de nuestras empresas, pero no puede asumir la responsabilidad por la conducta de esas empresas” (García<sup>270</sup>);

“Cito como ejemplo una empresa textil en Ecuador<sup>271</sup>, que me pidió que la ayudásemos a conseguir una entrevista. La ayudamos y meses más tarde cuando fui a Ecuador pregunté ¿Dónde está la empresa?, ella ya tenía todo resuelto (Amorim<sup>272</sup>);

“No hay yo creo, una política deliberada del gobierno para patrocinar la expansión de las empresas. Si hay una fuerte política integracionista, la integración significa que los capitales pueden invertir. La integración económica es hecha por las empresas. En el caso nuestro es hecha en gran medida por las multinacionales. Brasil no exporta nada, las que exportan son las empresas. Brasil es la economía mayor, la que tiene las mayores

---

<sup>270</sup> Entrevista otorgada en febrero de 2011 a once diarios latinoamericanos. Disponible en <http://a.elcomercio.pe/infografia/brasil/docbrasil1.pdf>

<sup>271</sup> Amorim hace referencia al grupo Vicunha Têxtil de Brasil productora de denim/índigo, tela utilizada para la confección de jeans. La empresa está presente en Ecuador desde 2007, a partir de la apertura de su subsidiaria Vicunha Ecuador S.A.

<sup>272</sup> Entrevista concedida por el Ministro de Relaciones Exteriores, Celso Amorim, al diario Valor Económico, 6/12/2007. Disponible en [www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/discursos-artigos-entrevistas-e-outras-comunicacoes/ministro-estado-relacoes-exteriores/086431682725-entrevista-concedida-pelo-ministro-das-relacoes/](http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/discursos-artigos-entrevistas-e-outras-comunicacoes/ministro-estado-relacoes-exteriores/086431682725-entrevista-concedida-pelo-ministro-das-relacoes/)

empresas. En este sentido no existe esa idea de sub-imperialismo brasileño, no existe esa vocación. Lo que ocurre es que las empresas hacen inversiones, están ahí” (Pinheiro Guimaraes<sup>273</sup>)”.

Como ya adelantamos, en el plano de las *acciones* existieron, para la PEB, dos lógicas de funcionamiento con respecto a esta contradicción. La estrategia predominante fue el permanente intento por *capitalizar la contradicción*, sin embargo, en los momentos de tensiones entre el capital brasileño y los estados receptores, el gobierno optó por *gestionar la contradicción*.

La primera de estas lógicas intentó *compatibilizar y armonizar* aspectos que a priori aparecían como antagónicos. De este modo, fue una línea de acción por parte del gobierno de Lula cuyo objetivo fue ponderar el fenómeno de las inversiones de empresas brasileñas en los países menos desarrollados de la región como un factor que favorecía los intereses económicos brasileños al tiempo que brindaba ayuda para el desarrollo económico y social de los vecinos. En términos del diseño intra-gobierno, la estrategia fue funcional tanto para aquellos sectores de Itamaraty asociados a la corriente “progresista” sindicada al partido de gobierno como para los denominados “autonomistas”, de acuerdo a la conceptualización hecha por Gomes Saravia (2010). Éstos últimos perciben la “integración como un instrumento de acceso a mercados y como elemento capaz de abrir nuevas perspectivas para la proyección de las industrias brasileñas en el exterior” (Gomes Saraiva, 2010:50).

Un exponente de este pensamiento es Rubens Gama Dias Filho, funcionario de carrera del Ministerio de Relaciones Exteriores, quien ocupó el cargo de Director del Departamento de América Central y el Caribe bajo los gobiernos de Lula y se desempeñó como Director del Departamento de Promoción Comercial y de Inversiones entre 2011 y 2013. Según Rubens Gama “Las empresas brasileñas están en un momento de fuerte internacionalización y eso significa comenzar por la región,

---

<sup>273</sup> Disertación de Pinheiro Guimaraes en la III Jornadas de Relaciones Internacionales, organizadas por el Área de Relaciones Internacionales de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - FLACSO-, Sede Argentina, 26 de Octubre de 2012, Buenos Aires, Argentina.

por el Mercosur. Los mercados vecinos son una excelente oportunidad para buscar desarrollar las ventajas competitivas de las empresas”<sup>274</sup>

Esta visión, además de tener un fuerte peso en Itamaraty también, fue defendida por el partido más importante de la coalición de gobierno, el PMDB. Si bien en Brasil la relación *gobierno de coalición-política exterior* no ha tenido un peso explicativo significativo -producto del bajo impacto del Congreso en dicha política pública- (Amorim Neto, 2013) no puede subestimarse la visión del PMDB sobre la PEB. En el programa institucional de dicho partido, en el apartado *Brasil no mundo*, se resalta la “*Inserção competitiva na economia Global*”. En dicha base programática queda en claro la centralidad del “desarrollo” sobre la “solidaridad”:

“Para el PMDB, la prioridad mayor debe ser retomar el desarrollo nacional en bases realistas, o sea, como el fortalecimiento de su propia economía y de su mercado interno. Entretanto, el PMDB considera que la integración latinoamericana contribuirá para esos objetivos, además de favorecer la formación de un importante polo económico en la región como así los lazos de solidaridad entre los pueblos”<sup>275</sup>.

La lógica de la *capitalización de la contradicción* puede rastrearse en las declaraciones de importantes funcionarios políticos, como el presidente del BNDES. En los primeros años de gobierno, Guido Mantega sostuvo: “Nuestra idea es aumentar la presencia del BNDES en América del Sur, pero siempre que exista actuación de empresas brasileñas. Así estaremos creando empleo y riqueza en Brasil y dando ayuda directa al desarrollo de países socios” (BBC, 4/3/2005).

### **5.1.1 Un caso testigo de la “capitalización de la contradicción”: Venezuela**

La relación bilateral entre Brasil y Venezuela evidencia con claridad cómo las inversiones de empresas brasileñas fueron funcionales a su diplomacia -encabezada por la diplomacia presidencial- para impulsar simultáneamente el objetivo económico de expandir los negocios brasileños y el político de fortalecer la integración regional a través de la “ayuda y solidaridad” brasileña.

---

<sup>274</sup> Declaraciones realizadas en el marco del 3º Encuentro de Comercio Exterior del Mercosur (ENCOMEX), Curitiba, 1 y 2 de Diciembre de 2011. Disponible en <http://www.youtube.com/watch?v=PkbSjilcAXU>

<sup>275</sup> Punto 4 del Programa Institucional del PMDB, disponible en <http://pmdbrs.org.br/scripts/programavi.php>

Antes del arribo de Lula a la presidencia de Brasil ya existían algunas inversiones de empresas brasileñas en Venezuela. El primer antecedente se remonta a fines de los años setenta cuando Camargo Correa participó en la construcción y montaje de la Central Hidroeléctrica de Gurí.

Antes de proseguir con el análisis es menester realizar un pequeño paréntesis. Este antecedente histórico es un claro ejemplo de cómo los vínculos políticos con los Estados donde reside el capital es clave para la concreción de este tipo de inversiones. En 1974 se abrió la licitación para construir la central hidroeléctrica con la participación de diversas empresas extranjeras, siendo victorioso un grupo de empresas entre las que participaban las brasileñas Camargo Correa y Cetenco. No obstante, empresas de capitales de EEUU no aceptaron el resultado de la licitación e iniciaron una serie de embestidas a las empresas brasileñas, cuestionando su capacidad técnica y presionando para cambiar el resultado. Como bien señala Ferraz Philo (2010), la cuestión giró en torno a una disputa diplomática y envolvió a las autoridades brasileñas que viajaron a Venezuela a fin de garantizar la validación de los resultados. El entonces presidente Figueredo llegó a enviar una carta al presidente venezolano para que no se perjudique a las empresas brasileñas. Sin embargo, al final el gobierno venezolano incluyó en el consorcio ganador a empresas de norteamericanas, cayendo así la participación de las brasileñas (por ejemplo Camargo Correa, pasó de tener una participación del 39% al 24%). En los años setenta la influencia política de Brasil en Venezuela era relativamente escasa. En un contexto de acoplamiento de Caracas con la potencia hegemónica, la concreción de negocios se direccionaba hacia los capitales americanos. El arribo de ciertos tipos de inversiones está en clara sintonía con la priorización de vínculos bilaterales determinados. Como veremos a continuación, hacia principios del siglo XXI la relación especial de Venezuela dejó de estar en Washington y Brasilia se transformó, a diferencia de los años setenta, en un actor central para la política exterior venezolana.

Dicho esto, y retomando el hilo de análisis, la por entonces empresa Brahma (ahora parte de Ambev) adquirió la empresa venezolana Cervecería Nacional en 1994. A su vez, en 1997, la constructora Odebrecht concluyó su primera obra en dicho país, el *centro comercial Lago Mall*. Sin embargo, es recién a partir del 2003 cuando se

produce un arribo importante de inversiones de capitales brasileño a Venezuela. Este movimiento estuvo asociado claramente al fortalecimiento político del eje Brasilia-Caracas, siendo otro ejemplo de cómo las *relaciones políticas dinamizan e impulsan la dimensión económica*. El nuevo eje se sustentó en la política brasileña de ampliar su entorno regional (del Mercosur a toda América del Sur) y en la estrategia venezolana de un acercamiento al Cono Sur. Además, el vínculo interpersonal entre Lula y Chávez también traccionó en esa dirección.

A partir de 2003, empresas como Odebrecht, Gerdau, Camargo Correa, Ultrapar y Queiroz Galvão<sup>276</sup> concretaron importantes negocios en Venezuela. De acuerdo a José Francisco Marcondes, presidente de la Cámara de Comercio Venezuela-Brasil (CAMVEN), el porfolio de negocios de las empresas brasileñas en Venezuela alcanzó los 20 mil millones de dólares para el año 2013 (BBC,17/1/2013). Esta situación provocó que Brasil se convirtiese en la primera década del siglo XXI en uno de los principales inversores de Venezuela. En un contexto de escaso arribo de dólares en materia IED, las inversiones brasileñas (y el financiamiento proveniente de Brasilia) fueron altamente ponderados por el gobierno chavista. En 2009, se filtraron a la prensa declaraciones de Chávez diciendo que “(...) se estaba viviendo una ola de nacionalizaciones en Venezuela, menos las empresas brasileñas<sup>277</sup>”.

En el caso de Venezuela, se observa con claridad el constante esfuerzo del gobierno de Lula, encabezado por el propio presidente, de cumplir con el principio de solidaridad hacia la región. La tesis, que fue explicitada en el Capítulo III, es sintetizada en esta declaración en el transcurso de su primer año como presidente: “Siempre comprendo que Brasil por ser la mayor economía, por ser el país más industrializado, tiene que tener gestos de generosidad para con los socios regionales.

---

<sup>276</sup> *Odebrecht*: construcción del III puente del Orinoco (2006), finalización de las Lineas III y IV del Metro de Caracas e inicio de la construcción de la Línea V (2006), construcción de la Línea II de Metros los Teques (2006), Planta de Tratamiento “El Chorrillo” (2007), inicio de construcción del sistema Metrocable en Caracas; *Camargo Correa*: en 2009 se adjudica la construcción del proyecto hídrico Tuy IV (sistema de riego financiado por el BNDES). *Andrade Gutierrez*: construcción de dos proyectos siderúrgicos uno en la ciudad de Pilar, Estado de Bolívar y otro en Sucre (ambos en 2008); *Gerdau*: adquisición de la empresa Siderúrgica Zuliana (Sizuca) (2007); *Ultrapar*: adquisición de la empresa Arch Química Andina perteneciente a la americana Arch Chemicals (2007); *Queiroz Galvão*: *El proyecto de irrigación en Valle de Quíbor* (2010).

<sup>277</sup> En el marco de una Reunión Bilateral entre los presidentes de Brasil y Venezuela en la ciudad de Salvador, Brasil, la prensa logró captar los dichos del presidente venezolano por una interferencia en los aparatos de traducción simultánea.

O sea, en muchas cosas, nosotros tenemos que tomar la iniciativa en materia de inversiones, hasta financiando alguna obra en países que no pueden<sup>278</sup>”

En gran parte de los discursos pronunciados por Lula en los encuentros bilaterales el tema de las inversiones brasileñas fue una referencia obligada y representó el centro de sus disertaciones. La “diplomacia presidencial” fue el nexo entre los empresarios y el gobierno de Chávez. Frente a un fuerte control político sobre la economía en Venezuela, la “llave” para lograr inversiones fue el vínculo político entre ambos gobiernos. El mismo Lula reconoció los esfuerzos para convencer al empresariado de que inviertan en un contexto adverso para el capital privado: “Estoy feliz Chávez, porque no fue fácil en un primer momento convencer a la sociedad brasileña y convencer a muchos empresarios de hacer inversiones en Venezuela. Hoy tenemos muchas empresas, estoy viendo aquí a Odebrecht, Andrade Gutierrez y Camargo Correa y otros tantos empresarios que están aquí<sup>279</sup>”.

De este comentario se desprende que no existía para el año 2003/2004 un fuerte atractivo económico para invertir en Venezuela que movilizara al empresariado, por el contrario, hubo una voluntad política del gobierno para acercar a los empresarios al mercado venezolano. A pesar de que muchas inversiones se concretaron, en otros casos las mismas no pasaron del “papel” justamente por la dificultad de ponerlas en práctica. En muchos casos se “forzaron” negocios conjuntos (entre empresas de ambos países) que fueron inviables. En 2005, en un encuentro empresarial Brasil-Venezuela celebrado en Caracas, Lula destacó los acuerdos firmados entre Petrobras-PDVSA, Braskem-PDVSA y Vale-Carbozulia<sup>280</sup>. Para el 2013, ninguno de los proyectos conjuntos se habían concretado: Petrobras y PDVSA no explotaron petróleo en el área de Carabobo ni tampoco avanzaron en el proyecto de la refinería “Abreu y Lima”; Braskem y Pequiven (PDVSA) nunca concretaron el *proyecto Propilsur* y la alianza entre la minera Vale y Corpozulia para la explotación del yacimiento carbonífero de Socuy, en el estado de Zulia, tampoco se materializó.

---

<sup>278</sup> Palabras del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva en encuentro con estudiantes brasileños, 5/9/2003, La Habana.

<sup>279</sup> Declaración a la prensa seguida de entrevista colectiva concedida por el Presidente Lula da Silva, en conjunto con el presidente de Venezuela, Hugo Chávez, durante ceremonia de firma de actos, 27/6/2008, Caracas.

<sup>280</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva en el Cierre del Seminario Empresarial Brasil-Venezuela, 14/2/2005, Caracas.

El punto que nos interesa destacar es mostrar cómo el gobierno brasileño intentó evidenciar el compromiso del capital brasileño con el desarrollo y la industrialización de Venezuela. Los empresarios, según Lula “ayudan a construir”, “contribuyen a industrializar”, “generan riquezas en Venezuela”:

“Pedí a mis ministros que trabajasen y que trajeran importantes empresarios brasileños, de los más diferentes sectores para que viniesen con la idea de hacer asociaciones con los empresarios venezolanos y descubriesen nichos para inversiones, que no sólo contribuyen para industrializar a Venezuela sino que también crean un equilibrio en la relación comercial [...] Brasil tiene que pagar el precio de ser la mayor economía, de ser el país más industrializado. Pagar el precio es estar dispuesto a tender la mano a los países de economías más frágiles que precisan desarrollarse<sup>281</sup>”;

“Los empresarios brasileños están acá para ayudar a los compañeros venezolanos a industrializar Venezuela. Varios empresarios están aquí ayudando a construir carreteras, ayudando a construir hidroeléctricas, ayudando a construir polos petroquímicos y sistemas de irrigación<sup>282</sup>”;

“Una de las razones por las que trabajo tanto con nuestros empresarios y con el presidente Chávez para hacer inversiones de empresas brasileñas aquí es para que esas empresas generen riquezas en Venezuela, generen empleos y por lo tanto, mejoren la vida del pueblo venezolano, y al mismo tiempo puedan exportar para Brasil y así equilibrar la balanza comercial entre Brasil y Venezuela<sup>283</sup>”;

“(…) quiero ver varios de esos proyectos concluidos, inaugurar las obras, Emilio, precisa invitarme para inaugurar una obra, ya fui unas tres veces a lanzar la piedra inaugural. Quiero inaugurar una obra de Queiroz Galvão, Andrade Gutierrez y otros proyectos de empresas brasileñas. ¿Por qué quiero ayudar a industrializar Venezuela? Porque es preciso equilibrar la balanza comercial. Que Queiroz Galvão, Andrade Gutierrez, Camargo Correa, Braskem, y Odebrecht produzcan para vendernos sus productos, para que nosotros podamos equilibrar, porque de lo contrario ellos van a dejar de ser dependientes de los EEUU para ser dependiente de nosotros<sup>284</sup>”.

La selección de estos fragmentos (cuatro discursos en diferentes años) muestra un intento por parte de la diplomacia brasileña de evitar marcar la relación en términos asimétricos dado el constante señalamiento de la búsqueda de un equilibrio en

---

<sup>281</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva en el Cierre del Seminario Empresarial Brasil-Venezuela, 13/12/2007, Caracas.

<sup>282</sup> Declaración a la prensa seguida de entrevista colectiva concedida por el Presidente Lula Da Silva en conjunto con el Presidente de Venezuela Hugo Chávez durante la ceremonia protocolar, 27/6/2008, Caracas.

<sup>283</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula da Silva durante la ceremonia protocolar, 30/10/2009, El Tigre, Venezuela.

<sup>284</sup> Declaración a la prensa seguida de entrevista colectiva concedida por el Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva en conjunto con el Presidente de Venezuela Hugo Chávez durante la ceremonia protocolar, 26/5/2009. Salvador-BA.

términos de los beneficios. Un punto no menor es que, más allá del aporte que puede hacer el capital brasileño al desarrollo venezolano y la capitalización política de un gobierno para una estrategia internacional determinada, los principales benefactores en este tipo de relaciones son las empresas que en el marco de una lógica capitalista reciben dividendos de sus operaciones. Por ejemplo, los ingresos netos (descontando intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) de Odebrecht en Venezuela fueron de casi 300 millones de dólares en el año 2011 (Odebrecht, 2012). Como la mayoría son *inversiones indirectas* la erogación termina siendo del Estado venezolano. Además, hay que señalar que Odebrecht como multinacional tuvo, independientemente de las buenas relaciones entre los gobiernos, los mismos problemas en materia fiscal que otras empresas globales muy reconocidas. La empresa brasileña fue denunciada por el fisco venezolano por tener una deuda de 282 millones de dólares correspondiente a los impuestos del 2005 y 2006. Meses antes, otra multinacional como *Mc Donald's* había tenido problemas semejantes a los de Odebrecht (BBC, 5/11/2008).

Ahora bien, si en la *palestra internacional* el discurso en relación a las inversiones brasileñas en Venezuela fue funcional a la búsqueda por parte de la PEB de mayor aceptación del liderazgo brasileño en la región, a través de la exaltación de la noción de “solidaridad regional” (apoyada y defendida por el programa partidarios del PT), en la *palestra nacional* el discurso se direccionó a fortalecer el “condominio” y resaltar la funcionalidad de la política exterior para el desarrollo y para los beneficios del empresariado brasileño. En un Encuentro Nacional de Comercio Exterior en 2005, frente a un público compuesto por empresarios, Lula sostuvo:

“Cuando Odebrecht construye un metro en Caracas, nosotros estamos exportando servicios, nuestra ingeniería, piezas producidas en Brasil. Vamos a seguir haciendo eso porque hallo que América del Sur es un mercado extraordinario para Brasil. Nosotros no podemos abdicar dicho mercado porque es más pobre que Europa. Cuanto más rico es el país más limitaciones nosotros tenemos para hacer crecer nuestras exportaciones<sup>285</sup>”.

El discurso de Lula en esta ocasión estuvo en sintonía con la visión tradicional de la diplomacia brasileña que considera a la región como una plataforma para el

---

<sup>285</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula de Silva, en la ceremonia de apertura del 25° Encuentro Nacional de Comercio Exterior –ENAEX-, 7/11/2005, Rio de Janeiro.

despegue de la internacionalización de las empresas. Se reconoce una asimetría en materia productiva la cual resulta funcional para los intereses empresariales.

Lo que hemos llamado la “capitalización de la contradicción” muestra con claridad como el avance de las empresas brasileñas en la región fue capitalizado diplomáticamente tanto en la idea del “desarrollo” como en la de la “solidaridad”. El caso venezolano nos grafica como el gobierno de Lula hizo un *ejercicio particular del poder* en relación a la temática de las inversiones (atributo material de poder). Compatibilizar “desarrollo” y “solidaridad” fue claramente una estrategia para subsanar los dilemas y contradicciones propios de una potencia media como Brasil.

## **5.2. Controversias entre el capital brasileño y los gobiernos sudamericanos: la hora de “gestionar la contradicción”**

La estrategia de “capitalización de la contradicción” en torno al dilema entre “el desarrollo y la solidaridad” encontró sus límites en la región. La irrupción de distintas controversias y tensiones entre el capital brasileño internacionalizado y los gobiernos receptores evidenció que la contradicción que generó la fuerte expansión del capital brasileño para la política sudamericana de Brasil era una realidad inevitable a pesar de los esfuerzos para diluirla. Para la PEB, determinados acontecimientos mostraron que muchas veces la problemática en cuestión dejó de ser un juego de suma variable “desarrollo y solidaridad” para convertirse en un juego de suma cero: “desarrollo o solidaridad”. Ante la aparición de episodios conflictivos en torno al accionar de empresas brasileñas los gobiernos *petistas* se enfrentaron al siguiente dilema: o se priorizaba la defensa de los intereses, decisiones y razones esgrimidas por una empresa brasileña o se contemplaban los intereses, decisiones y razones de los Estados receptores a la hora de cuestionar/lesionar los intereses de las empresas. Los casos descritos a continuación muestran con claridad la *dificultad que tuvo la política sudamericana de Brasil en compatibilizar y armonizar* la mencionada contradicción.

### **5.2.1 La primera manifestación de la contradicción. El caso de la empresa Ambev en Uruguay.**

La empresa Ambev surgió en 1999 producto de la fusión de dos importantes firmas del sector de bebidas: *Brahma* y *Antártica*. Uno de los objetivos de la nueva empresa fue la de iniciar un fuerte proceso de internacionalización a nivel regional. En 2001, Ambev adquirió el 95% de las acciones de Cervecería y Maltería Paysandú S/A (Cympay) de Uruguay. Con dicha operación, uno de los emblemas empresariales uruguayos (la empresa fue fundada en 1947) pasaba a manos de capitales extranjeros, en este caso brasileños. En 2002, Ambev adquirió la empresa argentina *compañía internacional Quilmes Industrial, S.A. (QUINSA)* pasando a controlar unidades productivas que ésta última tenía en Uruguay (Camargos & Vidal Barbosa, 2005).

Producto de estas operaciones, el mercado de bebidas uruguayo no solo enfrentó el problema de la desnacionalización sino también el fenómeno del monopolio en dicho sector del mercado.

En el año 2003, Ambev decidió cerrar la fábrica *Cervecería Norteña*, ubicada en Paysandú. La medida de la empresa brasileña implicaba la pérdida de 200 puestos de trabajo. Tanto la intendencia de Paysandú como los sindicatos comenzaron a reclamar al gobierno de Jorge Batlle la búsqueda de alguna solución. A su vez, los trabajadores tuvieron reuniones con el Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil y con la Embajada de Brasil en Montevideo (Diario El País, 15/2/2003). De forma paralela, el gobierno de Battle, a través del Ministerio de Economía y Finanzas, envió una delegación a Brasil para intentar involucrar a su gobierno en las negociaciones (Diario El País, 17/3/2003).

Según el entonces Ministro de Relaciones Exteriores de Uruguay, Didier Operti:

“(…) respecto al tema de AMBEV quiero decir que la Cancillería hizo gestiones - inclusive, algunas las hice yo personalmente- con el propio Canciller, Celso Amorin, con quien tuve ocasión de conversar muy francamente, al igual que con el Embajador Dos Santos. Naturalmente, la Cancillería expresó la preocupación como Estado parte del MERCOSUR a otro Estado parte del MERCOSUR por la decisión empresarial del manejo de la capacidad productiva de la empresa, de instalaciones que se trasladaban de un lugar a otro en un ciclo industrial privado, que también creaba ciertas limitaciones<sup>286</sup>”.

---

<sup>286</sup> Visita del Señor Ministro de Relaciones Exteriores a la Cámara de Representantes de Uruguay, 7/5/2003. Versión Taquigráfica N° 1771 de 2003, disponible en

El malestar con la empresa brasileña generó que el gobierno uruguayo investigara a la firma por posibles prácticas reñidas con la competencia producto del poder dominante de Ambev (Diario El País, 3/3/2003). En ese marco, el gobierno de Lula decidió interceder en el conflicto siendo la figura encargada de llevar las gestiones Marco Aurelio García. Producto del involucramiento del gobierno, la empresa brasileña decidió realizar una inversión para ampliar la capacidad productiva de un establecimiento de producción de malta en Paysandú y así absorber la mano de obra de la otra empresa. En palabras del propio Marco Aurelio García:

“Nosotros intervenimos para que no se cerraran puestos de trabajo, para que efectivamente el ingreso de capitales brasileños a la región se hiciera teniendo en cuenta las preocupaciones sociales que son las preocupaciones del gobierno Lula. Fue una intervención directa del gobierno Federal de Brasil ante la empresa; el Presidente de la República intervino y el grupo AmBev tuvo una respuesta muy positiva, hay que decirlo. Desde Uruguay no hubo pedidos sino que la embajada constató el problema y nos informó. A partir de esa información el presidente convocó a la empresa AmBev para proponer una estrategia distinta<sup>287</sup>”.

La intervención del gobierno brasileño fue un claro ejemplo de la “gestión de la contradicción”. Haber tenido una postura indiferente ante el conflicto, si bien era funcional a los intereses de la empresa, significaba una temprana pérdida de legitimidad con respecto a un socio del Mercosur y un fuerte descreimiento de la retórica que apuntaba a una nueva etapa de la PEB. Así, en el marco del “condominio” con el empresariado internacionalizado, se gestionó una solución política.

Una vez encauzada la controversia, en abril del 2003, Battle recibió al presidente de la empresa Ambev el cual informó sobre los planes de realizar dicha inversión (Diario el País, 15/4/2003). Las preocupaciones del gobierno brasileño y su decisión de actuar fueron resumidas años más tarde por el Asesor presidencial del ejecutivo brasileño:

---

<http://www0.parlamento.gub.uy/indexdb/Distribuidos/ListarDistribuido.asp?URL=/distribuidos/contenido/camara/D20030507-0073-1771.htm&TIPO=CON>

<sup>287</sup> Declaraciones de Marco Aurelio García a la prensa en el marco de su visita a Uruguay el día 7/5/2003. Disponibles en [http://www6.rel-uita.org/old/solidaridad4/nortenia2/prensa/juventud\\_8-05-03.htm](http://www6.rel-uita.org/old/solidaridad4/nortenia2/prensa/juventud_8-05-03.htm)

“Luego de ser informado, el gobierno de Lula instó a la empresa a encontrar una solución para el problema. El argumento mencionado por Brasil a la empresa era que el cierre de una empresa en Uruguay ponía en cuestión los argumentos de un Mercosur capaz de operar en una integración de otro tipo en nuestra región. Como hubo sensibilidad por parte de la multinacional brasileña el peor escenario no se concretó [...] Es verdad que una posición equitativa y solidaria debe estar presente en todas las partes de un proceso de integración, pero la misma debe ser manifestada por aquellos países que tienen una mayor dimensión y complejidad de la economía” (García, 2011:225).

En realidad, más que una “sensibilidad por parte de una empresa multinacional” hubo por parte de la firma una mirada política de la situación y de los costos futuros de operar de manera intransigente. La estrecha relación entre el gobierno y la empresa (en el marco del condominio) quedó ejemplificada con la inauguración de la ampliación de la planta de Ambev en Paysandú justo el día después (de la asunción del Presidente Tabaré Vázquez (2 de marzo de 2005) en el marco de la visita de Lula a la República Oriental del Uruguay. Para la diplomacia brasileña, nada mejor que comenzar la relación con un gobierno progresista como el del Frente Amplio uruguayo con el cierre definitivo de la controversia que comenzó en 2003. Según el comunicado de Itamaraty en torno al viaje de Lula a la toma de posesión de Vázquez: “(...) además de los lazos personales y de amistad que unen a los presidentes Lula y Vázquez los mandatarios comparten las ideas políticas de construcción de una sociedad más justa y la determinación de enfrentar los problemas sociales” (Itamaraty, 25/02/2005)

Como en otras oportunidades, Lula brindó un discurso en la inauguración de la planta de Ambev. En sus palabras queda en claro la intermediación del gobierno frente a la empresa y la percepción de que dicha inversión era un logro importante de su gobierno. Algunos fragmentos son más que elocuentes:

“Hay una necesidad de integración de nuestros países, una integración sin hegemonismos. Es significativo que el primer compromiso de la agenda bilateral que inauguramos con el nuevo gobierno uruguayo sea aquí en Paysandú, en la inauguración de la nueva maltería de Ambev. Mi trayectoria pública y personal me impedía quedar indiferente a la amenaza del cierre de la fábrica de Norteña, en Paysandú. Recuerdo que luego del inicio de mi gobierno, tome conocimiento de la decisión de Ambev de cerrar la fábrica. El cierre significaría la caída de la actividad productiva de la región, la reducción de las corrientes de comercio con Uruguay y lo que es más grave desempleo. No nos quedamos de brazo cruzados [...] felizmente, como es propio de empresas que actúan con

creatividad, que son conscientes de su responsabilidad social, que tienen visión estratégica de negocios, Ambev se sensibilizó”<sup>288</sup>.

En definitiva, el caso de Ambev en Uruguay significó para el nuevo gobierno el desafío de gestionar por primera vez la contradicción inherente en su programa de política exterior. Las gestiones políticas posibilitaron que no se lesionen los intereses empresariales ni los intereses del vecino. La PEB del gobierno de Lula salió airosa de la controversia y el prestigio regional de Brasil, en términos políticos, quedó bajo resguardo. Como veremos a continuación, la gestión de la contradicción no siempre tuvo el mismo desenlace.

### **5.2.2. La conflictividad entre Bolivia y el capital brasileño. El péndulo hacia la “solidaridad”.**

Desde el inicio del gobierno de Lula, Bolivia estuvo en el centro de la agenda sudamericana de Brasil. Entre 2003 y 2006 el denominador común en el país andino fue la inestabilidad política y las recurrentes crisis que mantuvieron en jaque el funcionamiento del Estado boliviano. Cabe recordar que en ese interregno, dos presidentes tuvieron que renunciar: Sánchez de Lozada en octubre de 2003 y Carlos Mesa Gisbart en junio de 2005. En aquellos años Bolivia, experimentó el agotamiento del modelo liberal-conservador imperante e inició un lento pero importante ascenso de organizaciones sociales (principalmente de grupos indigenistas) que promulgaban un fuerte cambio político y económico. El Partido del Movimiento Al Socialismo (MAS) conducido por Evo Morales se transformó, desde la derrota electoral en 2002, en la principal fuerza opositora en Bolivia (Maira, 2007).

En ese escenario, como bien relata el ex presidente Carlos Mesa Gisbert (2011:41), el gobierno de Lula “(...) rápidamente se posicionó como amigo de Bolivia interesado en la estabilidad política del país y claramente favorable a la posibilidad de que Morales llegase a la presidencia por la vía democrática”. El principal ejemplo que da cuenta de los esfuerzos brasileños en contribuir a un escenario de estabilidad fue la participación de Marco Aurelio García como interlocutor para la búsqueda de

---

<sup>288</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula da Silva, en la ceremonia de inauguración de la maltería de AMBEV, 2/3/2005, Paysandú-Uruguay.

soluciones en los momentos de mayor conflictividad. De acuerdo a Mesa, la figura de García fue importante para convencer a Evo Morales de que la desestabilización no debía ser el modo de llegar al poder (Mesa Gisbert, 2011:43).

Para el gobierno de Lula, la profundización de la crisis boliviana era un factor limitante para la estrategia regional del gobierno *petista*. Que el país que compartía la mayor frontera con Brasil (y el único que limita con cuatro estados brasileños) lograra consolidar un proceso político viable y dejara la “inestabilidad crónica”, en palabras de Celso Amorim, fue un objetivo primario en los inicios de la política sudamericana. Por tal motivo, según el ex Canciller “Brasil procuró siempre trabajar por la estabilidad de Bolivia”.<sup>289</sup> Además de la cuestión política, para Brasil los intereses económicos en juego eran muchos. Como se suele decir, las relaciones entre Brasil y Bolivia están “gasificadas” producto de que el primero ha sido históricamente el principal comprador del gas boliviano. Un tercio de las exportaciones bolivianas tienen como destino a Brasil, consecuentemente, la dependencia mutua ha sido tal que ni Bolivia tiene otro comprador potencial que reemplace al gigante sudamericano ni Brasil tiene otro abastecedor viable de gas<sup>290</sup>.

La importancia estratégica del gas boliviano para Brasil hizo que la empresa Petrobras decidiera realizar importantes inversiones en Bolivia. En 1996, la petrolera pasó a controlar el 14% del total de las reservas bolivianas de gas natural y, para 1999, la firma brasileña compró dos refinerías, una en Santa Cruz y la otra en Cochabamba. Con esa adquisición, Brasil (a través de Petrobras) tuvo una participación completa en el proceso del gas boliviano, desde su extracción hasta la llegada a San Pablo (Mesa Gisbert, 2011:39). La amplia participación de Petrobras en el sector energético se enmarcó en un modelo de desarrollo económico implementado

---

<sup>289</sup> Exposición de Ministro Celso Amorim en Audiencia Pública de la Comisión de Relaciones Exteriores y Defensa Nacional del Senado Federal, sobre el estado de las relaciones Brasil-Bolivia, 9/5/2006.

<sup>290</sup> El conflicto con Bolivia por el gas desnudó la vulnerabilidad de Brasil con respecto a ese recurso energético estratégico. El propio Lula confesó un mes después del decreto de Evo, que dicho hecho fue una señal de que si Brasil “quiere ser potencia no puede quedar dependiendo del gas de terceros países” (Discurso de Luiz Inácio Lula Da Silva en la obra del gasoducto Urucu/Manaus, 1/6/2006, Coari-AM). Desde entonces Brasil dedicó muchos recursos para lograr el autoabastecimiento de gas. En 2012, el ministro de Minas y Energía, Edison Lobao, declaró que un estudio de la Agencia Nacional de Petróleo certificó la existencia de grandes reservas de gas las cuales garantizarían el autoabastecimiento en “5 años” (O globo, 28/4/2012).

en Bolivia, a mediados de los años ochenta, que apostaba a una economía de mercado abierta al exterior y a las inversiones extranjeras directas (Chávez, 2008).

Para el 2005, las inversiones de la compañía, concentradas en el área de hidrocarburos, representaban el 18% del PBI de Bolivia. A comienzos del siglo XXI, además de Petrobras, el Banco do Brasil, Odebrecht, Camargo Correa y Tigre habían concretado importantes inversiones en el país andino (Fhola do S.Pablo, 22/5/2005).

En este contexto, el 22 de enero del 2006 asumió la presidencia de Bolivia con el 54% de los votos Evo Morales. Por primera vez en la historia, un dirigente de la comunidad indígena, y a su vez líder sindical, alcanzaba el poder. Dadas las afinidades ideológicas entre el PT y el MAS, y las relaciones interpersonales entre Lula y Evo, el resultado de las elecciones fue bien recibida en Brasilia.

Sin embargo, un sector del MAS, aquel que representaba al nacionalismo más radical, siempre consideró a Petrobras y a Brasil como parte de una estrategia de control externo del sector de hidrocarburos. Según esta visión, Petrobras era la punta del iceberg cuya base sería buscar el “dominio sobre Bolivia” (Mesa Gisbert, 2011). La principal figura política adversa a Brasil fue el Ministro de Hidrocarburos Andrés Solís Rada quien, un año antes de ser funcionario, denunció los espurios acuerdos del gobierno de Mesa con el capital brasileño (empresas Vale y EBX) para ganar una licitación en la zona conocida como “el Mutun”, en Santa Cruz<sup>291</sup>.

A dos meses de la asunción, el gobierno de Bolivia decidió revocar una concesión de tierras a la empresa brasileña EBX, propietaria del empresario Eike Batista. Esa medida representó la primera acción del gobierno de Evo contra capitales brasileños. El Decreto Supremo N° 28698 del 2 de marzo de 2006, resolvió declarar “(...) el cese de operaciones y cierre de actividades de la Empresa EBX-Siderurgia Bolivia ZOFRAMAC, por las sistemáticas transgresiones a la Constitución Política del Estado e incumplimiento a lo establecido en la legislación minera y del medio ambiente”.

Ante esta acción, el gobierno de Lula intentó interceder por los intereses de la empresa, situación que conllevó un enojo público de Evo Morales al sostener que

---

<sup>291</sup> Véase “El Bocado del Mutún”, disponible en <http://www.rebanadasderealidad.com.ar/rada-13.htm>

“(…) no puedo creer que Lula da Silva defienda a empresas que no cumplen las leyes” (Diario El Universo, 25/4/2006).

La decisión por parte del gobierno de Bolivia de no revertir la medida con respecto a EBX, y la ausencia de un reclamo fuerte por parte del gobierno brasileño, fueron destacadas por sectores políticos brasileños como un antecedente para el posterior avance contra Petrobras. El senador opositor Flexa Ribeiro reclamó que “(…) cuando el gobierno de Evo Morales realizó una acción contra EBX, no hubo una reacción a la altura de lo esperado por un gobierno brasileño<sup>292</sup>”.

El 1 de mayo del 2006, el gobierno de Evo Morales anunció la *nacionalización de los hidrocarburos bolivianos* (Decreto N° 28701). El nuevo gobierno cumplió con una de sus promesas de campañas así, Evo y el MAS ponían mucho capital político (y simbólico) en juego. Claramente, el éxito de la política de nacionalización era indispensable para la futura gobernabilidad del país (Ceppi, 2010).

Más allá del contenido del decreto, la forma en la que el gobierno de Evo comunicó su decisión claramente representó un duro golpe para el interés brasileño. La medida se leyó en una refinería de Petrobras en la cual fue colocado un cartel con la palabra “nacionalizado” rodeada de soldados bolivianos. El mensaje fue de clara hostilidad hacia Petrobras, un símbolo del desarrollo brasileño. Dadas las relaciones partidarias e interpersonales existentes, para Brasilia fue inaceptable la decisión de no comunicar previamente dicha decisión. “Nosotros no fuimos sorprendidos por la nacionalización. Ahora nos hubiera parecido más interesante si Evo Morales hubiera llamado a Lula y le decía “*mira estamos pensando tal cosa y vamos a hacerlo así*”, reconoció Marco Aurelio García (Clarín, 9/5/2006).

La sorpresa del gobierno brasileño estaba fundada en los diálogos que mantenían ambos ejecutivos. Días antes de asumir su mandato, Evo Morales visitó Brasilia y en un encuentro en el que participaron ambos presidentes, los principales hacedores de la política exterior (Amorim, García y Pinheiro Guimarães) y el presidente de Petrobras, Sergio Gabrielli, el líder cocalero habló de una “asociación entre Petrobras

---

<sup>292</sup> Intervención del Senador Flexa Ribeiro (PSDB-PA) en Audiencia Pública de la Comisión de Relaciones Exteriores y Defensa Nacional del Senado Federal (Op. Cit.).

y YPFB". El propio Aurelio García sostuvo al finalizar la visita: "(...) entramos tranquilos, y salimos más tranquilos todavía" (Diario Perú 21,13/1/2006).

El decreto de Evo Morales claramente tuvo un fuerte contenido político, más que económico. Como reconocieron Celso Amorim y el ex presidente boliviano Carlos Mesa, el decreto de Evo profundizaba lo sancionado por la ley de 2004, corolario del referéndum nacional que había anulado la ley "liberal" de hidrocarburos vigente hasta entonces. La principal novedad era la nacionalización del 50,1% de varias refinerías, entre ellas las dos bajo control de Petrobras.

Ahora bien, ¿cuál fue la posición del gobierno de Lula frente a la controversia? Brasilia estaba ante una disyuntiva: el presidente y sus funcionarios podían aplicar represalias en el plano del discurso como en el de las acciones, salir a proclamar el respeto de los intereses brasileños (Petrobras) para mostrar una posición de fuerza y poner así sobre la mesa las profundas asimetrías de poder para las futuras negociaciones o mostrar un perfil prudente y no beligerante de la diplomacia presidencial, revelar una comprensión del momento histórico que vivía Bolivia y encauzar las negociaciones a nivel técnico para evitar mayores perjuicios a Petrobras.

La primera opción, una respuesta de manual según la tradicional práctica diplomática brasileña, era la salida *Itamaratyana* de acuerdo al senador opositor José Agripino<sup>293</sup>. Los beneficios de esta estrategia radicaban en garantizar un mejor trato para el capital brasileño e incluso intentar revertir, mediante una clara posición de fuerza, la decisión de ir contra las refinerías. En contraposición, los costos estaban asociados a una posible escalada del conflicto, "sumar irracionalidad", de acuerdo a Amorim<sup>294</sup>, que no sólo podía afectar el suministro de gas sino también la estabilidad, gobernabilidad y legitimidad del nuevo gobierno en Bolivia. En esta opción defender el "desarrollo nacional" estaba por encima de cualquier sentimiento de "solidaridad" con el vecino.

Los beneficios de la segunda opción se vinculaban a empoderar a un gobierno afín en términos políticos como el de Evo Morales, a través de no cuestionar abiertamente

---

<sup>293</sup> Intervención del Senador José Agripino (PFL-RN) en Audiencia Pública de la Comisión de Relaciones Exteriores y Defensa Nacional del Senado Federal (Op. Cit.).

<sup>294</sup> Exposición de Ministro Celso Amorim en Audiencia Pública de la Comisión de Relaciones Exteriores y Defensa Nacional del Senado Federal (Op. Cit.).

su victoria política y así contribuir a la estabilidad de un país clave en el mapa regional. Para los intereses de Petrobras, esta estrategia era desventajosa dado que la negociación con el gobierno de Bolivia se hacía sobre condiciones de fuerza inferiores. Además, esta opción abría la posibilidad a futuros reclamos por el precio del gas. Indudablemente, esta iniciativa priorizaba la ida de “solidaridad regional” sobre el interés nacional sustentado en el desarrollo económico.

Algunos días después de haberse producido el decreto de nacionalización, el gobierno brasileño evitó cualquier tipo de represalia tanto discursiva como en el planos de las acciones. Ante el Senado, Amorim sostuvo que el gobierno “(...) prefirió el diálogo y la firmeza de las negociaciones antes que manifestaciones estridentes”. La actitud hostil del gobierno de Evo Morales con respecto a las instalaciones de Petrobras fue catalogada por la diplomacia brasileña como “actitudes adolescentes” (Mello Barreto, 2012:58), lo que representaba un claro indicio de la medida en materia retórica.

La segunda opción aquí descrita fue la elegida por la administración Lula para encaminar el diferendo. Para gran parte de la oposición brasileña y de la opinión pública, el avance hacia un “orgullo nacional” como Petrobras por parte de Bolivia era un “acto inamistoso” y un “maltrato”. Para muchos, el presidente había actuado con “tibieza y “había silenciado” cualquier reclamo<sup>295</sup>. Por otra parte, para los sectores conservadores fue inadmisibles que Brasil no hubiese ejercido poder sobre Bolivia. Según, Luiz Felipe Lampreia (una vez dejado el gobierno de F.H. Cardoso fue miembro del Consejo consultivo de Petrobras) desde 2005 se percibía una tendencia nacionalista en La Paz, incluso el “competente embajador en la Paz Antonio Mena Gonçalves percibía esa tendencia”. Para Lampreia, se podía haber evitado la nacionalización “dando avisos claros sobre la intocabilidad de Petrobras” (Lampreia, 2009:312).

En la audiencia del Senado, el Senador del PT Roberto Saturnino defendió la postura del gobierno con el siguiente argumento:

---

<sup>295</sup> Todas estas expresiones fueron recogidas de los discursos de los distintos senadores opositores en la audiencia pública en la Comisión de Relaciones Exteriores y Defensa Nacional del Senado Federal (Op.Cit.)

“Hay una ligazón muy profunda entre los intereses del pueblo sufrido y expoliado boliviano y el pueblo sufrido y explotado brasileño. Creo que Brasil tiene, en este caso, intereses muchos más fuertes y mucho más grandes a considerar que trascienden el mero interés de lucro o del perjuicio de Petrobras. Que es importante, sin dudas. Quiero que se consideren otras razones que trasciendan esa cuestión inmediata que están ligadas al proyecto de integración de la comunidad sudamericana, que creo que fueron consideradas en este episodio por parte del gobierno<sup>296</sup>”.

En el capítulo III, anticipamos que el principio de solidaridad defendido por el gobierno no sólo se basaba en fundamentos morales sino también pragmáticos. En el marco de la Audiencia en el Senado ya citada, Amorim apuntó el concepto de “solidaridad regional”:

“Si nosotros no entramos en la comprensión del sentimiento nacional de otros, nosotros no vamos a resolver ni atender nuestros propios intereses nacionales. Esa es la cuestión. Ninguno es generoso porque quiere ser bondadoso. Generosidad no es ser bondadoso, es tener una visión de intereses altos, de largo plazo. No quedar preso, digamos, de los intereses inmediatos de un sector”.

Los intereses de largo plazo a los que refiere Amorim hacen referencia a la defendida tesis de los gobiernos *petistas* de que Brasil, sin el acompañamiento de la región (América del Sur), no puede transformarse en un nuevo polo de poder en el marco de una configuración multipolar del orden internacional. El principio de “solidaridad” debe ser entendido en relación a los *valores y a los fines*.

