

**LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL EN AMERICA  
LATINA: NOTAS PARA UNA INTERPRETACION DE LAS  
POLITICAS GUBERNAMENTALES FRENTE A LAS  
EMPRESAS TRASNACIONALES**

Álvaro BRIONES\*

*RESUMEN: En este artículo se analizan las características y efectos que los procesos de internacionalización del capital tienen sobre las economías latinoamericanas y particularmente su confrontación con aquellos procesos de valorización que sólo se expresan en un ámbito nacional. El estudio se concentra en particular en el análisis de la representación de dicha confrontación en la relación entre las empresas transnacionales (que representan al capital transnacional) y los Estados nacionales (que expresan al complejo de relaciones en cuyo contexto se desarrollan los procesos nacionales de valorización del capital). Estas reflexiones se sustentan en el examen particular de los casos de Brasil, México y Colombia.*

1. *Internacionalización del capital y empresas transnacionales: la valorización internacional del capital*

«Internacionalización del capital» y «empresas transnacionales» son de aquellos conceptos que, de tanto andar juntos, terminan por ser aceptados como sinónimos. Y en este caso, a decir verdad, en buena medida lo son, aunque afortunadamente para los economistas que

\* Investigador del IIEc-UNAM.

de otra manera se verían en aprietos para explicar la importancia de su profesión, las cosas no son tan simples y antes de llegar a esa suerte de sinonimia hay que recorrer algún camino explicando ciertas cosas.

El primer tramo de ese camino es el que plantea que dado el hecho que el capital no tiene otra función social que la de reproducirse puesto que de otro modo no sería capital, su presencia en el plano internacional no puede sino expresarse en el ejercicio de esa función. De aquí que toda «internacionalización del capital» deba ser entendida, antes de cualquier otra consideración, como una «reproducción del capital en escala internacional».

Para entender esta especial reproducción del capital, por otra parte, es necesario internarse primero en los dominios de la reproducción del capital en general, esto es, en los territorios donde sienta sus reales el «ciclo del capital». Este ciclo es el proceso mediante el cual el capital, partiendo de una magnitud original en dinero equivalente a un monto  $D$ , muda de forma en una metamorfosis que tiene lugar a través del intercambio mercantil y que lo lleva a transformarse en mercancías (fuerza de trabajo y medios de producción) que, una vez consumidas productivamente, se traducen en una nueva mercancía: el producto final. El capital que surge en ese momento bajo la forma de producto final es el mismo capital inicial al que se ha agregado un valor adicional —creado por el trabajo en