Uno de nuestros entrevistados, el Embajador Vieira Vargas, tuvo una participación directa en dicha controversia dado su cargo de Jefe de Gabinete de Samuel Piheiro Guimaraes. Su referencia en torno al caso es muy ilustrativa:

“Estaba en Brasil cuando fue la nacionalización del gas en Bolivia, y ahí la actitud que tuvo Lula fue la de invitar a Evo Morales para conversar. Hubo una gran reacción del empresariado, de las fuerzas más conservadoras de Brasil, que indicaban que era un absurdo la posición de Lula porque Evo Morales había puesto las tropas dentro de la refinería de Petrobras. Debo decir que nunca nadie consiguió mostrar que hubo un soldado boliviano adentro de la refinería, estaban afuera. En distintas conversaciones le preguntaba a los que estaban en contra de la política llevada a cabo, que deberíamos hacer, ¿mandar los tanques a cruzar la frontera y ocupar Bolivia, imponer sanciones cuando nosotros somos gas-dependiente? La decisión fue de arreglar el tema no de manera apasionada, sino de manera racional y tranquila en la búsqueda de soluciones. Es verdad que pagamos

---

<sup>296</sup> Intervención del Senador Roberto Santurnino (PR-RJ) en la audiencia pública en la Comisión de Relaciones Exteriores del Senado y Defensa Nacional del Senado Federal (Op. Cit.)

más por el gas, pero habíamos ganado mucho [...] ser conservador es mucho más fácil que ser osado, la osadía tiene el precio de la incertidumbre, requiere tener visión estratégica, de saber los próximos tres movimientos. Eso es lo que pasó con Lula y Amorim con el caso de Bolivia [...] conseguir la integridad territorial y la estabilidad política de Bolivia era muy importante para nosotros. Nuestra inserción internacional, en términos de un orden internacional que necesita ser reformado, sólo se dará si nosotros tenemos una alianza estratégica y sólida con los países de la región. De lo contrario seremos una gran Australia, pero no seremos un jugador con el peso que queremos tener<sup>297</sup>”.

La postura suave del gobierno brasileño ante los hechos ocurridos los primeros días de mayo no impidió que el gobierno de Lula haya estado involucrado en las negociaciones con respecto a los activos de Petrobras, las cuales se iniciaron el día 11 de mayo. Cabe señalar que más allá del contenido del decreto, no había ninguna reglamentación que avanzara sobre los bienes de la petrolera. La delegación brasileña estuvo integrada por el Ministro de Minas y Energías de Brasil, Silas Rondeau y el Presidente de Petrobras, José Sérgio Gabrielli. Del lado boliviano los encargados de negociar fueron Andrés Soliz Rada y el Presidente de la estatal boliviana YPFB (Mello Barreto, 2012: 56).

La falta de resultados concretos durante proceso negociador provocó que el gobierno boliviano decidiese avanzar unilateralmente en la nacionalización de las refinerías. La Resolución Ministerial de la cartera de Hidrocarburos N° 207/2006, de agosto de 2006 indicaba que el día 12 de septiembre de 2006, YPFB asumía formalmente el derecho propietario de las refinerías y el control de toda la cadena productiva de petróleo crudo y gas licuado de petróleo. Ante dicha situación, el gobierno de Lula decidió suspender el viaje de la delegación brasileña y llevó a Petrobras a amenazar con recurrir a tribunales internacionales (Fhola do S.Pablo, 14/9/2006).

Ante las críticas desde Brasilia, el Vicepresidente boliviano Álvaro García Lineras confirmó el congelamiento de la medida, situación que conllevó a la renuncia de Soliz Rada de su cargo producto de la “desautorización<sup>298</sup>” provocada por el ejecutivo. Este hecho mostró las disputas al interior del gobierno de Bolivia y el avance de las posturas más conciliadoras sobre los sectores más nacionalistas. Según

---

<sup>297</sup> Entrevista realizada por el autor al embajador Everton Viera Vargas (Op. Cit.)

<sup>298</sup> La Resolución Ministerial N° 219/2006 del 25 de septiembre de 2006 suspendió temporalmente la resolución 207/2006 que expropiaba los activos de las refinerías de Petrobras.

el ex presidente Mesa, la salida de Soliz Rada fue una de las condiciones de “Brasil para la recomposición de las relaciones entre los dos países” (Mesa Gisbert, 2011:47).

Para junio de 2007, las negociaciones en torno a las refinerías de Petrobras en Bolivia llegaron a su fin. De acuerdo al comunicado de la petrolera brasileña:

“Petrobras comunica que ha concluido la transferencia a YPFB de la totalidad de acciones de la empresa Petrobras Bolivia Refinación S.A. (PBR), propietaria de las refinerías de Santa Cruz y Cochabamba. YPFB se convierte en propietaria de la totalidad de las acciones de Petrobras Bolivia Refinación S.A., cuyo nombre será cambiado para reflejar la presencia del nuevo controlador, responsable por todos sus activos y pasivos, incluido el suministro de derivados de petróleo en Bolivia [...] una propuesta final, por valor de U\$S 112 millones, para la venta de las acciones<sup>299</sup>”.

Si bien el gobierno boliviano indemnizó a la petrolera brasileña, la nacionalización representó un duro golpe para los negocios de Petrobras en Bolivia. Recién en 2013, es decir siete años después de lo ocurrido, la empresa volvió a invertir en dicho país. (Valor, 1/2/2013). Años más tarde de la nacionalización, Marco Aurelio García resumió la política brasileña hacia Bolivia:

“Bolivia tenía derechos a la propiedad de sus recursos naturales, como Brasil tiene derechos a la suyos y los ejerce. El gobierno de Evo Morales pagó por la nacionalización de las instalaciones de Petrobras [...] el presidente Lula se mostró comprensivo con la simbología que reclamo boliviano representaba para el país. Ese reclamo aparecía como instrumento de cohesión social y política, capaces de alimentar proyectos de desarrollo nacional que liberasen de la situación de ser dependiente de un solo producto. Por la misma razón, Brasil también se empeñó en la diversificación de la economía de los países de la región, con el objetivo de reducir asimetrías y dependencias” (García, 2010:184).

Una vez concluida la controversia con Petrobras y el intento de *gestionar la contradicción* por parte del gobierno de Lula (en el que claramente el péndulo se movió hacia el lado de la “solidaridad”), se volvió al ejercicio de intentar *capitalizar la contradicción*. Como señaló el Asesor Presidencial en materia de política exterior al final de su declaración, Brasil siguió “empeñándose” en intentar diversificar la economía de Bolivia y así reducir las asimetrías, en ese contexto, las inversiones de empresas brasileñas eran uno de los instrumentos predilectos para dicho fin.

---

<sup>299</sup> Comunicado de Petrobras S.A del día 26/6/2007, disponible en [http://www.latibex.com/act/esp/empresas/hechosrelev/2007/TRACNhecho20070627\\_0818.pdf](http://www.latibex.com/act/esp/empresas/hechosrelev/2007/TRACNhecho20070627_0818.pdf)

En febrero de 2007, Lula de Silva recibió la visita de Evo Morales. En un encuentro que sirvió para una recomposición del vínculo bilateral, Lula sostuvo:

“No somos imperialistas como algunos dicen, no somos hegemónistas como algunos quieren que seamos [...] tenemos que presentar solidaridad, establecer asociaciones que tengan en cuenta las necesidades de las economías menores [...] ayer le presentamos al Presidente Evo y a sus ministros un proyecto que considero extraordinario para el desarrollo de Bolivia y Brasil, una asociación de Braskem con Bolivia para la construcción de un polo de gas químico construido en la frontera de los dos países”<sup>300</sup>.

A pesar de los intentos del gobierno de Lula por contribuir “solidariamente” al desarrollo de Bolivia, los acontecimientos mostraron las limitaciones en intentar compatibilizar dicho objetivo con los intereses de los empresarios brasileños. En los sectores de recursos naturales e infraestructura, el capital brasileño tuvo muchas dificultades para la concreción de los negocios. A partir del 2006, existió en Bolivia una tensión al interior del gobierno de Evo Morales entre promover un desarrollo capitalista tradicional o apuntar hacia un nuevo enfoque del desarrollo basado en la noción de “Vivir Bien” (*suma qamaña* en aymara) que se disocia de la idea de “progreso” entendido desde la visión occidental (Gudynas & Acostas, 2011).

La “oferta” brasileña de ayuda estuvo asociada a la primera acepción del concepto de desarrollo. La internacionalización del capital brasileño en América del Sur sirvió tanto para “utilizar las materias primas disponibles en los países vecinos y para aumentar la escala empresarial”, (BNDES, 2005:104), como para cumplir el rol de “factor dinamizador de las demás economías de la región”<sup>301</sup>. Este tipo de propuesta fue la que llevó Marco Aurelio García en su visita a Bolivia en abril del 2010. La contribución a la “industrialización boliviana” estaba asociada al financiamiento para carreteras, proyectos mineros y petroquímicos entre otros (Agencia Brasil, 9/4/2010).

A diferencia de otras experiencias (como el caso de Venezuela), en Bolivia dicha fórmula fue difícil de armonizar. Así, el contexto boliviano condujo nuevamente, y de manera inexorable, hacia la *gestión de la contradicción*. Por ejemplo, la propuesta del gobierno brasileño para que Braskem construyera un polo gas-químico en Puerto

---

<sup>300</sup> Declaración a la prensa del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva por ocasión de la visita de Estado del Presidente de Bolivia, Evo Morales, 15/2/2007, Brasilia.

<sup>301</sup> Palabras de Marco Aurelio García en una entrevista realizada por *Le Monde diplomatique en español*, N.º. 181, 2010, págs. 18-19.

Suarez (Santa Cruz) nunca terminó de ser aceptada por el gobierno de Evo Morales. A su vez, la oferta de la firma Vale (y otras trasnacionales) para explotar las reservas de litio también fue rechazada desde La Paz (BBC, 23/6/2010).

Sin embargo, el mayor problema para el capital brasileño fue la imposibilidad de concluir inversiones que ya habían comenzado a ejecutarse. El gobierno de Evo no dudó en ir en contra de los intereses empresariales brasileños cuyas prácticas no cumplían los estándares pautados y cuando existían fuertes rechazos de las poblaciones involucradas en los proyectos. El día 27 de abril del 2007, el gobierno de Bolivia oficializó la expulsión de la empresa EBX argumentando múltiples irregularidades en su accionar, principalmente de tipo ambiental (Masa Gisbert, 2011).

Ese mismo año, en agosto, el gobierno de Evo Morales decidió rescindir un acuerdo que tenía el Estado boliviano con la empresa Queiroz Galvão por “incumplimiento del contrato” debido al atraso en los plazos de ejecución y a fisuras en la pavimentación. El acuerdo había sido firmado a final del 2003 y preveía la construcción de una ruta de más de 433 km. al sur de Bolivia. El proyecto contaba con financiamiento del Banco do Brasil y de la Corporación Andina de Fomento (CAF). Ante dicho caso, Itamaraty se limitó a informar que la embajada de Brasil en La Paz realizó gestiones para que la empresa fuera escuchada y tratada correctamente, pero consciente de que la “decisión final es del gobierno boliviano” (Fhola do S. Pablo, 28/8/2007)

Un año más tarde, en agosto de 2009<sup>302</sup>, los gobiernos de Brasil y Bolivia firmaron un acuerdo para la construcción de una ruta para unir los departamentos de Beni-Cochabamba con el fin de conectar a Bolivia con Brasil, vía el Estado de Rondonia. La ejecución de la ruta *Villa Tunari-San Ignacio de Moxos* quedó en manos de la empresa brasileña OAS y el financiamiento a cargo del BNDES. En su discurso en el marco del anuncio de la obra, Lula destacó:

---

<sup>302</sup> A principios del 2009, Lula participó, junto a Evo Morales, de la inauguración de otro tramo carretero en Bolivia, en este caso los trechos Arroyo Concepción-El Carmen y El Carmen-Roboré del Corredor Bioceánico, obra ejecutada por Odebrecht. Este hecho muestra la penetración del capital brasileño en el desarrollo de la infraestructura boliviana.

“Firmar acuerdos de construcción de carreteras parece poco, pero no es posible hacer la integración si no hay posibilidad de que las personas se trasladen, de que los productos vayan de una ciudad para otra. Estamos haciendo un acuerdo que es de una ganancia extraordinaria. Empresas irán a quererse instalar en Bolivia y ciertamente Bolivia comenzará un nuevo proceso de desarrollo<sup>303</sup>”.

La ejecución de dicha obra representó para el gobierno de Evo Morales el mayor conflicto con la base social que lo llevó a la presidencia (Rossell Arce, 2011). El trecho de la obra atravesaba el *Tipnis*, un reservorio natural (declarado Parque Nacional) en el cual vivían comunidades indígenas. En 2011, cuando la empresa brasileña comenzó con las obras se produjeron masivas manifestaciones -encabezadas por la Confederación de Pueblos Indígenas del Oriente Boliviano (CIDOB)- que rechazaban “el progreso” prometido con dicha obra. El gobierno de Evo desestimó los reclamos de los pobladores del TIPNIS provocando una escalada de la controversia que derivó en una fuerte represión de la policía en una masiva marcha en La Paz y en un bloqueo permanente de la carreta en cuestión. El hecho mostró como el avance del capital brasileño en sus vecinos acentuaba la percepción del carácter “subimperialista” de Brasil en la región. En un episodio inédito, distintos movimientos sociales se movilizaron a la embajada de Brasil en la Paz responsabilizando a ese país por la crisis del TIPNIS (Diario Opinión, 15/8/2011) y expresando consignas como *Brasil go home* las cuales han estado asociadas históricamente con posturas latinoamericanas ante el avance de los EE.UU.

Finalmente, y luego de varias renuncias en su gabinete, el gobierno de Evo terminó cediendo ante la presión popular y decidió la suspensión temporaria de los polémicos tramos. La paralización de la obra fue confirmada un mes más tarde por la sanción de una ley que declaró al TIPNIS como territorio intangible<sup>304</sup>. A su vez, desde La Paz se canceló el contrato con la empresa OAS acusando a la firma brasileña de incumplimiento (Diario Opinión, 11/4/2012) en una clara maniobra por evitar futuras indemnizaciones.

El gobierno de Brasil, ahora bajo la conducción de Dilma Rousseff, volvía a quedar preso del estallido de la *contradicción*. En esta oportunidad, la situación se

---

<sup>303</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula da Silva, durante ceremonia de firmas de convenios, 22/8/2009, Chimoré-Bolivia.

<sup>304</sup> Ley N° 180, 24 de octubre de 2011, disponible en <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N180.xhtml>

veía agravada por la presencia de movimientos sociales bolivianos -identificados históricamente con los postulados del PT- que se movilizaron a una embajada extranjera protestando por la injerencia externa de decisiones que afectaban a su nación. En esta ocasión, no se trataba de la embajada de los EEU.U sino de la de Brasil, cuyo gobierno en ejercicio estaba bajo un partido progresista/de izquierda.

A pesar de que había en juego fuertes intereses económicos (de la empresa OAS y del BNDES) y de que dicha carretera había sido producto de la incesante búsqueda por parte del gobierno de Lula de impulsar la internacionalización del empresariado brasileño, la diplomacia brasileña intentó despegarse de cualquier actitud y acción sancionatoria. Al igual que con el caso de Petrobras, se optó por “enfriar” las tensiones y por aplicar una estrategia de control de daños<sup>305</sup>. Nuevamente, si bien los intereses empresariales no fueron desatendidos, tampoco fueron puestos al tope de las prioridades.

En ocasión de la Cumbre de las Américas que se desarrolló en Cartagena (Colombia) a fines de abril, Morales y Rousseff mantuvieron una reunión para repasar la agenda bilateral. En relación al tema de la empresa OAS, el presidente de Bolivia remarcó que Rousseff comprendió la decisión de la anulación del contrato y subrayó que “Dilma es toda una madre, tiene un profundo sentimiento por Bolivia. Como Presidenta y como política sabe las consecuencias que pueden traer empresas que no pueden ejecutar sus obras oportunamente”. (Diario La Razón, 18/4/2012)

Días más tarde, Dilma Rousseff se refirió públicamente al hecho, cuando sostuvo que el “Gobierno de Brasil no es abogado de OAS” y que Brasil no “(...) va a forzar a Bolivia a hacer algo que no quiera por medio de interferencia política”. A su vez, advirtió “(...) que las buenas relaciones entre los países pasan por la capacidad de las empresas brasileñas hagan negocios en Bolivia” (Diario Valor, 27/4/2012). Estas declaraciones volvieron a mostrar la ambigüedad y dificultad que tuvo la PEB en armonizar la puesta en práctica del principio de solidaridad con la vocación de

---

<sup>305</sup> El BNDES no había hecho ningún desembolso antes de septiembre de 2011, momento en que comenzó el conflicto (Diario Valor, 28/9/2011). Así, la diplomacia brasileña se concentró en evitar que el gobierno de Evo Morales ejecute una garantía bancaria de 29 millones de dólares que tenía OAS como reaseguro de la obra (aspecto que no sucedió) y también en lograr una indemnización justa por el hecho. En enero de 2013 el gobierno de Bolivia acordó con OAS una indemnización por la cancelación del contrato (Reuters, 21/1/2013).

impulsar la internacionalización y colocarla como pilar de las “buenas relaciones entre los países”.

### **5.2.3 El conflicto de Odebrecht con el gobierno ecuatoriano de Rafael Correa. El péndulo hacia el “desarrollo”.**

Como hemos referenciado en el capítulo III, uno de los mecanismos principales que implementó el gobierno de Lula para profundizar los lazos con su contexto contiguo fue la apuesta a reforzar los vínculos bilaterales en particular con aquellos países, como el caso de Ecuador, que no forman parte del Cono Sur. La base material en donde Brasil intentó sustentar dicha relación fue, a partir del 2003, la vía de las inversiones (y el financiamiento) brasileño. Entre 2003 y 2008, con los tres presidentes ecuatorianos que estuvieron al frente del ejecutivo (Lucio Gutiérrez 2003-2005, Alfredo Palacio 2005-2007 y el actual presidente Rafael Correa), el gobierno de Lula puso en el tope de la agenda las inversiones de las empresas brasileñas en materia productiva y de infraestructura.

Una vez más, el rol de la PEB con el presidente a la cabeza, fue consolidar y profundizar las inversiones de empresas existentes en Ecuador<sup>306</sup>. El avance del capital brasileño en ese país fue de tal magnitud a comienzos de la primera década del siglo XXI que, en el período 2002-2007, la cifra de IBD fue de 1.010 millones de dólares, lo que significó una participación del 27,10% del total de inversión extranjera. Aún más, dicho monto fue mayor a la sumatoria de las inversiones de Estados Unidos, Europa, Asia, Oceanía y otros países que alcanzan, en conjunto, el 26,64% del total (Rodríguez Landívar, 2008:18).

En mayo de 2003, el presidente Lucio Gutiérrez realizó un viaje oficial a Brasil. En el marco de sus encuentros, el mandatario ecuatoriano y su delegación mantuvieron reuniones con los directivos de Odebrecht y Petrobras. En el caso de la empresa constructora, la reunión buscó interiorizar al gobierno sobre la posibilidad de financiamiento brasileño para destrabar el inicio de la construcción de la Central

---

<sup>306</sup> Las primeras inversiones de firmas brasileñas en Ecuador se remontan a los años ochenta. Por ejemplo, en 1985 Andrade Gutierrez desarrolló la construcción de la carretera Méndez-Morona en la amazonía ecuatoriana. En 1987, la empresa Odebrecht estuvo a cargo del trasvase del río Daule para el suministro de agua a las zonas desérticas de Guayas y Santa Elena.

Hidroeléctrica San Francisco, proyecto adjudicado a la empresa Odebrecht en el año 2000. A su vez, el Ministro de Energía de Ecuador, Carlos Arboleda, sostuvo que en la reunión con los directivos de Petrobras se habló de la posibilidad de que la empresa brasileña participara en licitaciones en tierras ecuatorianas (Diario Hoy, 28/5/2003). Lula, en el marco del encuentro con el presidente de Ecuador sostuvo:

“Durante esta visita del presidente Gutiérrez, tratamos de pavimentar el trecho del camino de la integración. Estamos convencidos que la futura hidroeléctrica San Francisco tendrá gran importancia para el desarrollo económico y social de Ecuador [...] decidimos también firmar el restablecimiento del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos (CCR) de la ALADI como mecanismo de liquidación de las operaciones<sup>307</sup>”

La inclusión del tema de la Hidroeléctrica en su discurso indica cómo dicha inversión en particular formaba parte de la agenda bilateral. El restablecimiento del CCR entre los dos países representó un avance para consolidar el financiamiento del BNDES para proyectos en Ecuador<sup>308</sup>. Los resultados del viaje de Gutiérrez se materializaron en el corto plazo<sup>309</sup>. En octubre de 2003, el Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil informó que:

“El presidente de Ecuador Lucio Gutiérrez dirigió el día 1 de octubre una carta al Presidente Lula Da Silva en que ratifica el compromiso de su gobierno de ejecutar el proyecto de la Hidroeléctrica San Francisco a ser construida por la empresa brasileña. La decisión era condición necesaria para avanzar en los entendimientos para la concesión de un crédito de 243 US\$ millones, destinados a financiar las exportaciones de bienes y servicios con el amparo del CCR [...] esta decisión abre el camino para transformar en realidad una nueva e importante dimensión de la política brasileña en América del Sur: dar prioridad a iniciativas efectivas de integración física con nuestros socios regionales” (Itamaraty, 2/10/2003).

Así, entre 2004 y 2007, la empresa Odebrecht (como principal empresa del consorcio compañía *Hidropastaza S.A*) con el financiamiento del BNDES, realizó la construcción de la central Hidroeléctrica San Francisco. El crédito fue avalado por

---

<sup>307</sup> Declaración a la prensa del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva durante visita de trabajo a Brasil del Presidente de Ecuador, Lucio Gutiérrez, 27/5/2003, Brasilia.

<sup>308</sup> En el capítulo II hicimos referencia al mecanismo del CCR. La primera operación del BNDES con el CCR fue en 1993. Según el propio BNDES, el CCR representa una importante herramienta de apoyo al comercio regional en la medida que elimina para los exportadores y bancos prestamistas el riesgo comercial y mitiga los riesgos políticos de las operaciones. En promedio, entre 2003 y 2009, el 80% de los préstamos del BNDES a operaciones en el exterior se dieron con CCR (BNDES, 2009).

<sup>309</sup> En el caso de Petrobras, la petrolera se adjudicó en 2004 la explotación del bloque 31, ubicado en el Parque Nacional Yasuní.

una garantía soberana que emitió el Estado ecuatoriano a través del CCR (con este mecanismo los cobros se efectúan entre los Bancos Centrales, el beneficiario del crédito fue el Estado ecuatoriano). Desde ese momento, la empresa brasileña se transformó en una de las mayores contratistas del estado dada la adjudicación de importantes obras como los *canales de riego Carrizal-Chone* y el *Aeropuerto de Tena*. Con respecto a este último, el proyecto que había sido firmado por Gutiérrez, quedó en manos del nuevo presidente Palacio, quien podía ratificar el compromiso o dejar sin efecto el proyecto. En mayo del 2005, el nuevo presidente dio luz verde y comenzó la obra con un financiamiento de 50 millones de dólares del BNDES (El periódico instantáneo del Ecuador, 7/5/2005).

Anteriormente, en agosto de 2004, Lula Da Silva viajó en visita oficial a Ecuador. Como en tantas ocasiones, el tema de las inversiones de capital brasileño estuvo en el centro de la agenda. La obra hidroeléctrica San Francisco representaba el ejemplo más concreto de los esfuerzos brasileños para consolidar el proyecto de integración regional. Lula, al referirse a la obra utilizó la palabra “comenzamos”, incluyendo a su gobierno como parte del proyecto. Tanto en el encuentro con su colega ecuatoriano como en la reunión con empresarios de esa nacionalidad, Lula ponderó, una vez más, el rol solidario del capital brasileño:

“Comenzamos finalmente la obra de la hidroeléctrica San Francisco. El financiamiento de 243 millones de dólares del BNDES permitirá la realización de un sueño de 30 años: llevar energía, agua y desarrollo económico para una región carente. Petrobras quiere contribuir para la industria petrolífera en Ecuador. No lograremos el desarrollo sin una integración dinámica y equitativa. Una integración sin hegemonía, sino con fraterna solidaridad”<sup>310</sup>:

“Nos interesa que las empresas brasileñas se implanten en los países menores y que produzcan aquí, que trabajen aquí como socios, con empresas de Ecuador, Uruguay, Paraguay. No queremos tener relaciones hegemónicas, no queremos ser vistos como imperialistas, queremos ser vistos como socios para desenvolver un continente [...] Les he dicho a los empresarios brasileños que deben tomar coraje para invertir en otros países [...] pero no sólo para invertir y ganar dinero sino también para hacer asociaciones con industrias menores de los países”<sup>311</sup>.

---

<sup>310</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula da Silva, en cena en su honor, ofrecido per el Presidente de Ecuador, Lucio Gutiérrez, 24/8/2004, Quito.

<sup>311</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula da Silva en almuerzo empresarial ofrecido por el Presidente de Ecuador, 25/8/2004, Quito.

A finales del 2006, se impuso en las elecciones presidenciales en Ecuador el candidato Rafael Correa quien se había desempeñado como Ministro de Economía del gobierno de Palacio<sup>312</sup>. Este candidato alcanzó el poder a partir de una coalición de partidos de izquierda y con el voto de la mayoría de la población indígena de Ecuador. Así, el país andino se acoplaba al denominado “giro a la izquierda” de América Latina.

Antes de asumir su mandato, Correa viajó a Brasilia por invitación del Presidente Lula, siendo su primer viaje internacional. Con motivo del encuentro, la cancillería brasileña destacó que “(...) la visita del Presidente electo de Ecuador representa una oportunidad para subrayar la importancia de la relación bilateral. El incremento de las inversiones brasileñas en el Ecuador debe contribuir para el desarrollo de aquel país” (Itamaraty, 17/12/2006). En enero del 2007, Lula viajó a Ecuador a la asunción de Correa. En el comunicado de Itamaraty se volvía a nombrar el proyecto de la hidroeléctrica como piedra angular y señal de la “estrecha relación bilateral” (Itamaraty, 12/1/2007).

Sin embargo, durante los primeros años del gobierno de Correa, el tema de las inversiones brasileñas pasó de formar parte de la *agenda positiva* a integrar la *agenda negativa* del vínculo bilateral. El primer caso conflictivo fue con la empresa Petrobras<sup>313</sup>, producto de la sanción en agosto de 2008 de la nueva Ley de Hidrocarburos. La nueva regulación obligaba a una renegociación de cada uno de los contratos petroleros existentes con la finalidad de cambiar la naturaleza de los mismos. La nueva ley implicaba una mayor participación del Estado en la renta petrolera provocando cambios en la ecuación del negocio para Petrobras. A pesar de las negociaciones -que involucraron al gobierno brasileño- no se logró ningún acuerdo, situación que obligó a la empresa brasileña a adecuarse a la nueva normativa. Finalmente, en noviembre de 2010, Petrobras anunció el fin de las operaciones en suelo ecuatoriano, traspasando los campos petrolíferos 18 y 31 a la

---

<sup>312</sup> Como Ministro de Economía, Rafael Correa tuvo participación activa en el proceso final de negociación del proyecto Hidroeléctrico San Francisco, que posibilitó el inicio de las operaciones de la empresa Odebrecht.

<sup>313</sup> En 2005, bajo la presidencia de Alfredo Palacio, el gobierno ecuatoriano había suspendido temporalmente la licencia otorgada a Petrobras por incumplimiento de regulaciones en materia ambiental en su explotación de pozos en el Parque Yasuni.

empresa *Petroecuador* y solicitando un pedido de indemnizaciones<sup>314</sup> (Agencia Brasil, 1/12/2010).

Ese mismo año ocurrió uno de los mayores episodios de crisis diplomática entre Brasil y un país sudamericano bajo los gobiernos de Lula. El mismo fue producto de la controversia entre el gobierno de Ecuador con una empresa brasileña por la incorrecta ejecución de una obra. Como evidenciaremos, la postura brasileña fue totalmente distinta a la llevada adelante en el caso boliviano.

El 21 de junio 2007, el presidente Rafael Correa dejó inaugurado el fin de las obras de la Central Hidroeléctrica San Francisco. Así, una de las mayores obras de infraestructura anunciada ocho años atrás comenzaba a funcionar. Para la relación entre Brasil y Ecuador era el corolario de un modelo de integración productiva ponderado tanto desde Quito como desde Brasilia.

Luego de un año de operaciones, el 3 de junio de 2008, la Central quedó fuera de funcionamiento debido a distintos desperfectos técnicos. El gobierno de Correa decidió llevar adelante una investigación, la cual quedó a cargo del Controlador General del Estado, Carlos Polít. Dicha investigación mostró el incumplimiento y las irregularidades por parte del consorcio constructor en la ejecución de la obra. Debido a la dilatación de una respuesta por parte de Odebrecht, el gobierno de Correa firmó el Decreto N° 1348 que contemplaba el envío de 70 militares a la Central para custodiar el “patrimonio del Estado”, el embargo de los activos de la filial de Odebrecht, la suspensión del derecho a transitar libremente por Ecuador y la prohibición de salir del país a cuatro representantes de Odebrecht. El presidente ecuatoriano manifestó: “Ya basta de abusos. Nosotros no vamos a aceptar que ninguna de estas empresas internacionales vengan a burlarse del país” (Infolatam, 24/9/2012).

La respuesta de Odebrecht no se hizo esperar. En un comunicado público,<sup>315</sup> la empresa reconoció las responsabilidades y realizó una propuesta al gobierno ecuatoriano para sortear la controversia. En ese contexto, el 30 de septiembre, en la

---

<sup>314</sup> En 2012, el gobierno de Ecuador anunció un acuerdo de pago de unos US\$217 millones a la petrolera brasileña Petrobras por los activos que la misma poseía antes de su retirada de Ecuador.

<sup>315</sup> Comunicado de la Constructora Norberto Odebrecht S.A, São Paulo, 24/9/2008, disponible en <http://www.laondadigital.info/laonda/laonda/411/C2.pdf>

ciudad de Manaus (Brasil), los presidentes Lula y Correa mantuvieron conversaciones sobre el diferendo. Luego del primer paso hecho por la empresa, era el turno de la diplomacia, siendo la primera vez que el tema era tratado al más alto nivel. El gobierno brasileño sólo se llevó una promesa de Correa de que antes de tomar una decisión final se analizarían los “nuevos elementos” en alusión a la carta de la empresa. El mandatario ecuatoriano sostuvo que “en los próximos días diremos nuestra decisión ante las nuevas condiciones” (Diario La Hora, 1/10/2008).

A pesar del intento de intermediación del gobierno de Lula, el 9 de octubre, el gobierno de Correa decidió expulsar a la empresa Odebrecht de Ecuador, paralizándose así todos los proyectos que tenía la misma. Según el Ministro Galo Borja, la decisión obedeció también al incumplimiento en otras obras a cargo de Odebrecht como la usina hidroeléctrica Teoachi-Pilaton (Agencia Brasil, 9/10/2008).

Ante la expulsión, si bien desde la diplomacia brasileña se argumentaba que se trataba de “(...) un problema entre una empresa y un gobierno y no entre dos Estados” (Fhola do S.Pablo (9/10/2008), rápidamente el gobierno de Lula tomó algunas medidas como respuesta a la decisión ecuatoriana. Desde Itamaraty se comunicó que:

“Por determinación del Presidente Luiz Inacio Lula da Silva, el Canciller Celso Amorim instruyó al embajador de Brasil en Ecuador a entrar en contacto con el Canciller de Ecuador para transmitirle que en función de los desdoblamientos que envuelven a empresas brasileñas en ese país se postergó *sine die* la ida a Ecuador de una misión encabezada por el ministro de Transportes (Alfredo Nascimento), programada para el próximo día 15 con el propósito de discutir el eje multimodal Manta-Manaos” (Itamaraty, 9/10/2008).

El intento de retaliación por parte del gobierno de Lula estaba vinculado a paralizar todos los proyectos de cooperación y de inversiones. Dicha misión<sup>316</sup> en particular debía discutir temas vinculados al apoyo brasileño en obras de infraestructura vial.

La decisión de Correa volvía a poner al gobierno de Lula en una situación incómoda. Los hechos parecían darle la razón a las preocupaciones de la oposición

---

<sup>316</sup> En septiembre de 2007, una “amplia de legación ecuatoriana” viajó a Brasil junto al presidente Correa, para avanzar en la agenda del eje multimodal Manta-Manaos. La misión suspendida tenía como finalidad continuar las negociaciones para el avance de los proyectos.

política por la tibieza con que se había afrontado la crisis de Petrobras en Bolivia. El Senador Peres, del Partido Democrático Laborista, había señalado en aquella oportunidad: “Si todos los países donde Brasil tiene inversiones encuentran que la reacción de Brasil va a ser siempre esa, comienzo a temer por lo que puede acontecer con otras empresas en otros países latinoamericanos<sup>317</sup>”.

Al igual que en el caso de Bolivia, el carácter desproporcionado y la espectacularidad de la ofensiva contra una empresa brasileña que había incumplido un contrato (militarización de la obra, embargos y prohibición de salida del país a funcionarios de la empresa) obedecía al contexto político doméstico. La exaltación del principio de soberanía frente a los abusos de una empresa extranjera formó parte del intento de Correa de aglutinar al frente de izquierda ante el objetivo de lograr la aprobación (vía un referéndum que se llevó a cabo a finales de septiembre de 2008) del proyecto constitucional redactado por la Asamblea Nacional Constituyente en 2007.

El propio Celso Amorim reconocía que la situación debía entenderse en un “clima electoral y en el intento de “refundar Ecuador” por parte de Correa. A su vez, el Canciller hizo referencia a las amenazas efectuadas por el gobierno ecuatoriano de no pagar la deuda con el BNDES:

“No veo como esa cesación de pagos con el BNDES puede ocurrir. El crédito del BNDES es a la empresa con la garantía del CCR, no conozco ningún caso de incumplimiento del CCR, sería toda una sorpresa [...] Odebrecht ya informó que hubo errores involuntarios y que está dispuesta a asumir su parte, si eso ocurrió no hay razón para dejar de pagar” (Estadão, 25/9/2008).

Sin embargo, el punto más álgido de la controversia ocurrió cuando el día 19 de noviembre de 2008 el gobierno de Ecuador decidió presentar una demanda de arbitraje ante la Cámara de Comercio Internacional de París (CCI) -medio jurisdiccional presente en el contrato para dirimir controversias- a los fines de decretar nula la deuda contraída con el BNDES para la construcción de la Central San Francisco. Hasta tanto hubiera resolución por parte del órgano internacional el Estado ecuatoriano decidió no pagar la deuda.

---

<sup>317</sup> Intervención del Senador Jefferson Peres (PDT-AM) en la audiencia pública en la Comisión de Relaciones Exteriores del Senado y Defensa Nacional de Brasil (Op. Cit.).

El reclamo ecuatoriano radicaba en que el financiamiento, que dadas las actualizaciones de los montos alcanzó un total de 461 millones de dólares, nunca fue administrado por el Estado sino por la empresa Odebrecht, la cual incumplió con el contrato. Dado el compromiso con el sistema de CCR, los dividendos de pago del préstamo del BNDES se comenzaron a debitar de las cuentas del Banco Central de Ecuador, como en efecto ocurrió el 29 de junio del 2008 con la primera cuota (de un total de 41) de 15,7 millones de dólares. Cabe destacar que este tipo de inversión entra en la modalidad de “inversión indirecta” que hemos referenciado en el Capítulo II.

Al igual que con Petrobras en Bolivia, para el gobierno brasileño el malestar fue producto de la decisión pero también de las formas. Un día después de recurrir al tribunal internacional, el presidente Rafael Correa anunciaba los resultados de la Comisión de Auditoría Integral de la Deuda Pública en un discurso público efectuado en el Centro Internacional de Estudios Superiores para América Latina (Ciespal). En el mismo, señaló el carácter “ilegítimo” de la deuda externa ecuatoriana y le dedicó un apartado especial al anuncio sobre el caso del BNDES.

Es importante señalar que la suspensión del pago de una parte de las deudas contraídas por los gobiernos ecuatorianos anteriores -incluidas la del BNDES - afectó agentes financieros de todas partes del mundo. El dato llamativo fue que el primer país en expresar su malestar por tal acción no fue ni los EE.UU ni algún miembro de la Unión Europea, sino un aliado regional como Brasil que, desde 2007, compartía visiones políticas semejantes con el gobierno de Correa: “la relación bilateral entra en una nueva etapa producto de que dos gobiernos comparten una misma visión, orientada para la promoción e inclusión y de cohesión social, en beneficio de los pueblos de los países” ratificaba el Comunicado Conjunto de abril del 2007 (Itamaraty, 5/4/2007). Sin embargo, las “visiones” de un país receptor de IED y de deudor no son las mismas que la de un país emisor de inversiones y acreedor. Estas cuestiones materiales no se diluyen a pesar de la existencia de gobiernos con una marcada afinidad ideológica.

El día 21 de noviembre, el Canciller Celso Amorim comunicó que Brasil había decidido “llamar a consulta” al embajador de Brasil en Quito, Antonino Marques

Porto<sup>318</sup>. Con esa medida la diplomacia brasileña daba una fuerte señal a Ecuador de que no se tolerarían ese tipo de actitudes. Era la primera vez en seis años de gobierno que el presidente Lula adoptaba dicha retaliación diplomática. Según Celso Amorim

“La primera medida es esa, el embajador brasileño está siendo llamado para consulta. Quien conoce las prácticas diplomáticas sabe exactamente lo que eso significa. Eventualmente tomaremos otras. Tenemos una amplia cooperación con Ecuador que vamos a examinar a la luz de esta decisión [...] la misma no corresponde con lo que nosotros creemos deben ser las relaciones entre dos países amigos. Repito no solo por la naturaleza de la medida sino también por la forma como fue tomada [...] el gobierno brasileño fue hasta criticado por su actitud, digamos de comprensión en relación a ciertas actitudes. Nosotros creemos que actuamos correctamente en todas las otras ocasiones del pasado en que mostramos esa comprensión, porque eso era bueno para Brasil y para la integración [...] ninguna de esas medidas unilaterales contribuye para la integración” (Fhola do S.Pablo, 22/11/2008).

De las declaraciones de Amorim se desprende que el gobierno de Lula no entendió a la decisión de Correa como análoga a lo sucedido con Petrobras en Bolivia. El gobierno de Rafael Correa había superado exitosamente el referéndum constitucional, por lo cual la estabilidad política y económica del país andino no se veía afectada por el mal comportamiento de una empresa y menos por el pago de un crédito bilateral. La noción de “solidaridad” no encuadraba en este caso para que Brasil no hiciera pesar su poderío ante la lesión de sus intereses. Por el contrario, la consumación de los hechos ponía en riesgo gran parte del proyecto brasileño -consolidado por el gobierno de Lula- de robustecer la infraestructura regional a través de la internacionalización de las empresas (y el financiamiento) de Brasil. Para la PEB, los costos de ser “comprensivo” con Ecuador eran muy elevados. En palabras de Marco Aurelio García:

“(...) la decisión del gobierno de Correa puede erosionar la confiabilidad en los contratos. Si hay una falta de respeto al sistema de convenios de créditos recíprocos, no es apenas la relación entre Ecuador y Brasil la que será afectada, sino el conjunto de convenios recíprocos de crédito de América latina, que de cierta manera quedará bloqueado” (Diario La Gaceta, 24/11/2008).

---

<sup>318</sup> El día 25 de noviembre el embajador se presentó ante la Comisión de Relaciones Exteriores y Defensa Nacional del Senado para explicar los acontecimientos en cuestión. En dicha reunión el embajador manifestó que Brasil realizó una “firme respuesta diplomática para transmitir nuestra disconformidad” (Agencia Senado, 25/11/2008).

En la “gestión de la contradicción” en el caso ecuatoriano, el gobierno de Lula volcó el péndulo hacia el “desarrollo”. Ante la controversia con el capital brasileño se optó por *defender los intereses del desarrollo del capitalismo* en Brasil en detrimento de la *defensa de los intereses populares regionales*, de acuerdo a los términos usados por el referente del PT Valter Pomar para señalar la contradicción inherente a la política exterior de la administración Lula.

La clara posición de fuerzas del gobierno brasileño posibilitó un lento pero gradual cambio de actitud del gobierno de Rafael Correa. Ante la reacción brasileña, el mandatario ecuatoriano puntualizó: “Nos duele mucho esa medida como le hemos dicho al Presidente Lula Da Silva, la respetamos, no la compartimos pero nosotros no claudicaremos en defender los intereses del país cueste lo que cueste” (Reuters, 22/11/2008). Sin embargo, días más tarde, los ministros de gobierno se encargaron de bajar el tono a la disputa. “Reconocemos el no haber notificado a las autoridades brasileñas, no haberlas convocado primero a un diálogo. Ese fue un gran error, pero de ninguna manera justifica la declaración respecto a que Brasil va a revisar toda la cooperación de nuestros pueblos”, declaró el viceministro de Comercio Exterior, Eduardo Egas. Por su parte, el Ministro Coordinador de los Sectores Estratégicos, Galo Borja confirmó que Ecuador no iba a dejar de pagar el crédito: “(...) en ningún momento hemos actuado unilateralmente [...] No podemos dejar de pagar, a menos que la Comisión de Arbitraje diga que hay alguna irregularidad” (Diario El Universo, 25/11/2008).

El 8 de enero del 2009, la cancillería brasileña anunció el pago por parte del gobierno de Ecuador de la cuota vencida en diciembre correspondiente al financiamiento del BNDES para la construcción de la Central Hidroeléctrica. En ese comunicado, Itamaraty informaba el retorno del embajador Antonino Marques Porto a Quito (Itamaraty, 10/1/2009). Días más tarde, la Cámara de Comercio Internacional falló a favor del BNDES desestimando el reclamo ecuatoriano. De esta manera, a comienzos del 2009 la controversia llegó a su fin y las relaciones entre Brasil y Ecuador se normalizaron.

## **Capítulo VI. Los caminos que se bifurcan: asimetría funcional en el sistema global de IED entre Brasil y Argentina. Implicancias para la relación bilateral.**

En los capítulos anteriores (IV y V) analizamos cómo la consolidación del proceso de internacionalización del capital brasileño condicionó la PEB en los niveles *macro* y *meso*. Siguiendo con la desagregación de los niveles de análisis, el presente capítulo tiene como objetivo evidenciar cómo la expansión de las empresas internacionalizadas brasileñas impactó en el vínculo bilateral entre Brasil y la Argentina (*nivel micro*). Como ya señalamos, dicha relación amerita un estudio particular a pesar de estar enmarcada en la política sudamericana de Brasil. Anteriormente, evidenciamos que el nuevo equilibrio multipolar en el nivel sistémico a inicios del siglo XXI generó desequilibrios en los niveles subsistémicos y, en este contexto, América del Sur no escapó a esta lógica (Schenoni, 2012). El ascenso de Brasil incrementó las asimetrías especialmente con aquellos países que fueron sus competidores por más de una centuria, como es el caso de Argentina.

Esta última particularidad señalada es un rasgo distintivo en relación al resto de los países sudamericanos. Brasil compartió con la Argentina durante toda la segunda mitad del siglo XX un relativo *balance de poder* en cuanto a sus capacidades materiales. En términos económicos, dicha situación de simetría quedó de manifiesto en la inserción de ambos países en el sistema global de IED durante aquellos años. Sin embargo, el comienzo del siglo XXI evidenció con claridad el surgimiento y profundización de ciertas asimetrías económicas a favor de Brasil. Una de ellas ha sido la emergencia que denominamos como *asimetría funcional en el sistema global de IED*. Ese fenómeno, que también estuvo presente en la relación con otros países de la región, adquirió características específicas en el vínculo con la Argentina. En este caso, la PEB no enfrentó el dilema entre “desarrollo y solidaridad”, sino que intentó gestar y consolidar una *alianza estratégica* con actor estatal clave para la estrategia internacional de Brasil.

El capítulo se divide en dos partes. El punto 6.1 aborda la emergencia de esta nueva asimetría económica entre Brasil y Argentina, retomando la noción de sistema

global de IED. Además caracteriza cómo fue el proceso inversor del capital brasileño en la Argentina entre 2003 y 2013 (6.1.1). Por su parte, el apartado 6.2 analiza las implicancias de la nueva asimetría en la relación bilateral entre Brasil y Argentina. Dicha sección tiene como finalidad señalar cómo el tema de las inversiones pasó de formar parte de la “agenda positiva” del vínculo bilateral -entre los años 2003-2010 (6.2.1)- a constituirse en un aspecto de “agenda negativa” (2011-2013) en el marco de una creciente conflictividad entre las multinacionales brasileñas con el gobierno argentino (6.2.2)

### **6.1. Brasil-Argentina: Asimetría funcional en el sistema global de IED**

Como puntualizamos en el capítulo II, la ubicación de los países en el sistema global de IED obedece a la vinculación de los mismos con los flujos de IED, tanto en lo relacionado a la emisión como a la recepción de inversiones. Mientras algunos países se ubican como receptores de IED otros, además de recibir, también son emisores de flujos de capitales como resultado del accionar de sus respectivas empresas internacionalizadas.

Los países en desarrollo en general, y América Latina en particular, fueron promediando la segunda mitad del siglo XX- terreno de la competencia económica por parte de las empresas multinacionales de los países desarrollados en la búsqueda de nuevos mercados y recursos (primera y segunda ola de internacionalización de capitales). Para las economías sudamericanas con grandes mercados y estructuras productivas industriales tanto en la etapa del modelo sustitutivo de importaciones como, esencialmente, durante el período de auge del modelo aperturista, la recepción de IED cumplió un rol central en la consideración de los hacedores de políticas. En este contexto, Argentina y Brasil se transformaron durante la década de los noventa en importantes *actores receptores -o países anfitriones- de flujos de IED*.

La condición de países receptores de IED generó en las élites gubernamentales de ambos países percepciones comunes en torno a los beneficios<sup>319</sup> de recibir inversión

---

<sup>319</sup> Los efectos negativos de recibir IED no estuvieron en el centro de las preocupaciones a nivel gubernamental, sin embargo, generaron importantes debates al interior de ambas sociedades. Como señala Stiglitz (2002) el desplazamiento de los competidores locales, la condición monopólica de las

extranjera. La transferencia de tecnología y conocimiento técnico, la creación de empleo, el acceso a fuentes de financiación, el fomento de la competencia con los productores locales y el ingreso de divisas y su impacto positivo en la balanza de pagos fueron todos aspectos ponderados por las administraciones de Mello-Franco-Cardoso en Brasil y por los gobiernos de Carlos Menem (1989-1999) en la Argentina. Sin embargo, la condición de “países anfitriones” de empresas trasnacionales, sumado a la valoración y percepción positiva de ese status, conllevó inexorablemente a la competencia por la atracción de la IED a partir de estrategias diferenciadas (Tussie & Botto, 2007). De acuerdo a la clasificación de Charles Oman (2000) la estrategia argentina se basó en una competencia *vía regla* siendo la brasileña *vía incentivos*. En otras palabras, mientras que la Argentina intentó seducir el arribo de empresas extranjeras a partir del tipo de cambio, de la política de privatizaciones y del sometimiento a la jurisdicción internacional para el arreglo de diferendos<sup>320</sup>, Brasil apostó por un conjunto de incentivos primordialmente fiscales. Más allá de las estrategias disímiles, ambos países tenían una meta y un horizonte común en relación a la IED.

A su vez, en el último cuarto del siglo XX, Brasil y Argentina comenzaron un proceso de *internacionalización incipiente* de sus estructuras productivas (CEPAL, 2005). Ambas economías insertaron en el exterior (principalmente en la región) una pequeña cantidad de empresas exitosas del modelo sustitutivo. En el capítulo III señalamos las principales firmas brasileñas que comenzaron un proceso de internacionalización después de la mitad del siglo XX. En el caso de Argentina, a las tres importantes empresas que lograron invertir en el exterior durante la primera mitad de ese siglo (Alpargatas, Bunge y Born y Siam Di Tella) se le sumaron en la década del setenta: Industria Grassi (1970); Wobron (1970), Yelmo (1971); IME

---

empresas y la falta de cumplimiento con las legislaciones locales, entre otros, son algunos de los problemas que deben afrontar los países receptores de IED.

<sup>320</sup> La República Argentina, a diferencia de su vecino Brasil suscribió, una importante cantidad de Tratados Bilaterales de Inversión (BITs) con los principales países desarrollados como un mecanismo para garantizar el arribo de IED al mostrarse al mundo como un “país confiable y con seguridad jurídica”.

(1975); YPF (1975); Arcor, 1977), Bagó (1978); Bidas (1978); Peñaflor (1979); Pérez Companc (1979) y Siderca-Techint (1980)<sup>321</sup>.

Así, Brasil y Argentina compartieron hasta finales del siglo XX una *simetría funcional en el sistema global de IED* al ser importantes países en desarrollo receptores de IED y con incipientes procesos de internacionalización de grupos económicos nacionales. La situación descripta sufrió importantes mutaciones con la llegada del siglo XXI. Para el comienzo de la segunda década del presente siglo se evidencia el pasaje de una situación de simetría a otra marcada por la *bifurcación de los caminos* entre Brasil y Argentina en lo que respecta al sistema global de IED. Mientras Brasil se transformó en un importante actor *receptor-emisor de IED* producto de la consolidación de la internacionalización de sus empresas, la Argentina continuó siendo, primordialmente, un actor *receptor* dada su marginalización en el marco de la *tercera ola de internacionalización* y del fenómeno de las *multilatinas* (Capítulo II).

Como anticipamos en nuestro marco teórico, a este fenómeno lo conceptualizamos como *asimetría funcional en el sistema global de IED* entre Brasil y Argentina. La naturaleza del mismo reside en que mientras la economía argentina -y su entramado productivo- no pudo quebrar la desnacionalización y extranjerización con el modelo de “pos convertibilidad<sup>322</sup>” (Aspiazu et. al. 2011), aspecto que acentuó su condición periférica; la economía brasileña -y parte importante de su estructura productiva- se internacionalizó e insertó en la núcleo del capitalismo global. *En el siglo XXI ambos procesos no sólo transcurrieron de forma paralela, sino que se retroalimentaron mutuamente, provocando, como mostraremos a continuación, el paso de una situación de simetría a otra de asimetría<sup>323</sup>.*

---

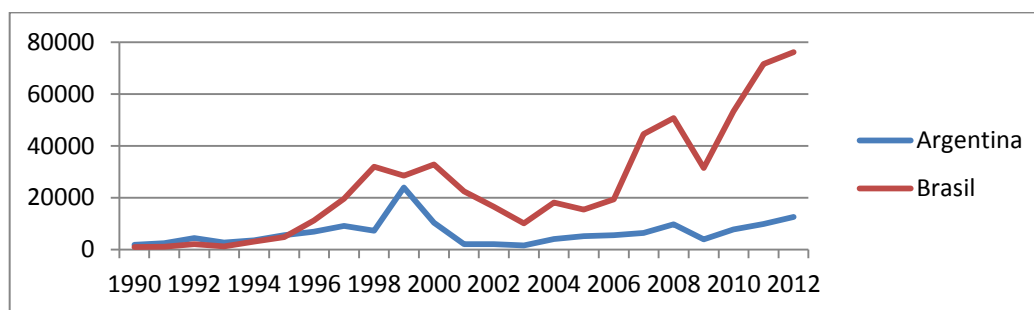
<sup>321</sup> Los años mencionados corresponden a la primera experiencia de internacionalización de dichas empresas, de acuerdo a los datos de la investigación de Bernardo Kosacoff (1999: 83-85)

<sup>322</sup> La noción de “pos convertibilidad” hace alusión al funcionamiento de la economía argentina tras la finalización de una política cambiaria y monetaria estructurada en un tipo de cambio fijo (denominado convertibilidad) que perduró durante toda la década de los años noventa hasta la devaluación de enero de 2002.

<sup>323</sup> El estudio y análisis del incremento de las asimetrías económicas a favor de Brasil ha sido abordado por Bouzas y Kosacoff (2010). Los autores señalan que junto a la asimetría estructural ya existente (tamaño) desde el año 2000, se consolidaron otras tres asimetrías: participación en el mercado, especialización productiva y regulatoria. Cabe destacar que estas asimetrías, al igual que la estudiada en este trabajo deben comprenderse en el marco del mayor crecimiento relativo (en términos de PBI

Un primer aspecto a destacar es la brecha en la recepción de flujos de IED entre Brasil y Argentina (Gráfico N° 14). Hasta mediados de la primera década del nuevo siglo ambos países tuvieron un comportamiento semejante en torno a la recepción: crecimiento constante en los primeros años de los noventa, fuertes ingresos hacia el final de ese decenio, abrupta caída en el marco de las crisis de fin de siglo y recuperación en el ingreso de IED desde los años 2003-2004. No obstante, para el segundo lustro de los años 2000, Brasil se convirtió en destino central de los flujos de IED superando los 40.000 millones de dólares anuales a partir del año 2007 (salvo el 2009, año signado por la crisis internacional). Por su parte, si bien el arribo de IED a la Argentina fue creciente en un contexto de fuerte expansión de la economía, se ubicó en torno a los 10.000 millones anuales. De este modo, mientras que en 2005 la IED que recibió Brasil era *tres veces* superior a la de Argentina (15.459/5.265 millones de dólares), para 2011 la brecha fue *siete veces* mayor (71.548/9.881).

**Gráfico N° 14. Brasil-Argentina: Ingreso de IED (1990-2012), en millones de dólares.**



Fuente: elaboración propia en base a los datos del Banco Mundial

Sin embargo, como ya hemos señalado, el aspecto nodal para referirnos a la *asimetría funcional en el sistema global de IED* no está relacionado a los montos recibidos sino a la emisión de IED. Es en ese punto donde los caminos de Brasil y Argentina se bifurcaron de manera más significativa. Los datos de flujo y stock de la emisión IED son elocuentes en confirmar nuestro argumento. Durante los años noventa, los flujos anuales promedio de emisión de IED de las dos principales

---

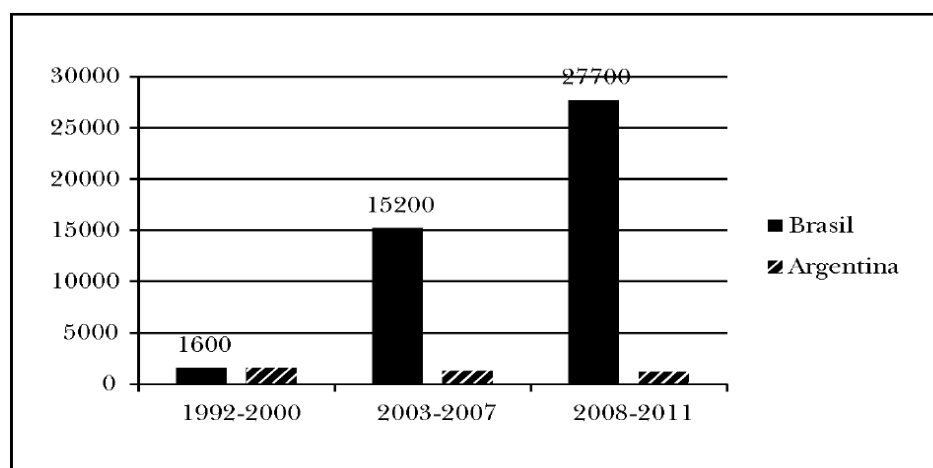
neto) de Brasil con respecto a la Argentina. Según los datos del Banco Mundial, mientras que el PBI de Brasil fue (en promedio) el doble que el de Argentina durante los años noventa, hacia la segunda década del siglo XXI la economía brasileña fue cuatro veces más grande que la Argentina (Anexo N° 3)

economías del Mercosur oscilaban entre 1.000 y 2.000 millones de dólares (Kosacoff, 1999; López, 1999). Es más, entre 1992 y 1998 la Argentina aportaba alrededor del 38% de la IED emitida por América del Sur (López & Ramos, 2009). Esta situación cambió radicalmente con la llegada del nuevo siglo:

“Contrariamente a la tendencia que se observa en el resto de la región, en la Argentina la inversión directa hacia el exterior ha perdido peso en la última década. La Argentina fue el principal inversionista directo en el exterior de América Latina durante los años noventa. Sus flujos de IED al exterior alcanzaban niveles superiores a los 2.000 millones de dólares anuales (el 25% del total de la región) hasta la crisis del período 2001-2002, cuando se desplomaron” (CEPAL, 2013:88).

Como bien indica el Gráfico N° 15, mientras que en el siglo XXI la Argentina continuó con un promedio de IED emitida inferior a los 2.000 millones de dólares, Brasil se transformó en un emisor neto de IED sobrepasando con creces los 10.000 millones de dólares.

**Gráfico N° 15: Brasil-Argentina: promedio anual de emisión de flujos de IED (1992-2011 por sub- períodos), en millones de dólares.**



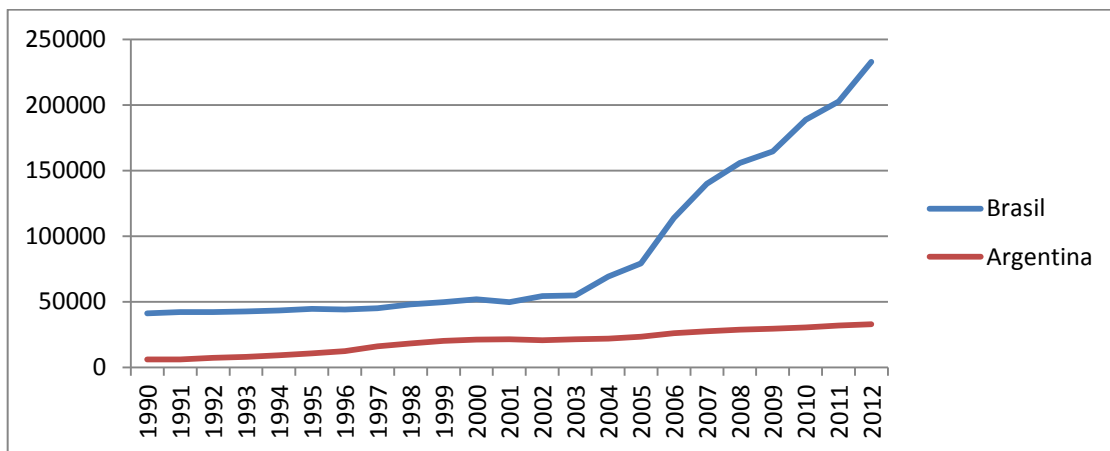
Fuente: elaboración propia en base CEPAL (2013b), ANDI (2009) y datos de balanza de pagos del Banco Central de Brasil.

En el capítulo II señalamos cómo en el modelo de ISI un importante conjunto de empresas brasileñas se internacionalizaron. Este fenómeno también ocurrió con las empresas argentinas las cuales *lideraron* el incipiente proceso de internacionalización regional: “Entre los casos estudiados, fueron las firmas de la Argentina las que avanzaron más en operaciones en el exterior, seguidas por las brasileñas [...] en esta

fase la Argentina mantuvo la primacía en términos del nivel de internacionalización productiva de sus firmas dentro del ámbito latinoamericano” (Chudnovsky et. al. 1999:358).

Sin embargo, el panorama descrito se revertió radicalmente en lo que va del siglo XXI. Según el estudio realizado por la Sociedad Brasileña de Empresas Transnacionales (Sobeet) y el diario Valor Económico, en 2009 existían 200 empresas brasileñas con inversiones en el exterior con al menos 10 millones de dólares de stock (Valor-Sobeet, 2010). En cambio, de acuerdo al relevamiento realizado por la entonces Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones de Argentina (ANDI), en 2008 solamente 12 empresas tenían un stock de inversiones en el exterior mayor a ese monto (ANDI, 2009). Además, una sola firma (el Grupo Techint) concentraba casi el 90% del stock de las principales 19 compañías multinacionales argentinas<sup>324</sup> (17.400 de 19.000 millones de dólares).

**Gráfico N° 16: Brasil-Argentina: Evolución del stock de IED en el exterior, en millones de dólares**



Fuente: elaboración propia en base a UNCTAD (2013)

Consideramos importante aclarar que la indagación sobre los factores que explican la bifurcación de los senderos entre Brasil y Argentina en materia de internacionalización empresarial excede los objetivos de nuestra investigación. Como

<sup>324</sup> El retroceso relativo de la presencia internacional de las empresas multinacionales “tradicionales” de la Argentina contrasta con el crecimiento de un grupo de empresas “tecnológicas”. Por ejemplo, la empresa *Mercado Libre* es la única de América latina que cotiza en el Nasdaq y supera en su valor de mercado a YPF. Otras firmas argentinas emblemáticas en este rubro son *Despegar* y *Globant* (Diario Clarín, 16/6/2013)

mostraremos a continuación nuestro interés está puesto en analizar cómo la asimetría funcional en el sistema global de IED impactó en la política exterior brasileña en torno al vínculo bilateral con la Argentina. Antes de avanzar en este punto, únicamente nos interesa subrayar que en el caso argentino, a diferencia de Brasil, no se registra una *longevidad empresarial*. En otras palabras, pocas de las grandes firmas argentinas que supieron consolidarse en el mercado interno y se proyectaron internacionalmente durante la etapa de industrialización sustitutiva pudieron sobrevivir a las transformaciones que experimentó la Argentina con el agotamiento de dicha estrategia. Un simple análisis comparativo nos indica que en el caso de Brasil, las 14<sup>325</sup> primeras empresas con experiencias tempranas de internacionalización hoy son multinacionales consolidadas. Todas ellas sobrevivieron a la apertura de los años noventa y al proceso de extranjerización característico de aquel período. En cambio, de las 14 empresas argentinas iniciales con inversiones en el extranjero solamente 4 de ellas (Arcor, Bagó, Bidas<sup>326</sup> y Techint) eran, para fines de la primera década del siglo XXI, empresas multinacionales argentinas. Compartimos con Bianco, Moldovan y Porta en señalar las diferentes trayectorias entre uno y otro empresario:

“Además de los diferentes senderos de desarrollo transitados por uno y otro país durante los últimos treinta años, están las distintas modalidades con que las respectivas empresas han reaccionado frente a las reformas económicas aplicadas en la década del noventa y ante la actual coyuntura. En el caso de las empresas argentinas, desvinculándose de sus activos productivos y privilegiando las estrategias de corte defensivo y de *tipo wait and see*; en el caso de las brasileñas, adoptando una agresiva política de internacionalización a escala regional” (Bianco, et. al. 2008:5)

Una vez desarrollado el proceso de emergencia de la nueva asimetría en cuestión entre Brasil y Argentina, dedicaremos el próximo apartado a la caracterización del proceso inversor brasileño en la Argentina entre 2003 y 2013.

---

<sup>325</sup> Banco de Brasil (1941), Suzano (1959), Magnesita (1960), Petrobras (1972), Camargo Correa (1977), Tigre (1977), Embraer (1979), Itaú (1979), Odebrecht (1979), Gerdau (1980), Bradesco (1981), Andrade Gutierrez y Natura (1983), Romi (1985)-entre paréntesis el año de la primera inversión en el extranjero-.

<sup>326</sup> Desde 1997 Bidas integra la empresa Pan América Energy, la cual se transformó en una firma Argentino-china producto de la compra del 50% de las acciones por parte de China National Offshore Oil Corporation en el año 2010.

### 6.1.1 Las inversiones de empresas brasileñas en la Argentina (2003-2013)

Una de las características centrales de la asimetría funcional en el sistema global de IED entre Brasil y la Argentina fue el importante arribo de inversiones brasileñas a la economía de esta última en el período denominado de *post convertibilidad*. A partir del año 2002 se observó un “cambio de patrón” de la IED recibida en la Argentina producto de una distribución sectorial diferente al que rigió durante la década del noventa. La IED tuvo un importante tendencia hacia los sectores transables y exportables (industria manufacturera, recursos naturales, extractiva, etc.) perdiendo preeminencia las inversiones en sectores no transables (servicios) características de los años de la convertibilidad.

“Los cambios en la orientación de las inversiones de los últimos años fueron acompañados por el surgimiento de nuevos socios y por la pérdida de relevancia de los principales inversores de la década anterior. Es así, que la notable caída en la participación de los servicios públicos en la IED coincide con la pérdida de importancia de España como socio inversor. Algo similar sucede en el caso de los Estados Unidos de América que mantiene una tendencia declinante de su participación. Contrariamente, los inversores regionales muestran un comportamiento sumamente dinámico en los últimos años. Dentro de este grupo se destaca lo realizado por Brasil, que se ha transformado en el principal inversor externo en el país” (Bianco et. al., 2008:32).

Como ya hemos hecho referencia, las cifras de IED con respecto al destino de la inversión difieren de acuerdo a la metodología y desagregación que se utilice. Además, las estadísticas de IED muchas veces no registran otros tipos de operaciones (inversiones indirectas) que forman parte de lo que entendemos por internacionalización. Sin contar los destinos considerados paraísos fiscales<sup>327</sup> la Argentina ha sido el tercer mayor receptor de IED después de España y los EE.UU.

---

<sup>327</sup> Como hemos referenciado en el capítulo II uno de los principales problemas de las estadísticas de IED con respecto a los destinos de IED (cuestión que sucede con las cifras del Banco Central de Brasil) es la imposibilidad de diferenciar destinos intermediarios (paraísos fiscales) de los destinos finales. Como bien reconoce Tulio Maciel, Jefe del Departamento de Economía del BCB, las Islas Caimán, los Países Bajos, las Islas Vírgenes, Luxemburgo y las Bahamas son “países intermediarios” (Agencia Brasil, 15/6/2013). Estos países, junto a Austria, son los principales receptores de stock de IED. Cabe recordar que Austria hasta el año 2009 formaba parte de la lista de “paraísos fiscales”.

**Cuadro N° 18. Stock de IBD en la Argentina 2003-2013 (en millones de dólares)**

Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Stock	1549	1572	2068	2136	2360	3376	4251	5148	5143	5511	4574
IBD											

Fuente: Elaboración propia según datos del CBE - Capitales Brasileños en el Exterior, Banco Central de Brasil (BCB)

Según los datos de la Embajada de Brasil en la Argentina, *130 empresas brasileñas* tienen inversiones en ese país, con un total invertido de 17 mil millones de dólares para principios de 2014. Un punto que nos interesa destacar es que el proceso inversor brasileño en la Argentina entre 2002-2013 puede dividirse en dos períodos: un ciclo largo que va de 2002 al 2011 caracterizado por una constante expansión del capital en pleno crecimiento de ambas economías y en un ambiente “amigable” de negocios; y un ciclo corto que se extiende del 2011 al 2013 signado por un freno (*stop and see*) del proceso inversor en un contexto de ralentización de la actividad económica en ambos lados de la frontera y de mayores trabas al sector externo por parte de la Argentina. Como veremos más adelante estos dos momentos, tuvieron un impacto directo en la manera que el proceso de internacionalización afectó el vínculo bilateral

La primera etapa (2002-2011) presentó dos marcadas sub-etapas de acuerdo al tipo de IBD que recibió la Argentina. La primera de ellas, que transcurrió desde el 2002 al 2007, estuvo signada por la clara preeminencia de las inversiones bajo la modalidad de *fusiones & adquisiciones*. Por aquellos años, las empresas brasileñas adquirieron un importante conjunto de firmas de capital argentino que habían sobrevivido a la extranjerización de los años noventa. Así, el capital brasileño se quedó con gran parte de las *joyas de la abuela*, es decir, los últimos activos productivos importantes de la llamada “burguesía argentina”. Los efectos de la crisis económica argentina, principalmente sobre la posición patrimonial y financiera de algunas firmas locales, crearon un conjunto de oportunidades para potenciales inversores. Esta situación fue mayormente aprovechada por las empresas brasileñas las cuales ingresaron a través de importantes fusiones o adquisiciones (Porta, 2008). Algunos datos reflejan la primacía de esta última modalidad sobre otros tipos de IED:

“Los flujos de inversiones de Brasil hacia Argentina crecieron, entre 2003 y 2008, llevando la participación brasileña en el ingreso total de IED en aquel país de un 4%, en el primer año, al 11%, en el último. Esta participación fue aún mayor entre 2005 y 2007, alcanzando entre un 15% y 17%, cuando las adquisiciones y fusiones fueron por lejos la principal modalidad de entrada de las empresas brasileñas en el mercado argentino. Así, entre 2005 y 2007, la participación brasileña en fusiones y adquisiciones internacionales en Argentina alcanzó porcentajes entre 25% y 35% del total, confirmando la preferencia brasileña por la compra de activos y de marcas en este mercado, vis à vis de la opción de inversión *greenfield*” (Motta Veiga & Polonia Rios, 2011:218)

La preeminencia de las compras de activos por parte del capital brasileño también queda reflejada en el detalle sobre cuáles han sido las principales operaciones bajo esa modalidad. Importantes firmas argentinas como Pérez Companc (PeCom), Acindar, Quilmes, Loma Negra, Alpargata y Swift Armour S.A, entre otras, fueron compradas en los primeros años del siglo XXI por empresas brasileñas.

**Cuadro N° 19: Principales adquisiciones de empresas en Argentina por empresas brasileñas (2002-2013)**

<b>Año</b>	<b>Empresa adquirida</b>	<b>Empresa adquirente</b>	<b>Monto (millones de dólares)</b>	<b>Sector</b>
<b>2002</b>	PeCom Energia	Petrobras	1.028	Hidrocarburos
	Quilmes	AmBev	346	Alimentos
<b>2004</b>	Grafa	Camargo Correa	20	Textil
	Acindar	Belgo Mineira	S.D	Siderúrgica
<b>2005</b>	Loma Negra	Camargo Correa	1025	Construcción
	Swift Armour	JBS	200	Frigorífico
	Petrolera Santa Fe	Petrobras	93	Hidrocarburos
	Siderco	Gerdau	S.D	Siderúrgica
<b>2006</b>	Shell	Petrobras	140	Hidrocarburos
	Valvulas Worcester y Esferomatic	Lupatech	55	Metalúrgica
<b>2007</b>	E&P Petrolera	GP Invetimentos	1000	Hidrocarburos
	Quickfood	Marfrig	140	Alimentos
	Gatic	Vulcabras	60	Calzado
	Alpargatas	Camargo Correa	52	Calzado
	Best Feed y Estancias del Sur	Marfrig	40	Frigoríficos
	Acerbrag	Votorantim	S.D	Siderúrgica
	Col-car	JBS	S.D	Alimentos
	Metalpar	Marcopolo	S.D	Automotriz
	Asequim	Artecola	S.D	Fábrica

				Adhesivo
<b>2008</b>	Aspro	Lupatech	85	GNC
	Mirab	Marfrig	36	Alimentos
	Curtiembre Yoma	Bom Retiro	6	Curtiembre
	Smash	Totalcom	S.D	Servicios informáticos
<b>2009</b>	Caños Córdoba SRL	Gerdau	7	Siderúrgica
	Cemento Avellaneda	Votorantim	S.D	Construcción
	Quesada	Eurofarma	S.D	Productos Químicos
<b>2010</b>	Banco Patagonia	Banco do Brasil	480	Bancario
<b>2011</b>	Cembrass	Termomecánica	30	Metalúrgica
	Laboratorio IMA	Cristalia	10	Productos Químicos
	Dánica	Brazil Food	100	Alimentos
<b>2013</b>	Solvay Indupa	Braskem	290	Plásticos
	Loma Alimento	Camil Alimentos	S.D	Alimentos

Fuente: elaboración propia en base a Barrera e Inchauspe (2012) y el IndexInvest de CINDES.

En páginas anteriores señalamos que un aspecto central de la asimetría funcional en el sistema global de IED entre Brasil y la Argentina fue la retroalimentación entre el fenómeno de la consolidación del proceso de internacionalización del capital brasileño y la nueva ola de desnacionalización productiva que experimentó la Argentina. Para el año 2008, y luego de producirse el arribo masivo de capitales brasileño, dicho país ya era el cuarto mayor inversor externo en la Argentina (BCRA, 2008):

“En un contexto que indicaría prima facie mejores oportunidades de expansión interna y externa, con crecientes precios de los principales productos de exportación y tasas de interés locales e internacionales bajas, se ha verificado a partir de 2004 una nueva oleada de adquisiciones de grupos y empresas argentinas con la diferencia que esta vez no provienen de empresas de países desarrollados sino de las empresas brasileñas en primer lugar” (Ochoa, 2008:45)

A partir del 2007, y luego de haber incursionado en la Argentina mediante adquisiciones, la mayoría de las inversiones brasileñas siguieron la modalidad *formación de capital* consistente en la creación de nuevas unidades productivas o *greenfields*, ampliaciones y *joint ventures*. De acuerdo a datos del Centro de Estudio para la Producción, dependiente del Ministerio de Producción de la Argentina, el 85% de las inversiones brasileñas entre 2007 y 2010 se realizaron bajo esta modalidad. Según un estudio publicado por la CNI en el 2007, los empresarios brasileños

colocaban a la Argentina como el principal país para nuevas inversiones dadas las potencialidades de incremento del producto. Además, en el informe se señalaban dos factores atractivos del mercado argentino. El primero era la recuperación de un segmento significativo de consumidores de renta media y, el segundo, refería al importante grado de desarrollo tecnológico local propicio para sus bienes y productos (CNI, 2007).

**Cuadro N° 20: Principales inversiones brasileñas en Argentina (2007-2010).**

**Formación del capital**

<b>Año</b>	<b>Empresa</b>	<b>Tipo de operación</b>	<b>Monto (millones U\$S)</b>	<b>Sector</b>	<b>Observaciones</b>
<b>2007</b>	Ambev	Greenfield	S.D	Alimentos y bebidas	Nueva planta en Zarate (Bs as)
	Datasul	Greenfield	3	Servicios información	Apertura sede en Córdoba
	Paqueta	Greenfield	20	Calzado	Fábrica de calzado en Chivilcoy
	Petrobras	Ampliación	32	Productos químicos	Planta en Campana
	Santana Textil	Greenfield	30	Textil	Inauguración de Fabrica
	Odebrecht	Indirecta	S.D	Construcción	Ampliación Transporte Firme de Gas
	DASS	Greenfield	S.D	Textil	Fábrica de Zapatillas
<b>2008</b>	ALL	Ampliación	1,5	Transporte	Nuevas locomotoras
	Dextera	Greenfield	1	Servicios información	Primer escritorio en el exterior (Bs As.)
	Dextera	Greenfield	1	Servicios información	Primer escritorio en el exterior (Bs As.)
	Gafor	Greenfield	6	Productos químicos	Nuevos tanques solventes químicos
	Itaú	Greenfield	500	Servicios financiero	Nueva sucursal (Salta)
	Odebrecht	Indirecta	S.D	Saneamiento	Sistema de Potabilización del Área Norte
	Camargo Correa	Indirecta	481	Saneamiento	Planta de agua en Berazategui
<b>2009</b>	PDG Realty	Greenfield	60	Inmobiliario	Complejo habitacional Puerto Madero
	Vulcabras	Ampliación	40	Calzado	Nueva línea de producción en fabrica
	Odebrecht	Greenfield	S.D	Hidrocarburos	Contrato con YPF Planta de Reformado Catalítico Continuo
	Camargo Correa	Ampliación	S.D	Cemento	Loma Negra. En plantas de Bs As. Catamarca
<b>2010</b>	Marfrig	Ampliación	4	Alimentos	Nueva Fábrica de congelados
	JBS	Greenfield	50	Alimento	Fábrica en Pilar
	Itaú	Ampliación	20	Servicios	Modernización

				financieros	sucursales, renovación cajeros automáticos
	Votorantim	Ampliación	10	Siderúrgica	Equipos para Acerbrag
	DASS	Ampliación	3	Calzado	Fabrica en el Eldorado, Misiones.
	Petrobras	Greenfield	S.D	Hidrocarburos	Pozos de gas en el Mangrullo (Neuquén) junto con empresa Pampa

Fuente: elaboración propia en base a IndexInvest de CINDES y en base a información en los sitios webs de las empresas.

La etapa de auge de las inversiones brasileñas en la Argentina de pos-convertibilidad comenzó a frenarse a partir del año 2011 manteniéndose esta situación hasta el fin de nuestro recorte temporal. La retracción relativa de las inversiones brasileñas en el mercado argentino<sup>328</sup> obedeció, además de a ciertos factores de la economía argentina, a una nueva etapa en la internacionalización del capital brasileño. Como explicamos en el capítulo II, en los últimos años existió una merma relativa de las inversiones en los mercados de América del Sur dada la priorización de otras regiones con mayor potencial. Asimismo, otro factor influyente ha sido el “*avance de las empresas brasileñas dentro de Brasil*”. Dicho argumento es defendido por el propio embajador de Brasil en la Argentina:

“La merma de las inversiones brasileñas en los últimos años en Argentina se debe a que las inversiones ya se realizaron. Además, evidentemente los industriales miran el clima, miran el crecimiento de la economía, la cual nada tiene que ver con años anteriores. Esta situación está lejos de ser algo que pueda calificarse como un desinterés de Brasil o como una etapa de desinversión. Se dice acá en Argentina: ‘Petrobras está saliendo de la Argentina’, no es así, vendió algunos activos en Argentina y en otras partes y obedece a la estrategia general de la empresa de focalizarse en la exploración en Brasil y en los recursos no convencionales. Petrobras tiene actualmente el 10% de Vaca Muerta. Hay que mirar las cosas por lo que son, no por lo que parecen”<sup>329</sup>

A la situación descrita debemos sumar los mencionados factores propios de la evolución de la economía argentina, en particular algunas medidas que comenzó a

<sup>328</sup> Entre 2011 y 2013 se destacan pocas inversiones de empresas brasileñas de gran relevancia en la Argentina. En materia de adquisiciones, la empresa Braskem (Odebrecht) compró la firma Solvay Indupa por un monto de 290 millones de dólares. En lo que respecta a formación de capital, la empresa Gerdau anunció a fines del 2013 la construcción de una acería en la ciudad de Pérez, por un monto estimado de 1.500 millones de dólares. A su vez, debemos puntualizar la inversión por 54 millones de dólares de Petrobras (asociada a la estatal neuquina Gas & Petróleo) para la exploración de gas no convencional en Vaca Muerta.

<sup>329</sup> Entrevista al Embajador de Brasil en la Argentina Everton Vieras Vargas Op. Cit.

tomar el gobierno para sortear el problema de la restricción externa<sup>330</sup>. Dos políticas han afectado los intereses de las firmas multinacionales en general y las brasileñas en particular. La primera asociada a mayores regulaciones a la hora de girar utilidades y dividendos por parte de las subsidiarias a sus casas matrices<sup>331</sup> y la segunda vinculada a mayores restricciones para las importaciones<sup>332</sup>. El embajador señaló en la entrevista que esas dos medidas particulares son identificadas por parte del capital brasileño a la hora de desarrollar sus negocios: “(...) los empresarios brasileños se quejan mucho de la imposibilidad de girar dividendos y de los problemas para la importación de insumos de producción”.

Como analizaremos más adelante, esta nueva coyuntura generó tensiones y rispideces entre el capital brasileño y el gobierno argentino (también con distintos gobiernos subnacionales) situación que tuvo repercusión en la relación bilateral. El ahora país emisor de IED y sus firmas (JBS, Dass, Banco do Brasil, ALL, Petrobras y Vale) comenzaron a tener con el vecino y aliado estratégico problemas típicos vinculado a la relación entre un país emisor y otro receptor de IED.

## **6.2. Implicancias de la nueva asimetría en la relación bilateral entre Brasil y Argentina.**

Una vez evidenciada y caracterizada la asimetría funcional en el sistema global de IED entre Brasil y Argentina, nos interesa analizar cómo la misma condicionó el devenir del vínculo bilateral entre los años 2003-2013. La evidencia muestra que durante el proceso de consolidación de la asimetría -y bajo contextos económicos y políticos determinados- emergieron efectos centrípetos y distorsivos para el afianzamiento de la relación bilateral, propios de la situación asimétrica descripta.

---

<sup>330</sup> Se conoce como “restricción externa” al fenómeno por la cual una economía comienza a carecer de divisas provenientes del sector externo, es decir empieza a atravesar problemas de balanza de pagos.

<sup>331</sup> Desde fines del 2011 el Banco Central de la República Argentina (BCRA) comenzó a regular el giro de dividendos y utilidades de las empresas con el objetivo de frenar la salida de dólares. Desde entonces las entidades deben tener la autorización del BCRA para girar utilidades a sus casas matrices.

<sup>332</sup> El gobierno argentino decidió implementar en febrero de 2012 el sistema de Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI). Desde entonces, antes de realizar un pedido de compra al exterior, todo importador debe completar un formulario con información que es analizada por los organismos competentes.

Un aspecto que merece ser subrayado es que tanto desde Brasilia como desde Buenos Aires hacia finales de los años ochenta -con la recuperación de la democracia en ambos países- la lógica de la relación bilateral se pensó desde la *singularización* en relación a ciertos recursos e intereses en materia de proyección internacional. El paso “*do entendimento à parceria*” (Gomes Saraiva, 2012b) se consiguió por una conjunción de aspectos ideacionales y materiales: un cambio de percepción en las elites sobre el lugar del “otro<sup>333</sup>” y una similar estructura de poder en el escenario internacional. En otras palabras, en términos de recursos de poder la *alianza estratégica* que se consolidó con la integración económica de los años noventa fue diseñada y pensada desde un relativo balance de poder. Para principios del siglo XXI, con el arribo del kirchnerismo al poder en la Argentina, a los dos factores mencionados se sumó el giro de ese país hacia la “lógica de la autonomía” como norte de su política exterior (Bologna, 2010) y la afinidad político/personal entre los primeros mandatarios de Brasil y Argentina, ambos aspectos que contribuyeron aún más al estrechamiento del vínculo en un contexto de evidentes desajustes en el plano material.

Como en otras oportunidades históricas, el distanciamiento relativo y el rechazo a muchas políticas que impulsaba la potencia hegemónica (EE.UU) fue un factor clave para un nuevo impulso de la alianza entre Argentina y Brasil. Así, una de las claves para evitar los constreñimientos de los EE.UU (como su propuesta del ALCA) estuvo en el intento de alcanzar una “autonomía relacional” (Russell y Tokatlian, 2002) en materia de inserción internacional. Lograr un “polo regional de poder” fue una percepción compartida en ambos lados de la frontera y fundamental para alejar las injerencias negativas de Washington.

El documento titulado “Consenso de Buenos Aires” -cuya función simbólica fue contraponerlo al famoso “Consenso de Washington”- firmado por Lula da Silva y Néstor Kirchner en el año 2003 intentó convertirse en un eje programático del futuro de la relación bilateral. De acuerdo a dicho documento: “(...) nuestras naciones deben definir su futuro en el marco de una agenda que responda a las necesidades,

---

<sup>333</sup> Para un análisis sobre el abandono de la “rivalidad” y la emergencia de la idea de alianza en relación a los cambios en las percepciones del “otro”, tanto en las elites argentinas como en las brasileñas véase Russell y Tokatlian (2002) y Gomes Saraiva (2012b).

posibilidades y desafíos que singularizan a nuestros países en el comienzo del siglo XXI”<sup>334</sup>.

Como bien señala Sombra Saraiva (2004), los términos del “Consenso de Buenos Aires” indicaban una voluntad política inédita de dos presidentes en el sentido de un trabajo conjunto y articulado de forma cooperativa, orientado a acciones y tácticas en la misma dirección.

En este punto de la tesis debemos preguntarnos: ¿fueron similares las necesidades, posibilidades y desafíos que atravesaron Argentina y Brasil en lo que va del siglo XXI, en cuanto a su realidad productiva y consecuente inserción internacional?

A partir de la abstracción metodológica denominada “sistema global de IED” la respuesta a dicho interrogante es claramente negativa y se funda, como evidenciaremos, en que los intereses, necesidades, y visiones de un *país receptor* con los de un *país receptor/emisor* de flujos de IED son, en ocasiones, divergentes. En términos metafóricos, si en el siglo pasado Argentina y Brasil jugaban en el mismo tablero, ahora lo hacen en tableros diferentes. Entre 2003 y 2013 ningún otro condicionante material tuvo tanto impacto para la relación bilateral como la irrupción de la asimetría en cuestión. La asimetría funcional en el sistema global de IED mostró limitaciones concretas para materializar la *alianza estratégica*<sup>335</sup>, revitalizada en los inicios del gobierno de Lula en Brasil y el de Néstor Kirchner (2003-2007) en Argentina.

---

<sup>334</sup> Documento firmado por los gobiernos de Argentina y Brasil en el marco de la visita del presidente Lula a Buenos Aires, 16 de Octubre de 2003. Documento disponible en <http://www.resdal.org/ultimos-documentos/consenso-bsas.html>

<sup>335</sup> Dicho concepto ganó estatus oficial en 1997 durante un encuentro entre los presidentes Carlos Menem y Fernando H. Cardoso (Botafogo Gonçalves & Carvalho Lyrio, 2003). Sin embargo, el concepto de “alianza estratégica” tiene múltiples acepciones, además, su constante utilización en la retórica diplomática ha hecho que se cuestione su utilidad explicativa (Lorenzini, 2010). No obstante, lo que nos interesa resaltar en torno a esa noción es la importancia de las “elecciones de las prioridades” en materia de política exterior y la idea de “alianzas principales”. La visión autonómica apunta a generar márgenes de maniobra en el sistema internacional por medio de las alianzas con países con similares recursos y valores (Figari, 1997), tornándose prioritaria la opción regional. En ese sentido, la centralidad del “otro” para las políticas exteriores de Brasil y Argentina a partir del año 2003 fueron explicitadas por sus respectivos cancilleres (Amorim, 2004; Bielsa, 2004)

### **6.2.1. Las inversiones brasileñas en Argentina: morigerando los desacuerdos comerciales (2003-2010).**

Como describimos en las páginas anteriores, la fuerte crisis económica que experimentó la Argentina a principios del siglo XXI permitió un arribo significativo de capitales brasileños vía la adquisición de importantes grupos empresarios del país vecino. Ante esta realidad, el saliente gobierno de Fernando Henrique Cardoso y el flamante gobierno de Lula lidiaron con la sensibilidad que producía este tema en los círculos políticos y empresariales argentinos. En marzo del 2002, el empresario brasileño Eloi de Almeida declaró que empresarios brasileños pretendían adquirir empresas argentinas “baratas” por la crisis económica del país y por la propia devaluación del peso. Dichas declaraciones generaron rechazo por parte de grupos empresarios argentinos al considerarlo un “acto de soberbia del capital brasileño”. De acuerdo al empresario brasileño el problema fue que no se “entendió el mensaje” y que la intención era hacer negocios en la Argentina y “no que nos rifen sus empresas” (La Nación, 21/3/2002).

Antes de dejar el gobierno, el entonces presidente Eduardo Duhalde manifestó su preocupación por la transferencia de la empresa transportadora de energía *Transener* a manos de capital extranjero por tratarse de un “activo estratégico” (La Nación, 4/4/2003). Cabe recordar que dicha empresa era parte del grupo PeCom, el cual fue adquirido por Petrobras. Ante dicha situación el gobierno de Lula se comprometió a que Petrobras vendiera dicho activo nuevamente a la Argentina: “(...) el propio presidente Lula fue quien asumió ese compromiso ante Eduardo Duhalde” sostuvo a la prensa el Presidente de Petrobras José Eduardo De Barros Dutra<sup>336</sup> (Diario Clarín, 22/5/2003). El caso de *Transener* evidencia como -desde el comienzo del gobierno de Lula- la presencia de capitales brasileños en Argentina ya tenía un impacto directo a nivel político/gubernamental y no se trataba de simples relaciones entre privados. Al ser Petrobras una firma donde la voz del ejecutivo tiene peso, el hecho mostró el interés del gobierno de Lula por ponderar aspectos políticos en cuestiones sensibles para la Argentina.

---

<sup>336</sup> Recién en julio de 2007 se concretó la venta por parte Petrobras de la mayoría del paquete accionario (51%) de *Transener*. Las acciones fueron adquiridas por las empresas argentinas Enarsa y Electroingeniería por un monto de 60 millones de dólares.

El fuerte arribo de inversiones brasileñas a la Argentina a partir del año 2003 coincidió con la reversión de la dinámica que había tenido la balanza comercial bilateral durante los años noventa, signada por un superávit a favor de ese país. Según los datos de la Secretaria de Comercio Exterior de Brasil, entre 2004 y 2012, el gigante sudamericano acumuló más de 30.000 millones de dólares de superávit comercial en su relación con la Argentina<sup>337</sup>. La consolidación del desequilibrio comercial a favor de Brasil representó un importante punto de discrepancia en la relación bilateral. De esta manera, en los comienzos del gobierno de Néstor Kirchner renació cierta ambigüedad con respecto al país vecino, el cual era percibido “(...) como un actor clave pero volvía a despertar recelos y dudas a lo largo de todo el espectro político. Su condición de poder emergente producía inquietudes del lado de la asimetría” (Russell & Tokatlian, 2011:300).

En este contexto, desde Buenos Aires se comenzaron a aplicar distintas barreras comerciales (principalmente salvaguardias) con el fin de reequilibrar dicha situación y de proteger el reemergente entramado industrial. Ante dicha realidad, la diplomacia brasileña intentó evitar, desde una mirada política, que los desacuerdos comerciales afectasen un vínculo considerado nodal en la estrategia internacional del flamante gobierno *petista*. A fines del 2004, Celso Amorim criticó a un alto funcionario brasileño<sup>338</sup> por amenazar con retaliaciones a la Argentina, señalando que ese no era el espíritu con que el Presidente Lula “venía trabajando las relaciones con la Argentina” (Mello Barreto, 2012). Asimismo, debemos resaltar que el gobierno de Néstor Kirchner consideraba a Brasil como un eslabón clave para lograr la reindustrialización de la Argentina. Un ejemplo de esto fue la propuesta que llevó el Ministro de Economía Roberto Lavagna al gobierno brasileño para lograr una coordinación estratégica de los entramados industriales (Miranda, 2009:172).

Ante esa situación, la estrategia del gobierno de Lula siguió dos canales bien diferenciados. Por un lado, mientras se intentaba morigerar y apaciguar una *agenda*

---

<sup>337</sup> Desagregación anual en millones de dólares: 1.821 (2004); 3.689 (2005); 3.686 (2006); 4.012 (2007); 4.347 (2008), 1.503 (2009); 4.087 (2010); 5.802 (2011); 1.553 (2012). Datos disponibles en <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=576>

<sup>338</sup> Dichas declaraciones fueron realizadas por el Ministro de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior, Luiz Fernando Furlan en relación a un crítica por el desvío de comercio a favor de terceros mercados que producían las trabas al comercio con Brasil (Diario DCI, 22/10/2004)

*económica negativa* vinculada a la dimensión comercial<sup>339</sup>, por el otro, desde Brasilia se creó un canal de *agenda económica positiva* que intentaba ser un contrapeso al aspecto comercial. La visión imperante en la diplomacia brasileña era que había una coyuntura propicia para tener un papel *propositivo* en la relación con la Argentina. De acuerdo a José Botafogo Gonçalves, embajador en la Argentina entre los años 2001 y 2004:

“Cabe a Brasil, por razones estructurales y coyunturales -inclusive por la crisis económica y política que vive Argentina- tener un papel propositivo y pro activo. Nunca el diferencial de poder de Brasil en relación a sus vecinos fue tan grande, en términos de tamaño y potencial de la economía, de estabilidad y solidez de las instituciones políticas y de la capacidad de iniciativa internacional. Esta situación crea una evidente oportunidad de un mayor activismo del país” (Botafogo Gonçalves & Carvalho Lyrio, 2003).

El rol pro activo y propositivo de la diplomacia brasileña en relación a la Argentina, especialmente en la dimensión económica, estuvo vinculado a una “oferta” para estimular el proceso de internacionalización de sus empresas (inversiones) conjuntamente con el otorgamiento de financiamiento del BNDES<sup>340</sup>.

En enero de 2005, en un encuentro entre funcionarios de ambos países en la ciudad de Rio de Janeiro, la contraparte brasileña realizó una propuesta centrada en las inversiones. Dichos funcionarios “(...) confirmaron la posibilidad de financiar proyectos de infraestructura y otros que favorezcan la integración productiva”. La delegación argentina señaló la necesidad de obtener financiamiento equiparando las condiciones y requerimientos del BNDES para proyectos nacionales y regionales (Mello Barreto, 2012:33). Un punto a destacar es que la propuesta brasileña fue la de trabajar con los Puntos Nacionales de Contacto (PNC) establecidos por las

---

<sup>339</sup> En 2006, Argentina y Brasil firmaron el MAC (Mecanismo de Adaptación Competitiva) –Uruguay y Paraguay decidieron no participar–, con el objetivo de dar respuesta a los problemas comerciales. El acuerdo debía servir para restringir las importaciones si uno de los dos países se consideraba afectado por las exportaciones del otro. A partir del mismo, se pretendía que los sectores afectados, previo anuncio de la implementación del MAC, pudieran llegar a un arreglo, evitando que el país importador recurra unilateral y compulsivamente a restringir el comercio. De esta manera se intentaba solucionar las controversias evitando su politización.

<sup>340</sup> Entre 2005 y 2011 los préstamos liberados del BNDES para la Argentina en Obras de Infraestructura fueron mayores a los 2.500 millones de dólares (Fhola Do S.Pablo, 20/7/2014).

“Directrices para Empresas Multinacionales” de la OCDE<sup>341</sup>. Los PNC son los agentes al interior de cada gobierno signatario encargados de resolver las cuestiones que pueden surgir en relación a la implementación de las directrices. La propuesta estaba vinculada directamente a la fuerte expansión de las empresas brasileñas en la Argentina.

La relación bilateral de Brasil con la Argentina muestra, como hemos evidenciado en otros vínculos (Capítulo IV), una estrecha correlación entre “diplomacia presidencial” y la internacionalización de capitales. En los múltiples contactos entre Lula con los presidentes de la Argentina (primero Néstor Kirchner y después Cristina Fernández de Kirchner) el mandatario brasileño resaltó el tema de las inversiones como un aspecto central para el relacionamiento bilateral. En enero de 2006, en ocasión de una visita del Presidente Kirchner a Brasil, Lula resaltó:

“Los desequilibrios ocasionales en una relación tan intensa son normales, pero no es el interés de Brasil ni de Argentina que esas asimetrías se tornen estructurales [...] por eso le reiteraré al presidente Kirchner la disposición brasileña de colaborar en la identificación de medidas que ayuden a acelerar la reindustrialización en curso de la Argentina. Cuando estuve en Buenos Aires en 2003, dije que precisábamos convencer a los empresarios brasileños de invertir más en la Argentina. Brasil se convirtió en el cuarto mayor inversor del país. Por ejemplo, Petrobras está invirtiendo en la Argentina<sup>342</sup>”

La tesis imperante en el gobierno brasileño era que las inversiones de su empresariado representaban un mecanismo esencial para revertir los desequilibrios “ocasionales” en el área comercial. Desde esa lógica, la mejor forma de equilibrar las relaciones comerciales era fomentar e impulsar las inversiones de empresas brasileñas (sea vía adquisiciones o por nuevas unidades productivas) aprovechando el sesgo exportador que muchos de esos proyectos tenían. Una vez realizada la inversión, Brasil importaría parte de lo producido equilibrando la balanza comercial. Según el

---

<sup>341</sup> Las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales son recomendaciones dirigidas por los gobiernos a las empresas multinacionales que operan en países adherentes o que tienen su sede en ellos. Contienen principios y normas vinculantes para una conducta empresarial responsable dentro del contexto global, conformes con las leyes aplicables y las normas reconocidas internacionalmente. Las Directrices constituyen el único código de conducta empresarial responsable, exhaustivo y acordado multilateralmente, que los gobiernos se han comprometido a promover.

<sup>342</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva por ocasión de visita de Estado del Presidente de Argentina, Néstor Kirchner, Brasilia, 18/1/2006.

propio Lula, las inversiones del capital brasileño eran producto de un *trabajo gubernamental* para alcanzar relaciones “equilibradas”:

“(…) nosotros los brasileños -en cuanto visión de gobierno- no nos interesa que haya una consumación de un superávit muy grande favorable a Brasil. Es preciso que haya un equilibrio y nosotros trabajamos para eso. Es por eso que muchas empresas brasileñas están comprando empresas argentinas, inclusive para exportar para Brasil aquello que fuera excedente de la Argentina y no precisa usar en su política de industrialización<sup>343</sup>”

“Es importante para equilibrar el mundo comercial que ningún país tenga un superávit muy grande sobre otros [...] por eso yo estoy satisfecho de que las empresas brasileñas estén invirtiendo en la Argentina, para ayudar a Brasil a importar cosas que nosotros precisamos importar<sup>344</sup>”.

Dos son los ejemplos que evidencian con claridad como el tema de las inversiones brasileñas fue atesorado por el gobierno *petista* para intentar balancear y morigerar los desacuerdos en el área comercial. El primero de ellos ocurrió en agosto de 2008 en el marco de un fuerte cortocircuito entre la Argentina y Brasil por las negociaciones que se llevaron a cabo en Ginebra en el marco de la Ronda de Doha de la OMC<sup>345</sup>. En ese contexto, el presidente Lula visitó la Argentina acompañado de una comitiva con 264 empresarios, en un encuentro denominado “*Argentina-Brasil: Una alianza productiva clave*”. Con cierta astucia, el presidente Lula logró absorber una dinámica empresarial ya existente y dirigirla hacia un ámbito político gubernamental. En palabras del Canciller de Argentina Jorge Taiana: “Esta es una continuidad de otras actividades, ya hubo un encuentro de la FIESP y la UIA en Brasil, al que tuve la oportunidad de asistir, y el encuentro de ahora quedó enormemente potenciado con la visita de Lula [...] el tema de las inversiones será

---

<sup>343</sup> Entrevista exclusiva concedida por el Presidente da República Luiz Inácio Lula da Silva, al diario Clarín (Argentina), Palacio del Planalto, 04/9/2008.

<http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/ex-presidentes/luiz-inacio-lula-da-silva/entrevistas/20-mandato/2008/04-09-entrevista-exclusiva-concedida-pelo-presidente-da-republica-luiz-inacio-lula-da-silva-ao-jornal-clarin-da-argentina/>

<sup>344</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula da Silva durante el cierre del seminario de Oportunidades de comercio, negocios e inversiones entre Argentina y Brasil, San Pablo, 20/3/2009

<sup>345</sup> En un intento para destrabar las negociaciones de la Ronda de Doha iniciada en 2001, le delegación negociadora de Brasil decidió apoyar una propuesta del Director General de la Organización (llamada “paquete Lamy”) generando un cortocircuito en la coalición del G-20, la cual Brasil había liderado. La delegación Argentina se diferenció de la postura brasileña aduciendo de que la misma no era funcional a los intereses de la Argentina

central” (MRECIC, 1/8/2008). La relevancia de las inversiones estuvo presente en el discurso de Lula:

“El nivel intenso de las inversiones brasileñas en la Argentina y de los argentinos en Brasil es garantía de que nuestra asociación para el desarrollo es sólida y duradera. Más importante que la cantidad es la calidad de esas inversiones: gran cantidad de los capitales que entran no son apenas para comprar firmas ya existentes. Han servido para ampliar y mejorar la capacidad productiva. Brasil ya es el tercer mayor inversor en la Argentina. Muchas empresas brasileñas apuestan a la Argentina, son fábricas tecnológicamente avanzadas y competitivas en sectores estratégicos como energía, alimentos, bebidas, textiles, cemento y siderúrgica. De la misma forma, capitales argentinos en Brasil conquistan espacios en áreas cruciales de la economía brasileña [...] el BNDES financió la ampliación del gasoducto Norte, San Martín y Neuba II, por un valor de 300 millones de dólares [...] Brasil continúa apostando por la Argentina”<sup>346</sup>.

Un punto interesante a destacar de las palabras del presidente brasileño está relacionado con la intención de mostrar el fenómeno de las inversiones en la relación bilateral como de “doble mano” o “cruzadas”. Dada la sensibilidad por parte de los empresarios argentinos con respecto al avance y fortaleza del capital brasileño<sup>347</sup>, las palabras de Lula estuvieron focalizadas en remarcar la fuerza y potencialidad de la alianza estratégica. A pesar de lo expresado por el Presidente brasileño, la evidencia muestra que mientras las inversiones de capitales argentinos en Brasil fueron focalizadas<sup>348</sup> y poco relevantes en el total de la IED que recibió Brasil<sup>349</sup>, en el caso del capital brasileño, como hemos explicitado, existió un proceso de internacionalización hacia la Argentina que penetró los principales sectores de su

---

<sup>346</sup> Discurso del Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva durante la Ceremonia de apertura del Encuentro Empresarial Brasil-Argentina, con presencia de la Presidenta de Argentina Cristina Fernández de Kirchner, Buenos Aires, 4/8/2008.

<sup>347</sup> Una muestra de cómo el tema de las inversiones brasileñas y de la capacidad financiera de su banco de desarrollo generaba una mezcla de admiración y frustración en el empresariado argentino puede rastrearse en las declaraciones del entonces presidente de la Unión Industrial Argentina (UIA), Carlos Lascurain, quien en el marco del evento mencionado señaló: “Estamos trabajando con la posibilidad de tener una herramienta como antes tuvimos que era el Banco de Desarrollo. Brasil lo tiene hace muchos años: me gustaría comprar una empresa en Brasil con financiación de un banco argentino”

<sup>348</sup> Para las pocas multinacionales argentinas, el mercado brasileño representó un eslabón fundamental en la estrategia de internacionalización. El Grupo Arcor ingresó al mercado brasileño a partir de la adquisición de Nechar Alimentos Ltda; Techint, en 1999, tras la compra de la siderúrgica Confab y Laboratorios Bagó, en 2002, luego de la apertura de una filial en Brasilia. Estas empresas profundizaron sus inversiones durante toda la primera década del siglo XXI. Para fines de dicha década comenzaron a invertir otras empresas argentinas como el Grupo Grobo (2008), IMPSA (2009) y Corporación América (2011).

<sup>349</sup> Entre 2003 y 2007 la IED Argentina en Brasil representó el 0,3% del total, ocupando el vigésimo lugar dentro de los países inversores, excluyendo los paraísos fiscales (OMC, 2009).

economía (hidrocarburos y minería, siderurgia, autopartes, construcción, textiles, bebidas y alimentos, metalmecánica, sector financiero, servicios informáticos, infraestructura). De este modo, Brasil se constituyó en el cuarto inversor de la Argentina para el año 2008. El carácter asimétrico de la situación era evidente, independientemente de la retórica contraria del gobierno brasileño.

Un segundo ejemplo podemos rastrearlo en el encuentro oficial entre Lula y Cristina Fernández Kirchner en Brasilia, en noviembre de 2009. Producto de la crisis económica internacional en ambos lados de la frontera se recrudecieron las medidas restrictivas al ingreso de las importaciones. En este marco, al reclamo de los empresarios brasileños por la extensión del plazo de las *licencias no automáticas* a las importaciones aplicadas por el gobierno argentino se sumó la queja argentina por el freno en la frontera brasileña de camionetas y automóviles<sup>350</sup>. En dicha reunión, además de intentar canalizar los contrapuntos comerciales, la presidenta argentina consiguió el anuncio de la empresa brasileña Vale de la realización de una mega inversión en Mendoza para la explotación de potasio a partir del 2010 estimada en 4.500 millones de dólares. El resultado final de dicha inversión debía ser la exportación de potasio (mineral utilizado como fertilizante) hacia Brasil. Ante tal situación, Marco Aurelio García aprovechó la oportunidad para exponer a las inversiones de la compañía como un ejemplo del interés de Brasil en estimular la integración productiva entre los dos países “(...) que fue apuntada por Lula como la única forma de superar los recurrentes conflictos comerciales entre ambos” (Portal Mercosur/ABC, 19/11/2009).

A pesar de los esfuerzos del gobierno de Lula por incluir el tema de las inversiones brasileñas en la *agenda positiva*, la realidad mostraba las dificultades que existían para *singularizar posiciones comunes* en el plano internacional producto de intereses divergentes asociados, no de manera exclusiva, a la asimetría funcional en el sistema global de IED con la Argentina. Los desacuerdos en el marco de la OMC entre Brasil

---

<sup>350</sup> Producto de las trabas a las importaciones argentinas, el Canciller Taina instruyó al secretario de Relaciones Económicas Internacionales, embajador Alfredo Chiaradía, a citar al embajador de Brasil en Buenos Aires, Mauro Vieira con el fin de tener explicaciones a “medidas que interrumpen el flujo comercial” (Página 12, 26/10/2009)

y la Argentina por la aceptación del gigante sudamericano del “Paquete Lamy”<sup>351</sup> se explican por la emergencia en Brasil de un “bloque competitivo” en el plano nacional con intereses ofensivos en los mercados internacionales. Este bloque, como ya hemos referenciado, estuvo conformado por *empresas con presencia global del agrobusiness* (incluidas las firmas de extracción mineral y de producción de alimentos) así como también por algunos segmentos industriales. Dicho ejemplo, pone en evidencia que cuando hay sectores de peso con intereses ofensivos, emerge una nueva concepción de cuáles deben ser los resultados positivos de las negociaciones comerciales internacionales. Los resultados no pueden restringirse a la minimización de los riesgos y amenazas sino que deben incluir el aprovechamiento de oportunidades que abren los mercados internacionales para la economía nacional (Motta Veiga & Polonia Rios, 2010).

Desde esta nueva realidad es que se deben entender los mayores márgenes de flexibilización (concesión) brasileña en torno al punto de bienes industriales en el marco de las mencionadas negociaciones. Por el contrario, los intereses que defendió la Argentina fueron distintos vinculados a una realidad doméstica completamente diferente. Como argumenta Zelicovich (2012), durante el proceso de las mencionadas negociaciones la posición negociadora de Argentina no fue estática sino que se fue ajustando al contexto interno y externo (impacto de la crisis internacional). Si bien no se dejaron de lado los reclamos agrícolas, sí se produjo un evidente giro de énfasis en la posición negociadora hacia los temas de AMNA (sigla en inglés de Acceso a los mercados para los productos no agrícolas) pasándose a definir la posición negociadora como defensivo. Si Argentina y Brasil compartían con muchos países en desarrollo posturas ofensivas en materia agrícola, la cumbre de Ginebra de 2008 evidenció que Brasil también tenía intereses ofensivos asociados tradicionalmente a economías desarrolladas, cuyas empresas (internacionalizadas), demandaban mayor acceso a los terceros mercados.

---

<sup>351</sup> El “Paquete Lamy” fue la propuesta del Director General de la OMC, Pascal Lamy, anunciada en una reunión informal del Comité de Negociaciones Comerciales el día 26 de julio de 2008. La propuesta tuvo un “paquete de elementos” con el objetivo de destrabar las negociaciones de la Ronda de Doha relativos a la agricultura y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas. En ese sentido, Brasil, a diferencia de los demás países del G-20, aceptó dicha propuesta que contenía una liberalización sustantiva en el acceso a bienes industrializados.

Mientras que el propio canciller Celso Amorim señaló el apoyo de la industria y del *agrobusiness* a la propuesta de Lamy (IHU, 29/7/2008), simultáneamente, se excusó del contrapunto con su vecino al señalar que “no podíamos quedar rehenes de la Argentina” (Página 12, 4/8/2008), en clara alusión a los contraposición de intereses con su “aliado estratégico” y miembro de la colisión del G-20.

### **6.2.2. Del comercio a las inversiones: desavenencias en el vínculo bilateral (2011-2013)**

Como explicamos en el Capítulo I, la internacionalización de cualquier empresa no significa una desnacionalización del capital. Por el contrario, toda empresa “multinacional” tiene una base nacional que la identifica y que vela por sus intereses. Así, cuando una empresa con operaciones a escala global ve afectados sus intereses producto del accionar del gobierno de un Estado receptor (o viceversa), indefectiblemente, las relaciones bilaterales de ese país con el gobierno de donde es originario el capital se ven perturbadas. Dada la transformación de Brasil como un actor emisor de IED, la *novedad que experimentó* su diplomacia fue la de interceder (como en los casos analizados de Uruguay, Bolivia y Ecuador) cuando hubo algunas tensiones en terceros países con empresas brasileñas.

En el caso argentino, una vez derrumbado el régimen de convertibilidad (2002), el país -como importante receptor de IED- tuvo un alto grado de conflictividad con las empresas multinacionales (principalmente de EE.UU y Europa) que habían encabezado el auge de las inversiones en los años noventa. Esa tensión afectó inexorablemente, durante los gobiernos kirchneristas, las relaciones bilaterales con los países de origen de dichas compañías. Algunos casos emblemáticos (Cabezas, 2010) fueron el de Suez-Gobierno de Francia (2005), el de Marsans-gobierno de España (2006) y el de Telecom-gobierno de Italia (2009). No obstante, dado el nuevo ciclo inversor que se inició con el modelo de *pos convertibilidad*, caracterizado por el arribo de nuevas inversiones (por su origen y por los sectores), la Argentina también experimentó, finalizada la primera década del presente siglo, *una novedad*: la pugna con el capital extranjero no se redujo a firmas provenientes de países del denominado Norte.

De esta manera, debido al arribo de importantes inversiones de empresas brasileñas en la Argentina -que convirtió a Brasil en uno de los mayores inversores en el período bajo estudio- las *dos novedades "nacionales"* señaladas se entrelazaron entre los años 2011 y 2013. El hecho de que el gobierno de Brasil -como cualquier país emisor de IED- viese *condicionadas* sus relaciones bilaterales producto de controversias con sus firmas y, al mismo tiempo, que el gobierno argentino -en tanto país receptor- tuviese discrepancias puntuales con importantes empresas multinacionales -en este caso brasileñas- fue una de las *novedades* más llamativas en el desarrollo del vínculo bilateral en el transcurso del siglo XXI, suceso propio de la naturaleza de la *asimetría funcional en el sistema global de IED*.

Esta realidad produjo que durante los años 2011-2013 el tema de las inversiones del capital brasileño también integrara, conjuntamente con la dimensión comercial, la agenda negativa del vínculo bilateral. En otras palabras, toda la agenda económica bilateral fue motivo de contrapuntos y desacuerdos. Las mayores regulaciones estatales a la actividad económica que comenzó a ejercer el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner, las estrategias y comportamientos de algunas multinacionales brasileñas, y los ya señalados ajustes de la PEB bajo el gobierno de Dilma Rousseff, confluyeron para que la positiva y auguriosa preeminencia que tuvo el tema de las inversiones bajo los gobiernos de Lula, provocaran, a partir del 2011, importantes desavenencias y desilusiones en ambos lados de la frontera.

Un aspecto novedoso en relación a las inversiones de origen brasileño en la Argentina fue la aparición de fuertes críticas al funcionamiento y a las prácticas de las mismas. La puesta en práctica del proyecto de la minera Vale para la explotación de Potasio trajo aparejada críticas por parte del gobierno provincial de Mendoza. En abril del 2011, el ejecutivo mendocino acusó a la empresa de incumplir el acuerdo de contratar el 75% de mano de obra local y de no dar prioridad a empresas locales en la compra de bienes y servicios (Valor Económico, 13/4/2011). El tema llegó a la legislatura provincial, en donde Ignacio Cornejo, encargado de las relaciones externas de la minera Vale, tuvo que dar explicaciones<sup>352</sup> (Diario Los Andes, 24/3/2011).

---

<sup>352</sup> Las autoridades provinciales indicaron que la empresa Vale no cumplía con el apartado 5 del acta acuerdo, el cual indicaba: "La empresa, siempre en cumplimiento de sus normas internas de contratación y frente a similares condiciones de precio, calidad y entrega, dará prioridad a proveedores

Por otra parte, un año después, la empresa Petrobras comenzó a ser cuestionada por sus acciones y prácticas en el marco de la redefinición de la política hidrocarburífera argentina<sup>353</sup>. En enero de 2012, la petrolera brasileña junto a otras cuatro empresas extranjeras fue denunciada por el gobierno nacional ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia por abuso de posición dominante y cartelización del mercado de combustibles. El propio Ministro de Planificación Julio De Vido -junto con el Vicepresidente Amado Boudou y el Ministro de Economía Hernán Lorenzino- hicieron pública la denuncia (Presidencia Argentina, 16/1/2012). En abril de dicho año, el gobierno provincial de Neuquén quitó la concesión de explotación de un área -cuya licitación había sido adjudicada a la empresa en cuestión- acusándola por el incumplimiento de contrato debido a las falta de inversiones, situación que provocó la sorpresa y la reacción de las autoridades brasileñas (Ámbito, 4/4/2012). Ante dicho escenario, el Ministro De Vido realizó un viaje a Brasilia para reunirse con la presidenta de Petrobras, Graça Foster, y con el Ministro de Minas y Energía brasileño, Edison Lobão, para buscar soluciones a la controversia planteada. Paralelamente al canal político, la empresa recurrió al plano judicial llevando la controversia a la Corte Suprema de Justicia Argentina<sup>354</sup>.

Por su parte, en materia impositiva, la Argentina y España suscribieron en marzo de 2012 un nuevo convenio para evitar la doble imposición en cuestiones de relativas a impuestos sobre la renta y el patrimonio<sup>355</sup>. Este nuevo convenio reemplazaba el de 1994 que eximía a todas las empresas españolas de pagar el impuesto sobre los Bienes Personales, equivalente al 0,5% de su patrimonio, lo cual ofrecía un atractivo canal para que *compañías de otros países* llevaran a cabo una planificación fiscal nociva haciendo uso del régimen preferencial español de Entidades de Tenencia de

---

mendocinos en la adquisición de sus insumos y contratación de servicios relacionados con el desarrollo del proyecto”

<sup>353</sup> A partir del 2012 la Argentina comienza a tener un importante déficit comercial en materia energética. Desde el gobierno se diagnosticó que una de las causas era la falta de inversión de las principales empresas petroleras (todas extranjeras). El logro de la “soberanía energética” fue uno de los objetivos económicos propuesto por el ejecutivo argentino. El hecho más emblemático del cambio de la política energética del gobierno fue la estatización de Repsol-YPF en abril de 2012.

<sup>354</sup> En Junio de 2012, la Corte dictó una medida cautelar y suspendió los decretos que habían revertido esas concesiones, que ahora quedarán provisionalmente en manos de las dos empresas demandantes, Petrobras y Tecpetrol.

<sup>355</sup> Para acceder a dicho convenio véase:

<http://www.afip.gov.ar/novedades/docsComunicados/com3481.htm>

Valores Extranjeros (ETVE). Así, muchas firmas multinacionales con negocios en la Argentina realizaron una migración masiva de sus empresas hacia Madrid mediante un simple acto administrativo para beneficiarse de dicho convenio y evitar el pago del impuesto a los Bienes Personales por las tenencias accionarias. Entre dichas empresas se encontraban las brasileñas Petrobras, Belgo Mineira (Acindar) y Ambev (Quilmes) (Página 12, 12/3/2013).

En otro episodio, la empresa ferroviaria brasileña América Latina Logística (ALL) fue acusada por el gobierno argentino de incumplir su programa de inversiones, situación que derivó en la rescisión de dos concesiones que la empresa tenía en el país. El Ministro del Interior y Transporte Florencio Randazzo sostuvo: “No cumplieron con los objetivos propuestos [...] aquellos que no cumplen se tienen que ir” (La Nación, 4/6/2013). La decisión del ejecutivo argentino no sólo afectó los intereses de una empresa privada sino que, además, tuvo impacto a nivel gubernamental dado que entre los principales accionistas de la empresa se encontraba el BNDES, a través del BNDESPar. Por tal motivo, la propia presidenta Dilma Rousseff se contactó con los dueños de la empresa para asesorarse de la situación (Fhola do S.Pablo, 6/6/2013).

Estos hechos evidencian que, más allá de que muchas de las inversiones en cuestión tengan “la nacionalidad de la patria grande latinoamericana”, las prácticas y los comportamientos de las mismas siguen estando asociados a las dinámicas tradicionales de las empresas multinacionales. A pesar del buen entendimiento político bilateral y del avance en la “alianza estratégica” entre Brasil y Argentina, el desempeño del capital brasileño en este último país estuvo signado por las mismas prácticas y vicios propios del capitalismo globalizado. De acuerdo a los acontecimientos descritos, para el año 2013, la presidenta Fernández de Kirchner seguramente tendría algunos reparos en sostener una afirmación como la efectuada en mayo de 2010: “(...) hay importantes inversiones de Brasil y puedo decirles que como Presidente a veces me llevo mucho mejor con algunos empresarios brasileños que con algunos de toda la vida<sup>356</sup>”.

---

<sup>356</sup> Declaraciones de Cristina Fernández de Kirchner en el marco de la distinción al Presidente Luiz Inácio Lula Da Silva con el premio al Desarrollo Económico y la Cohesión Social 2010 otorgado por la organización Nueva Economía Forum, de España, Madrid, 17/5/2010.

Por último, otro motivo del malestar argentino en relación al tema de las inversiones estuvo relacionado al *carácter asimétrico*, en materia de facilidades, para la participación de empresas del rubro de la construcción e ingeniería en obras del otro lado de la frontera. Las acciones del gobierno brasileño no estaban en sintonía con la retórica diplomática de impulsar las “inversiones cruzadas”. En agosto de 2011, la presidenta Dilma Rousseff lanzó un programa para el fomento industrial denominado *Plan Brasil Maior*. El mismo endureció la ya restrictiva política de *compras gubernamentales*<sup>357</sup> aplicada por Brasil. La medida, de corte claramente proteccionista, limitaba -en la práctica- la participación de empresas argentinas en un negocio de 50.000 millones de *reales* en obra pública para la infraestructura necesaria para el mundial de fútbol y los juegos olímpicos.

Funcionarios y empresarios argentinos criticaron la medida por discriminatoria y de poca reciprocidad teniendo en cuenta el Protocolo de Compas Gubernamentales que aplica argentina, el que pone en igualdad de condiciones a las empresas argentinas y del Mercosur para licitaciones locales. El fastidio fue manifestado por la propia Cristina Fernández de Kirchner, quien en un acto de la Cámara Argentina de la Construcción sostuvo:

“(…) con Brasil hay gran integración. Bueno, de hecho, Camargo Correa, el principal productor de cemento del país, es del Brasil. Hoy, el principal productor de acero tanto en el Brasil como en la Argentina, va a ser una empresa de origen argentino. Podemos recorrer todos los rubros -textiles, automotrices- y vemos que en cada uno de esos lados, se va dando cada vez un mayor grado de integración y por eso es que estamos convencidos. Tenemos todavía que hacer un poquito de peleíta en las compras gubernamentales en Brasil y para que nos dejen entrar a las empresas constructoras como entran las empresas constructoras brasileras aquí. Ahí vamos a hablar también, porque eso nos falta. Yo no puedo dejar de mencionar -porque se me ocurre ahora- que dos de las principales obras públicas que lleva adelante AySA en Paraná de las Palmas, que son las plantas de tratamiento de líquidos cloacales de toda la Capital Federal y partidos aledaños, están haciéndose a través de empresas brasileñas [...] este es uno de los temas que, seguramente, vamos a abordar con la Presidenta de Brasil<sup>358</sup>.

---

<sup>357</sup> En términos concretos, la medida anunciada en agosto de 2011 significó que las empresas brasileñas tendrán un margen de preferencia de hasta un 25% en las licitaciones de compras gubernamentales por sobre compañías del exterior.

<sup>358</sup> Discurso de la Presidenta Cristina Kirchner en el Acto de clausura de la Convención anual de la Cámara Argentina de la Construcción, Buenos Aires, 29/11/2011.

Días después, la presidenta Dilma Rousseff se reunió con su par argentina para discutir estos temas, en el marco de la cumbre de la CELAC en Caracas. Ante el reclamo argentino por los pocos avances en la integración productiva, Brasil volvió a recurrir al ofrecimiento de la creación de un mecanismo gubernamental bilateral<sup>359</sup> de seguimiento del tema, denominado Mecanismo de Integración Productiva (MIP). Justamente, el establecimiento de este mecanismo fue el reconocimiento de las dificultades experimentadas en la relación económica bilateral. El reclamo argentino no sólo se efectuó a nivel gubernamental sino que también se sumaron críticas desde el sector privado a la falta de compromiso brasileño. De acuerdo a las declaraciones de un directivo de la empresa Techint: “Brasil tiene que dar un paso y fomentar las inversiones argentinas en su país, la formación de grupos binacionales cada vez más fuertes, y mayor voluntad para establecer reglas de juego más parejas<sup>360</sup>”,

En Brasil, tanto desde sectores empresariales como gubernamentales, también existió un malestar y una desilusión con respecto a la temática de las inversiones brasileñas en la Argentina. A pesar de los esfuerzos políticos del gobierno de Lula de intentar desdoblarse las agendas de *comercio e inversiones*, la realidad económico/productiva evidenciaba la estrecha interrelación existente entre estas dos dimensiones. Para muchas de las empresas con inversiones en la Argentina dicho mercado formaba parte de una estrategia de *integración productiva regional* (Botto, 2013) cuya característica se relaciona con la deslocalización del proceso productivo. Para que la integración empresarial tenga lugar se requiere -como premisa- la reducción o eliminación de barreras arancelarias<sup>361</sup>, motivo por el cual, una de las principales ventajas del mercado argentino para la llegada de inversiones brasileñas

---

<sup>359</sup> Cabe recordar el antecedente en 2004 cuando el entonces ex Ministro de Economía Roberto Lavagña, solicitó mayor apoyo brasileño al incipiente proceso de reindustrialización argentino, llevándose como respuesta la propuesta del Mecanismo de Adaptación Competitiva (MAC).

<sup>360</sup> Las declaraciones fueron realizadas en el marco de un encuentro de Diálogo Argentina-Brasil, organizado por la Universidad de San Andrés, de la Argentina y el Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (CINDES), de Brasil, que se realizó el 8 de Abril de 2010 en el Consejo Argentino Para las Relaciones Internacionales (CARI). Información disponible en <http://www.cari.org.ar/recursos/cronicas/argentina-brasil8-04-10.html>

<sup>361</sup> Al reducir o eliminar los costos de la transacción y favorecer un aumento en el intercambio de bienes o servicios finales de un mismo complejo productivo, es probable que los productores de un país incluyan entre sus proveedores a fabricantes de insumos o componentes de los países socios que la cooperación intrarregional incentive el desarrollo conjunto de nuevos productos, la adaptación de los procesos a las nuevas condiciones de competencia en los mercados internacionales y la utilización común de infraestructura productiva o comercial (Botto, 2013:15).

durante el siglo XXI fue la existencia de una zona de libre comercio institucionalizada bajo el MERCOSUR (Bianco, et. al., 2008).

La profundización de la administración del comercio exterior<sup>362</sup> por parte del gobierno argentino a partir del 2011, sumada a otras medidas y políticas regulatorias, provocaron un fuerte reclamo del empresariado brasileño que repercutió en la relación bilateral. Al contrario de la etapa anterior, durante el gobierno de Dilma Rousseff el tema de las inversiones ya no contrabalanceó las dificultades comerciales, por lo contrario, se convirtió en otro punto de disputa entre ambos países.

En este sentido, tres medidas puntuales afectaron a empresas brasileñas con inversiones en la Argentina, a saber: i) las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI); ii) las nuevas disposiciones del BCRA sobre utilidades y dividendos y iii) la política ganadera.

En lo relativo a la primera medida, la nueva disposición en lo relativo a la política comercial generó mucha preocupación en los industriales brasileños. Paulo Skaf, presidente de la FIESP sostuvo “(...) no es la primera vez que hay un problema con la Argentina; todos los años tenemos alguna dificultad. Pero siento que ahora esas dificultades se vienen acumulando y ha habido un desgaste. Y con ese desgaste comienza a haber falta de confianza” (La Nación, 26/1/2012). A su vez, el ex embajador de Brasil ante el Mercosur, Regis Arslanian (2013), reclamó al gobierno de Rouseff el fin de la “paciencia estratégica” y la aplicación de retaliaciones dado que era inconcebible la no aplicación de un trato diferencial a los productos brasileños.

A principios de febrero del 2012, el propio Skaf fue recibido por los ministros de Economía, Hernán Lorenzino, de Industria, Débora Giorgi y por el secretario de Comercio Interior, Guillermo Moreno, quienes pidieron a los empresarios brasileños tener “paciencia” ante las nuevas medidas, según los dichos de Skaf. Además, el dirigente paulista se reunió en la embajada de Brasil en Buenos Aires con un grupo de empresarios para analizar las medidas de control de importaciones en las cuales

---

<sup>362</sup> En el discurso de la Presidenta Cristina Fernández de Kirchner en la Convención Anual de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC) a fines de noviembre de 2012, la mandataria argentina dijo una frase que tuvo repercusión en los socios del Mercosur: “ No queremos importar ni un clavo”. Dicha alusión fue una clara señal de un viraje hacia posturas proteccionistas en el gobierno Argentino.

participaron representantes de Petrobras Argentina, Loma Negra, Weg Argentina, Banco Itaú Argentina, Banco do Brasil, Vicunha, Vale, Odebrecht, Andrade Gutierrez y Banco Patagonia. (Diario Clarín, 2/2/2012). Una de las primeras firmas brasileñas que se vio afectada por las nuevas medidas comerciales fue la empresa Dass. Como señalamos anteriormente, Dass fabrica calzados en Eldorado (Misiones) desde el año 2007 cuando estableció su primera planta fuera de Brasil. En el proceso productivo de la empresa, la fábrica de Misiones tiene el objetivo de realizar el ensamblado final, motivo por el cual gran parte de los insumos son importados - como es el caso de las plantillas de las zapatillas-. Debido a las nuevas trabas comerciales, DASS auguró una parálisis de la planta si no se solucionaba el problema. A través de gestiones del propio Gobernador de Misiones con el Secretario de Comercio Interior, se pudieron abrir las importaciones de dichos insumos (Portal Misiones Online, 14/4/2012).

En relación a las disposiciones del BCRA, otra de las empresas brasileñas afectadas fue el Banco de Brasil, a través de su posición mayoritaria en el Banco Patagonia (51% de las acciones adquiridas en 2010). La dirección del Banco Patagonia había anunciado, a fines de enero de 2012, el reparto de utilidades por más de 300 millones de dólares. Sin embargo, el BCRA elevó del 30% al 75% el requisito adicional de conservación de capital luego del reparto de dividendos afectando los planes del directorio de la empresa, motivo por el cual, el Banco Patagonia tuvo que notificar que no “podía distribuir utilidades mediante el pago en efectivo” (Diario Clarín, 3/2/2012).

La repatriación de utilidades y dividendos de las empresas multinacionales representa un problema para países, como es el caso de la Argentina, cuya economía está extranjerizada en el marco de su condición de receptor de IED. Como bien señalan los economistas Schorr y Arceo (2011) la transnacionalización de la estructura productiva posee un impacto directo sobre el volumen de las utilidades y los dividendos girados al exterior provocando una problemática de carácter estructural. Tal realidad representa un serio desafío en la evolución de las cuentas

externas<sup>363</sup> en un contexto de merma del ingreso de dólares. A partir del año 2012 el gobierno argentino intentó frenar la sangría de dólares en ese canal externo específico de la economía.

Este punto es ilustrativo para señalar, nuevamente, las disímiles realidades entre Brasil y la Argentina producto de la *asimetría funcional en el sistema global de IED*. La actual condición de Brasil como *receptor y emisor* le ha permitido amortiguar el shock externo por la salida de dólares en concepto de utilidades y dividendos. Al igual que en la Argentina, la salida de divisas creció (más de siete veces) desde el 2003 alcanzando los 25.000 millones de dólares en 2011. Sin embargo, ese flujo fue compensado -en parte- por el ingreso de divisas provenientes de los *Investimientos Brasileños Directos (IBD)*. De acuerdo con los datos de la balanza de pagos<sup>364</sup> del país vecino, en 2009 y 2011, años de bajo crecimiento y salidas de capitales producto de la crisis internacional, ingresaron en tal concepto 10 mil y 9 mil millones de dólares, respectivamente.

En lo atinente a la política ganadera, cabe recordar que las grandes multinacionales brasileñas vinculadas al sector cárnico (JBS, Marfrig y Brazil Food) realizaron importantes inversiones en el mercado argentino. En 2005 el Grupo JBS desembarcó en la Argentina a partir de la compra de los Frigoríficos Swift -con una faena en 6 unidades productivas- con el objetivo de exportar la producción en el marco de su estrategia global. No obstante, debido a las dificultades de abastecimiento del mercado interno, el gobierno argentino comenzó a desalentar, mediante distintas políticas, las exportaciones de carnes afectando aquellos sectores con sesgo exportador. En este marco, para el año 2010, JBS había cerrado 4 de sus unidades productivas, mientras que, en 2011, la empresa brasileña anunció el cierre de su planta en Venado Tuerto y advirtió a través de su presidente, Wesley Batista:

“(...) el grupo está listo para salir de la Argentina [...] el gobierno está masacrando a la industria de la carne [...] la Argentina hoy representa menos del uno por ciento de nuestros ingresos consolidados, estamos soltando a la Argentina de a poco, desgraciadamente la situación en el país no ha beneficiado la operatoria [...] desde 2008,

---

<sup>363</sup> El giro de dividendos y utilidades por parte de las empresas multinacionales fue aumentando en el período de pos convertibilidad, impactando en las cuentas externas al pasar de 633 millones de dólares en 2003 a 7.182 millones en 2010 (Schorr & Arceo, 2011)

<sup>364</sup> Para acceder a la Balanza de Pagos de Brasil véase <http://www.bcb.gov.br/?SERIEBALPAG>

la operación en la Argentina ha presentado un flujo de caja negativo (Info Campo, 23/3/2012)”.

Posteriormente, la empresa informó en los primeros días de mayo de 2012 la venta de la unidad de San José (Entre Ríos) a un grupo de cooperativas por un monto superior a los 16 millones de dólares. Además de un cambio en la política ganadera argentina, el cierre de frigoríficos brasileños obedeció a una retracción, a partir del 2012, de las inversiones a nivel global de las grandes multinacionales brasileñas de dicho sector producto del elevado endeudamiento de las firmas (Beef Point, 22/9/2011). En ese caso particular se observa la confluencia de dos de los factores señalados anteriormente a la hora de explicar las dificultades en el devenir de los negocios del capital brasileño.

Finalmente, durante el año 2013, se produjo un acontecimiento que materializó la enorme complejidad que provocó la asimetría funcional en el sistema global de IED entre Brasil y Argentina. Como referenciamos anteriormente, a fines del 2009 la empresa minera Vale había anunciado a Cristina Fernández de Kirchner un importante proyecto de inversión para explotar potasio en la provincia de Mendoza. Luego de superada las controversias con el gobierno provincial, a fines del 2011 la empresa fue recibida por la presidenta Argentina. En dicha reunión la firma aseguró que la inversión total del proyecto iba a ser de 25.000 millones de pesos y se realizaría en un período de 30 meses. De acuerdo al comunicado del gobierno argentino (Presidencia Argentina, 5/12/2011) el proyecto aportaría “(...) a reducir un tercio el déficit de la balanza de intercambio comercial entre Argentina y Brasil” debido a la exportación final de lo producido (potasio). La mega inversión de la empresa brasileña no sólo se convertía en una de los mayores proyectos de IED del capital extranjero en la Argentina sino que, en el futuro inmediato, corroboraría la tesis de que las inversiones brasileñas contribuirían a la reducción del déficit bilateral.

Un aspecto que debemos destacar del “Complejo Minero Industrial de Potasio Río Colorado” -ejecutado por la brasileña Vale- se relaciona a la clara connotación *centro-periferia* de dicha inversión. Además de la explotación del potasio, la empresa brasileña planificó la construcción de 400 kilómetros de ferrocarril de carga entre Neuquén y Río Negro y la modernización/reacondicionamiento de 500 kilómetros de

la línea concesionada a la empresa argentina Ferrosur. A su vez, se comprometió a construir una Terminal portuaria propia en Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires. Desde una visión integral de la historia de las relaciones internacionales de la Argentina (Escude & Cisneros, 2000), esa modalidad de inversión se asocia indefectiblemente a las inversiones del capital *británico* de fines del siglo XIX y principios del siglo XX. En ambos casos se observa una idéntica modalidad: explotación de recursos naturales e inversión en la infraestructura necesaria para exportar bienes de vital importancia para la economía del país inversor. En el caso de las inversiones británicas, los intereses empresariales coincidieron con la necesidad del país emisor de obtener ciertos recursos naturales indispensable para su desarrollo (lana, carnes, cueros, etc.). Por su parte, en el caso de Brasil, la expansión del sector de *agrobusiness* brasileño requiere de ciertos fertilizantes, como los potásicos, que no se encuentran en su extenso suelo<sup>365</sup>.

Retomando la evolución de los acontecimientos, para mediados del 2012 dicha inversión dejó de ser un punto de la agenda positiva en el vínculo bilateral para, tal como ocurrió con otras inversiones, pasar a ocupar un lugar en la *agenda negativa*. Luego de la nacionalización por parte del gobierno argentino de Repsol-YPF, el presidente de la empresa brasileña anunció que el proyecto estaba en revisión. Según el empresario, el tema de Repsol fue “(...) un elemento político más, entre otros de índole económica, inflación, impuesto y política cambiaria [...] que hace que el proyecto de potasio de Rio Colorado esté en revisión y revaluación” (Fhola do S.Pablo, 26/4/2012).

La revisión del proyecto implicó una paralización de las obras en la provincia de Mendoza. Para febrero del 2013 se realizaron negociaciones entre la empresa, la embajada de Brasil y funcionarios argentinos con el objetivo de buscar una solución (Diario Clarín, 28/2/2013). Para continuar en el proyecto la empresa se exigió una serie de condiciones las cuales no fueron aceptadas por las autoridades argentinas. El 11 de marzo, la firma emitió un comunicado anunciando oficialmente la suspensión

---

<sup>365</sup> Entre 2007 y 2010, Brasil tuvo que importar el 63% del total de fertilizante para cubrir las necesidades del mercado brasileño. En lo específico del potasio, el número fue del 95% (Figueiredo Tavares & Caetano Haberli Jr, 2011)

del proyecto<sup>366</sup>. Por su parte, tanto el gobierno subnacional de Mendoza como el nacional, recalcaron el “abandono” de las actividades. Según el comunicado oficial:

"VALE pretexto que estimó inicialmente el monto de inversión para desarrollar el proyecto en 5.9 mil millones de dólares, destinados a la construcción de la mina, la infraestructura de transporte asociada (400 nuevos kilómetros de ferrocarril), la construcción de una terminal portuaria propia y una generadora de electricidad y las inversiones necesarias para dar cohesión integral al proyecto. A los dos meses de su inicio VALE incrementó su estimación a 8.6 mil millones de dólares, para elevarlo más tarde a 10,9 lo que manifiesta afecta significativamente la competitividad y el atractivo del proyecto [...] Lo cierto es que la actual crisis económica internacional originada en los países desarrollados viene impactando fuertemente en los niveles de consumo de diferentes commodities minerales, lo que derivó en una menor demanda y menores precios de la principal fuente de ingresos de VALE, el mineral de hierro [...] a raíz del achicamiento del negocio de VALE a escala mundial, la empresa tomó la decisión de replantear y reestructurar el desarrollo de nuevos proyectos alrededor del mundo, entre los que se encuentra Potasio Río Colorado. Según distintos informes públicos, VALE decidió reducir sus inversiones sustancialmente, suspendiendo y abandonando distintos emprendimientos, y concentrándose en la producción de su producto tradicional (mineral de hierro), dejando de lado sus planes de diversificación a otros minerales. Para dar continuidad a la inversión comprometida, VALE exige que se implementen entre otras las siguientes medidas: Pago con bonos de deuda externa a valor nominal, recuperación anticipada de IVA, eliminación de retenciones al cloruro de potasio y reducción de los compromisos de inversión ante las diferentes jurisdicciones. El conjunto de lo solicitado implicaría un aporte estatal de aproximadamente 3 mil millones de dólares en el curso de dos años y sin contraprestación alguna, que deben sumarse a los beneficios impositivos para la minería que existen en nuestro país, lo que es de público y notorio conocimiento” (Presidencia Argentina, 12/3/2013).

La parálisis de la inversión de Vale en la Argentina obedeció a la conjunción de los factores ya mencionados. Tanto la metamorfosis del contexto económico argentino como el cambio de la estrategia global de la firma fueron determinantes para la decisión final de la empresa. A esta situación hay que sumarle la *menor capacidad relativa de la diplomacia del gobierno de Rousseff* de alcanzar resultados en la intermediación gubernamental entre el capital brasileño y el gobierno argentino. De manera contraria, el gobierno de Lula supo, a partir del rol central de la diplomacia presidencial, sobreponer la lógica política a los aspectos técnicos en situaciones sensibles para la Argentina (siendo el caso de la venta de Transener un claro ejemplo). La capacidad del presidente Lula de hacer prevalecer la carta política

---

<sup>366</sup> Para ver el comunicado véase <http://www.vale.com/PT/aboutvale/news/Paginas/vale-suspende-proyecto-rio-colorado-na-argentina.aspx>

no solo obedeció a su carisma individual, sino también, a los márgenes más flexibles que le otorgaba la solidez del *condominio* con el capital internacionalizado. Como ya hemos señalado, bajo el gobierno de Rousseff estos dos aspectos carecieron del mismo vigor.

El caso en cuestión es ilustrativo en relación a este punto. Ante la parálisis de la obra y los pocos avances en las negociaciones en los mandos medios de ambas burocracias, Dilma Rousseff arribó a la Argentina en abril del 2013 para un encuentro con la primera mandataria de este país. Al salir del encuentro, Rousseff declaró: “(...) el diálogo es el mejor camino para encontrar soluciones y Vale va a encontrar el camino para construir un acuerdo con las autoridades argentinas”. La temática de la compañía Vale fue el único aspecto bilateral tratado en la reunión que fue mencionado por las presidentes en su declaración conjunta a la prensa (Valor Económico, 26/4/2013). No obstante, de manera simultánea a las palabras de la Presidenta donde afirmaba que la multinacional iba a buscar un acuerdo, el propio presidente de la firma, Murilo Ferreira -que no formó parte de la comitiva presidencial- declaró que la empresa “no llevaría adelante el proyecto” (Valor Económico, 25/4/2013). Las afirmaciones de Ferreira provocaron un duro golpe al intento de contribuir a la solución por parte del gobierno y una deslegitimación importante de la palabra presidencial<sup>367</sup>. Esta situación conllevó al malestar del gobierno, expresado por Marco Aurelio García:

“Vale es una empresa privada, sin embargo, tratamos de ayudar en el acercamiento de posiciones entre Vale y el gobierno argentino. Tengo entendido que había una propuesta importante, de buena calidad, sobre eso y tanto la presidenta Cristina como la presidenta Dilma fueron sorprendidas por una declaración de la retirada de Vale que se hizo a la hora en que las dos estaban reunidas. Eso nos parece un gran error, no la retirada sino hacer una declaración cuando dos presidentes están reunidas” (La Nación, 21/5/2013)

---

<sup>367</sup> Este caso es otra evidencia del surgimiento de tensiones al interior del *condominio* entre el capital brasileño internacionalizado y el gobierno de Dilma Rousseff (capítulo II). A diferencia de otras oportunidades pasadas donde la empresa (y el empresariado en su conjunto) valoraba la intermediación política del gobierno (capítulo III), en esta ocasión, la retórica estaba puesta en evitar una politización del asunto. De acuerdo a Rubens Barbosa, Director del Departamento de asuntos internacionales de la FIESP, “(...) el gobierno argentino quiere politizar esta cuestión y quiere discutir el tema con el gobierno brasileño pero lo correcto es discutir con la Vale” (Ámbito, 15/3/2013)

Las declaraciones de Marco Aurelio García merecen una pequeña digresión en relación a cómo los gobiernos *petistas* se vincularon con el capital privado internacionalizado. Como también hemos visto con el caso de Odebrecht en Ecuador, para la PEB la *condición privada* de una empresa sólo es resaltada cuando se quiere evitar su asociación a los costos de las decisiones empresariales que son impugnadas por los países receptores. Sin embargo, no ocurre lo mismo a la hora de capitalizar políticamente la voluntad de una empresa privada de llevar adelante una inversión. Recordemos que fue el propio Marco Aurelio quien resaltó la importancia de la inversión de Vale -empresa privada- en la relación de Brasil con la Argentina. Cuando una empresa privada brasileña decide invertir en un país vecino, detrás de ella está el impulso gubernamental. Ahora, cuando la firma resuelve dejar el proyecto o es denunciada por sus prácticas, se resalta el carácter privado disociado de todo vínculo estatal.

En definitiva, la decisión de la empresa Vale de abandonar su mega proyecto en la Argentina representó un hecho concreto de como la internacionalización del capital brasileño condicionó la política exterior del gigante sudamericano, en este caso, afectando la relación bilateral con su principal socio regional. A pesar de los intentos de la PEB de direccionar el tema de las inversiones brasileñas hacia una agenda positiva, entre 2011-2013 quedó evidenciado como *la asimetría funcional en el sistema global de IED entre Brasil y Argentina* tiene en su génesis una dinámica potencialmente dañina -que aflora en contextos determinados- para el afianzamiento de un vínculo bilateral pensado desde la noción de *singularización* propia de una alianza estratégica. La modalidad de la inversión que remite a una clara lógica centro-periferia, las denuncias por incumplimiento de contrato en su puesta en práctica, la retirada de la inversión exigiendo compensaciones y la poca disposición para una negociación son todos aspectos típicos de la nueva asimetría de poder con su aliado estratégico, la cual constriñe la PEB en su relación con la Argentina.

## Conclusiones

Nuestro recorrido bibliográfico muestra una marcada proliferación, en lo que va del siglo XXI, de trabajos académicos dedicados al estudio de la política exterior brasileña desarrollados a la par de un mayor activismo de la potencia emergente sudamericana en el sistema internacional. Una de las obras con mayor repercusión en los círculos académicos ha sido el trabajo de Octavio Amorim Neto (2013) quien, en el marco de los análisis interactivos sobre política exterior que combinan los planos sistémicos y domésticos, realizó un importante recorrido empírico que le permitió concluir que “estímulos sistémicos, burocráticos e ideológicos se mezclan de manera compleja para dictar los rumbos de la diplomacia brasileña”.

En ese sentido, y resaltando los factores domésticos, el principal aporte de la presente investigación ha sido evidenciar cómo los *estímulos económicos/materiales* también tienen una incidencia trascendental a la hora de dictar los rumbos de la PEB. Más específicamente, la presente tesis tuvo como objetivo analizar cómo la profundización y consolidación del proceso de internacionalización de capitales brasileños a comienzos del siglo condicionó la PEB. Retomando el título de nuestro trabajo, el recorrido teórico y empírico nos permitió identificar a dicho fenómeno como un *condicionante doméstico*: un importante conjunto de empresas nacionales ampliaron -y muchas de ellas comenzaron- su internacionalización productiva ejerciendo impactos en el accionar externo de Brasil. El caso brasileño mostró como la internacionalización de una firma no implica su desnacionalización, por el contrario, todo capital productivo tiene una base territorial que lo identifica con una nación determinada. Asimismo, en muchos casos, el acompañamiento estatal (la legitimación por un país de origen) es esencial para anclar la presencia de las empresas en el plano global.

La profundización del fenómeno de la internacionalización de capitales (descrito y analizado en el Capítulo II) coincidió temporalmente con un cambio en la conducción política del ejecutivo brasileño producto de la llegada al poder del Partido de los Trabajadores (PT), bajo el liderazgo de la figura de Luiz Inácio Lula Da Silva. En materia de política exterior, el gobierno *petista* -en un contexto internacional en

plena mutación- llevó adelante una nueva orientación sustentada en percepciones particulares sobre el rol de Brasil en el mundo. Asimismo, las transformaciones en cuanto al rumbo externo estuvieron signadas por una prolongación de ciertos principios históricos estructurantes como la idea de *autonomía* y la visión del rol central que tiene la PEB para el *desarrollo económico* del país. A esta realidad la hemos denominado *cambios en la continuidad* (Capítulo III).

En este marco, una modificación importante que tuvo la PEB en la década bajo estudio (2003-2013) radicó en que a la tradicional búsqueda del desarrollo (riqueza), Brasil sumó el intento de ganar y ejercer mayor influencia (poder) en el plano internacional. Esta situación -visible primordialmente bajo los gobiernos de Lula Da Silva- conllevó, al igual que otros enfoques que analizaron la expansión de las empresas multinacionales del mundo desarrollado, a la elección de un marco teórico que permitiera aprehender cabalmente la consolidación de la internacionalización del capital brasileño, es decir, que contemplara tanto los impactos económicos como los políticos de dicho fenómeno en el plano internacional. Para tal fin, fue necesario virar desde los estudios de las RRII hacia los enfoques de la EPI en general, y al modelo de Robert Gilpin en particular. El caso bajo estudio mostró que, en relación al vínculo política exterior-empresas internacionalizadas, las premisas liberales y marxistas son insuficientes a la hora de explicar la compleja dinámica que adquiere la relación entre el estado emisor con sus empresas multinacionales. Habiendo trascurrido casi 40 años de la publicación de la obra de Robert Gilpin (1975), su estructura conceptual aún tiene plena vigencia. Parafraseando el título del trabajo del pensador estadounidense, y en el marco de la tercera ola de internacionalización en el sistema global de IED, podríamos aventurar -sin desconocer las diferencias entre los casos de estudio- uno nuevo: “*Brazil power and multinational corporations*”.

En ese plano de análisis, la *dimensión político/económica* ha sido el prisma por el cual analizamos el impacto de la internacionalización de capitales brasileños en la PEB. El proceso de expansión de las inversiones en el exterior significó para la PEB mucho más que beneficios de índole económico. En este sentido, un enfoque que hubiese encasillado al fenómeno dentro de la “dimensión económica” hubiese resultado insuficiente para explicar la complejidad que tuvo el fenómeno en cuestión

para dicha política pública. El desarrollo de los tres niveles de análisis propuestos en nuestra hipótesis así lo comprueban.

Antes de realizar las reflexiones finales en torno a los mismos, es menester señalar con especial énfasis el rol que tuvo Luiz Inácio Lula Da Silva en la interacción de nuestras variables. Como bien señaló Gilpin en el caso de los EE.UU, el expansionismo de las corporaciones no ocurrió por la voluntad de los dirigentes políticos, sino que los mismos percibieron gradualmente que el crecimiento de las empresas en el exterior podía servir a los intereses del país. En el caso de Brasil, la explicación en torno a los motivos que posibilitaron la consolidación del proceso en cuestión no debe buscarse en una voluntad individual determinada. Como analizamos, tanto los cambios en el plano sistémico como las incidencias de las distintas estrategias de desarrollo aplicadas por Brasil, principalmente el modelo *neodesarrollista heterodoxo* implementado desde el 2003, explican por qué Brasil aumentó, en menos de diez años, cerca de un 350% su stock de IED en el exterior. No obstante, el análisis de los distintos discursos presidenciales muestra el convencimiento que tenía Lula Da Silva -desde el comienzo de su mandato presidencial- de la importancia económica y política que adquiriría, para la inserción internacional de Brasil, la profundización del proceso de internacionalización de capitales. La activa *diplomacia presidencial* incorporó como un aspecto nodal de la agenda internacional el tema de las inversiones brasileñas. Como afirmó reiteradamente el ex primer mandatario: “una empresa multinacional es muy importante para un país, es una bandera de Brasil en cualquier lugar del mundo”.

Tanto en los planos internacional, regional y bilateral estudiados, la incidencia de Lula en torno a la expansión del empresariado brasileño fue significativa. La investigación muestra con claridad que Lula Da Silva fue un permanente promotor, defensor e intermediador de los intereses del empresariado brasileño en el exterior. Si bien resulta difícil de mensurar, nuestro recorrido empírico reveló que los esfuerzos diplomáticos de Brasil -institucionales y particularmente los personales- para consolidar la internacionalización del capital fueron un factor importante que potenció el fenómeno.

Ahora bien, el rol de la diplomacia presidencial en el vínculo internacionalización de capitales-PEB perdió fuerza con la llegada de Dilma Rousseff al Palacio del Planalto. La merma cuantitativa y cualitativa de la *diplomacia presidencial* (menor cantidad de viajes al exterior, menor vocación por los asuntos internacionales y una falta de relativo carisma) conjuntamente con el debilitamiento del señalado *condominio*, provocaron una menor densidad en el relacionamiento de nuestras variables. No obstante -y como quedó evidenciado en el nivel macro- entre 2011 y 2013, dicha situación fue compensada por el importante rol que desempeñó Lula Da Silva como ex presidente dado que, una vez terminado su gobierno, sus actividades en el exterior estuvieron estrechamente relacionadas con las acciones de un conjunto de empresas multinacionales brasileñas. En efecto, la idea de “asociar su prestigio a las empresas” no puede conceptualizarse como de simple *lobby* producto de la vinculación entre esas conductas “privadas” con la PEB. Por tal motivo, la noción de “*Diplomacia ex presidencial*” representa un término que permite aprehender cabalmente su nuevo rol.

La PEB (en el plano macro) no sólo reaccionó ante la profundización de las inversiones en el exterior con el objetivo de ser un vehículo para satisfacer los intereses empresariales. De manera paralela, la presencia diversificada de las empresas brasileñas representó un recurso de poder duro que le permitió a Brasil dotar a su inserción internacional de una mayor densidad política a nivel a global. Los *intereses solapados* entre el empresariado y la estrategia internacional de Brasil explican el porqué de la conformación temporal del condominio entre dichos actores del mercado con los gobiernos *petistas*. Para cada uno de ellos, el “otro” contribuyó a la consecución de sus intereses.

La estrategia de diversificación de las relaciones exteriores, implementada desde el 2003 y visibles en los casos de África y América Central, creó un escenario propicio para que los empresarios concretaran inversiones de gran magnitud. Como evidenciamos en los distintos casos puntualizados, una mayor presencia político-diplomática de Brasil (presidencial e institucional) en lugares del mundo poco explorados por las administraciones predecesoras fue funcional a los intereses del capital internacionalizado (como ocurrió en Nicaragua, Cuba, Mozambique, Libia,

entre otros). Asimismo, las inversiones llevadas adelante por las empresas brasileñas generaron, en variadas ocasiones, intereses mutuos entre el Estado emisor y el receptor lo que facilitó la profundización de ciertos vínculos bilaterales no tradicionales para la PEB (siendo los más significativos los casos de Indonesia, Kazajistán, Omán y la República del Congo). En todas las relaciones bilaterales analizadas, las inversiones -como recurso de poder- fueron piedras angulares sobre las cuales la diplomacia brasileña sustentó muchos de sus “nuevos” vínculos. A diferencia de otros intentos históricos de diversificación por parte de la PEB, dicha estrategia contó con una sustancia material que acompañó la voluntad política del gobierno. Como puntualizamos, desde el año 2003, a la pretensión -objetivo económico- de ser un *global trader* se adjuntó la intención de ser un *global player* (objetivo político-económico).

En este sentido, el recurso económico fue clave para llevar adelante estrategias de vinculación de cuestiones. Retomando lo dicho por el Embajador Vieras Vargas: “en África, uno no va a tener una política exterior activa, no va a tener una alianza con los países africanos en temas de tu interés, por ejemplo, la reforma de las Naciones Unidas y de otros organismos, si no posees una pata económica para ofrecer. Lo que los países africanos buscan es desarrollo. Las empresas brasileñas han sido importantes para dicho objetivo”.

Así como la expansión de las inversiones brasileñas fue funcional a la estrategia de diversificación de los vínculos hacia el “Sur”, también representó un elemento central para la pretensión de la PEB de convalidar la tesis sobre una “democratización de la globalización”. Como quedó de manifiesto en las relaciones de Brasil con los países europeos, la penetración del capital brasileño en el viejo continente fue utilizada por la diplomacia brasileña como un indicador de fortaleza en su intento de estructurar relaciones -tradicionalmente desiguales- bajo cierta simetría. Asimismo, la dinámica y competitividad de las empresas internacionalizadas brasileñas representaron un elemento de “orgullo” y de “autoestima” para Brasil, aspectos que estaban velados, según Lula, por las autopercepciones imperantes sobre las carencias del gigante sudamericano. En uno de sus discursos en Portugal, señaló: “la creciente presencia de

empresas brasileñas en el exterior es una de las facetas del excelente momento que vive Brasil, una nueva etapa histórica del país”

Otro hecho que evidenció como la consolidación del proceso de internacionalización se transformó en un nuevo objetivo de la PEB ha sido la propuesta del gobierno de Dilma Rousseff de suscribir acuerdos bilaterales de inversión con países africanos. Independientemente del despliegue de una “diplomacia presidencial” de menor intensidad, esta acción de la PEB vinculada al plano institucional mostró como el fenómeno bajo estudio ha impactado, entre 2003 y 2013, al accionar externo de Brasil. Los *Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI)* diseñados al interior del gobierno brasileño, conceptualizados como “BITs light”, confirmaron la emergencia de intereses económicos ofensivos que demandaban políticas de promoción y protección en relación a sus negocios en el exterior. Si hasta la llegada de Lula la posición de Brasil con respecto a este instrumento típico del orden internacional liberal era de rechazo, con la llegada de los gobiernos *petistas*, la postura evolucionó *desde la disyuntiva hacia la aceptación*.

La condición de Brasil como *potencia emergente* -visible en el rol de Brasil como emisor de IED- provocó que ese país comience a tener políticas que lo acercan más a ciertas preferencias internacionales propias de los países desarrollados, alejándose así de posturas defendidas por muchos países en desarrollo (generalmente receptores de IED). En otras palabras, de manera simultánea a la reducción de ciertas asimetrías con las potencias económicas del “Norte”, Brasil amplió y generó nuevas disparidades con muchos de los países del denominado “Sur”.

Partiendo de esta nueva situación, la consolidación del proceso de internacionalización de capitales brasileños en el plano sudamericano (nivel meso), y su inclusión como nuevo objetivo de la PEB, generó contradicciones para la política sudamericana ejecutada por los gobiernos *petistas*, en el marco de un contexto regional signado por un importante giro político hacia experiencias progresistas/populares. Para la PEB, el escenario sudamericano mostró que contar con significativos recursos de poder no siempre es suficiente para alcanzar la influencia que se pretende lograr.

Producto de la fuerte expansión de las inversiones del capital brasileño a partir del 2003, la política sudamericana de Brasil quedó prisionera de lo que denominamos el *dilema entre desarrollo y solidaridad*. Dicha disyuntiva se tradujo -en un contexto de importantes asimetrías materiales vis a vis sus pares regionales- en una mayor dificultad para compatibilizar y armonizar la política de “solidaridad regional” arraigada en el partido de gobierno con la visión tradicional de la PEB sobre el carácter funcional de la política exterior en general, y del espacio sudamericano en particular, para el desarrollo económico de Brasil. Para ambos fines, la internacionalización del capital fue ponderada como un elemento central.

Ante esta contradicción, *los gobiernos petistas* -con mayor visibilidad bajo las administraciones de Lula- reaccionaron desplegando dos tipos de estrategias, las cuales hemos denominado como *capitalización de la contradicción* y *gestión de la contradicción*. La primera estrategia -manifiesta en el caso venezolano- intentó ponderar el fenómeno de las inversiones de empresas brasileñas en los países menos desarrollados de la región como un factor que favorecía los intereses económicos brasileños (desarrollo) al mismo tiempo que brindaba ayuda para el crecimiento económico y social de los vecinos (solidaridad). Ante la irrupción de diversas controversias y tensiones entre el capital brasileño y los gobiernos receptores, dicha respuesta viró, inexorablemente, hacia la aplicación de la segunda estrategia, es decir, la *gestión de la contradicción*. Mientras que la primera tuvo la particularidad de llevar la contradicción a un juego de suma variable (desarrollo y solidaridad), la segunda implicó muchas veces para la PEB la incursión en un juego de suma cero (desarrollo o solidaridad)

Un aspecto que deseamos puntualizar y destacar se relaciona con el hecho de que, durante los años bajos análisis, no existió una manera determinada de gestionar la contradicción. En otras palabras, no hubo una decisión de ponderar en todo los casos la “solidaridad” sobre el “desarrollo” o viceversa. Por ejemplo, mientras que en el caso de Uruguay, en lo relativo a la disputa con la empresa Ambev, la PEB pudo rápidamente sortear el altercado sin afectar los intereses empresariales ni su legitimidad política frente al nuevo gobierno “progresista” del vecino país, en los

casos de Bolivia y Ecuador, las particularidades de ambas experiencias conllevaron que el péndulo se moviese hacia uno de los extremos.

En ese marco, la posición de Brasil frente a la controversia entre Odebrecht y el gobierno de Ecuador en 2008 mostró un cambio con respecto a la desarrollada ante el diferendo entre Petrobras y Bolivia dos años atrás. De acuerdo a Luiz Felipe Lampreia (2009:320) “(...) fue una modificación importante de la actitud brasileña que produjo resultados”. Para el diplomático, hasta ese acontecimiento “(...) todos los objetivos de política exterior habían estado subordinados a la idea de solidaridad regional. Por eso se venían tolerando actitudes negativas, expropiaciones y otras agresiones con benevolencia. El caso de Ecuador ha marcado un parte aguas”.

En realidad, más que “un parte aguas” el caso en cuestión mostró otra forma de “gestionar la contradicción”. En un contexto particular, con otros actores involucrados y ante una evaluación singular de los costos/beneficios, el *ejercicio del poder* de la PEB fue distinto al caso boliviano. Claramente, los costos de hacer pesar diplomáticamente las diferencias relativas de poder fueron menores que en lo acaecido en 2006 en el otro país andino. En primer lugar, la controversia suscitada en Ecuador nunca puso en riesgo la estabilidad institucional de dicho país y versó sobre una cuestión meramente contractual, típica entre un país receptor y uno emisor de IED. En segundo lugar, y si bien los intereses de los capitales brasileños se vieron lesionados al igual que lo sucedido en Bolivia, detrás de Odebrecht no existía ningún recurso estratégico de importancia vital para Brasil. Por último, el conflicto en Ecuador contó con el agregado de la amenaza de *default* de una deuda bilateral, la cual ponía en riesgo la legitimidad de un mecanismo regional como el CCR, afectando así toda una ingeniería de financiamiento ideada por el propio Brasil.

En definitiva, no hubo *una línea de acción* para afrontar la contradicción, por el contrario, la diplomacia brasileña optó por transitar distintos caminos como consecuencia de las particularidades y complejidades de los casos señalados. El dilema entre “desarrollo y solidaridad” en torno al capital brasileño internacionalizado en el plano sudamericano no tuvo una respuesta uniforme. Más allá de las distintas reacciones ensayadas por la PEB, el denominador común fue el carácter dilemático y contradictorio que tuvo el fenómeno. Los resultados alcanzados

en nuestra investigación indican que, entre 2003 y 2013, el interrogante planteado por Riggirozzi y Tussie (2012) referido a si Brasil actúa en Sudamérica en reconocimiento de causas colectivas o como simple maximizador del “auto interés” usando el espacio regional como plataforma para lograr “intereses nacionales y globales”, no tuvo una respuesta concluyente. En ese sentido, Brasil intentó compatibilizar -en lo relativo a la expansión de sus empresas nacionales vía inversiones- ambos objetivos con resultados dispares.

No obstante, y para finalizar las reflexiones en torno al nivel *meso* de nuestra hipótesis, queremos señalar que independientemente de los resultados alcanzados en los intentos de *gestionar la contradicción*, la decisión de Brasil de involucrarse política y diplomáticamente en situaciones donde el accionar de las empresas brasileñas fue criticado y cuestionado -tanto por los poderes estatales como por las sociedades civiles de los países receptores- dejó huellas y secuelas para la PEB. A inicios de la segunda década del siglo XXI, en la región donde Brasil intentó ser “generoso” proyectando su poder económico resurgieron, paradójicamente, algunas percepciones negativas sobre el rol y el liderazgo brasileño en su contexto contiguo. De este modo, recobraron fuerzas los calificativos de *imperialista o subimperialistas* (AA.VV, 2009; Zibechi, 2012) a la hora de analizar el comportamiento de Brasil en Sudamérica. El fuerte proceso de internacionalización de capitales brasileños en América del Sur entre 2003 y 2013 dejó en claro que si “(...) entendemos a la hegemonía como concentración material del poder, es claro que Brasil lidera la región. Pero si entendemos la hegemonía en términos gramscianos, como poder legitimado, el camino a recorrer de Brasil aún es largo” (Merke, 2012:126).

La situación descrita conllevó a que al interior del núcleo de pensadores y hacedores de la política exterior *petista* se advierta sobre la necesidad que tiene Brasil de evitar involucrarse en situaciones conflictivas que atañen al empresariado brasileño en la región. En un escrito en 2012, Samuel Pinheiro Guimarães señalaba:

“Las empresas brasileñas tienden a adquirir empresas locales existentes en el exterior, lo cual implica un proceso de desnacionalización. Asimismo, cuando se trata de construcción de capacidad instalada nueva, tienden a ser competidoras de las empresas locales. A medida que las empresas brasileñas asumen un papel relevante en un determinado sector, su actividad se convierte en vital para la economía del país vecino en el que se encuentran instaladas. Cuando el gobierno local publica leyes que regulan al

sector en el que operan estas empresas y ellas consideran, con razón o sin ella, que sus intereses (lo que significa, en general, sus lucros) están siendo afectados, “actúan” ante el mencionado gobierno. Así es que en caso de fracaso, procuran la ayuda del gobierno de su país de origen, esto es de Brasil. Estas situaciones tienden a ocurrir naturalmente, y sin duda Brasil no cuenta con los recursos de poder para imponer a los países vecinos su voluntad (o sea la de sus empresas) para modificar la legislación del país donde la empresa brasileña opera. No sólo por razones de principio como de conveniencia, Brasil tiene que aferrarse al principio de no intervención en los asuntos internos de otros países, como lo determina su Constitución. Así evita recibir la imputación de que se comporta como un país imperialista o peor aún como sub-imperialista” (Guimarães, 2012).

Las palabras de Guimarães intentan marcar una nueva hoja de ruta para el futuro próximo de la política sudamericana de Brasil en torno al posicionamiento gubernamental frente al comportamiento de las empresas brasileñas internacionalizadas. Dado el ineludible carácter contradictorio que el fenómeno imprimió a la PEB, así como los cuestionamientos hacia Brasil como “poder legitimado”, el camino propuesto por el histórico diplomático de Itamaraty -afín al proyecto *petista*- parece no estar enfocado a continuar con los esfuerzos para lograr “la solidaridad y el desarrollo” sino apelar a la “no injerencia en los asuntos internos”. En otras palabras, una forma de salir del atolladero y evitar costos, indica aferrarse a la “indiferencia”, principio tradicionalmente impugnado por el actual partido de gobierno, frente a situaciones conflictivas entre el capital brasileño y gobiernos sudamericanos.

Por último, en el plano micro de análisis intentamos evidenciar cómo la consolidación del proceso de internacionalización de capitales brasileños -que tuvo a la República Argentina como uno de sus principales destinos- condicionó el vínculo bilateral. Para tal fin, la elaboración del concepto de *asimetría funcional en el sistema global de IED* nos permitió visualizar con claridad los distintos senderos que transitaron Brasil y Argentina en materia económica/productiva desde los años noventa. Dicho concepto grafica una particularidad que solamente es aplicable al caso argentino. Si bien existen otros países de la región que compartieron la condición con Brasil de receptores de IED en el sistema global durante toda la segunda mitad del siglo XX -observándose en esos casos también una *asimetría funcional* para finales de la primera década del nuevo siglo producto de la nueva condición de Brasil como emisor- ninguno de ellos compartió con éste último una etapa de internacionalización

temprana durante los años setenta y ochenta. Incluso, la Argentina lideró aquel proceso de acuerdo a los datos recopilados.

En términos materiales, esta asimetría es uno de los principales indicadores que nos permiten visualizar cómo en el siglo XXI el subsistema argentino-brasileño se estructuró a partir de una *unipolaridad regional de sesgo económico* (Schenoni & Actis, 2014) como consecuencia de las brechas de poder -en la dimensión económica- a favor de Brasil.

Ahora bien, la nueva asimetría tuvo un impacto directo en el vínculo bilateral. En un contexto de fuertes ingresos de capitales brasileños signado por estrategias expansivas de las empresas y de un robusto crecimiento de la economía argentina (2003-2011), el gobierno del presidente Lula supo ubicar a la internacionalización del capital brasileño en el país vecino como pilar de la agenda económica bilateral con el afán -además de promover el interés empresarial- de descomprimir las tensiones que afectaban la relación producto de los desacuerdos en el área comercial. La concreción de inversiones, muchas de ellas con financiamiento brasileño, representaba, según la percepción imperante en el Palacio de Planalto, la mejor manera de evitar que la asimetría comercial “se torne estructural”, en palabras del ex presidente. En esa dirección, el anuncio de una mega inversión de la minera Vale para explotar potasio fue recibido con beneplácito desde ambos lados de la frontera dado que mostraba los efectos positivos que traía la penetración del capital brasileño.

Sin embargo, luego de más de una década de fuertes ingresos de inversiones brasileñas a la Argentina, para fines del año 2013, la asimetría que comenzó a tornarse “estructural” no fue la comercial sino la identificada en la presente investigación. Como señalamos, la misma tiene en su génesis un potencial distorsivo para un vínculo bilateral pensado como estratégico desde finales de los años ochenta, percepción que se reforzó desde el año 2003 con los gobiernos *petistas* y *kirchneristas*. En contextos de mayores regulaciones e intervención estatal en los mercados receptores, el potencial conflictivo con el empresariado multinacional se acrecienta, motivo por el cual, no fue una sorpresa que entre los años 2011-2013 se registrasen fricciones entre algunas empresas brasileñas y los gobiernos (nacional y subnacional) argentinos. Asimismo, la pertenencia del capital a una “potencia

emergente” y a “un par sudamericano” no fue impedimento para que las empresas desarrollasen prácticas y acciones contrarias al interés del estado receptor, tradicionalmente identificadas con las clásicas multinacionales del mundo desarrollado.

En este sentido, el caso del proyecto de la empresa Vale en Mendoza fue paradigmático en dilucidar, por un lado, que las inversiones brasileñas no están exentas de la connotación centro-periferia que tienen muchas IED y, por el otro, que la diplomacia brasileña pasó de celebrar la decisión de una de sus empresas multinacional (anuncio de inversión) a intentar, en un contexto de debilidad del condominio, una intermediación política para revertir la decisión de Vale de priorizar otros negocios funcionales a su estrategia global (abandono de la inversión) en una coyuntura de menor atractivo económico de Argentina.

Ahora bien, además de la propensión a episodios de conflictividad, nos interesa recalcar el impacto que comienza a mostrar la asimetría funcional en el sistema global de IED para la *alianza* entre Brasil y la Argentina. Como señalamos, la misma se sustentó desde finales del siglo XX en una relativa singularización de capacidades y de intereses. La asimetría descripta nos mostró que las *capacidades* y *los intereses* en materia de inserción internacional muchas veces no son coincidentes, produciendo posturas contrarias en aspectos de la gobernanza regional y global (como fue el caso de las negociaciones en la OMC en 2008). En este sentido, como consecuencia de nuevas *capacidades* (conjunto de empresas nacionales internacionalizadas) e *intereses* (ofensivos), en 2013 el gobierno brasileño comenzó a impulsar, como ya analizamos, acuerdos bilaterales de inversión para promover los negocios de su empresariado multinacional. De forma paralela, en abril de ese año la Argentina participó, junto con otros países latinoamericanos (Bolivia, Cuba, Ecuador, Nicaragua, República Dominicana, Venezuela, San Vicente y las Granadinas, Argentina, Guatemala, El Salvador, Honduras y México) en un encuentro celebrado en Guayaquil en donde no hubo representantes del gobierno brasileño. El objetivo de dicha reunión era la creación de la 1era “Reunión Ministerial de Estados de América Latina afectados por los intereses de las transnacionales” en el marco del aumento de

las demandas de corporaciones multinacionales a países de la región en tribunales internacionales.

Habiendo realizado las reflexiones finales en torno a nuestra investigación, pretendemos señalar que los resultados obtenidos hicieron posible el inicio de una nueva línea de trabajo estrechamente vinculada a la temática aquí abordada. Los últimos acontecimientos de la PEB señalados en los párrafos anteriores, que ocurrieron sobre el fin del recorte temporal analizado (propuesta de BITs y la no participación de Brasil en un encuentro de países latinoamericanos afectados por los intereses de las empresas multinacionales) plantean una serie de interrogantes en relación a una posible -e incipiente- mutación de la estrategia de inserción internacional de Brasil.

A partir de aquí, el punto que nos queda por dilucidar es sí las acciones en materia de política exterior de la administración Rouseff en los últimos años de su primer mandato y en el comienzo de su segundo gobierno mantienen un carácter reformista en relación a ciertos cimientos del orden internacional liberal (visible en la PEB de los gobiernos de Lula) o, de lo contrario, si la política exterior del gigante sudamericano enfrenta un proceso de ajuste en su orientación, el cual conlleva la aceptación del *status quo* en relación a aspectos específicos del orden internacional liberal. En otras palabras, existen indicios de un corrimiento de la PEB hacia visiones más próximas al liberalismo en detrimento de una visión realista afianzada desde el año 2003 con la llegada del PT al poder la cual sostiene que el aumento relativo de poder de un conjunto de Estados conlleva inexorablemente tensiones, impugnaciones y conflictos dadas las limitaciones del orden vigente para responder al ascenso internacional. Algunas de las recientes acciones de Brasil en el plano internacional parecieran cumplir con ciertas premisas liberales (Inkenberry, 2011) las cuales argumentan que para los “poderes emergentes” los incentivos de operar dentro del orden internacional liberal son mucho mayores que intentar una transformación sistémica dado que usufructuar de las reglas, prácticas e instituciones resulta más conveniente para un ascenso global. En ese sentido, la profundización y consolidación del proceso de internacionalización de capitales ha provocado la emergencia de nuevos intereses que, en muchos casos son, protegidos y preservados

por regímenes y normas que eran cuestionadas cuando se ocupaba otra posición en el escenario internacional.

El debate que parece enfrentar la PEB a inicios de la segunda década del siglo XXI ya no versa, como a fines del siglo pasado, en saber si Brasil debe o no buscar mayor protagonismo político en el escenario internacional. Como bien argumentó Malamud (2011), el interrogante radica en conocer si Brasil acepta un orden internacional que comienza a incluirlo o continúa ofreciendo cierto desafío, por considerarlo todavía excluyente. En ese marco, el movimiento de la PEB con respecto a dichas opciones tendrá impactos en el “condominio” aquí señalado. En una fase de fragilidad de la alianza entre el empresariado brasileño internacionalizado y el gobierno de Rousseff, una mayor aproximación de Brasil al orden liberal podrá significar nuevos puntos de acuerdos entre dichos actores del mercado con el gobierno. Por el contrario, posturas adversas al orden, en especial las vinculadas a nuevos modelos comerciales, podrá representar un elemento más para un definitivo *divorcio*, luego de los diez años de *luna de miel* con el PT, como alguna vez referenció un reconocido empresario brasileño para graficar el tipo de vínculo forjado.

## **Lista de abreviaturas**

ABC (Agência Brasileira de Cooperação)  
ACFI (como Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos)  
ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración)  
ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas)  
ANDI (Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones de Argentina)  
APEX (Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones)  
BCB (Banco Central de Brasil)  
BCG (Boston Consulting Group)  
BCRA (Banco Central de la República Argentina)  
BITs (Bilateral Investment Treaties)  
BM (Banco Mundial)  
BNDES (Banco Nacional de Desarrollo de Brasil)  
BNDESpar (BNDES Participações S/A)  
CAMEX (Câmara de Comércio Exterior)  
CCR (Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos)  
CEPAL (Comisión Económica para América Latina)  
CINDES (Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento)  
CNI (Confederação Nacional de Industrias de Brasil)  
CONICET (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de Argentina)  
EMBRAPA (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária)  
EPI (Economía Política Internacional)  
FDC (Fundação Dom Cabral)  
FGV (Fundação Getulio Vargas)  
FIESP (Federación de Industria del Estado de San Pablo)  
FMI (Fondo Monetario Internacional)  
FSM (Foro Social Mundial)  
FUNAG (Fundação Alexandre de Gusmão)  
IBD (Inversiones Brasileñas Directas)

IED (Inversión Extranjera Directa)  
IEDI (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial)  
IFDI (Inward Foreign Direct Investment)  
IIRSA (Iniciativa para la Integración Física Sudamericana)  
IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada)  
MDIC (Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil)  
MERCOSUR (Mercado Común del Sur)  
MREB (Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil)  
OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico)  
OFDI (Outward Foreign Direct Investment)  
OMC (Organización Mundial del Comercio)  
ONU (Organización de Naciones Unidas)  
PBI (Producto Bruto Interno)  
PEB (Política exterior brasileña)  
PMDB (Partido Movimento Democrático Brasileiro)  
PSDB (Partido de la Social Democracia Brasileira)  
PT (Partido de los Trabajadores)  
RRII (Relaciones Internacionales)  
SBCE (Seguradora Brasileira de Crédito de Exportación)  
SCE (Secretaria de Comercio Exterior de Brasil)  
SOBEET (Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais)  
UIA (Unión Industrial Argentina)  
UNASUR (Unión de Naciones Sudamericanas)  
UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)

## **Referencias bibliográficas**

### **1) Libros, artículos, ponencias e informes**

-AA.VV (2009), *Empresas transnacionais brasileiras na América Latina: um debate necessário*, San Pablo, , Instituto Rosa Luxemburg Stiftung.

-ACTIS (2011a), “El vecino anda de compras por el vecindario Efectos e implicancias de la internacionalización de capitales brasileños en la relación bilateral con Argentina”, ponencia presentada en el X Congreso Nacional de Ciencia Política, SAAP, Córdoba, 27 al 30 de julio.

----- (2011b), “La estrategia “hibrida” de desarrollo del gobierno de Lula: Neodesarrollismo heterodoxo”, Revista Temas y Debates, Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales, UNR, Año 15, N°22, Julio-Diciembre, pp. 115-135

----- (2012a) “Los caminos que se bifurcan: asimetría funcional en el sistema global de IED entre Brasil y Argentina. Implicancias para la relación bilateral”, ponencia presentada en las Terceras Jornadas de Relaciones Internacionales, FLACSO Argentina, Área de RRII, 25 y 26 de Octubre de 2012, Buenos Aires, Argentina.

----- (2012b) “Las desavenencias en el vínculo económico entre Argentina y Brasil: El turno de las inversiones (2010-2012)”, Revista Integración y Cooperación Internacional, N°13, Octubre-diciembre 2012, CERIR, Rosario, pp. 18-29. Disponible en [http://www.cerir.com.ar/admin/\\_cerir/archivos/publicaciones/22/Revista%20Nro.%2013.pdf](http://www.cerir.com.ar/admin/_cerir/archivos/publicaciones/22/Revista%20Nro.%2013.pdf)

----- (2012c) “Entre el desarrollo y la solidaridad. La expansión del capital brasileño y sus consecuencias para la política exterior sudamericana de Brasil (2003-2011), Revista Meridiano 47, vol. 13, N°. 131, mayo.-junio, pp. 10-15

----- (2013a) “De Petrobras a Electrobras. Implicancias intermésticas en la internacionalización de la empresa eléctrica brasileña”, Revista Conjuntura Austral, UFRGS, Brasil, Vol 4, N°17, pp. 38-53

----- (2013b) “Brazil power and multinational corporation: brazilian multinational corporations, foreign policy and the international insertion of Brazil. An analysis based on the contributions of Robert Gilpin”, *JANUS.NET, e-journal of International Relations*, Universidad Autónoma de Lisboa, Portugal, Vol. 4, N° 1, pp. 17-28.

-ACTIS, Esteban & PEREIRA DOVAL, Gisela (2012), “Identidad nacional, desarrollo económico y política exterior en Brasil. un análisis a partir de los casos de Vargas, Geisel y Lula (Co-autoría Con Gisela Pereyra Doval). En MORASSO, C. & -PEREYRA DOVAL, G (comp) *Argentina y Brasil: Proyecciones Internacionales, Cooperación Sur-Sur e Integración*, UNR Editora, Rosario

-AFONSO LIMA & GODEGUEZ DA SILVA (2011), “Internacionalização de empresas brasileiras: em busca da competitividade”, Revista Brasileira de Comercio Exterior, Año XXV, N° 109, pp. 22-27.

-ALEM, Ana & CAVALCANTI, Eduardo (2005), “BNDES e o Apoio à Internacionalização das Empresas Brasileiras: Algumas Reflexões”, *Revista do BNDES*, Vol. 12, N° 24, pp. 43-76.

- ALEM, Ana & MADEIRA, Rodrigo (2010), “Internacionalização e competitividade: a importância da criação de empresas multinacionais brasileiras”, em ALÉM, A. & GIAMBIAGI, F., *O BNDES em um Brasil em transição*, Rio de Janeiro, BNDES.
- ALMEIDA, Paulo Roberto (2009), “Bases conceituais de uma política externa nacional”, Em REZENDE MARTINS, E. & GOMES SARAIVA, M. (orgs.), *Brasil - União Europeia - América do Sul : Anos 2010-2020*, Rio de Janeiro: Fundação Konrad Adenauer
- (2007) “O Brasil como ator regional y global: estratégias de política externa na Nova ordem internacional”, *Revista Cena Interacional*, Vol. 9, N°1, pp. 7-36.
- AL-RODHAN, N. & STAUDMANN, G. (2006) “Definitions of Globalization: A Comprehensive Overview and a Proposed Definition”, Geneva Centre for Security Policy.
- AMÉRICA ECONOMÍA MEDIA GROUP (2010-2013), “Ranking Multilatinas”, Series Anuales. Disponibles en <http://www.americaeconomia.com/rankings-y-especiales>
- AMORIM, Celso (2011), “Brazil and the Middle East: reflections on Lula’s South-South Cooperation”, In *The Cairo Review of global affairs*, N° 2, pp.50-61
- (2010), A Política Externa Brasileira no governo do Presidente Lula (2003-2010): uma visão geral, *Rev. Bras. Polít. Int*, N° 53 (special edition), pp. 214-240.
- (2010b), “Política externa”, *Ciclo de Palestras*, palestra proferida em 25/02/2010, Presidência da República Secretaria de Assuntos Estratégicos, Brasília.
- (2004) “Conceitos y estratégias da diplomacia do governo Lula”, *Revista DEP*, Ano 1, N° 1, pp. 41-49.
- AMORIM NETO, Octavio (2013), *De Dutra a Lula. La conducción y los determinantes de la política exterior brasileña*, Buenos Aires, Eudeba.
- ARSLANIAN, Regis (2013), “Chega de paciência estratégica”, *Politica Externa (Brasil)*, Vol. 21 n° 3, pp. 23-32.
- ASPIAZU, D., MANAZANELLI, P. Y SCHORR, M. (2011), Concentración y extranjerización en la economía argentina en la posconvertibilidad (2002-2008), *cuadernos del CENDES*, año 28. N° 76, pp 97-119.
- ATKINS, Pope (1991) *América Latina en el Sistema Político Internacional*, Buenos Aires, GEL.
- AYKUT, D & GOLDSTEIN, A. (2006), “Developing Country Multinationals: South-South Investment Comes Of Age”, OECD Development Centre , Working Paper No. 257, Paris. Disponible en <http://www.oecd.org/dev/>.
- BACHA, E. & BAUMGARTEN, M. (2012), “Introdução”, em BACHA, E. y BAUMGARTEN, M (org.), *O futuro da industria no Brasil: desindustrialização em debate*, Rio de Janeiro, Grupo Editorial Record.
- BALDWIN, David (2002): *Power and International Relations*, en Carlsnaes W, Risse-Kappen T, Simmons B: *Handbook of international relations*, London, SAGE publications ltd.
- BALESTRO, Moisés (2011), “Perspectiva do developmental state no Brasil”, Em RANINCHESKY; NEGRI & MUELLER (org.), *Economia brasileira em perspectiva histórica*, Brasília, Verbena Editora.

- BARBOSA, Rubens. (2009), Proteção de investimentos no exterior, O Estado de S. Paulo, 24/02/09. Disponible en <http://www.trela.com.br/arquivo/protECAo-de-investimentos-no-exterior>
- BARBOSA, N & PEREIRA DE SOUZA, J. (2010), “La inflexión del gobierno de Lula: política económica, crecimiento y distribución”. en M. A. GARCIA y E. SADER, *Brasil entre el pasado y el futuro*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- BARRAL, Welber (2011), “Prefacio”, En ACIOLY, FERNÁNDEZ LIMA & RIBEIRO (org.) “Internacionalização de empresas: experiências internacionais selecionadas”, *Publicación del Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada*, Brasília
- BARRETO, Fernando de M. (2012), “A Política Externa após a Redemocratização: 1985-2002”, Brasília, *Fundação Alexandre de Gusmão (FUNAG)*, Tomo I.
- BCB (2011), “Capitais Brasileiros No Exterior (CBE) – Ano-Base 2011”, Banco Central de Brasil. Disponible en [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)
- BCG (2013), “2013 BCG Global Challengers”, *The Boston Consulting Group*. Disponible en [https://www.bcgperspectives.com/content/articles/globalization\\_growth\\_introducing\\_the\\_2013\\_bcg\\_global\\_challengers/](https://www.bcgperspectives.com/content/articles/globalization_growth_introducing_the_2013_bcg_global_challengers/)
- BELEM LÓPEZ, Dawisson (2014), “Recuo estratégico ou normalização da curva?”, Fhola. Do S. Paulo, 17/3/2014, disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/opiniaO/2014/03/1425918-dawisson-belem-lobes-recuo-estrategico-ou-normalizacao-da-curva.shtml>
- BERNAL-MEZA, Raúl (2006), “Cambios y continuidades en la política exterior brasileña”, *Lateinamerika Analysen*, N° 13, pp. 69-94.
- BIANCO, C, MOLDOVAN, P y PORTA, F (2008), La internacionalización de las empresas brasileñas en la Argentina, Colección de documentos de proyectos, Santiago de Chile, CEPAL.
- BIELSA, Rafael (2004), “A política externa da Argentina quadro da integração regional”, *Revista Diplomacia, Estratégia E Política*, Año 1, N° 1, pp. 5-22.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo (2012), “Estratégia de desenvolvimento e as três frentes de expansão no Brasil: um desenho conceitual”, *Economia e Sociedade*, Vol. 21, N° especial, pp. 729-747.
- (2009), “Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo”, *Revista Cepal*, N°97, Santiago de Chile.
- BNDES (2012), “Demonstrações financeiras exercício findo em 31 de dezembro de 2012”, BNDES Participações S.A. – BNDESPAR, Brasília, BNDES. Disponible em [www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)
- (2009), “El CCR y la actuación del BNDES en la financiación de proyectos en América Latina”, presentación preparada por el equipo BNDEs-exim, abril. Disponible en: [www.aladi.org/nsfaladi/prensa.nsf/.../Presentación%20BNDES.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/prensa.nsf/.../Presentación%20BNDES.pdf)
- (2005), “Indústria petroquímica brasileira: situação atual e perspectivas” BNDES Setorial, n. 21, pp. 75-104, Rio de Janeiro.
- BOLOGNA, Bruno (2010), “La autonomía heterodoxa de la Política Exterior de Néstor Kirchner”, en Bologna, B. (dir.), *La Política Exterior de Cristina Fernández: Apreciaciones promediando su mandato*, CERIR, Rosario

- BONALDO COELHO, D. & MIRANDA OLIVEIRA JUNIOR, M. (2011) “As multinacionais brasileiras e os desafios do Brasil no século XXI”, *Revista Brasileira de Comercio Exterior*, Año XXV, N° 110, pp. 44-57.
- BOSCHI, Renato (2011). “Instituições, Trajetórias e Desenvolvimento: Uma Discussão a Partir da América Latina”, In BOSCHI, Renato (ed.), *Variedades de Capitalismo, Política e Desenvolvimento na América Latina*. Belo Horizonte, Editora UFMG
- BOTAFOGO GONÇALVES, J. & CARVALHO LYRIO, M. (2003), “aliança estratégica entre Brasil e Argentina: antecedentes, estado atual e perspectivas”, Dossiê do CEBRI, Brasília, Vol. 2, Año N° 2.
- BOTTO, Mercedes (2013), “Los alcances de la política de integración productiva regional. El caso del Mercosur en perspectiva comparada”, *Revista Perspectivas Internacionales*, Vol. 9 N° 1, pp. 9.46.
- BOUZAS, R. & FRENCH-DAVIS, R. (2005), “globalización y políticas nacionales: ¿cerrando el círculo?”, *Desarrollo Económico*, vol.45, N° 179, pp. 323-348
- BOUZAS, R. & KOSACOFF, B. (2010), Cambio y continuidad en las relaciones económicas de la Argentina con Brasil, Documento de Trabajo N° 8, Departamento de Ciencia Sociales, CEPAL-ARGENTINA, Abril, Bs. As.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz C. (2013), “O tripé, o trilema e a política macroeconômica”, em ASSOCIAÇÃO KEYNESIANA BRASILEIRA (org), *A Economia Brasileira na Encruzilhada*, Disponible en <http://www.akb.org.br>
- (2010), *Globalización y competencia: apuntes para una macroeconomía estructuralista del desarrollo*, Bs.As., Siglo XXI editora.
- (2007), “Estado y mercado en el nuevo desarrollismo”, *Revista Nueva Sociedad*, N° 210, pp. 110-125.
- BURGES, Sean W (2013), “Seria o Itamaraty um problema para a política externa brasileira?” *Política Externa (Brazil)*, Vol. 21, N° 3, pp. 133-148
- BUSSO, Anabella & Pignatta, Eva (2008) “Fuerzas Profundas, identidad y política exterior, Reflexiones teóricas y metodológicas”, en BUSSO Anabella (comp.), *Fuerzas Profundas e identidad. Reflexiones sobre su impacto en la política exterior. Un recorrido de casos*, Tomo I, Rosairo, UNR Editora.
- CABEZA, Martas (2010), “La inversión externa directa (IED) de Europa en Argentina: Características, Actores y cuestiones intermésticas”, En Bologna, B. (dir.), *La Política Exterior de Cristina Fernández: Apreciaciones promediando su mandato*, CERIR, Rosario
- CALDUCH, Rafael (2011) “Relaciones Internacionales”, Editorial Ciencia Sociales, Madrid.
- CARDOCH VALDEZ, R.C (2011), “A Atuação do BNDES como Agente Indutor da Inserção Comercial do Brasil no Governo Lula”, III Econtro Nacional ABRI – Associação Brasileira De Relações Internacionais, São Pablo.
- CHECKEL, Jeffrey T. (1998) “The Constructivist Turn in International Relations Theory”, *World Politics*, Vol. 50, N° 2, pp. 324-348
- CEPAL (2004-2013), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Serie anual, Santiago de Chile. Disponible en [www.eclac.cl](http://www.eclac.cl)

- CEPPI, Natalia (2010), “Hidrocarburos y procesos autonómicos en Bolivia. Factores intervinientes en su fragmentación social”, *Revista Ciencia, docencia y tecnología*, Concepción del Uruguay, Año 21, N° 41, pp. 73-99.
- CAMARGOS, M.C. & VIDAL BARBOSA, F. (2005) “da fusão Antártica/Brahma à fusão com a Interbrew: uma análise da trajetória econômico-financeira e estratégica da Ambev”, *Revista de Gestão USP*, São Paulo, Vol. 12, N° 3, pp. 47-63.
- CASON, J Y POWER, T (2009), "Presidentialization, Pluralization, and the Rollback of Itamaraty: Explaining Change in Brazilian Foreign Policy in the Cardoso-Lula Era", *International Political Science Review*, vol. 30, no. 2, pp-117-140.
- CASANOVA, Lourdes (2009), *Global latinas: Latin America's Multinationals*, Hampshire Palgrave Macmillan.
- CASANOVA, L. & FÉRNANDES PÉRES, P. (2012), “Algumas claves de la longevidad de las grandes empresas familiares brasileñas”, *Revista Apuntes*, Vol. 39, N°70, pp. 274-300.
- CERVO, Amado (2012), Brazil in the current World Order, *Austral: Brazilian Journal of Strategy & International Relations*, v.1, n.2, Jul-Dec, pp. 35-57.
- (2010), A internacionalização da economia brasileira, *O Livro na RUA*, N° 20, Fundação Alexandre Gusmão, Brasília.
- (2008), *Inserção Internacional: formação dos conceitos brasileiros*, São Paulo: Editora Saraiva.
- CERVO, A.L. & BUENO, C. (2011), “História da política externa do Brasil”, 4ta edição revista y ampliada, Brasília, Editora UNB.
- CHANG, Ha-Joon (2002) “Kicking away the Ladder. Development Strategy in historical perspective”, London, Wimbledon Publishing Company.
- CHITTOOR, Raveendra (2009), “Internationalization of Emerging Economy Firms - Need for New Theorizing”, *Indian Journal of Industrial Relations*, Vol. 45, No. 1, pp. 27-40
- CHUDNOVSKY, D. y LÓPEZ, D. (1999), “Inversión Extranjera Directa y empresas multinacionales de países en desarrollo. Tendencias y marco conceptual”, En -CHUDNOVSKY, D., KASACOFF, B. y LÓPEZ, A (org.) *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, FCE, Bs. As
- CIRYNO, A. y TANURE, B. (2010), “Trajetórias das multinacionais brasileiras: lidando com obstáculos, desafios e oportunidades de internacionalização”, em Ramsey y Almeida (org), *A ascensão das multinacionais brasileiras*, Rio de Janeiro, Elsevier.
- CNI (2009). *Os acordos de proteção de investimentos e a indústria brasileira*, *Boletim Integração Internacional*, Confederação Nacional da Indústria, Ano 1, N° 4, pp. 2 a 6
- (2007), *Os interesses empresariais brasileiros na América do Sul. Investimento directo no Brasil*, Confederação Nacional do Industria, Unidade de Negociações Internacionais – NEGINT, Brasília.
- COHEN, Benjamin (2008). *International Political Economy. An intellectual history*, Princeton, Princeton University Press.
- COOPER, Richard (1972), “Interdependence and Foreign Policy in the Seventies”, *World Politics*, Vol. 24, No. 2 (Jan), pp. 159-181

- CUERVO-CAZURRA, A. (2010), “Multilatinas”, *Universia Business Review*, N°25, pp-14-31.
- DALLA COSTA, A & SOUZA SANTOS, E (2011), “A internacionalização do Banco do Brasil em dois momentos distintos de sua história”, *Revista Economia & Tecnologia*, Ano N° 7, Vol. 26, pp. 1-9.
- DE TONI (2010), “Multinacionais brasileiras: opção ou imposição?”, *Revista Nueva Sociedad* N° especial em português, pp. 73-88.
- DEVLIN, Robert & MOGUILLANSKY, Graciela (2009). “Alianzas público-privadas como estrategias nacionales de desarrollo a largo plazo” *Revista Cepal*, N° 97, Santiago de Chile.
- DINIZ, Eli (2010), “Empresariado industrial, representação de interesses e ação política: trajetória histórica e novas configurações”, *Política & Sociedade*, Vol. 9, N°17, pp. 101-139.
- DINIZ, E. & BOSCHI, R. (2011) “Brasil, Uma Nova Estratégia de Desenvolvimento? A percepção de elites do Estado (2003-2010)”, *trabalho apresentado em primeira versão no seminário da ALAS*, Recife, 6-10 de septiembre.
- DREKONJA-KORNAT, Gerhard (2011) “El ocaso de la Doctrina Monroe”, en DÖRTE WOLLRAD; GÜNTHER MAIHOLD; MANFRED MOLS (coords.), *La agenda internacional de América Latina: entre nuevas y viejas Alianzas*, Buenos Aires: Nueva Sociedad; Fundación Friedrich Ebert; Stiftung Wissenschaft und Politik.
- DREIFUSS, René A (1998) “*Corporações estratégicas e estados nacionais: os protagonistas do grande jogo*”. En BENJAMIN, César et al. (org.). *Visões da Crise*. Rio de Janeiro: Contraponto.
- DUNNING, J.H. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*, London, Allen & Unwin.
- (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.
- DUNNING, J; VAN HOESEL, R. & NARULA, R. (1997), *Trird World Multinational Revisited: New developments and theoretical implications*, *Discussion paper in International Investment and Management*, University of Reading, N°227.
- FERRAZ FILHO, Galeno T (2010), “A transnacionalização das empreiteiras e o pensamento de Ruy Mauro Marini”, *Revista Contra a Corrente: revista marxista de teoria, política e história contemporânea*. Ano 2, N° 3, pp. 70-7.
- FERREIRA DA SILVA, Claudio (2008), “Promoção Comercial: Operações de Empresas brasileiras na América Central e Caribe”, *Hegemonia/ Centro Universitário Unieuro*, N° 3, pp. 23-38.
- FERRER, Aldo (2013), “La importancia de las ideas propias sobre el desarrollo y la globalización”, *Revista Problemas del Desarrollo*, 173 (44), pp. 163-174.
- (2005), “Globalización, desarrollo y densidad nacional”, Documento de la Fundación Políticas Públicas, Disponible en: [http://www.politicaspUBLICAS.org.ar/pdf/fpp\\_ferrer\\_28.04.pdf](http://www.politicaspUBLICAS.org.ar/pdf/fpp_ferrer_28.04.pdf)
- (1996), “Historia de globalización: orígenes del orden económico mundial”, Bs. As. FCE.

- FIESP (2013), “Documento Agenda de Integração Externa”, Federação de Industria del Estado de S.Pablo, Disponible en <http://www.fiesp.com.br/indices-pesquisas-e-publicacoes/agenda-de-integracao-externa/>
- FIGARI, Guillermo (1997), *De Alfonsín a Menem. Política exterior y globalización*, Bs.As, Memphis.
- FIGUEIREDO TAVARES. M & HABERLI JR. C (2011), “O mercado de fertilizantes no Brasil e as influências mundiais”, Publicación Central de Cases, Escola Superior de Propaganda e Marketing, disponible en <http://www2.espm.br/sites/default/files/fertilizantes.pdf>
- FINANCIAL TIMES (2000-2013), Ranking FT Global 5000, Disponible en <http://www.ft.com/intl/indepth/ft500>
- FLEMES, Daniel (2010), “O Brasil na iniciativa BRIC: soft balancing numa ordem global em mudança”, *Rev. Bras. Polít. Int.* Vol. 53, N° 1, pp. 141-156.
- 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.
- FLINCHSTEIN, Diego (2012), “Políticas públicas, disponibilidad de capital e internacionalización de empresas en América Latina: los casos de Argentina, Brasil y Chile”, *Revista Apuntes*, Vol. 39, N° 70, pp. 103-134.
- (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.
- FLYNN, Matthew (2007), Between Subimperialism and Globalization: a case study in the internationalization of Brazilian Capital, *Latin American Perspective*, Issue 157, Vol. 34, N° 6, pp. 9-27.
- FREITAS COUTO, L (2009), “A Iniciativa para a Integração da Infraestrutura Regional Sul-americana – IIRSA como instrumento da política exterior do Brasil para a América do Sul”, *Revista OIKOS*, N° 5. Disponible en <http://www.revistaoikos.org/seer/index.php/oikos/article/viewFile/109/77>
- FUNAG (2008), *Discursos Seleccionados do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva*, Fundação Alexandre De Gusmão, Ministério Das Relações Exteriores, Brasília.
- (2007), “Cronologia da Política Externa do Governo Lula (2003 – 2006)”, Fundação Alexandre De Gusmão, Ministério Das Relações Exteriores, Brasília.
- FUNDACIÓN DOM CABRAL -FDC- (2006-2013) “Ranking das Transnacionais Brasileiras”, Ranking Anuales. Disponibles en <http://www.fdc.org.br/>
- GAIO, Gabrieli (2012), “Você imaginou. Nós construímos”. Estado, mercado e a participação brasileira na recuperação da infraestrutura angolana”, *OSPA, Observador On-line*, v.7, n. 08.
- GARCIA, Ana (2011), “Políticas públicas e interesses privados: a internacionalização de empresas brasileiras e a atuação internacional do governo Lula”, Encontro Nacional ABRI 2011, São Paulo. Disponible en [http://www.proceedings.scielo.br/scielo.php?pid=MSC0000000122011000100015&script=sci\\_arttext](http://www.proceedings.scielo.br/scielo.php?pid=MSC0000000122011000100015&script=sci_arttext)
- GARCÍA, Marco A. (2013). “Dez anos de política externa”, em Emir Sader (org), *10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma*, S. Pablo, Flacso.
- (2011), “Relaciones entre Brasil y Uruguay, perspectiva para los próximos veinte años”, En FUNAG, *Brasil-Uruguay: los próximos 20 años*,

- (2010) “El lugar de Brasil en el Mundo: La política exterior en un momento de transición”, En SADER.E Y GARCIA, M.A (Org.), *Brasil: Entre el pasado y el futuro*, pp-171-196., Buenos Aires, Capital Intelectual.
- GARCIA DE LA CRUZ, J.M. y DURÁN ROMERO, G. (2005), “Sistema Económico Mundial”, Madrid, Thomson.
- GERDAU (2008), “El Grupo Gerdau ingresa a Centro America”, *News del Grupo Gerdau*, Disponible en <http://www.gerdau.com/media-center/noticias-detahes.aspx?cd=c297d8a2-c049-4ad4-88d7-34b1eeb9fff1>
- GIACCAGLIA, Clarisa (2010), “El accionar de India, Brasil y Sudáfrica (IBSA) en las negociaciones mundiales en materia de salud. La cuestión de las patentes farmacéuticas”, *Papel Político*, Vol. 15, N°1, pp. 285-305.
- GILPN, Robert (1972), “The politics of Transnational Economic Relations”, in KEOHANE & NYE, *Transnational Relations and World Politics*, Cambridge, Harvard University Press.
- (1975), “ U.S. Power and the Multinational corporation. The political Economy of FDI”, New York, Basic Books.
- (1987), *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, GEL, Buenos Aires.
- (2001), *Global political economy: Understanding the International Economic Order*, Princeton, Princeton University Press
- GOLDSTEIN, Andrea, (2010), “The emergence of multilatinas: The Petrobras Experience”, *University Business Review*, Jun 2010, pp 98-111.
- (2009), “Multinational Companies From Emerging Economies: Composition, Conceptualization and Direction in the global economy”, *Indian Journal of Industrial Relations*, Vol. 45, No. 1, pp. 137-147
- (2007), *Multinational Companies from emerging economies*, Ney York, Pelgrave Macmillan.
- GOLDSTEIN, J. y KEOHANE, R. (2003), *Ideas and Foreign Policy: an analytical framework*. In: Goldstein, J. e Keohane, R. (eds.). *Ideas & foreign policy: beliefs, institutions, and political Changes*, Ithaca-London, Cornell University Press.
- GOMES SARAIVA, Miriam (2013), “Novas abordagens para análise dos processos de integração na América do Sul: o caso brasileiro”, *Carta Internacional*, Vol. 8, N° 1, pp. 3 a 21.
- (2012), “La política exterior de Dilma Rousseff hacia América del Sur: Continuidad en estrategias y ajustes en prioridades”, En *El regionalismo “post-liberal” en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos*, pp. 289-300. Andrés Serbin, Laneydi Martínez y Haroldo Ramanzini Júnior, coordinadores. Buenos Aires, Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales.
- (2012b), *Encontros e Desencontros: O lugar da Argentina na política externa brasileira*, Brasilia, Editora Fino Traço.
- (2011), “Brazilian Foreign Policy: casual beliefs in formulation and pragmatism in practice”, In GIARDINI, G. AND LAMBERT, P. (Ed) *Latin American Foreign Policies: Between Ideology and Pragmatism*. New York, Palgrave Macmillan.

- (2010), “A diplomacia brasileira e as visões sobre a inserção externa do Brasil: institucionalistas pragmáticos x autonomistas” , Revista Mural internacional, Ano I, nº 1, pp. 45-52
- (2010b) “Brazilian foreign policy towards South America during the Lula Administration: caught between South America and Mercosur”, *Rev. Bras. Polít. Int.* N° 53 (special edition), pp. 151-168
- (2009), “Política externa brasileira: crenças na formulação e pragmatismo nas ações”, Ponencia presentada en el 9° Congreso Nacional de Ciencia Política Sociedad Argentina de Análisis Político, Santa Fe.
- GOMES SARAIVA, M. & VALENÇA, M. (2011), “Brasil: potencia regional con intereses globales”, *Revista Dialogo Político*, Año XXVIII - N° 4, pp. 100-119.
- GOMEZ, José María (2004), “El segundo Foro Social Mundial de Porto Alegre y los desafíos del movimiento social global contrahegemónico”, En GOMEZ, J.M (Coord), *América Latina y el (des)orden global neoliberal :hegemonía, contrahegemonía, perspectivas*, Buenos Aires, CLACSO.
- GONÇALVES, Williams (2011) “Panorama da Política Externa Brasileira no Governo Lula da Silva”. Em AA.VV, Organizadores, *A Política Externa Brasileira na Era Lula: Um Balanço*. P. 11-31. . 01 Ed. Rio De Janeiro: Apicuri.
- GONZÁLEZ GONZÁLEZ, Guadalupe (2008) “México en América Latina. El difícil juego del equilibrista”, en LAGOS, Ricardo (Comp.), *América Latina: ¿Integración o fragmentación?*, Bs. As. Edhasa
- GRABENDORFF, Wolf (2010), “Brasil: de coloso regional a potencia global”, Nueva Sociedad, N° 226, pp. 158-171.
- GUDYNAS, E. & ACOSTA, A. “El buen vivir o la disolución de la idea del progreso”, En ROJAS, Mariano (Coord.), *La medición del progreso y del bienestar*, Foro Consultivo Científico y Tecnológico, México, DF.
- GUILLÉN, Arturo. (2008), “Modelos de desarrollo y estrategias alternativas en América Latina”, en CORREA, DENIZ Y PALAZUELOS (coord.), *América Latina y desarrollo económico*, Madrid, Editorial Akal.
- GUIMARÃES, Samuel P. (2012), “El principal desafío de la política exterior de Brasil: América del Sur”, Portal AmerSur, Disponible en <http://www.amersur.org.ar/Integ/Guimaraes1210-2.htm>
- (2006), *Desafíos brasileños na era dos gigantes*, Rio de Janeiro, Contraponto.
- HABERMAS, Jürgen (2000), *La constelación posnacional*, Buenos Aires, Paidós.
- HEENAN, David & KEEGAN ,Warren (1979), “The rise of third world multinationals”, *Harvard Business Review*, vol. 57, N° 1, pp.89-100.
- HILL, Cristopher (2003). *The changing politics of Foreign Policy*, New York, Palgrave Macmillan.
- HIRAKUTA, C. Y SARTI, F. (2011), “Investimento direto e internacionalização de empresas brasileiras no período recente” , Brasilia, IPEA.
- HIRST, Monica (2006), “Los desafíos de la política sudamericana de Brasil”, *Revista Nueva Sociedad*, N°205, pp. 131-140.
- HIRST, Monica y SOARES DE LIMA, María R (2006). “Brazil as an Intermediate State and Regional Power”, *Interational Affairs*, Vol. 82, N°1.
- HOLLIST, L & ROSENAU, J (1981), “World system debates”, *International Studies Quarterly*, Vol. 25, No. 1, pp 5-17.

- HUDSON, Valerie (2007), "Foreign policy analysis: classic and contemporary theory". Lanham, Maryland, Rowman & Littlefield Publishers.
- (2005), "Foreign Policy Analysis: Actor-Specific Theory and the Ground of International Relations", *Foreign Policy Analysis*, N° 1, pp. 1-30.
- HURRELL, Andrew (2006). Hegemony, liberalism and global order: what space for would-be great powers?. *International Affairs*, Vol. 82, N° 1, pp. 1-19.
- IGLESIAS, R & COSTAS, K. (2012), "Mapa do investimento brasileiro na América do Sul e no México: análise das informações do IndexInvest Brasil", *Breves Cindes*, N° 63, Rio de Janeiro.
- IGLESIAS, R & MOTTA VEIGA, P. (2002), "Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro. O desafio das exportações", *Relatório Final, Trabalho elaborado para o BNDES, Funcex*, pp. 368-446.
- IPEA-ABC (2010), "Cooperação brasileira para o desenvolvimento internacional: 2005-2009", *Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada y Agência Brasileira de Cooperação*, Brasília.
- IKENBERRY, Jhon (2011), Ikenberry, G. J. (2011). "Future of the liberal world order: Internationalism after America" *Foreign Aff.*, N° 90, pp.56-79.
- JAGUARIBE, Helio. "Autonomía periférica y hegemonía céntrica". En *Revista de Estudios Internacionales*. Universidad de Chile. Santiago, Vol. 12, N° 46, 1979, p. 91-130.
- JERVIS, R. (1976), *Perception and Misperception in International Politics*. Princeton, Princeton University Press.
- KEOHANE, Robert (2009), "The old IPE and the new", *Review of International Political Economy*, Vol. 16, N° 1, pp. 34-46
- KOSACOFF, Bernardo (1999), "El caso argentino", en CHUDNOVSKY, KASACOFF y LÓPEZ, *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Bs. As, FCE.
- KRUGMAN, P. y OBSTLFELD, M. (2001), *Economía Internacional: Teoría y Política*, Pearson Educación, Madrid.
- LAFFAYE, S, LAVOPA, F & PÉREZ LLANA, C. (2013), "Los cambios en la estructura del poder económico mundial: ¿hacia un mundo multipolar?", *Revista Argentina de Economía Internacional*, CEI, Vol 1, N°1, pp. 10-29.
- LAFER, Celso (1977). *Comércio e Relações Internacionais*, São Pablo, Ed. Perspectiva,.
- (2002), *La identidad internacional de Brasil*, Bs. As., Fondo de Cultura Económica.
- LAMPREIA, Luiz F. (2009), *O Brasil y os Ventos do Mundo*, Editora Objetiva, Rio de Janeiro.
- LECHINI, Gladys (2008), "O Brasil na África ou a África no Brasil?: A construção da política africana pelo Itamaraty", *Revista Nueva Sociedad* N° Especial em português, pp. 55 a 71.
- LECHINI, Gladys & GIACCAGLIA, Clarisa (2010) "El ascenso de Brasil en tiempos de Lula ¿Líder regional o jugador global?", *Problemas del Desarrollo*. Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, Vol. 41, N° 163 pp. 53-73.
- LESSA, Antônio Carlos (2010), "Brazil's strategic partnerships: an assessment

of the Lula era (2003-2010)”, *Rev. Bras. Polít. Int.*, Vol. 53 (special edition), pp. 115-131.

-LÉTOURNEAU, J. (1997), “Mundialización e identidades históricas de las regiones”, *Revista Ciclos*, Vol. VII, N° 12, Instituto de Investigación de Historia Económica y Social de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

-LOBO E SILVA, Carlos E. (2012), “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, pp. 9.36.

-LÓPEZ, A (1999), “El caso brasileño”, En En CHUDNOVSKY, KASACOFF y LÓPEZ, *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Bs. As, FCE.

-LOPEZ, A y RAMOS, D (2009), Inversión extranjera directa y cadenas de valor en la industria y servicios, Capítulo III. En Kosacoff, B y Mercado, R (eds), “La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción. Crisis y oportunidades”, PNUD-CEPAL, Santiago de Chile.

-LORENZINI, María Elena (2010), “Una lectura crítica del concepto de Alianza Estratégica”, ponencia presentada en V Congreso Latinoamericano de Ciencia Política. Asociación Latinoamericana de Ciencia Política, Buenos Aires,

-LUKES, Steven (2007): *Power and the battle for hearts and minds: on the bluntness of soft power*, en Berenskoetter, Félix y Williams, M. J.: *Power in world politics*, New York, Routledge,

-MAIRA, Luis (2007), “Dilemas internos y espacios internacionales en el gobierno de Evo Morales”, *Revista Nueva Sociedad*, N° 209, pp. 66-81.

-MALAMUD, Andrés (2011), “La política externa de Dilma Rousseff: ¿menos de lo mismo?”, *Iberoamérica América Latina-España-Portugal*, Vol. 11, N° 42, pp. 174-182.

-MANTEGA, Guido (2007), “La integración de américa del sur: el BNDES como agente de la política externa brasileña”, en Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil (org), *Obras de integración física en América del Sur*, Brasilia.

-MARFRIG (2009), “Relatorio Anual 2009”, Marfrig Group, disponible en <http://ri.marfrig.com.br/rao/2009/port/05.htm>

-MARX, Rubén (2012), *Latin American Transnational Corporations in the Southern Cone: the analysis of Brazilian FDI in Argentina*, ponencia presentada en el XXII World Congress of Political Sciences International Political Science Association (IPSA) Madrid, Spain. July 8-12, 2012

-MASSERA, Gustavo A. (2010), *Epistemología y economía mundial*, Mendoza, Editorial de la Universidad del Aconcagua.

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

-MCLAURIN, R. D., MUGHISUDDIN, M., & WAGNER, A. (1977), *Foreign Policy Making in the Middle East: Domestic Influences on Policy in Egypt, Iraq, Israel, and Syria*, New York, Praeger.

-MDIC (2013). “Godinho: Brasil apoiará não somente negociações bilaterais e regionais, mas também multilaterais”, *Noticia del Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior*, 26/10/2013. Disponible en <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=5&noticia=12765>

- MELO, Ovidio de Andrade (1996), “O reconhecimento de Angola pelo Brasil em 1975” em ALBUQUERQUE, J. A. G. (org.) *Sessenta anos de política externa brasileira 1930-1990: O desafio Geoestratégico*, Campinas-SP, Cultura Editores Associados
- MELLO DIAS, A.; CAPUTO, A & MORAIS MARQUES, P. (2012), Motivações e impactos da internacionalização de empresas: um estudo de múltiplos casos na indústria brasileira” *Revista do BNDES*, nº 38, Brasília.
- MERKE, Federico (2012), “Brasil, política exterior y programa nuclear” en AAVV, *La defensa en el siglo XXI*, Claves para todos, Bs. As, Capital Intelectual.
- (2008), *Identidad y Política Exterior en la Argentina y Brasil*, FLACSO, Tesis doctoral.
- MESA GISBERT, Carlos (2011), “Bolívia e Brasil: os meandros do caminho”, Em SORJ & FAUSTO (Org.), *Brasil e América do Sul: Olhares cruzados*, Rio de Janeiro, Plataforma Democrática.
- MILANI, Carlos (2012). “Crise política e relações internacionais: uma análise escalar da política externa brasileira”, *VI Conferência nacional de política externa e política internacional*, publicado por la Fundação Alexandre de Gusmão, Brasília.
- MILNER, Helen (2009), “Power, interdependence and Nonstate Actors in World Politics: research frontiers”, en Milner y Moravcsik (ed.), *Power, interdependence and Nonstate Actors in World Politics*, Princeton, Princeton University Press.
- MIRANDA, Roberto (2013), “Anacronismo y actualidad autonomista: El problema del poder internacional de Argentina”, *Revistas Relaciones Internacionales*, IRI-UNLP, Nº 45, pp. 1-26.
- (2009), “Corolario de Brasil: la Argentina sin poder en el nuevo tablero regional”, *Revista Relaciones Internacionales*, UNLP, Nº 37, pp. 169-186
- MIRANDA PINELI ALVES, André (2014), “As relações de investimento direto entre o Brasil e os países de seu entorno”, Em Miranda P. Alves (org.), “Os BRICS e seus vizinhos : investimento direto estrangeiro, Brasília, IPEA
- MORAVCSIK, Andrew (1997), “Taking preferences seriously: A liberal theory of international politics”, *International organization*, vol. 51, nº 4, pp. 513-553.
- MORGENTHAU, H. (1960), *Politics Among Nations. The Struggle for Power and Peace.*- Edit. Alfred A. Knopf Inc. Nueva York (traducción de F. Cuevas Cancino.- La lucha por el poder y por la paz.- Edit. Sudamericana. Buenos Aires, 1963.
- MOTTA VEIGA, P. & POLÓNIA RIOS, S. (2012), “Acordos, regras e iniciativas internacionais aplicáveis a IDEs: mapeamento, evolução e implicações, Breves CINDES Nº 62, Janeiro, CINDES”
- (2011), “A política externa no Governo Dilma Rousseff: os seis primeiros meses”, *Breves CINDES*, CINDES, Nº 53. Brasília.
- (2010), *A política externa brasileira sob Lula: o fim do “Consenso de Brasília”?*, *CEBRI artigos*, Vol. 3, Ano V, pp. 1-20.
- MAZZUCATO, Mariana (2013), “The Entrepreneurial State – Debunking Public vs. Private Sector Myths”, London, Anthem Press.
- MREB (2011), *Balanco de Política Externa 2003/2010*, Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil, documento disponible en <<http://www.itamaraty.gov.br/temas/balanco-de-politica-externa-2003-2010>>.

- NEIVA SANTOS, Raquel Magalhães (2009), *Petrobras en la política exterior del gobierno de Lula: una mirada desde la Economía Política Internacional*, Trabajo de disertación final, Maestría en Relaciones y Negociaciones Internacionales, FLACSO Argentina.
- NELMI TREVISAN, Leonardo (2006) “Pressão cambial e a decisão de internacionalização: o caso Marcopolo no período 2004/2005”, *Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM*, vol. 1, N° 1, pp. 3-18.
- NICOLSON, Harold (1939), *Diplomacy*, University Press, Londres.
- NYE, Joseph (2011), *The future of power*, New York, Public Affairs.
- OCHOA, Raúl (2008), “Las experiencias de Brasil y de Chile. ¿qué se puede aprender para el caso argentino”, En Felix Peña (Org.) *La La internacionalización de empresas y el comercio exterior argentino*, Bs. As., Fundación StandarBank.
- ODEBRECHT (2011), “Um acordo para benefício de Moçambique”, Informativo da Construtora Norberto Odebrecht, N° 257, disponible en <http://www.odebrechtnoticias.com.br/ON3/edicoes/257/pdf/ON257port5.pdf>
- (2011a), “Um país que se renova”, Informativo da Construtora Norberto Odebrecht, N° 135, disponible en <http://www.odebrechtonline.com.br/materias/01401-01500/1425/>
- (2010), “Odebrecht conquista novo contrato no Panamá”, Informativo da Construtora Norberto Odebrecht, N° 208, disponible en [http://www.odebrechtnoticias.com.br/ON/208/pdf/pt\\_final.pdf](http://www.odebrechtnoticias.com.br/ON/208/pdf/pt_final.pdf)
- (2006), “Transformações sociais”, *Odebrecht On Line*, Publicação interna da Organização Odebrecht, N° 112. Disponible en <http://www.odebrechtonline.com.br/materias/00601-00700/612/>
- OEHLER-ŞINCAI, Iulia (2011), “Brief Reflections on the Development of the FDI Theory”, *Theoretical and Applied Economics*, Vol. XVIII, N°11, pp. 35-42.
- OMC (2009), *Exámenes de Políticas Comerciales: Brasil*, Referencia WT/TPR/S/212, Informe de la Secretaria. Disponible en [www.wto.org](http://www.wto.org).
- OMC (2013), *Exámenes de Políticas Comerciales: Brasil*, Referencia WT/TPR/S/283, Informe de la Secretaria. Disponible en [www.wto.org](http://www.wto.org).
- OMAN, Charles. (2000), *Policy Competition for Foreign Direct Investment: a Study of competition among Governments to Attract FDI*, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- PATRIOTA, Antonio (2013), “Diplomacia e democratização”, *Revista Política Externa*, Brasília, Vol. 22 n° 2
- PEDREIRA CAMPOS, Pedro H. (2012), “A diplomacia das empreiteiras: as empresas nacionais de construção pesada e a política externa brasileira”, paper em el *I Seminário Nacional de Pós-Graduação em Relações Internacionais da Abri*, Brasília, 12 e 13 de julho.
- (2009), “As Origens da internacionalização das empresas de engenharia brasileiras”, en INSTITUTO ROSA LUXEMBURG STIFTUNG (Org.), “Empresas transnacionais brasileiras na América Latina: um debate necessário”, São Pablo, Editora Expressão Popular.
- PEREYRA DOVAL, Gisela (2013), “La Autonomía como eje rector de la política exterior. El caso brasileño”, *Revista Temas y Debates*, Año, 17, N° 25, pp. 109-125.

- PERROTTA, D, FULQUET, G. Y EUGENIA INCHAUSPE (2011), *Luces y sombras de la internacionalización de las empresas brasileñas en Sudamérica: ¿integración o interacción*, Documentos de Revista Nueva Sociedad, Buenos Aires.
- PIMENTA DE FARIA, Carlos Aurélio (2012), *Teaching and research on foreign policy in the field of international relations of brazil*, Austral: Brazilian Journal of Strategy & International Relations, v.1, n.2, Jul-Dec 2012, pp.95-128.
- PINHEIRO, Leticia (200), “Traídos pelo desejo: um ensaio sobre a teoria e a prática da política externa brasileira contemporânea”. *Contexto internacional*, Vol. 22, N° 2, p. 305-335.
- POCHMANN, Márcio (2012), “Relações comerciais e de investimento do Brasil com demais países dos BRICS”, en PIMENTEL, V. (pres.), *Brasil, os BRICS e a agenda internacional*, Brasilia, FUNAG.
- POMAR, Valter (2009), “A política externa do Brasil: Parte II”, *Documento de la secretaria de Relaciones Internacioales del PT*. Disponible en [http://www.pt.org.br/secretaria\\_noticias/view/a\\_politica\\_externa\\_do\\_brasil\\_parte\\_ii](http://www.pt.org.br/secretaria_noticias/view/a_politica_externa_do_brasil_parte_ii)
- PORTA, Fernando (2008), “La internacionalización de empresas. Distintas modalidades. Factores que la impulsan”, en Felix Peña (Org.) *La La internacionalización de empresas y el comercio exterior argentino*, Bs. As., Fundación StandarBank
- PUERARI, Gustavo M. (2012), “Empresariado E Política Externa Brasileira. Para A África. Convergências e Associações no Governo Lula”, Tesis de Maestría, Maestría en Relaciones Internacionales, PUC-RIO, Rio de Janeiro,
- QUADROS, Janio (1961), “Brazil's new foreign policy”, *Foreign Affairs* ,Vol. 40, N° 1, pp. 19-27.
- RADE, Kees (2013), “Diplomacia econômica: elemento essencial de política externa holandesa”, *Revista Brasileira de Comercio Exterior*, Ano 27, N° 117, pp. 49-60.
- RAMAMURTI, R. (2009), “Why Study emerging-market multinationals?”, in RAMAMURTI, R. & SINGH, J. (ed), *Emerging multinationals in emerging markets*, Cambridge-Massachussets, MIT Press.
- RAPOPORT, M. Y MADRID, E. (2011), *Argentina-Brasil: de rivales a aliados. Política, economía y relaciones bilaterales*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- RIBEIRO, Fernando y CASADO LIMA, Raquel (2008) “Investimentos Brasileiros na América do Sul: Desempenho, estratégias e Política” *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, N° 96, pp.4-26.
- RIGGIROZZI, Pía & TUSSIE, Diana (2012), “The Rise of Post-Hegemonic Regionalism: The Case of Latin America”, New York, Springer.
- RODRÍGUEZ LANDÍVAR, Fernando (2008), “Inversiones brasileñas en Ecuador: Relatório Final”, Swiss Agency for Development and Cooperation – SDC y Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior – Funcex, Marzo. Disponible en [http://www.cindesbrasil.org/site/index.php?option=com\\_jdownloads&Itemid=14&view=finish&cid=237&catid=23](http://www.cindesbrasil.org/site/index.php?option=com_jdownloads&Itemid=14&view=finish&cid=237&catid=23).
- RODRIK, Dani (2013), “The New Mercantilist Challenge”, Project-Syndicat, 9/6/2013, Disponible en <http://www.project-syndicate.org/commentary/the-return-of-mercantilism-by-dani-rodrik/spanish>
- (2010), “The Return of Industrial Policy”, Project-Syndicat, 12/04/2010. Disponible en <http://www.project-syndicate.org/commentary/the-return-of-industrial-policy>

- (2004), “Industrial Policy For The Twenty-First Century”, KSG Working Paper No. RWP04-047, John F. Kennedy School of Government. Disponible en <http://www.ksg.harvard.edu/rodrik>
- ROSE, Gideon (1998) ‘Neoclasical Realism and Theories of Foreign Policies’, *World Politics* 51(1), 144-172.
- RUGMAN, A.M. (1981), *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*, New York, Columbia University Press.
- RUSSELL, Roberto (1990), “Política exterior y toma de decisiones en América Latina: aspectos comparativos y consideraciones teóricas“, en RUSSELL, R. (comp.), *Política exterior y toma de decisiones en América Latina*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- (1991), Variables Internas y Política Exterior, ponencia presentada en el taller de trabajo sobre "Cuestiones Técnicas y Metodológicas para el Estudio de la Política Exterior", organizado por FLACSO - área Relaciones Internacionales -, Buenos Aires, 18 y 19 de abril
- RUSSELL, R Y TOKATLIAN, J.G. (2013), “América Latina y su gran estrategia: entre la aquiescencia y la autonomía”, *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, N° 104, pp. 157-180
- (2011), “Percepciones argentinas de Brasil: ambivalencias y expectativas, em SORJ & FAUSTO (Org.), *Brasil e América do Sul: Olhares cruzados*, Rio de Janeiro, Plataforma Democrática.
- (2001), “De la Autonomía Antagónica a la Autonomía Relacional: una mirada teórica desde el Cono Sur”, en *Posdata. Revista de Reflexión y Análisis Político*, N° 7, Buenos Aires
- SALIDJANOVA, Nargiza (2011), “Going Out: An Overview of China’s Outward Foreign Direct Investment”, *U.S.-China Economic & Security Review Commission*, USCC Staff Research Report, Washington.
- SALOMÓN, Mónica, (2002), La teoría de las relaciones internacionales en los albores del siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones. *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, N° 56, pp. 7-52.
- SANTISO, Javier (2008), “La emergencia de las multilaterales”, *Revista CEPAL*, N° 95, Santiago de Chile.
- SANTOS PINHO, Carlos E. (2012), “O nacional-desenvolvimentismo no Brasil: expansão interna, externa e o discurso social-democrata”, *Revista Acheegas.net*, N° 45, pp 1-32. Disponible em <http://www.acheegas.net/anteriores.html>
- SANTOS REIS, Luiz F. (2007), “La participación de empresas brasileñas en proyectos de infraestructura en América del Sur: visión del empresariado brasileño”, en Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil (org), *Obras de integración física en América del Sur*, Brasilia.
- SARAIVA SOMBRA, J.F (2004), “Um novo ensaio estratégico Argentino-Brasileiro: possibilidades e limites”, Documento de Trabajo, FLACSO, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Brasil. Disponible em <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Brasil/flacso-br/20121129111714/flavio.pdf>
- (1994), “Do silêncio à afirmação: Relações do Brasil com a África”, en CERVO, A.L. (org.), *O Desafio internacional: a política exterior do Brasil de 1930 a nossos dias*, Brasília, Editora Universidade de Brasília

- SAUTU, Ruth (1997), “Estrategias teórico-metodológicas en un estudio de la herencia y desempeño ocupacional”, en Wainermna y Sautu (comp), La trastienda de la investigación, Bs. As., Editorial de Belgrano.
- SCHENONI, Luis (2012). “Ascenso y hegemonía: pensando a las potencias emergentes desde América del Sur”, en Revista Brasileira de Política Internacional, Año 55, N° 1.
- SCHNONI, L. & ACTIS, E. (2014), “Argentina y Brasil: una unipolaridad regional con sesgo económico” *Revista SAAP*, publicación de la Sociedad Argentina de Análisis Político, Vol. 8, N° 1, Mayo 2014. (en prensa)
- SCHORR, M. & ARCEO, N. (2011), “Extranjerización y balanza de pagos”, Publicado en el *Diario Miradas al Sur*, 14/8/2011. Disponible en <http://sur.infonews.com/edicion/169/>
- SECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR DE BRASIL -SCE- (2011), *Conhecendo o Brasil em Números*, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Junio.
- SENNES, Ricardo (2010), “Brasil na América do Sul: internacionalização da economia, acordos seletivos e estratégia de hub-and-spokes”, *Revista tempo do mundo / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada*, Vol. 1, N° 1, pp. 113-146.
- 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.), Río de Janeiro, Elsevier.
- SETTE FORTES, Marcio (2011), “Competitividade, internacionalização e riscos econômicos”, *Revista Brasileira de Comercio Exterior*, Año XXV, N° 109, pp. 28-35.
- SOARES DE LIMA, Maria R. (2013), “Prefacio”, Em Amorim Neto, *De Lula a Dutra*, Bs. As., Eudeba.
- (2011), *Relações Internacionais e Políticas Públicas: A Contribuição da Análise de Política Externa*, mimeo.
- (2008), *Liderazgo regional em América Del Sur: ¿tiene Brasil um papel a jugar?*, en LAGOS, Ricardo (comp.), *América Latina ¿integración o fragmentación?*, Editorial Edhasa, Bs. As.
- (2000), “Institucionais democráticas y política externa”, *Revista Contexto Internacional*, Vol 22, N°2, Rio de Janeiro, Jul/Dez, pp 265-303.
- (1994). “Ejes analíticos y conflicto de paradigma en la política exterior brasileña”, *Revista América Latina/Internacional*, Vol. 1, N° 2, FLACSO, Bs. As
- SOARES DE LIMA, M.R & DUARTE, R. (2013), “Diplomacia presidencial e politização da política externa: Uma comparação dos governos FHC e Lula”, *Observador On-Line*, vol.8, N°09, pp. 1-25. Disponible em [www.opsa.com.br](http://www.opsa.com.br)
- SOARES DE LIMA, M.R Y HIRST, M. (2006), “Brazil as an intermediate state and regional power: action, choice and responsibilities”, *International Affairs*, N° 82, pp. 21-40
- SNIDAL, Duncan (1985) “The limits of hegemonic stability theory”, *International organization*, Vol. 39, N° 4, pp. 579-614.

- SNYDER, Jack (1991), *Mith of Empire: Domestic and international ambition*, New York, Cornell University Press.
- SODUPE, Kepa (2003), *La teoría de las relaciones internacionales a comienzos del siglo XXI*, Editorial de la Universidad del País Vasco, Zarautz.
- SOUSA, S.L (2013), *Cambios en el poder estructural y países emergentes: el papel de Brasil como actor internacional*, Brasilia, FUNAG.
- SPEKTOR, Matías (2014), “O Projeto Autonomista na Política Externa Brasileira”, Em Monteiro Neto (Org), *Política externa, espaço e desenvolvimento*, Libro 3, Brasilia, IPEA.
- (2011), “O regionalismo do Brasil”, em SORJ, B & FAUSTO, S. (org), *Brasil e América do Sul: Olhares cruzados*, Rio de Janeiro, Plataforma Democrática.
- STEINER PERIN, Fernanda (2010), *Processo de Internacionalização de Empresas Brasileiras: um estudo sobre o Investimento Direto Externo, 2001-2008*, Tesis de grado, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Departamento de Ciências Econômicas, Florianópolis.
- STIGLITZ, Joseph (2002), *El malestar de la globalización*, Buenos Aires, Taurus.
- STRANGE, Susan (1997) “Territory, State, Authority and Economy: a new realist ontology of global political economy”, en Cox, Robert (org), *The New Realism – Perspectives on Multilateralism and World Order*, United Nations University Press, New York, pp. 3-19.
- (1996), “The retreat of the State. The diffusion of power in the World Economy”, Cambridge-Massachusetts, MIT Press.
- (1991), “Rival States, Rival Firms, Competition for world market shares”, Cambridge, Cambridge University Press.
- STUENKEL, Oliver (2014), “O risco do recuo estratégico brasileiro”, *Jornal Folha do S. Paulo*, 10/03/2014. Disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/opiniaio/2014/03/1422485-oliver-stuenkel-o-risco-do-recuo-estrategico-brasileiro.shtml>
- TAVARES RIBEIRO SOARES, Laura (2001), “Os custos sociais do ajuste neoliberal no Brasil”, em SADER, E. *El ajuste estructural en América Latina*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, CLACSO.
- TALIAFERRO, Jeffrey (2001), “Security Seeking under Anarchy: Defensive Realism Revisited”, *International Security*, Vol. 25, N° 3, pp.128-161.
- TOKATLIAN, Juan G. (2013), “¿Cuan poderoso es Brasil?”, *Foreign Affairs Latinoamérica*, Vol. 13, N°1, pp. 25-31.
- (2011) “Latinoamérica y sus «alianzas» extrarregionales: entre el espejismo, la ilusión y la evidencia”, En WOLLRAD, D.; MAIHOLD, G. y -MOLS, M (coords.), *La agenda internacional de América Latina: entre nuevas y viejas Alianzas*, Buenos Aires: Nueva Sociedad; Fundación Friedrich Ebert; Stiftung Wissenschaft und Politik.
- TREBAT, Thomas (2011), “Empresas estatais brasileiras e o papel do estados na economia”, Em RANINCHESKY; NEGRI & MUELLER (org.), *Economia brasileira em perspectiva histórica*, Brasília, Verbena Editora.
- TURZI, Mariano (2013), “Brasil juega con los grande”, *Le Monde diplomatique*, edición Cono Sur, N° 168. Disponible en <http://www.eldiplo.org/notas-web/brasil-juega-con-los-grandes/>

- TUSSIE, Diana (2013), “Os imperativos do Brasil no desafiador espaço regional da América do Sul: uma visão da economia política internacional”, Revista Lua Nova, São Paulo, N° 90, pp. 243-272.
- TUSSIE, D. Y BOTTO, M. (1997), “De la rivalidad a la cooperación: límites y desafíos de un contacto creciente”, En Wilhelm Hofmeister, Francisco Rojas Aravenas y Luis Guillermo Solis (org.) *La percepción de Brasil en el contexto internacional: perspectivas y desafíos*, tomo 1: América Latina— Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung.
- UNCTAD (2013), “World Investment Report: Global Value Chains: Investment and Trade for Development”, Division on Investment and Enterprise, Disponible en [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf)  
<http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>
- (2003), “World Investment Report : FDI Policies for Development: National and International Perspectives”, Division on Investment and Enterprise, Disponible en [http://unctad.org/en/docs/wir2003light\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2003light_en.pdf)
- 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, pp. 663-689.
- (2001) *States, Markets and Governance Private Interests, the Public Good, and the Democratic Process*, Amsterdam, Vossiuspers UvA.
- VALOR (2013), “Valor 1000: 1000 maiores empresas”, Revista Valor, N° 6, Agosto. Disponible em [www.revistavalor.com.br](http://www.revistavalor.com.br)
- VALOR-SOBEET (2011), “Multinacionais Brasileiras: Presença Global, Revista Valor Internacional” (Ed. Multinacionais), N°7 , Setembro, 2011 Disponible em <http://www.revistavalor.com.br/home.aspx?pub=3&edicao=3>.
- (2010), “Multinacionais Brasileiras: As mais internacionalizadas”, Revista Valor Internacional (Ed. Multinacionais), N° 6, Setembro. Disponible em <http://www.revistavalor.com.br/home.aspx?pub=3&edicao=3>
- (2009), “Multinacionais Brasileiras: As mais internacionalizadas”, Revista Valor Internacional (Ed. Multinacionais), N° 5, Outubro. Disponible em <http://www.revistavalor.com.br/home.aspx?pub=3&edicao=3>
- VAN KLAVEREN, Alberto (2012), “América Latina en un nuevo mundo”, Revista *CIDOB d’Afers Internacionals*, N°. 100, pp. 131-150
- (1992), “Entendiendo las políticas exteriores latinoamericanas: Modelo para armar”, *Estudios Internacionales*, N°98, Santiago de Chile.
- VCC-UNAM (2009), “Primer ranking de las multinacionales mexicanas”, Elaborado por el Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y el Centro Vale de Inversión Internacional Sustentable de la Universidad de Columbia (VCC). Disponible en <http://ru.iiec.unam.mx/1112/1/Markets%20Global%20Players%20Project%20Emerging.pdf>
- VENTURA DIAS, V. (1994), Las empresas brasileñas: internacionalización y ajuste a la globalización de los mercados, CEPAL, Oficina de Brasilia, Documento de Trabajo N° 33, Brasilia.

- VIGEVANI, Tullo, et al (2008) “The role of regional integration for Brazil: universalism, sovereignty, autonomy and elites' perception”, *Revista Brasileira de Política Internacional*, Vol. 51, N° 1, pp. 5-27.
- VIGEVANI, T & CEPALUNI, G (2007), “A política externa de Lula da Silva: a estratégia da autonomia pela diversificação”, en *Contexto Internacional*, Vol. 29, N° 2, pp. 273-335.
- VIGEVANI, T. & RAMANZINI JÚNIOR, H. (2008), “Pensamento Brasileiro e Integração Regional”, *Contexto Internacional* – vol. 32, N° 2, pp. 437-387.
- VIGNA, Anne (2013), “Odebrecht, uma transnacional alimentada pelo Estado”, *Le Monde Diplomatique Brasil*, disponible em <http://www.diplomatique.org.br/artigo.php?id=1501>
- VIRGÍLIO CAIXETA ARRAES (2010), The Brazilian Business World: The difficult adaptation to Globalization, *Rev. Bras. Polít. Int.* 53 (2), pp. 198-216.
- VIZENTINI, Paulo (2012), “The Brazil of Lula: A global and affirmative Diplomacy” (2003-2010), *Austral: Brazil journal of Strategy & International Relations*, Vol. 1, N°1, pp- 23-35.
- (2005), “De FHC a Lula: Uma década de política externa (1995-2005)”, *Civitas*, Vol. 5, N° 2, pp. 381-397.
- WADE, Robert (1990), *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton University Press.
- WALLERSTEIN, Immanuel (2004) “World-Systems Analysis: An Introduction”, Duke University Press.
- WALTZ, Kenneth.(1988), *Teoría de la política internacional*, Primera Edición, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- WELL, L. (1983), *Third World Multinationals*, Cambridge-Massachussets, MIT Press.
- WOHLFORTH, W. (2011), “Gilpinian Realism and International Relations”, *International Relations* 25(4) 499–511
- ZAKARIA, Fareed (2011), *The Post-American World: release 2.0*, New York, W.W Norton & Company.
- ZELICOVICH, Julieta (2012), Política comercial externa y negociaciones multilaterales de comercio en la estrategia de inserción internacional de la Argentina pos default, Paper presentado en la Jornada “*La Agenda de la Política Exterior Argentina: inserción regional y extra-regional a partir del escenario pos default*” Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales, UNR, 28 de mayo de 2012.
- ZIBECCHI, Raúl (2013), “Las multinacionales brasileñas y Lula”, En portal de noticias Gara, 7/4/2013. Disponible en <http://gara.naiz.info/paperezkoa/20130407/396331/es/Las-multinacionales-brasilenas-Lula>
- (2012), *Brasil potencia: entre la integración regional y un nuevo imperialismo*, Bogotá, Ediciones desde abajo.

## 2) Notícias de prensa (diários, revistas, portais web e instituições)

-ABC (19/6/2009), “ABC e Embrapa realizam primeira missão de cooperação na Ásia Central”, Noticias de la Agencia Brasileña de Cooperación, disponible em <http://www.abc.gov.br/imprensa/mostrarnoticia/120>.

-AGENCIA BRASIL (1/12/2010), “Gabrielli: Petrobras deve interromper produção no Equador”, Empresa Brasil de Comunicação disponible em <http://exame.abril.com.br/negocios/noticias/gabrielli-petrobras-deve-interromper-producao-no-equador>.

-AGENCIA BRASIL (9/4/2010), “Negociações sobre industrialização da Bolívia envolvem energia e petróleo”, Empresa Brasil de Comunicação, disponible em <http://memoria.ebc.com.br/agenciabrasil/noticia/2010-04-09/negociacoes-sobre-industrializacao-da-bolivia-envolvem-energia-e-petroleo>.

-AGENCIA BRASIL (9/10/2008). “Presidente Rafael Correa decide expulsar a Odebrecht do Equador”, disponible en: <http://memoria.ebc.com.br/agenciabrasil/noticia/2008-10-09/presidente-rafael-correa-decide-expulsar-odebrecht-do-equador>.

-AGENCIA BRASIL (15/6/2013), “Áustria e Ilhas Cayman têm a maior parte do capital brasileiro investido no exterior”, Empresa Brasil de Comunicação, disponible en: <http://memoria.ebc.com.br/agenciabrasil/noticia/2013-10-25/austria-e-ilhas-cayman-tem-maior-parte-do-capital-brasileiro-investido-no-exterior>.

-AGENCIA SENADO (29/05/2008), “Empresas brasileiras enfrentam "concorrência agressiva" das chinesas na África, afirma embaixador”, Noticias del Senado de la República Federativa de Brasil, disponible en: <http://www12.senado.gov.br/noticias/materias/2008/05/29/empresas-brasileiras-enfrentam-concorrenca-agressiva-das-chinesas-na-africa-afirma-embaixador>.

-AGENCIA SENADO (25/11/2008), “Embaixador do Brasil diz que atitude do Equador "não é o caminho para países amigos" Noticias del Senado de la República Federativa de Brasil, disponible en: <http://www12.senado.gov.br/noticias/materias/2008/11/25/embaixador-do-brasil-diz-que-atitude-do-equador-nao-e-o-caminho-para-paises-amigos>.

-ÁMBITO (4/4/2012), “Petrobras, sorprendida por quita de concesiones en Neuquén” Diario Ámbito Financiero, disponible en: <http://www.ambito.com/noticia.asp?id=631543>.

-BBC (14/2/2014) “Dilma reduz pela metade viagens internacionais”, BBC Brasil, disponible en [http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2014/02/140212\\_viagens\\_dilma\\_ms.shtml](http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2014/02/140212_viagens_dilma_ms.shtml).

-BBC (25/5/2013), “Brasil perdoa quase US\$ 900 milhões em dívidas de países africanos”, BBC Brasil, disponible en: [http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2013/05/130520\\_perdao\\_africa\\_mdb.shtml](http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2013/05/130520_perdao_africa_mdb.shtml)

-BBC (17/1/2013), “Sem Chávez, como ficam os negócios bilionários do Brasil na Venezuela?” BBC Brasil, disponible en: [http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2013/01/130116\\_venezuela\\_negocios\\_ru.shtml](http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2013/01/130116_venezuela_negocios_ru.shtml).

-BBC (31/12/2012), “Símbolo do declínio cubano, porto revive com investimento brasileiro”, BBC Brasil, disponible en: [http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2012/01/120131\\_cuba\\_porto\\_jf\\_is.shtml](http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2012/01/120131_cuba_porto_jf_is.shtml)

-BBC (7/7/2010), “De olho em negócios, Lula promove Vale e Petrobras na Tanzânia”, BBC Brasil, disponible en:

[http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2010/07/100707\\_lula\\_negocios\\_tanzania\\_pu\\_cq.shtml](http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2010/07/100707_lula_negocios_tanzania_pu_cq.shtml).

- BBC (23/6/2010), “Bolívia rejeita propostas para exploração de reserva gigante de lítio”, BBC Brasil, disponible en:

[http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2010/06/100623\\_litio\\_bolivia\\_cq.shtml](http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2010/06/100623_litio_bolivia_cq.shtml).

- BBC (5/11/2008), “Venezuela cobra US\$ 282 milhões em impostos da Odebrecht” BBC Brasil, disponible en:

[http://www.bbc.co.uk/portuguese/reporterbbc/story/2008/11/081104\\_odebrechtvenezuela\\_cj\\_ac.shtml](http://www.bbc.co.uk/portuguese/reporterbbc/story/2008/11/081104_odebrechtvenezuela_cj_ac.shtml).

- BBC (4/3/2005), “BNDES libera US\$ 200 mi para obras na Argentina”, BBC Brasil, disponible em:

[http://www.bbc.co.uk/portuguese/reporterbbc/story/2005/03/printable/050304\\_marciamla.shtml](http://www.bbc.co.uk/portuguese/reporterbbc/story/2005/03/printable/050304_marciamla.shtml)

-BEEF POINT (22/9/2011), “Para reduzir alavancagem, Marfrig vai investir menos”, disponible en <http://www.beefpoint.com.br/cadeia-produtiva/giro-do-boi/para-reduzir-alavancagem-marfrig-vai-investir-menos-74810/>

-BLOOMBERG (8/5/2007), “Vale to Get 85% of Scarborough Kazakh Copper Project”, disponible en <http://www.bloomberg.com/news/2007-05-08/vale-to-get-85-of-scarborough-kazakh-copper-project-update2-.html>

-CUBA ENCUESTRO (25/5/2008), “El gobierno abre la puerta de la inversión extranjera en la agricultura a una empresa de Brasil”, Disponible en <http://www.cubaencuentro.com/cuba/noticias/el-gobierno-abre-la-puerta-de-la-inversion-extranjera-en-la-agricultura-a-una-empresa-de-brasil-88298>

-DIARIO CLARÍN (22/5/2003), “Petrobras vende Transener, pero pone condiciones”, Disponible en <http://old.clarin.com/diario/2003/05/22/e-01801.htm>

-DIARIO CLARIN (9/5/2006), ““Tiene que quedar claro que Brasil no es rehén del gas boliviano”, disponible en <http://edant.clarin.com/diario/2006/05/09/elmundo/i-02101.htm>

-DIARIO CLARÍN (2/2/2012), “El Gobierno se comprometió a no perjudicar el comercio con Brasil”, Suplemento económico Ieco, disponible en [http://www.ieco.clarin.com/economia/Fiesp-reunion-Lorenzino-positiva\\_0\\_638936303.html](http://www.ieco.clarin.com/economia/Fiesp-reunion-Lorenzino-positiva_0_638936303.html)

-DIARIO CLARÍN (3/2/2012), “El Patagonia, primera víctima del freno al reparto de dividendos”, Suplemento económico IEICO, disponible en [http://www.ieco.clarin.com/economia/Patagonia-primera-victima-reparto-dividendos\\_0\\_638936168.htm](http://www.ieco.clarin.com/economia/Patagonia-primera-victima-reparto-dividendos_0_638936168.htm)

-DIARIO CLARIN (28/2/2013), “Rechazo argentino a los reclamos de la minera Vale”, disponible [http://www.clarin.com/politica/Rechazo-argentino-reclamos-minera-Vale\\_0\\_874112644.html](http://www.clarin.com/politica/Rechazo-argentino-reclamos-minera-Vale_0_874112644.html)

-DIARIO DCI (22/10/2004), “Furlan ameaça retaliar produtos argentinos”, Diário Comércio Indústria & Serviços, Disponible en:

<http://www.dci.com.br/economia/furlan-ameaca-retaliar-produtos-argentinos-id40283.html>

-DIARIO EL PAÍS (15/2/2003), “Paysandú aún lucha por su cerveza”, El País de Uruguay, disponible en [http://historico.elpais.com.uy/03/02/15/pciuda\\_29837.asp](http://historico.elpais.com.uy/03/02/15/pciuda_29837.asp)

-DIARIO EL PAÍS (03/3/2003), “Piden que se analice si hay monopolio en producción cervecera” El País de Uruguay, disponible en:  
[http://historico.elpais.com.uy/03/03/03/pecono\\_31876.asp](http://historico.elpais.com.uy/03/03/03/pecono_31876.asp)

-DIARIO EL PAÍS (17/3/2003), “Conflicto con Ambev se endurece; gestión oficial”, El País de Uruguay, disponible en:  
[http://historico.elpais.com.uy/03/03/17/pecono\\_33605.asp](http://historico.elpais.com.uy/03/03/17/pecono_33605.asp)

-DIARIO EL PAÍS (15/4/2003), “Batlle recibe a presidente de Ambev por Norsteña”, El País de Uruguay, disponible en:  
[http://historico.elpais.com.uy/03/04/15/pecono\\_37410.asp](http://historico.elpais.com.uy/03/04/15/pecono_37410.asp)

-DIARIO EL UNIVERSO (25/4/2006), “Evo crítica a Lula por entidad brasileña”, El Universo de Ecuador, disponible en:  
<http://www.eluniverso.com/2006/04/25/0001/14/76EAECFE07EC4174B6976CDBFB97461D.html>

-DIARIO EL UNIVERSO (25/11/2008), “La crisis con Brasil se ahonda; Senado pide cuentas a embajador”, disponible en:  
<http://www.eluniverso.com/2008/11/25/0001/9/03B0065A8C6445D4BA0AFC444B43EADA.html>

-DIARIO HOY (28/5/2003), “Lula propone a Ecuador un pacto comercial con el grupo Mercosur”, Diario de Ecuador, disponible en: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/lula-propone-a-ecuador-un-pacto-comercial-con-el-grupo-mercosur-150052.html>

-DIARIO LA GACETA (24/11/2008), “Ecuador afirma que el conflicto no es con Brasil”, Diario de Tucumán, Argentina. Disponible en:  
<http://www.lagaceta.com.ar/nota/301926/mundo/ecuador-afirma-conflicto-no-brasil.html>

-DIARIO LA HORA (1/10/2008), “Brasil y Ecuador dicen hay nuevos elementos para analizar en caso Odebrecht”, Diario La Hora de Ecuador, disponible en:  
[http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/780037/-1/Brasil\\_y\\_Ecuador\\_dicen\\_hay\\_nuevos\\_elementos\\_para\\_analizar\\_en\\_caso\\_Odebrec ht.html](http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/780037/-1/Brasil_y_Ecuador_dicen_hay_nuevos_elementos_para_analizar_en_caso_Odebrec ht.html)

-DIARIO LA RAZÓN (18/4/2012), “Brasil apoya decisión boliviana sobre OAS”, Diario La Razón de Bolivia, disponible en:  
[http://www.la-razon.com/index.php?url=/nacional/Brasil-apoya-decision-boliviana-OAS\\_0\\_1598240208.html](http://www.la-razon.com/index.php?url=/nacional/Brasil-apoya-decision-boliviana-OAS_0_1598240208.html)

-DIARIO LOS ANDES (24/3/2011), “Compre mendocino: la minera Vale pasó por la Legislatura”, Diario de Mendoza, Disponible en:  
<http://archivo.losandes.com.ar/notas/2011/3/24/compre-mendocino-minera-vale-paso-legislatura-558015.asp>

-DIARIO OPINIÓN (15/8/2011), “Tipnis: activistas protestan en la embajada de Brasil”, Diario Opinión de Bolivia, disponible en:  
<http://www.opinion.com.bo/opinion/articulos/2011/0815/noticias.php?id=21694>

-DIARIO OPINIÓN (11/4/2012), “Giro de 180 grados en caso TIPNIS: Evo anuncia anulación de contrato con OAS”, Diario Opinión de Bolivia, disponible en:  
<http://www.opinion.com.bo/opinion/articulos/2012/0411/noticias.php?id=51573&calificacion=5>

-DIARIO PERÚ 21 (13/1/2006), “Morales tranquiliza a Petrobras al proponer sociedad con YPF”, disponible en: <http://peru21.pe/noticia/97927/morales-tranquiliza-petrobras-al-proponer-sociedad-ypf>

-EL CONFIDENCIAL (1/7/2012), “Lula destaca el "enorme potencial" de cooperación entre Brasil y Libia”, disponible en: [http://www.elconfidencial.com/archivo/2009/07/01/36\\_destaca\\_enorme\\_potencial\\_cooperacion\\_entre\\_brasil.html](http://www.elconfidencial.com/archivo/2009/07/01/36_destaca_enorme_potencial_cooperacion_entre_brasil.html)

-EL PERIÓDICO INSTANTÁNEO DEL ECUADOR (7/5/2005), “Listo el préstamo para el gobierno de Tena”, disponible en: [http://ecuatorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news\\_user\\_view&id=16643&umt=el\\_comercio\\_quito\\_listo\\_prestamo\\_para\\_aeropuerto\\_tena](http://ecuatorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=16643&umt=el_comercio_quito_listo_prestamo_para_aeropuerto_tena)

-ESTADÃO (25/9/2008), “Amorim: Questão da Odebrecht em Equador é política”, disponible en: <http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,amorim-questao-da-odebrecht-no-equador-e-politica,248023>

-ESTADÃO (05/07/2010), “Amorim defende visita de Lula à Guiné Equatorial”, disponible en: <http://www.estadao.com.br/noticias/nacional,amorim-defende-visita-de-lula-a-guine-equatorial,576542,0.htm>

-ESTADÃO (31/10/2013), “Embaixadora tentou favorecer filha de político que decidiria sobre a Vale”, disponible en: <http://www.estadao.com.br/noticias/cidades,embaixadora-tentou-favorecer-filha-de-politico-que-decidiria-sobre-a-vale,1091741,0.htm>

-FHOLA DO S.PAULO (11/09/2005), “Brasileiras usam país como base para negociação com asiáticos”, disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi1109200520.htm>

-FHOLA DO S.PAULO (12/10/2005), “Empresas já tinham parceria desde 2001”. Disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi1210200504.htm>

-FHOLA DO S.PABLO (22/5/2005), “Império brasileiro emerge na Bolívia”, Disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/mundo/ft2205200503.htm>

-FHOLA DO S.PABLO (14/9/2006), “Bolívia "rebaixa" Petrobras, e Brasil cancela encontro”, disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi1409200628.htm>

-FHOLA DO S. PABLO(28/8/2007), “Bolívia rompe contrato com Queiroz Galvão”, Disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u323597.shtml>

-FHOLA DO S.PABLO (9/10/2008), “Equador confirma expulsão da Odebrecht”, disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/mundo/ft0910200801.htm>

-FHOLA DO S.PABLO (22/11/2008), “Brasil convoca embaixador em Quito”, disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/mundo/ft2211200801.htm>

- FHOLA DO S.PABLO (26/4/2012), “Vale reavalía projeto de potássio bilionário na Argentina”, disponible en <http://www1.folha.uol.com.br/mercado/1081953-vale-reavalía-projeto-de-potassio-bilionario-na-argentina.shtml>

-FHOLA DO S.PAULO (22/3/2013), “empreiteiras pagaram quase metade das viagens de Lula ao exterior”. Disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/poder/2013/03/1250460-empreiteiras-pagaram-mais-da-metade-das-viagens-de-lula-ao-exterior.shtml>

-FHOLA DO S. PAULO (7/4/2013), “Marcelo Odebrecht, viaje mas, presidente”, diponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/opiniao/2013/04/1258560-marcelo-odebrecht-viaje-mais-presidente.shtml>

-FHOLA DO S.PABLO (6/6/2013), “Após decisão argentina, Dilma procura ALL, afirma jornais”, Disponible en <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/mercado/112540-apos-decisao-argentina-dilma-procura-all-afirmam-jornais.shtml>

-FHOLA DO S.PAULO (13/3/2014). “Fazenda diz que pode rediscutir a tributação das multinacionais”. Disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/mercado/156153-fazenda-diz-que-pode-rediscutir-a-tributacao-das-multinacionais.shtml>

-FHOLA DO S.PABLO (20/7/2014), “Crédito do BNDES na Argentina despenca”, Disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2014/07/1488546-credito-do-bndes-na-argentina-despenca.shtml>

-FT TILT, (24/2/2011), “The Brazilian companies in Libya”, Financial Time, disponible en <http://tilt.ft.com/posts/2011-02/14136/brazilian-companies-libya>

-FUNDACIÓN PRO-TEJER (25/2/2008), “El real llegó a su máximo valor y empuja a Brasil a comprar cada vez más empresas argentinas”, disponible en: [http://www.fundacionprotejer.com/noticias/real\\_llego\\_su\\_maximo\\_valor\\_empuja\\_brasil\\_comprar\\_cada\\_vez\\_mas\\_empresas\\_argentinas.html](http://www.fundacionprotejer.com/noticias/real_llego_su_maximo_valor_empuja_brasil_comprar_cada_vez_mas_empresas_argentinas.html)

-HOY DIGITAL (15/6/2004), “Brasil ofrece financiar construcción de Metro en Santo Domingo”, Disponible en: <http://hoy.com.do/brasil-ofrece-financiar-construccion-de-metro-en-santo-domingo-2/>

-HOY DIGITAL (29/4/2011), “Fernández dice que Brasil está interesado en térmica en República Dominicana”, disponible en: <http://hoy.com.do/fernandez-dice-que-brasil-esta-interesado-en-termica-en-republica-dominicana/>

-IHU (29/7/2008), “Por que Amorim disse sim ao pacote da OMC nas negociações”, Instituto Umanistas Inisinos. Disponible en: <http://www.ihu.unisinos.br/noticias/noticias-anteriores/15584-por-que-amorim-disse-sim-ao-pacote-da-omc--nas-negociacoes->

-INFOBAE (31/3/2014), “Brasil construirá la mayor central hidroeléctrica de Nicaragua”, Disponible en: <http://www.infobae.com/2014/03/31/1553959-brasil-construira-la-mayor-central-hidroelectrica-nicaragua>

-INFO CAMPO (9/5/2012), “JBS está lista para irse de la Argentina”, Disponible en <http://infocampo.com.ar/nota/campo/30883/jbs-esta-lista-para-irse-de-la-argentina>

-INFOLATAM (24/9/2012), “Ecuador: Correa cierra campaña embargando constructora Odebrecht”, disponible en: <http://www.infolatam.com/2008/09/24/ecuador-correa-cierra-campana-embargando-constructora-odebrecht/>

-INSTITUTO LULA (2/8/2011), “Com Santos, Lula abrirá Fórum Empresarial Brasil-Colômbia”, disponible en: <http://www.institutolula.org/com-santos-lula-abrira-forum-empresarial-brasil-colombia/>

-INSTITUTO LULA (4/8/2012), “Desenvolver fronteiras trará segurança, diz Lula na Colômbia”, disponible en: <http://www.institutolula.org/desenvolvimento-pode-melhorar-seguranca-nas-fronteiras-diz-lula-na-colombia/>

-ITAMARATY (30/06/2003), “Missão Empresarial Brasileira à Líbia”, nota de prensa N°256, disponible en: [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY (02/10/2003), “Obras de infraestrutura na América do Sul, Nota n° 431”, disponible en: [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br).

-ITAMARATY (12/11/2004), “Vitória da CVRD em processo de seleção internacional para exploração do complexo carbonífero de Moatize, Moçambique”, nota de prensa N°525. Disponível em: [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY (25/02/2005), “Visita do Senhor Presidente da República ao Uruguai para a Posse do Presidente Tabaré Vázquez”, nota N° 100, disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/>

-ITAMARATY (1/3/2005), “Visita ao Brasil de delegação de alto nível da República Dominicana”, nota de prensa N° 105. Disponível em: [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-Itamaraty (11/3/2005), “Visita do Ministro Celso Amorim a Moçambique – Comunicado Conjunto”, Nota de prensa N° 120. Disponível em: [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY (6/6/2005), “Visita do Ministro Celso Amorim à República Dominicana”, nota de prensa N° 279. Disponível em: [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY (17/12/2006), “Visita do Presidente eleito do Equador, Rafael Correa”, Nota n° 672, Disponível em [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br).

- ITAMARATY (12/01/2007), “Visita do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva ao Equador, para as cerimônias de posse do Presidente Rafael Correa”, Nota n° 14, Disponível em: [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY (5/4/2007), “Visita de Estado ao Brasil do Presidente do Equador, Rafael Correa Delgado - Comunicado Conjunto”, nota n° 152, disponível em [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br).

-ITAMARATY (25/5/2007), “Comunicado Conjunto da Visita de Estado ao Brasil do Presidente do Panamá, Martín Torrijos Espino”, Nota de prensa N° 248, Disponível em [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY (13/2/2008), “Visita ao Brasil do Presidente da Guiné Equatorial, Teodoro Obiang Nguema Basongo” Nota de prensa N° 60, disponível em: [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY, (22/2/2008), “Visita do Ministro Celso Amorim ao Vietnã e a Cingapura”, Nota de prensa N° 82, disponível em [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-Itamaraty (12/5/2008), “Visita do Ministro Celso Amorim à Líbia”, Nota de prensa N° 216, disponível em [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

- ITAMARATY (9/10/2008), “Situação de empresas brasileiras no Equador” Nota n° 555, Disponível em [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY (17/11/2008), “President of the Republic of Indonesia, Susilo Bambang Yudhoyono, to visit Brazil”, Nota N° 646, disponível em [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br).

-ITAMARATY (24/11/2008), “Visita ao Brasil do Primeiro-Ministro da República de Cingapura, Lee Hsien Loong”, Nota N° 665, disponível em [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY (10/1/2009), “Retorno ao Equador do Embaixador do Brasil em Quito”, nota n° 9, disponível em: [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br).

-ITAMARATY (2/6/2009), “Visita de Lula a Guatemala 2009”, declaração Conjunta, Disponível em [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY (24/9/2009), “Visita Oficial do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva ao Reino da Bélgica - Bruxelas, 4 e 5 de outubro de 2009”, Nota de prensa N° 476, disponível em: [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY, 6/10/2009, “Terceira Cúpula Brasil-União Européia - Declaração Conjunta - Estocolmo, 6 de outubro de 2009”, Nota de Prensa N° 503. Disponible em: [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY (19/6/2010), “Visita oficial do Presidente da República do Congo ao Brasil” Nota de Prensa N° 300. Disponible em [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY (18/11/2010), “Comunicado Conjunto entre a República da Zâmbia e a República Federativa do Brasil”, Nota de prensa N° 675, disponible en [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY (3/4/2013), “Visita ao Brasil do Ministro dos Negócios Estrangeiros e Ministro da Justiça de Cingapura, K Shanmugam – São Paulo e Brasília, 3 a 6 de abril de 2013”, Nota n° 104, disponible [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-ITAMARATY (3/5/2013), “Visita ao Brasil do Ministro de Relações Exteriores da República de Cuba, Bruno Eduardo Rodríguez Parrilla”, Nota de prensa N° 135, disponible en: [www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

-LA JORNADA (2/2/2014), “Empresarios mexicanos visitarán Cuba: el titular de Economía encabezará la delegación”, Disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2014/02/02/economia/024n1eco>

-LA NACIÓN (21/3/2002), “No esperamos que nos rifen sus compañías, dicen en Brasil”, Diario La Nación Argentina. Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/382443-no-esperamos-que-nos-rifen-sus-companias-dicen-en-brasil>

-LA NACIÓN (4/4/2003), “Duhalde pidió frenar la venta de Transener a Petrobras”, Diario La Nación Argentina. Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/486035-duhalde-pidio-frenar-la-venta-de-transener-a-petrobras>

-LA NACIÓN (26/1/2012), “Skaf: Comienza a haber falta de confianza con la Argentina”, disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/1443434-skaf-comienza-a-haber-falta-de-confianza-con-la-argentina>

-LA NACIÓN (21/5/2013), “Marco Aurelio García: "La declaración de Vale nos parece un gran error”, disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/1583802-marco-aurelio-garcia-la-declaracion-de-vale-nos-parece-un-gran-error>

-LA NACIÓN (4/6/2013), “La brasileña ALL anunció "medidas legales" tras las estatizaciones”, Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/1588658-la-brasilena-all-anuncio-medidas-legales-tras-ser-estatizado-el-tren-de-la-costa>

-MRECIC (1/8/2008), “Argentina - Brasil: Cristina y Lula presiden un histórico encuentro empresarial” Ministerio de Relaciones Exteriores de Argentina, Información de Prensa N° 257/08. Disponible en: <http://www.cancilleria.gov.ar/node/33087>

-O GLOBO (10/4/2012), “Brasil tenta manter empreiteira Odebrecht na Flórida”, Disponible en: <http://oglobo.globo.com/economia/brasil-tenta-manter-empreiteira-odebrecht-na-florida-4612163>

-O GLOBO (28/4/2012), “Um Brasil cheio de gás”, disponible en: <http://oglobo.globo.com/economia/um-brasil-cheio-de-gas-4766632>

-O GLOBO (2/4/2014), “Maioria do STF vota contra empresa doar a político; decisão final é adiada”, Disponible en: <http://g1.globo.com/politica/noticia/2014/04/maioria-do-stf-vota-contra-empresa-doar-politico-decisao-final-e-adiada.html>

-PÁGINA 12 (4/8/2008), “Las razones de la diferencia”, Disponible en: <http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/subnotas/109027-34415-2008-08-04.html>

-PÁGINA 12 (26/10/2009), “La Cancillería citó al embajador brasileño por la interrupción del flujo comercial”. Disponible en:  
<http://www.pagina12.com.ar/diario/ultimas/20-134144-2009-10-26.html>

-PÁGINA 12 (12/3/2013), “No todo lo que tiene acento es español”, disponible en:  
<http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-215614-2013-03-12.html>

-PORTAL MERCOSUR/ABC (19/11/2009), “Lula da Silva y Cristina Fernández acordaron agenda de negociación”, Disponible en:  
[www.mercosurabc.com.ar/nota.asp?IdNota=2216&IdSeccion=3](http://www.mercosurabc.com.ar/nota.asp?IdNota=2216&IdSeccion=3)

-PORTAL MISIONES ONLINE (14/4/2012), “Dass normalizó la producción y volvió a trabajar a pleno”, Disponible en:  
<http://www.misionesonline.net/noticias/14/04/2012/dass-normalizo-la-produccion-y-volvio-a-trabajar-a-pleno>

-PORTAL PLANALTO (1/4/2013), “Brasil e Omã assinam primeiros acordos bilaterais”, Palacio do Planalto, Presidência da República, disponible en:  
<http://www2.planalto.gov.br/vice-presidencia/vice-presidente/noticias/noticias-do-vice/2013/04/vice-presidente-michel-temer-visita-oficial-a-oma>

-PRESIDENCIA ARGENTINA (5/12/2011), “Vale do Rio Doce adelantó a la Presidenta inversiones por \$ 25.500 millones”, disponible en Disponible en:  
<http://www.prensa.argentina.ar/2011/12/05/26301-vale-do-rio-doce-adelanto-a-la-presidenta-inversiones-por--25500-millones.php>

-PRESIDENCIA ARGENTINA (16/1/2012), “Este es un gobierno que pone límites a los monopolios, aseguró Boudou al denunciar a petroleras por abuso de posición dominante”, Noticias de la Casa Rosada, Disponible en:  
<http://www.presidencia.gob.ar/informacion/conferencias/25668>

-PRESIDENCIA ARGENTINA (12/3/2013), “Comunicado del Gobierno: Abandono de proyecto Potasio Río Colorado por el operador minero Vale”, disponible en:  
<http://prensa.argentina.ar/2013/03/12/38981-comunicado-del-gobierno-abandono-de-proyecto-potasio-rio-colorado-por-el-operador-minero-vale.php>

-REUTERS (22/11/2008), “Ecuador dice no retirará demanda contra crédito de Brasil”, Reuters América Latina, disponible en:  
<http://lta.reuters.com/article/idLTASIE4AL0M820081122>

-REUTERS (22/9/2011), “China co signs \$3 bln Tanzania coal, iron deal”, disponible en:  
<http://www.reuters.com/article/2011/09/22/tanzania-china-mining-idUSL5E7KM1HU20110922>

-REUTERS (21/1/2013), “Bolívia indenizará OAS por anulação de contrato de US\$415 mi—BNDES”, Agencia Reuters de Noticia (Brasil), disponible en:  
<http://br.reuters.com/article/businessNews/idBRSPE90K06220130121?pageNumber=2&virtualBrandChannel=0&sp=true>

-REUTERS (12/4/2013), “Brasil financiaría remodelación de aeropuertos cubanos con 150 mln dlrs: fuentes”, disponible en:  
<http://lta.reuters.com/article/topNews/idLTASIE93B06520130412>

-VISÃO (19/5/2010), “Brasil: Lula da Silva apela a investimentos dos empresários brasileiros em Espanha”, Diário Eletrônico Visão do Portugal, disponible en:  
<http://visao.sapo.pt/brasil-lula-da-silva-apela-a-investimentos-dos-empresarios-brasileiros-em-espanha=f559873>

-VALOR ECONÔMICO (13/4/2011), “Argentinos ameaçam cassar concessão de mina da Vale”, Disponível em: <http://www.valoronline.com.br/impresso/primeira-pagina/3021/412345/argentinos-ameacam-cassar-concessao-de-mina-da-vale>

-VALOR ECONÔMICO (08/09/2011), “Como los chinos venceram a Vale em Gabão”. Disponível em: [www.valor.com.br](http://www.valor.com.br)

-VALOR ECONÔMICO (27/4/2012), “Brasil evita desgaste com a Bolívia por conta da OAS”, disponível em <http://www.valor.com.br/internacional/2635932/brasil-evita-desgaste-com-bolivia-por-conta-da-oas>

-VALOR ECONÔMICO (1/2/2013), “Petrobras vence licitação e volta a investir na Bolívia”, disponível em: <http://www.valor.com.br/empresas/2992134/petrobras-vence-licitacao-e-volta-investir-na-bolivia>

-VALOR ECONÔMICO (27/3/2013), “Senso prático de Dilma supera ideologia” - Entrevista Luiz Inácio Lula da Silva, disponível em: <http://www.valor.com.br/video/3064164/senso-pratico-de-dilma-supera-ideologia>

-VALOR ECONÔMICO (25/4/2013), “Vale não levará adiante o projeto de Rio Colorado, diz Murilo Ferreira”, disponível em: <http://www.valor.com.br/empresas/3101040/vale-nao-levara-adiante-o-projeto-de-rio-colorado-diz-murilo-ferreira>

-VALOR ECONÔMICO (26/4/2013), “Após encontro com Cristina, Dilma diz que Vale pode retomar projeto de potássio”, disponível em: <http://www.valor.com.br/brasil/3101822/apos-encontro-com-cristina-dilma-diz-que-vale-pode-retomar-projeto-de-potassio#ixzz3FNCs6n>

-VALOR ECONÔMICO (06/05/2013), “Coutinho diz que começou 'retomada em U’”. Disponível em: [www.valor.com.br](http://www.valor.com.br)

-VALOR ECONÔMICO (7/10/2013) “Brasil cria modelo de proteção a investidor”, disponível em: <http://www.valor.com.br/brasil/3295402/brasil-cria-modelo-de-protecao-investidor>

-VALOR ECONÔMICO (7/10/2013b) “Brasil faz ofensiva para ampliar vendas à África”, disponível em: <http://www.valor.com.br/brasil/3295390/brasil-faz-ofensiva-para-ampliar-vendas-africa>

-VALOR ECONÔMICO (8/4/2014), “Disputa entre BRF e governo”. Disponível em: <http://www.valor.com.br/agro/3509060/disputa-entre-brf-e-governo>

-VALOR ECONÔMICO (11/4/2014), “Aumento da atuação do BNDES em infraestrutura no exterior gera críticas”. Disponível em: [www.valor.com.br](http://www.valor.com.br)

-VALOR ECONÔMICO (28/4/2014), “Petrobras ignorou restrições da refinaria de Okinawa”. Disponível em <http://www.valor.com.br/politica/3528796/petrobras-ignorou-restricoes-da-refinaria-de-okinawa>

## **Anexo N° 1. Breve descripción de las empresas brasileñas internacionalizadas seleccionadas.**

### **JBS**

En 1953 comenzó a funcionar la empresa familiar Casa de Carnes Mineira, en la ciudad de Anápolis (Goías). Entre 1970 a 2005, ahora bajo el nombre de JBS, la empresa expandió significativamente sus operaciones en el sector de carne bovina en Brasil. Por adquisiciones e inversiones en las unidades ya existentes, la empresa alcanzó una capacidad de procesamiento diario de 5,8 mil cabezas de ganado en 21 plantas en Brasil. En 2005, la compañía inició su proceso de internacionalización y adquirió el 100% del capital social de Swift-Armour, empresa productora exportadora más grande de carne bovina de Argentina. En el año 2007, JBS fue la primera empresa del sector frigorífico que abrió capital en la bolsa de valores en Brasil. Ese mismo año, la empresa expandió sus operaciones con la adquisición de la empresa norteamericana *Swift Company*. De esta manera, ingresó en los mercados de bovinos y porcinos en EE.UU y en Australia. En 2008, la empresa adquirió *Tasman Group*, de Australia, *Smithfield Beef*, en EE.UU, y las unidades de engorde de *Five Rivers* con capacidad para 2 millones de animales por año. En 2009, JBS incorporó el frigorífico Bertin, hasta entonces el segundo más grande de Brasil, y adquirió control accionario de *Pilgrim's Pride*, ingresando en el mercado norteamericano de aves. Además de esto, la compañía amplió su capacidad diaria de procesamiento en Brasil a 5150 bovinos con la adquisición de 5 unidades nuevas. En 2010, el grupo adquirió *Tatiara Meats* y los activos de *Rockdale Beef*, en Australia, además del Grupo Toledo en Bélgica. También anunció la adquisición de la unidad de engorde de *McElhaney* en EEUU y amplió su participación en *Pilgrim's Pride* a un 67,27%. En 2013, la compañía adquirió a *Seara Brasil* y se consolidó como líder mundial en procesamiento de aves. El comercio aumentó en un 33% la capacidad diaria de producción de pollo, en un 30% de cerdo, un 14% la de cuero y en un 30% el número de colaboradores. Además, el grupo pasó a actuar en el segmento de alimentos industrializados y de esta manera se transformó en la segunda plataforma brasileña más grande de producción y distribución de productos de valor agregado. La compañía tiene 340 unidades de producción y actúa en el área de alimentos, cuero, biodiesel, colágeno, embalajes metálicos y productos de limpieza. JBS es la empresa exportadora de proteína animal más grande del mundo y vende en más de 150 países.

En 2013, JBS ocupó el puesto N° 1 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas.

Fuente: <http://www.jbs.com.br/es/historia>

## **MARFRIG GLOBAL FOOD**

*Marfrig Global Foods* es una de las mayores empresas globales de alimentos de carnes bovina, ovina, de aves y pescado. Tiene una plataforma operacional compuesta por unidades productivas, comerciales y de distribución en 16 países. Sus principales marcas están presentes en más de 110 países. La empresa se fundó en 1986 como distribuidora de productos alimenticios congelados e importados. En 1998 inaugura su primer centro de distribución propio localizado en Santo André (SP). En el año 2000 la firma arrienda la primera unidad industrial y procesadora de carne localizada en Bataguassu (MS), la cual fue adquirida posteriormente. En 2001, inició las actividades de exportación con la marca “GJ”. En 2007, la firma realizó una oferta inicial de acciones en el la bolsa de valores (BOVESPA) posibilitando la adquisición de diversas empresas en Brasil y en el exterior. El proceso de internacionalización comenzó en 2007 con la compra de varias empresas sudamericanas (Frigorífico Patagonia de Chile, Quickfood S.A de Argentina, Mirab S.A (la unidad argentina de la empresa norteamericana) y Colonia S.A Uruguay. En 2008, Marfrig se hace de la empresa británica *CDB Meats*, del grupo norte-americano OSI y de la firma *Moy Park*, la segunda mayor empresa de Irlanda del Norte, con productos comercializados en todo Europa. En 2009 el grupo adquiere el 51% del *Grupo Zenza* especializado en la producción y comercialización de cueros con sede en Uruguay. En 2010, adquiere la totalidad de *Keystone Foods* y en 2011 realizó la formación de dos *joint ventures* en China con las empresas *COFCO* y *Chinwhiz*. En 2013, Marfrig vendió las empresas Seara Brasil y Zenda a JBS y volcó el foco de su producción hacia las carnes bovinas, manteniendo sus operaciones de Keystone e MoyPark en el exterior.

En 2013, Marfrig ocupó el puesto N° 5 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas.

Fuente: <http://www.marfrig.com.br/marfrig/cronologia/cronologia.asp>

## **AMBEV**

En el año 2000, dos de las principales empresas de bebidas de Brasil -Cervejaria Brahma y Companhia Antarctica- se fusionan para crear la *Companhia de Bebidas das Américas, AMBEV*. En la década de los noventa, la empresa Brahma había iniciado su proceso de internacionalización, siendo el caso más emblemático la apertura filial Brahma-Venezuela en 1994.

A partir del año 2000 las acciones de la nueva empresa comienzan a operar en la Bolsa de Valores de Nueva York y la firma comienza su proceso de internacionalización, adquiriendo el 57,34% de las acciones de la compañía Salus S.A de Uruguay. En 2001, el grupo se hace del 95,4% del capital de la Cervecería y Maltería Paysandú S/A (Cympay) de Uruguay. Para el año 2002, Ambev comienza el proceso de compra de la empresa argentina Quilmes Industrial S.A, operación que

concluye en 2003. Dicho año construye una unidad propia en Perú con el objetivo de disputar el mercado de cerveza en el país andino, además compra la empresa Embotelladora Rivera en Perú y la franquicia de la empresa PepsiCo. Para consolidarse en el mercado latinoamericano la firma brasileña decide comprar la *Cervecería Suramericana de Ecuador* y *embotelladora Dominicana CXA* (República Dominicana).

En 2004, la empresa brasileña decide fusionarse con el mayor grupo cervecero del mundo, la belga Interbrew. Desde entonces se creó el *holding belga-brasileño* Interbrew-AmBev que contrala las dos empresas. El grupo tiene su sede en Leuven (Bélgica) y sus acciones operan en las bolsas europeas, pero Ambev mantiene su sede en Brasil donde contrala los negocios del holding en toda América.

En 2011, Ambev ocupó el puesto N° 10 en el Ranking “As mais internacionalizadas” elaborado por la Revista Valor-Sobeet.

Fuente: Camargo & Vidal Barbosa (2005)

<http://www.ambev.com.br/nossa-historia.html>

[http://ri.ambev.com.br/conteudo\\_en.asp?idioma=1&conta=44&tipo=43355](http://ri.ambev.com.br/conteudo_en.asp?idioma=1&conta=44&tipo=43355)

### **BRAZIL FOODS (BRF)**

La empresa *Brazil Foods* nace en 2009 a partir de la fusión de las empresas brasileñas *Sadia* y *Perdigão*, principales empresas productoras de carne de Brasil, cuyos orígenes se remontan a los años cuarenta y treinta respectivamente. Para el año 2000, *Perdigão* contaba con una oficina comercial en Londres y se convirtió en la primera empresa de alimentos de Brasil en cotizar sus acciones Wall Street. Para fines de la primera década del siglo ambas empresas deciden fusionarse debido a los problemas financieros de ambas. En 2011, BRF anuncia la compra de las empresas argentinas Avex y Dánica. En 2012, la empresa compra la argentina QuickFoods responsable de la marca Paty. Asimismo, la firma realiza un *joint venture* con la China *Dha Chong* para distribuir los productos en dicho país. En 2013, la empresa anuncia la construcción de una planta en Abu Dhabi para lograr una mayor penetración en Medio Oriente.

En 2013, BRF ocupó el puesto N° 15 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas.

Fuente: <http://www.brf-global.com/south-cone/about-brf/our-history>

### **NATURA**

Natura Cosméticos SA se fundó en 1969 y es una de los principales fabricante y comercializadora brasileña de productos de belleza y cuidado personal. En 1974 la

empresa optó por el sistema de ventas de “línea directa” siendo uno de sus aspectos distintivos. En 1994 la firma inició sus operaciones en la Argentina, su primer paso en su proceso de internacionalización. En el año 2004, Natura comienza a operar en la Bolsa de San Pablo (Bovespa). En 2010, la empresa brasileña intensifica su actuación internacional y su posicionamiento en América Latina con producción en Colombia, México, Chile y Perú. En 2012, Natura adquiere la marca australiana Aesop presente en los EE.UU, en países europeos y en Asia. Con dicha adquisición Natura pasó a tener un alcance global en su proceso de expansión.

En 2013, Natura ocupó el puesto N° 26 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas.

Fuente: <http://www.natura.com.br/www/a-natura/sobre-a-natura/historia/>

## **GERDAU**

En 1901, João Gerdau y su hijo Hugo abrieron una fábrica de clavos en la ciudad de Porto Alegre (MG). Para los años cuarenta, la empresa devenida en Metalúrgica Gerdau S.A ya era una de las principales acerías de Brasil. A mediados de los años setenta, Gerdau ya tenía una docena de fábricas en todo Brasil y, en 1980, con la adquisición de la empresa Laisa en Uruguay comienza su proceso de internacionalización. Para la década de 1990, Gerdau da un importante salto en su proceso de internacionalización. En América del Sur adquirió en 1992 la empresa chilena AZA, y en 1998 se transformó en socio minorista de la argentina SIPAR (adquiriendo su control en 2005). Por su parte, Gerdau penetra el mercado de América del Norte con las adquisiciones de las empresas canadiense *Courtice Steel* (1989), MRM (1995) y de la estadounidense Ameristeel en 1999. En dicho año Gerdau comienza a cotizar en la bolsa de valores de New York. Para la primera década del siglo XXI la empresa brasileña consolida y profundiza su presencia global. En 2001 compró la planta *Cartersville* en EEUU y en 2004 son adquiridas las empresas Diaco (Colombia) y North Star Steel (EEUU). Por su parte, en 2005 Gerdau ingresó al mercado europeo con la compra del 40% del grupo Sidenor y en 2006 realiza la compra de Siderperu, Sheffield Steel y Callaway Building Products (EE.UU) y de la española GSB. El 2007 representó uno de los años más importantes en cuanto a la internacionalización de la empresa producto de la adquisición de una de las principales productora de acero de los EEUU (Chaparral Steel) y, paralelamente, la firma brasileña compró la Siderurgia Tutitlán (México) y la Siderúrgica Zulina (Venezuela). Para el 2008 logra ingresar al mercado centroamericano a partir de la compra del 30% de la empresa guatemalteca Corporación Centroamericana del Acero. En 2010 el proceso de expansión continúa con la compra de Cleary Holdings (Colombia) y Tamco (EEUU), además de pasar a

controlar el 100% de las acciones de Ameristeel. Por último, cabe desatacar que en 2012 Gerdau abrió una fábrica de acero en la India.

En 2013, Gerdau ocupó el puesto N° 2 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas.

Fuente: <http://www.gerdau.com.br/relatoriogerdau/2012/ra-en/download/2012AnualReportTimeline.pdf>

### **ANDRADE GUTIERREZ**

La empresa Andrade Guitierrez es una empresa brasileña del rubro de la construcción e ingeniería cuyo origen se remonta al año 1948. La empresa comienza a tener una expansión nacional a partir de su participación en la obra pública, principalmente bajo el gobierno de Juscelino Kubitschek. En 1975, la empresa formó parte del proyecto binacional la Hidroeléctrica de Itaipú. En 1984 la firma se adjudica su primer contrato internacional con la construcción de una ruta en el Congo. En 1990 la constructora fue la responsable de la obra del aeropuerto en las Bahamas. En 1992, estuvo a cargo de la ampliación del Metro de Lisboa y en 1993 la empresa realiza sus primeras obras en Bolivia. En la primera década del siglo XXI, Andrade Guitierrez consolida su proyección internacional siendo una de sus obras más emblemática la ejecución del Aeropuerto Internacional de Quito (2004). Para el 2013, la firma ya había realizado obras en más de 40 países del mundo, principalmente en América Latina y África.

En 2013, Andrade Guitierrez ocupó el puesto N° 25 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas.

Fuente: <http://www.andradegutierrez.com.br/QuemSomos.aspx#mundo>

### **OAS**

La empresa dedicada a la construcción e ingeniería, OAS, fue fundada en 1976 en el Estado de Bahía. En sus primeros años de existencia la empresa desarrolla grandes proyectos de infraestructura en el norte de Brasil como el conjunto habitacional Novo Horizonte, Camaçari (BA). Entre 1986 y 1993 la firma consolida su presencia nacional con obras en los principales estados de Brasil. Entre 2003 y 2006 OAS realiza sus primeras obras en América del Sur. Los proyectos más destacados fueron distintas rutas que ligan ciudades de Bolivia, obras de saneamiento en Chile y red de distribución de gas en Uruguay. A partir del 2009, OAS consolida su presencia internacional con una expansión hacia América Central y África. Con respecto a la primera región, se destacan la implementación de distintos proyectos viales en Trinidad y Tobago y una importante autopista en Haití. Por su parte, la empresa

consiguió contratos de distintas obras en Mozambique, Angola, Gana y Guinea Ecuatorial.

En 2011, OAS ocupó el puesto N° 23 en el Ranking “As mais internacionalizadas” elaborado por la Revista Valor-Sobeet.

Fuente: <http://www.oas.com/oas-com/oas-s-a/atuacao-internacional/atuacao-internacional.htm>

### **QUEIROZ GALVÃO**

La empresa Queiroz Galvão inició sus operaciones en 1953 en el estado de Pernambuco. La entrada en el escenario nacional de la construcción civil fue vía la conquista de grandes obras viales para los años sesenta en el estado de San Pablo, Paraná, Minas Gerais y Espirito Santos. En 1984 la firma realizó su primera obra en Uruguay, iniciando su fase de internacionalización. A fines de la década de los noventa la empresa consolidó su expansión internacional con obras en Angola, Argentina, Chile, Libia, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela. Cabe resaltar dos proyectos que Queiroz Galvão realizó fuera de Brasil. El primero de ellos, la construcción del asentamiento rural *Riego Valle de Quíbor* (Venezuela), el segundo, el proyecto hidroeléctrico Tumarín en Nicaragua, en asociación con la empresa brasileña Electrobras.

Fuente: <http://portal.queirozgalvao.com/web/grupo/historia>

### **COTEMINAS**

A fines de 1967 se constituyó la sociedad denominada *Companhia de Tecidos Norte de Minas* (COTEMINAS) y se comenzó con la construcción de la primera planta en Montes Claros, estado de Minas Gerais. En 1975 se inauguró en Montes Claros la planta de hilado y tejido más moderna en Brasil hasta entonces. En 1992, Coteminas comenzó a operar en la bolsa de valores, comenzando un proceso de apertura y modernización en un contexto de liberalización de la economía. En 2001 la empresa comenzó su proceso de internacionalización con un *joint ventures* con la empresa estadounidense *Springs*. En ese entonces Spring promovió la comercialización de los productos de Coteminas en los EEUU. En 2004, la empresa textil adquiere la antigua planta de Grafa en Santiago del Estero (Argentina), con el objetivo de producir toallas para su exportación a otros países. En 2005 se concretó el acuerdo y Coteminas se fusionó con Spring creando la mayor empresa textil del mundo de productos de baño y cama: *Springs Global Participações*. Coteminas se quedó con el 50% de las acciones de la empresa americana-brasileña. Desde entonces Coteminas comenzó un fuerte proceso de expansión internacional con 5 unidades productivas en los EEUU y una en México, además de la planta en la Argentina.

En 2011, Coteminas ocupó el puesto N° 7 en el Ranking “As mais internacionalizadas” elaborado por la Revista Valor-Sobeet.

Fuente: <http://www.coteminas.com.ar/nuestra-historia.php>  
[http://www.mzweb.com.br/coteminas/web/conteudo\\_pt.asp?idioma=0&conta=28&tip o=26982](http://www.mzweb.com.br/coteminas/web/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tip o=26982)

## **GRUPO DASS**

El grupo Dass es una empresa textil brasileña constituida por varias marcas de indumentarias y, principalmente, por la alianzas con grandes firmas internacionales de ropa deportiva tanto en la producción como comercialización de los productos. Su origen se remonta a 1968 con la emergencia de la marca *Dilly*. En 1980 surge otra de las marcas más representativas del grupo: Clásico. En 1984 realiza su primer gran acuerdo con la marca europea *Adidas*. En 1992, el Grupo Dass sacó al mercado la firma Tryon, una de las marcas “brasileñas” de indumentaria deportivas con mayor alcance en el mercado. Para fines de los noventa, consolida la alianza con grandes marcas como *Nike* (1999), *Umbro* (1999), *Fila* (2003), *Converse* (2009). En 2007 inicia las operaciones en la Argentina a través de una fábrica en la provincia de Misiones, siendo su primera experiencia internacional. En el año 2008, Dass abrió una oficina comercial de outsourcing en Ouanzhou (China). Finalmente, en el año 2012 la firma textil brasileña realiza una importante inversión en Paraguay a partir de una unidad productiva propia

Fuente: <http://www.grupodass.com.br/institucional/linha-do-tempo>

## **VALE**

Sin lugar a duda la minera *Companhia Vale do Rio Doce (CVRD)* - hoy Vale- es una de las principales multinacionales brasileñas en lo relativo a su grado de expansión internacional. Para fines del 2012 la empresa estaba presente en los 5 continentes en más de 30 países, a través de oficinas comerciales, operaciones, exploraciones y *joint venture*. La empresa CVRD fue creada en 1942 bajo la órbita estatal mediante un decreto del entonces presidente Getúlio Vargas. Para los años cincuenta, CVRD concentraba las exportaciones de mineral de hierro de Brasil con un 80% del total exportado. Luego de haber sido por más de 50 años uno de las empresas insignia del modelo desarrollista, en 1997 la empresa CVRD fue privatizada en un contexto de una importante fragilidad económica de Brasil. La ahora empresa privada se focalizó en el segmento de mineral de hierro y logística. En los primeros años del siglo XXI Vale adquirió importantes firmas extranjeras del sector con operaciones en Brasil (por ejemplo la compra de una empresa del grupo europeo ThyssenKrupp Stahl AG). Por su parte, en julio del 2000 las acciones de la empresa Vale comenzaron a cotizar

en la Bolsa de Valores de New York. La empresa que ya había conseguido algunos proyectos en el exterior, dio el salto en su proceso de internacionalización en 2006 con la adquisición de la firma canadiense INCO -una de las mayores mineras del mundo- por un monto de 18.000 millones de dólares. Con dicha adquisición Vale se hizo de múltiples subsidiarias en el mundo y comenzó a realizar una fuerte estrategia de internacionalización que implicó inversiones en América Latina, África y Asia.

En 2013, Vale ocupó el puesto N° 12 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas.

Fuente: <http://www.vale.com/PT/aboutvale/book-our-history/Paginas/default.aspx>

### **MAGNESITA**

La empresa Magnesita fue fundada en 1939 en la ciudad Contagem (MG) y sus actividades industriales comenzaron en 1944 con la producción de materiales refractarios. Desde entonces, la minera brasileña concentra sus actividades en la producción y comercialización de materiales refractarios. En la década de los sesenta la empresa ya cotizaba en la Bolsa de Valores (BOVESPA) y en 1960 realizó su primera inversión en la República Argentina. Para los años noventa la empresa contaba con terminales portuarias propias para la exportación de su producido. El proceso de internacionalización se consolida con la compra en 2008 de la empresa alemana *LWB Refractories*, adquiriendo así importantes activos en el exterior. Para 2013, la empresa contaba con 28 unidades industriales (16 en Brasil) de las cuales 3 están en Alemania, tres en China, una en los EE.UU, dos en Francia, una en Bélgica, una en Taiwán y una en la Argentina.

En 2013, Magnesita ocupó el puesto N° 4 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas.

Fuente: <http://www.magnesita.com.br/a-empresa/historia>

### **PETROBRAS**

En 1953 nace la empresa Petrobras con el objetivo de ejecutar las actividades del sector de petróleo en Brasil. Un año después, la empresa ya contaba con dos refinerías en las ciudades de Mataripe (BA) y Cubatao (SP). Para la década del sesenta, Petrobras comenzó a desarrollar una actividad en el sector petroquímica y exploración en el mar. Desde sus comienzos hasta nuestros días Petrobras es una empresa integral en el segmento (exploración, explotación, refinación, distribución y comercialización) de hidrocarburos como en biocombustibles. En 1972, Petrobras realizó su primera inversión en el exterior (Colombia) iniciando su proceso de internacionalización. Antes de los años noventa, la empresa había alcanzado acuerdos

para explotar áreas en Angola (1979) y en los EE.UU (1987). No obstante, es recién en los años noventa con la reestructuración de la firma (ingreso del capital privado) cuando la empresa tiene una fuerte expansión internacional: Argentina (1994), Bolivia (1995), Perú (1996) y Nigeria (1998). Para la primera década del siglo XXI, Petrobras no sólo expandió las inversiones en los países mencionados, sino que ingresa en nuevos mercados tanto para la exploración, producción, oficinas comerciales o vía la conformación de *joint ventures*. A saber: Japón (2000) Venezuela (2003), México (2003), Uruguay (2004), China (2004), Libia (2005), Turquía (2006), Reino Unido (2010), Gabón, Benín y Namibia (2013). Para el año 2013 Petrobras estaba presente en 24 países (además de Brasil) siendo una importante empresa petrolera del mundo.

En 2013, Petrobras ocupó el puesto N° 30 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileña.

Fuente: <http://www.petrobras.com/es/quiene-somos/presencia-global/>

## **ELECTROBRAS**

La empresa Electrobras nace en 1962 durante la administración de João Goulart. La empresa estatal fue pensada como pieza clave para la producción y distribución de energía eléctrica en el marco de una visión soberanista de los recursos naturales. Al igual que Petrobras, en los años noventa ingresa el capital privado y la incorporación de la lógica de la gestión empresarial aspecto que no logró privatizar las decisiones. Producto de la fuerte crisis energética que vivió Brasil en 2001, el Presidente Lula decidió en 2004 excluir a Electrobras del *Programa Nacional de Desestatización (PND)* y realizar una fuerte reestructuración de la empresa. A partir del año 2010, con un cambio en la legislación, Electrobras es autorizada a realizar operaciones en el exterior. Anterior a esa fecha, la única experiencia internacional de la empresa había sido la gestión de la Binacional Itaipú (junto con la empresa Andrade Guitierrez). Hasta el año 2013 la empresa había concretados 3 proyectos en el exterior: la Hidroeléctrica Binacional Garabi-Panambí (Argentina), Hidroeléctrica Tumarín (Nicaragua) y la Interconexión binacional-líneas de transmisión (Uruguay). Asimismo, Electrobras abrió tres oficinas comerciales: Uruguay, Panamá y Perú. Con respecto a este último país, la firma eléctrica brasileña tiene proyectados 5 proyectos (siendo el más importante la construcción de la Hidroeléctrica Inambari) en el país andino los cuales están paralizados.

En 2013, Petrobras ocupó el puesto N° 46 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileña.

Fuente:

<https://www.eletronbras.com/ELB/data/Pages/LUMISB33DBED6PRINTPTBRIE.htm>  
y Actis (2013a)

### **STEFANINI**

La empresa *Stefanini It Solutions* nació en 1987 como una empresa de soluciones informáticas y se convirtió, 25 años después, en una importante empresa multinacional de tecnología, cuyos servicios son requeridos por grandes empresa de todo el mundo. Para fines de los años noventa, la estrategia de la empresa fue la de ser un *outsourcing* de servicios informáticos, motivo por el cual, las adquisiciones en el exterior se transformaron en una herramienta indispensable. Para el año 2012, la empresa tenía inversiones en 30 países. Más del 50% de las ganancias de la empresa provienen del exterior. El proceso de internacionalización comenzó en 1996 con una inversión en la Argentina. Desde entonces, su expansión ha sido vertiginosa, entre las principales inversiones: Chile y México (2000), EEUU, Perú y Colombia (2001), España, Italia y Portugal (2003), Reino Unido e India (2006), Canadá (2008), Uruguay y Sudáfrica (2012). En 2013, Stefanini adquiere la firma norteamericana RCG Staffing, logrando convertirse en un actor de peso en el mercado de los EEUU.

En 2013, Stefanini ocupó el puesto N° 3 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileña.

### **IBOPE**

La empresa IBOPE (*Instituto Brasileiro de Opinião Pública e Estatística*) nace en 1942 en la ciudad de San Pablo con el objetivo de realizar diversas estadísticas sobre opinión pública, principalmente en el área de las comunicaciones. En 1988, IBOPE fue la primera compañía en todo el mundo en ofrecer el servicio de medición de audiencia televisiva en tiempo real. Dada la originalidad de los servicios que la empresa realizada y su competitividad, la firma comenzó un proceso de internacionalización regional. En 1992 realiza su primera inversión en el mercado argentino (compra el grupo *AC Nielsen*). Para fines de los años noventa fueron abiertas oficinas en México y Colombia en el marco de la expansión internacional de los servicios de la empresa. En 2008, IBOPE se asocia a la empresa americana *Worldwide Independent Network of Market Research (WIN)*, ingresando en una red global de *pesquisas*. En 2009, adquiere una empresa en Puerto Rico y oficinas en Chile y Panamá. Además, la firma brasileña está presente en: Uruguay, Paraguay, Venezuela, Ecuador, Perú, Guatemala, Costa Rica, Honduras y República Dominicana.

En 2013, IBOPE ocupó el puesto N° 7 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileña.

Fuente: <http://www.ibope.com.br/pt-br/ibope/Paginas/Onde-Estamos.aspx>

## **BEMATECH**

La empresa Bematech fue creada en 1990 como corolario de un proyecto de pos graduación de dos ingenieros brasileños relacionado a los sistemas de impresión. La empresa se convirtió en una de las pioneras en la industria de comercio y equipamiento electrónico. Asimismo, para 1997, la empresa se diversifica y comienza a producir softwares. En 2001, Bematech abrió una filial en Atlanta (EEUU) y en 2007 las acciones comienzan a cotizar en la Bolsa de Valores (Bovespa). En 2008, la empresa brasileña compra la española *W2M* y la estadounidense *LogicControls*. Para el año 2013 la empresa contaba con establecimientos propios en Argentina, Chile, México, EE.UU, Portugal, China, Taiwán.

En 2013, Bamatech ocupó el puesto N° 29 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileña.

Fuente: <http://www.bematech.com.br/bematech>

## **SABO**

La empresa Sabo es una empresa brasileña de autopartes fundada en 1939 en San Pablo. En 1950 instaló su primera fábrica de retenedores. En 1975, Sabo se convierte en proveedora de la empresa Opel, subsidiaria alemana de GM. En 1992 la empresa brasileña realiza su primera inversión internacional al comprar la empresa argentina de retenedores “Todaro”. En 1994, la firma inaugura su primera oficina comercial en el extranjero (EE.UU). En 1997, la empresa abre una fábrica en Hungría y dos centros comerciales y técnicos en Italia y el Reino Unido. En la primera década del nuevo siglo, Sabo profundizó su internacionalización con la apertura de primera fábrica en los EEUU en el año 2007. Un año más tarde, decidió abrir otra fábrica en este caso en la segunda economía del mundo: China. Así, para el año 2012 la empresa contaba con 8 fábricas en el exterior (una más en los EE.UU y otra en Austria y Alemania).

En 2013, Sabo ocupó el puesto N° 9 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileña.

Fuente: <http://www.sabogroup.com.br/grupo-sabo/conheca-a-historia-da-sabo>

## **MARCOPOLO**

La empresa Marcopolo fue fundada el 6 de agosto de 1949 en el municipio de Caxias do Sul (RS) y su producción estaba concentrada a la fabricación de carrocería para colectivos, siendo las primeras de madera. Para 1960, Marcopolo, que producía más de 240 unidades por años, comenzó a exportar a Uruguay. En 1970 la empresa productora de colectivos ya cotizaba en la Bolsa de Valores (Bovespa). A la par de la

innovación con nuevos productos y modelos la empresa se consolida para fines de los años ochenta como una de las principales exportadora regional de buses. En 1991, Marcopolo inicia su proceso de internacionalización con la apertura de una fábrica en Coimbra, Portugal. En 1998, la empresa decide expandirse en la región con la creación de Marcopolo Latinoamerica, con sede en Rio Cuarto (Argentina). Un año más tarde la empresa brasileña creó la empresa Polomex S.A en México y en el año 2000 constituyó una subsidiaria llamada Superpolo en Colombia. A partir del nuevo siglo, Marcopolo desarrolla inversiones en Sudáfrica, India, Egipto, Turquía. A su vez, para 2009 las fábricas en Portugal y la Argentina fueron cerradas. La última gran inversión de la empresa fue en 2013 con la creación de “Marcopolo Australia”, realizando tanto la producción como la comercialización en el país de Oceanía.

En 2013, Marcopolo ocupó el puesto N° 19 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileña

Fuente: <http://www.marcopolo.com.br/marcopolo/institucional/atuacao>

### **EMBRAER**

En agosto de 1969 fue creada la *Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A* (EMBRAER) mediante el decreto N° 770 del Presidente Arthur da Costa e Silva. La empresa si bien privada, estaba bajo la órbita estatal. El primer encargo fue realizado en ese mismo año: El Ministerio de Aeronáutica firmó un contrato para la adquisición de 80 aeronaves *Bandeirante*. En 1970, EMBRAER construye sus dos primeros predios en un área cerca del campo del Centro Técnico de Aeronáutica (CTA), en *São José dos Campos (SP)*. En 1974, la empresa brasileña firma un contrato de asociación con la norteamericana *Piper*. Un año más tarde, EMBRAER exporta sus primeros aviones a Uruguay, dado que el gobierno de dicho país compró 15 aviones para las Fuerzas Armadas y para el uso agrícola. En 1979, la compañía comienza su proceso de internacionalización al abrir una subsidiaria en la ciudad de Dania (EEUU). La Embraer Aircraft Company (EAC) tuvo como objetivo concentrar las actividades de ventas para América del Norte. En 1999, fue creada la empresa Embraer Liebherr Equipamentos do Brasil S.A. (ELEB) producto de un *joint venture* con el grupo suizo Liebherr Aerospace. En el año 2000, la brasileña inauguró una oficina comercial en China y un depósito de piezas localizada en Beijing y, paralelamente, abrió una oficina comercial en Singapur. Ese mismo año, las acciones de la firma comenzaron a cotizar en la Bolsa de Valores de New York. Dos años más tarde, la empresa realiza una inversión para abrir una unidad de mantenimiento en Nashville, Tennessee, en los EE.UU, denominada Embraer Aircraft Maintenance Services (EAMS) con el objetivo de ampliar el soporte pos venta en dicho país. Por su parte, en 2003 se anunció un *join venture* con la empresa de China AVIC II para la producción de aeronaves ERJ 145 en la ciudad de Harbin (China) y a finales de dicho año Embraer presentó la

primera aeronave producida por la *Harbin Embraer Aircraft Industry (HEAI)*. En 2004, EMBRAER compró *Indústria de Aeronáutica de Portugal S.A. (OGMA)* por un monto superior a los 150 millones de euros. Con dicha operación la empresa amplió su presencia al continente europeo. En esa dirección, en 2006, abrió una sede en Francia, en el aeropuerto Roissy Charles de Gaulle. Por último, cabe destacar que en 2011 EMBRAER profundizó su presencia en los EE.UU a partir de la puesta en marcha de la primera fábrica de aviones, en el estado de Florida.

En 2013, EMBRAER ocupó el puesto N° 17 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileña.

Fuente: <http://www.centrohistoricoembraer.com.br/sites/timeline/pt-BR/Paginas/default.aspx#todos/2010>

## **RANDON**

En 1949 los hermanos Hercílio e Raul Randon decidieron abrir un taller para la reforma de motores en la ciudad de Caxias do Sul (RS). A mediados de los años cincuenta se crea *Mecânica Randon Ltda* la cual se comienzan a producir autopartes. Para los años sesenta la empresa comienza su especialización en la construcción de semirremolques. En los años setenta, la firma se consolidó como una de las principales empresas brasileñas en la fabricación de remolques y semirremolques, comenzando a exportar a terceros mercados. En los ochenta, la empresa realiza un *join venture* con la firma estadounidense ArvinMeritor dando origen a la empresa *Freios Master*. En 1994, Randon realiza su primera gran inversión en el extranjero con la inauguración de Randon Argentina, obteniendo una planta industrial propia en la provincia de Santa Fe. A fines de los noventa, realiza otro *joint venture* con la compañía alemana *JOST-Werke*. En la primera década del siglo XXI, la empresa brasileña profundiza su proceso de internacionalización al instalar unidades industriales en los EE.UU y China. Asimismo, su presencia se expandió a África a través de tres unidades montadoras (Argelia, Kenia, y Egipto). En la actualidad Randon cuenta con seis oficinas internacionales ubicadas en Chile, Sudáfrica, Dubái, México, EE.UU y Alemania.

En 2013, Randon ocupó el puesto N° 36 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileña.

Fuente: <http://www.randon.com.br/es/global-presence>

## **WEG**

En 1961, la empresa WEG S.A inició sus operaciones en la ciudad de Jaraguá (SC). La empresa creada por ingenieros y electricistas se ha convertido en una de las

principales fabricantes de equipamientos eléctricos en el mundo, siendo los electromotores uno de sus productos más emblemático. En los años setenta, la firma ya cotizaba en la bolsa de valores de San Pablo (Bovespa) y comenzó a exportar sus productos. Produciendo inicialmente motores eléctricos, WEG comenzó a ampliar sus actividades a partir de la década de los ochenta, con la producción de componentes electroelectrónicos, productos para la industria automotriz, transformadores, tintas líquidas, entre otros. El proceso de internacionalización comenzó en 1991 en los EE.UU con la apertura de su primera filial. Desde entonces, la empresa inició un proceso de internacionalización ascendente que se consolida en la primera década del siglo XXI. A saber: unidad de negocios en Bélgica (1992), adquisición de la empresa alemana Karpen (1995), unidad fabril en Argentina (1996), adquisición de la empresa australiana Pty, unidad de negocios en Inglaterra (1997), unidad de negocios en España y Francia (1998), unidad fabril en México (2000), unidad de Negocios en Venezuela (2001), unidad fabril en Portugal (2002), unidad de negocios Colombia (2003) unidad Fabril en China (2005), unidad de negocios en Singapur (2005), unidad de negocios en Rusia (2008), unidad de negocios en Emiratos Árabes Unidos (2008), adquisición de la empresa sudafricana Rest Group (2010), unidad de negocios en Suecia (2010), unidad de negocios en la India, unidad de negocios de Perú (2011).

En 2013, Randon ocupó el puesto N° 13 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileña.

Fuente: <http://www.weg.net/br/Sobre-a-WEG/Historia>

## **METALFRIO**

En 1960 surge en la empresa Metalfrio con el objetivo de producir componentes para refrigeración, con el transcurrir de los años se convirtió en una empresa líder en la producción de equipos de refrigeración. Dos años más tarde la empresa se instala en la ciudad de San Pablo. En 1992, la empresa alemana *BSH* ingresa como socio minoritario a Metalfrio. El proceso de internacionalización de la empresa comienza en el siglo XXI, en 2005 la empresa abre una unidad productiva en Turquía. En 2006 la empresa adquiere a la empresa *Caravell e da Derby* con activos en Rusia y Dinamarca y en 2007 hace lo mismo con la empresa mexicana *Nieto e Enerfreezer* comenzado a producir en América del Norte. Un año más tarde, consolida su presencia en Europa con la compra de la empresa turca *Senocak Holding*.

En 2013, Metalfrio ocupó el puesto N° 6 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileña.

Fuente: <http://www.metalfrio.com.br/site/brasil/pt/empresa/historia/historia.aspx>

## **GRUPO TIGRE**

El Grupo Tigres es una empresa brasileña cuyo origen se remonta a 1941, dedicada a la producción de elementos e insumos para el mundo de la construcción como tubos, conexiones y accesorios para los mercados de infraestructura, irrigación e industria. En 1950, la empresa comenzó a producir tubos de PVC para instalaciones hidráulicas siendo los mismos uno de los productos emblemas de la compañía. En 1977 la empresa comenzó su etapa de internacionalización con la constitución de la subsidiaria Tubopar en Paraguay. Como en otros grupos y empresas brasileñas, en la década de los noventa Tigre se expandió a nivel regional mediante la realización de importantes inversiones. En 1992 instala una unidad productiva en la Argentina y la unidad del grupo “Pinceles Tigres” adquiere en 1997 la chilena *Fanaplas*. En 1999, la empresa consolida su presencia en ambos países a través de la compra de la argentina *Santorelli* y de las chilenas *Plástica 21*, *Reifox* y *Saladino*. Por su parte, en el año 2000 el Grupo adquiere la empresa *Plasmar* en Bolivia. La primera década del siglo XXI representó para el grupo la consolidación del proceso de internacionalización en todo el continente americano. En 2007 se abren las primeras fábricas en Ecuador y en los EE.UU y en 2008 se inaugura un establecimiento productivo en Colombia. En ese año el grupo adquiere la empresa Plástica de Perú. En 2009, Tigre realiza una importante inversión en Uruguay donde instala una unidad productiva de tubos PVC y, por su parte, firma un *joint venture* con la empresa estadounidense *Advanced Drainage Systems*. Por último en 2010, la firma adquiere *Israriago* en Ecuador. Para 2012, Tigre estaba presente en 38 países a través de unidades comerciales, y en 10 de ellos con unidades industriales.

En 2013, Tigre ocupó el puesto N° 11 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileña.

Fuente: [http://www.tigre.com.br/pt/institucional.php?rcr\\_id=7&ctt\\_id=11&uni=0](http://www.tigre.com.br/pt/institucional.php?rcr_id=7&ctt_id=11&uni=0)

## **GRUPO CAMARGO CORREA**

En marzo de 1939 en la ciudad de San Pablo comienza a operar una pequeña empresa familiar denominada *Camargo, Corrêa & Cia. Ltda. – Engenheiros e Construtores*. Setenta años después, la empresa Camargo Correa se convirtió en una de las mayores organizaciones empresariales privadas de Brasil. La firma pasó de ser una empresa dedicada a la ingeniería y la construcción a ser un Holding con actuación en sectores fundamentales de la economía, a saber: ingeniería y construcción, cemento, concesiones de energía y de transporte y movilidad urbana, industria naval y offshore, vestuario y calzados, incorporación inmobiliaria y denim. Luego de más de 25 años de consolidación como una de las principales empresas constructoras de Brasil y ejecutora de importantes obras de infraestructura pública, en 1977, la empresa inició su proceso de internacionalización con el encabezamiento de un consorcio

internacional la para la construcción y montaje de la Central de Guri, en Venezuela. La consolidación y profundización del proceso de internacionalización se dio en la primera década del siglo XXI, tanto a través de participaciones en obras en el exterior como por adquisiciones de empresa vinculadas a los sectores textiles. En 2004, Camargo Correa pasa a ser el mayor accionario de la firma Santista Têxtil Brasil S.A, con inversiones en Argentina y Chile. Para 2005, la compañía brasileña estaba construyendo las siguiente obras en la región: uniones por carretera de Chiclayo–Chongoyape y Matachico–Huancayo, en Perú; la Central Hidroeléctrica Raúl Leone-Guri, en Venezuela; la carretera Patacamaya–Tambo Quemado, en Bolivia; y la estación de tratamiento de aguas cloacales de San Fernando, en Medellín, Colombia. Ese mismo año se creó *Camargo Corrêa Suriname* y se concluyó una de las más importantes inversiones de Camargo Correa a través de la compra de *Loma Negra*, la principal productora de cemento de Argentina por un monto de 1000 millones de dólares. En 2006, la firma consigue dos contratos con el gobierno de Angola por un monto total de US\$ 72. En 2007, Camargo Correa y Ancap, empresa estatal de petróleo de Uruguay, realizaron una inversión conjunta de US\$ 130 millones de cara a la instalación de una planta de cemento en Uruguay. Entre 2008 y 2012 el grupo consolidó su presencia internacional con inversiones en EE.UU, Portugal, España, México, Mozambique y Marruecos, siendo 22 los países donde Camargo Correa opera.

En 2013, Camargo Correa ocupó el puesto N° 16 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileña

Fuente:<http://www.camargocorrea.com.br/es/el-grupo-camargo-correa/el-grupo/historia/historia-1909-1949.html>

## **GRUPO ODEBRECHT**

En 1944, el ingeniero Norberto Odebrecht fundó en la ciudad de El Salvador (BA) la empresa Odebrecht. En el contexto de la guerra mundial los materiales para la construcción (la mayoría de ellos importados) se habían encarecido haciendo necesario la aparición de una firma local en dicho rubro. En 1953 la firma realizó la primera obra para Petrobras en el proyecto Oleoducto Catu-Candeias. Para los años setenta, la empresa ya tenía una actuación nacional con obras a lo largo y ancho de Brasil. En 1979 son firmados los primeros contratos fuera de Brasil (Perú y Chile) comenzado su proceso de internacionalización. En 1984, Odebrecht consigue su primera obra en África (Angola) en la construcción de la Hidroeléctrica de Capanda. Un año más tarde, la constructora brasileña realiza su primera obra en la Argentina (Hidroeléctrica de Pichi Picún Leufú). Para entonces, el 30% de los ingresos de la empresa provenían de sus operaciones en el exterior. Para fines de los ochenta y principios de los noventa, Odebrecht consolida su internacionalización en

Latinoamérica (obras en Ecuador, Colombia, Venezuela, México) y da el salto a los mercados desarrollados. En 1991 es la primera empresa brasileña que se adjudica una obra en los EE.UU. En Europa, adquiere la empresa inglesa *SLP Engineering* (1993) y la portuguesa Bento Pedroso Construções (1988) En 2002, al interior del Grupo se crea Braskem, que reúne todo los activos petroquímicos de la firma. En el siglo XXI la empresa profundiza y consolida su proceso de internacionalización convirtiéndose en una empresa con alcance global, además de ampliarse a nuevos segmentos del mercado como petróleo-gas y la agroindustria. Entre las actuaciones más destacadas en el exterior están las obras en Mozambique y Emiratos Árabes Unidos, y la adquisición de Braskem de la empresa Dow Chemical (2011) con plantas en EE.UU y Alemania. Para el 2013, Odebrecht estaba presente en 23 países de todo el mundo.

En 2013, Odebrecht ocupó el puesto N° 8 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas.

Fuente: <http://www.odebrecht.com/pt-br/organizacao-odebrecht/historia>

### **GRUPO VOTORANTIM**

El Grupo Votorantim fue creado a partir de una fábrica de tejidos que fue fundada en el año 1918 en la ciudad brasileña de Votorantim. Con el transcurrir de las décadas la empresa fue diversificando sus áreas de actuación incluyendo distintas empresas en los segmentos de cementos, metales, siderurgia, energía, celulosa, agroindustria. A pesar de que el proceso de internacionalización comenzó en el siglo XXI, la expansión global de la empresa ha sido vertiginosa. La primera experiencia internacional del Grupo fue en 2001 con la adquisición de una planta de cemento (Marys e Bowmanville, en la Provincia de Ontário). Entre 2002 y 2007 Votorantim adquirió cuatro plantas en los EE.UU ubicadas en Charlevoix (Michigan), Detroit (Michigan), Dixon (Illinois) e Badger (Wisconsin). En 2008, la empresa anunció la compra de la estadounidense *Prairie*, fabricante de concreto de Chicago. En lo que respecta a la minería/siderúrgica, el proceso de internacionalización se inició en 2004 con la compra de la refinería de Cajamarquilla en Perú, asimismo, en dicho país Votorantim adquirió la empresa *Milpo* en 2010. En 2007, el Grupo pasó a controlar la mayoría accionaria de *U.S Zinc* (EE.UU) y de la empresa argentina *Acerbrag*. Un año más tarde, la empresa brasileña abrió una usina siderúrgica en Colombia. Entre 2008 y 2012 el Grupo consolidó su presencia internacional con inversiones en China, Australia, España, Portugal, Reino Unido, Austria, Hungría, Turquía, Marruecos, Tunes y Portugal.

En 2013, Votorantim ocupó el puesto N° 24 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas

Fuente:<http://www.votorantim.com.br/es-es/presencaInternacional/Paginas/presencaGlobal.aspx>

### **GRUPO SUZANO**

Si bien el año de establecimiento de la *Compañía Suzano de Papel y Celulosa* se remonta a 1955 en la ciudad de Suzano (SP), sus orígenes deben buscarse a inicios del siglo XX con la actividad de la familia Feffer, la cual comenzó a vender y producir papel en los años veinte. A principios de los años 40, Feffer intuyendo problemas de abastecimiento de papel por la guerra mundial abrió la primera fábrica de papel, siendo pionero en el papel producido con eucaliptos. La primera experiencia de internacionalización fue temprana, dada una inversión en la República Argentina en 1959. Luego de varias décadas de consolidación en el mercado brasileño y de liderazgo en el segmento del papel, en 1998 Suzano realiza una reestructuración de la empresa vendiendo activos considerados no estratégicos. El grupo se concentra en el sector de papel y celulosa y petroquímica. El fallecimiento de dos integrantes de la familia Feffer acelera el proceso de profesionalización de la firma. En 2003, se crea el Suzano Holding. En el siglo XXI la empresa contaba en el exterior con oficinas de ventas en China, Estados Unidos y Suiza, laboratorios de investigación en Israel y China, y subsidiarias en Inglaterra y Argentina. Por su parte, en 2009 se crea MDS Consultores de Seguros y Riesgos, empresa dentro del grupo que, en joint venture con la portuguesa Sonae, se expande a nivel mundial, invirtiendo en: Argentina, Colombia, México, EEUU, Canadá, Francia, Reino Unido, China, Rusia, Australia, entre otros.

En 2013, Grupo Suzano ocupó el puesto N°14 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas.

Fuente: <http://www.suzano.com.br/portal/grupo-suzano-1/trayectoria-de-suzano/>

### **GRUPO ARTECOLA**

En 1948, en el Estado de Rio Grande do Sul nació la empresa Artecota, dedicada a la fabricación de tintas y colas adhesivas. A lo largo de la historia, los adhesivos sintéticos se convirtieron en el principal producto de la empresa, aunque con el paso de los años la empresa se transformó en una empresa del rubro químico. El proceso de internacionalización de la empresa surgió en 1997 con una importante inversión en la Argentina. Desde entonces Latinoamérica ha sido la zona geográfica predilecta para el proceso de internacionalización de la compañía. En el año 2000, la firma realizó su segunda expansión internacional a partir de la apertura de una unidad productiva en Chile. En 2002, la empresa compro la empresa Madepa en Argentina y realiza una inversión tipo *Greenfield* en México. Un año más tarde, Artecota inauguró un centro de distribución en Perú ampliando su expansión a la región andina, la cual se

consolida en 2004 con la adquisición de la empresa *Pin* en Colombia. En 2007 la empresa realizó una serie de compras que le permitió apuntalar sus negocios en aquellos países donde ya tenía inversiones: *Artequim* (Chile), *Pegamentos Sintéticos* (Perú), *Asequim* (Argentina) y *Surna* (México). Con respecto a este último país, Artecola adquirió la firma *Probst* en 2008. Por último cabe señalar que en 2013, el Grupo realizó un joint venture con la empresa china Orisol para producir adhesivos en el gigante asiático.

En 2013, Artecola ocupó el puesto N° 20 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas.

Fuente: <http://www.empresasartecola.com.br/institucional/linha-do-tempo/>

### **ALL**

América Latina Logística S.A es una de las mayores empresas de logística de Brasil. La misma fue creada en 1997 con la concesión de Redes Ferroviarias Federal (RFFSA) para actuar en malla ferroviaria del sur del país, su rápida expansión le permitió un año después operar en la ciudad de San Pablo. La internacionalización de la firma fue inmediata y focalizada. En 1999, ALL se adjudicó dos mallas ferroviarias en el norte y centro de la Argentina. Desde ese año hasta el año 2013, año en el cual el gobierno argentino decidió estatizar los contratos de la empresa fue una de las principales compañía ferroviaria de la Argentina. En 2001, ALL arrienda los activos operacionales de la firma *Delara*, asumiendo sus operaciones y contratos comerciales en Brasil, Chile, Uruguay y la Argentina. En 2004, ALL comienza a cotizar en la Bolsa de Valores (BOVESPA) y desarrolla una consolidación de sus actividades en todo el territorio brasileño.

En 2011, ALL ocupó el puesto N° 25 en el Ranking “As mais internacionalizadas” elaborado por la Revista Valor-Sobeet.

Fuente:

[http://pt.alllogistica.com/all/web/conteudo\\_pti.asp?idioma=0&conta=45&tipo=27056](http://pt.alllogistica.com/all/web/conteudo_pti.asp?idioma=0&conta=45&tipo=27056)

### **BRADESCO**

El Banco Bradesco fue fundado en 1943 en la ciudad de Marilia (SP). A finales de los años cuarenta el Banco mudó su sede a la ciudad de San Pablo debido al rápido crecimiento de sus actividades. En los años setenta, la empresa establece acuerdos con importantes bancos comerciales del mundo: The Sanwa Bank (Japón), Deutsche Bank (Alemania), Société Générale (Francia), Ámsterdam-Rotterdam Bank (Holanda) y Creditanstalt-Bankverein (Austria). En 1984, Bradesco creó sus primeras representaciones internacionales con Agencias en New York y Gran Cayman y una

oficina en Londres. Desde finales de los años noventa y durante toda la primera década del siglo XXI, Bradesco realizó una estrategia directa de adquisiciones en Brasil para aumentar la base de activos de los clientes y de negocios bancarios, así como también otros servicios agregados en el sistema financiero (*Banco de Crédito Nacional, Credireal, BANE, Banco Boavista, Banco Continental, Grupo Zogbi, Banco Morada, Banco do Estado do Ceará*, entre otros). A su vez, en dicho hiato temporal, Bradesco abrió bancos comerciales en Argentina, Islas Caimán y Luxemburgo con el objetivo de ayudar al financiamiento y a las operaciones de comercio exterior de las empresas brasileñas. En 2010, el Banco adquiere la empresa *Ibi México* con el objetivo de ingresar al mercado de tarjetas de crédito (Bradescard México). En 2013, Bradesco obtuvo la autorización del Banco Central de Brasil abrir filiales en Colombia, Chile y Perú.

En 2013, Bradesco ocupó el puesto N° 34 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas.

Fuente: <http://www.bradesco.com.br/html/classic/sobre/nossa-historia.shtm>

### **BANCO DO BRASIL**

Aquellos estudiosos de la historia de Brasil, señalan que existen varios “Banco do Brasil”. El primero fue creado en 1808 en la ciudad de Rio de Janeiro, en los años de la colonia y termina en 1829, dado que una vez lograda la independencia las autoridades brasileñas deciden pedir la quiebra del banco debido a las irregularidades que tenía. El segundo, estuvo vigente de 1853 a 1905 a partir de la fusión de *Banco do Barão de Mauá con y el Banco Comercial do Rio de Janeiro*. Finalmente, en 1905, el Banco fue refundado, adquiriendo la forma semejante a la de nuestros días. El Banco do Brasil puede considerarse en la actualidad como un “banco público” dado que a pesar de los distintos procesos de reestructuración y apertura que sufrió, el Tesoro Nacional conserva el 54% de las acciones. El proceso de internacionalización del Banco tiene dos etapas marcadas, la primera se produce entre los años sesenta y setenta del pasado siglo, y la segunda, acontece en la primera década del nuevo siglo. Sin embargo, el primer antecedente de actuación internacional se remonta al año 1941 con la apertura de una oficina en Paraguay, Entre 1967 y 1971 se destacan las siguientes operaciones en el exterior: Agencias en Bolivia y Perú; Filiales en México, Colombia, Ecuador y Venezuela; Filial en los EEUU; Agencia en Alemania, Filiales en Francia, Inglaterra y Japón. Para 1971, el Banco do Brasil contaba con 14 filiales en el exterior. No obstante, en 1977 el impulso de la internacionalización fue quebrado dado la reorientación del Banco para el mercado interno. La gran mayoría de los activos en el exterior fueron cerrados. Para mediados de los años 2000, el Banco comenzó un nuevo proceso de internacionalización en el marco de la consolidación de la expansión del capital brasileño. En 2009, el Banco do Brasil

adquirió el Banco Patagonia en la Argentina (51% de las acciones), comenzó una expansión en África y compró el EuroBank na Florida (EE.UU).

Fuente: Dalla Costa & Souza Santos (2011)

En 2013, Banco do Brasil ocupó el puesto N° 32 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas.

### **ITAÚ - UNIBANCO**

En 2008, surgió el *Itaú Unibanco Holding S.A.*, producto de la fusión entre dos importantes bancos comerciales de Brasil. Itaú (1945) y Unibanco (1924). El proceso de internacionalización de ambos bancos se da casi de manera simultánea, mientras que el Itaú abre su primera sucursal en París en 1974, Unibanco lo hace en 1980 en Nueva York. Ese mismo año, Itaú también abre una sucursal en los EEUU y en la Argentina. Al igual que en el casa Bradesco, durante los años noventa, en plena reestructuración del sistema bancario brasileño, los bancos realizan una serie de adquisiciones, convirtiéndose ambos en actores centrales del sistema. En el plano internacional, Unibanco se asoció con el *American Internacional Group (AIG)* en 1997, y un año más tarde, Itaú adquirió en la Argentina el *Banco del Buen Ayre*. En 2004, dicho banco creó una sucursal en Japón, ampliando su expansión internacional y en 2006, el Banco se hizo cargo de los activos del BostonBank en Chile y Uruguay. En 2010, Itaú-Unibanco firmó un acuerdo con el BNDES para la creación de la línea de crédito con el objetivo de fomentar las exportaciones brasileñas en los países del Mercosur.

En 2013, Itaú-Unibanco ocupó el puesto N° 28 en el Ranking de FDC de las Principales Multinacionales Brasileñas.

Fuente: <http://www.itauunibanco.com.br/relatoriodesustentabilidade/es/historia/>

**Anexo N°2: Principales adquisiciones/fusiones por parte de empresas brasileñas 2004-2012**

<b>Empresas brasileña adquiriente</b>	<b>Empresa o grupo vendedor, adquirido o fundido</b>	<b>Localización de empresa</b>	<b>Valor (U\$S millones)</b>	<b>Sector</b>	<b>Año</b>
AMBEV	Interbrew	Bélgica	4.500	Bebidas	2004
Camargo Correa	Loma Negra	Argentina	1.025	Construcción	2005
JBS	Svswift-Armour	Argentina	120	Alimentos	2005
Vale	Inco Ltda.	Canadá	16.727	Minería	2006
Vale	Canico Rosource Corporation	Canadá	678	Minería	2006
Banco Itaú	BankBoston chile	Chile y Uruguay	650	Financiero	2006
AMBEV	Quilmes Industrial	Argentina	1.250	Bebidas	2006
Gerdau	Chaparral Steel	EEUU	3974	Siderurgia	2007
Gerdau	Qaunex Corp	EEUU	1458	Metalurgia	2007
JBS	Swift	EEUU	1400	Alimentos	2007
GP investimentos	Negocios y Perforación y E&P	Argentina	1.000	Servicios petroleros	2007
Marfrig	Quinto Cuarto	Chile	800	Alimentos	2007
Vale	AMCI	Australia	768	Minería y carbón	2007
Votoratim	Acerias Paz del Rio	Colombia	494	Siderurgia	2007
JBS	Inalca-Cremonini	Italia	329	Alimentos	2007
Gerdau	Grupo Industrial Feld	México	259	Siderurgia	2007
Itaú	ABN Amor	Uruguay	150	Finanzas	2007
Gerdau	SJK	India	170	Siderurgia	2007
Marfrig	Quickfoof	Argentina	141	Alimentos	2007
Petrobras	Noble Energy	Argentina	118	Energía	2007
Artecola	Artiquim, Pegamentos sintéticos, Asequim, Sruna	Chile, Perú, Argentina, México	S/D	Manufactura	2007
Gerdau	Zuliana (Sizuca)	Venezuela	92	Siderúrgica	2007
Marfrig	Establecimientos Colonia	Uruguay	86	Alimentos	2007
Camargo Correa	Alpargatas	Argentina	52	Calzado	2007
Marfrig	Varias	Irlanda y Reino Unido	680	Comercio	2008
Gerdau	Macsteel	EEUU	1.458	Siderurgia	2008
Votoratim	US Zinc-TPG	EEUU	295	Metalurgia	2008
Gerdau	Aceros Corsa	México	101	Siderurgia	2008
Magnesita	LWB Refractories	Alemania	952		2008
JBS	Smithfield beef	EEUU	565	Alimentos	2008
Gerdau	Sidenor	España	287	Siderurgia	2008
JBS	Tasman	Australia	148	Alimentos	2008
Votoratim	Minera Atacocha	Perú	145	Minería	2008

Vale	Rio Tinto	Argentina	850	Productos químicos	2009
Petrobras	Esso-Chile	Chile	400	Combustible	2009
Vale	Mina de Carbón El Hatillo	Colombia	373	Minería	2009
Vale	Cementos Argos	Colombia	305	Cemento	2009
Votoratim	Cementos Avellaneda	Argentina	202	Cemento	2009
JBS	Pilgrim's Pride Corporation	EEUU	800	Alimentos	2009
Bradesco	Banco Espírito Santo	Portugal	132	Financiero	2009
Vale	BSG Resources Guinea LTD	Reino Unido	2.500	Minería	2010
Gerdau	Ameristeel Corp	Canadá	1.607	Minería	2010
Camargo Correa	Cimpor Cimentos	Portugal	1.894	Cemento	2010
Marfrig	Keystone Foods	EEUU	1.260	Alimentos	2010
Votoratim	Cimpor Cimentos	Portugal	1192	Cemento	2010
Votoratim	Cía Minera Milpo	Perú	419	Minería	2010
Braskem	Sunoco Chemicals Inc.	EEUU	350	Manufactura	2010
Petrobras	Pasadena REfining System Inc.	EEUU	350	Petróleo	2010
Bradesco	IBI	México	164	Financiero	2010
CPFL Energía	Jantus	España	987	Energía	2011
TNLP	Portugal Telecom SGPS	Portugal	961	Telecomunicaciones	2011
HRT	UNX Energy Corp.	Canadá	711	Petróleo y Gas	2011
Banco do Brasil	Banco Patagonia	Argentina	480	Financiero	2011
Minerva	Frigorífico Pul	Uruguay	65	Alimentos	2011
Grupo Safra	Bank Sarasin & Cie	Países Bajos	2.087	Financiero	2012
Iochpe-Maxion	Hayes Lemmerz International	EEUU	1.317	Automotor	2012
Cielo S.A	Merchant e-Solutions	EEUU	670	Financiero	2012
CSN	Stahlwerk Thüringen	España	632	Siderurgia	2012
BTG Pactual	Celfin Capital	Chile	600	Financiero	2012
Tupy	Cifunsa Diesel y Technocast	México	439	Siderurgia	2012

Fuente: elaboración propia en base a: CEPAL (2005-2013), CINDES Index Invest (2007-2012).

**Anexo N° 3: Evolución del Producto Bruto Interno de Brasil y Argentina (1990-2013). Elaboración propia en base al *World Bank Database*.**

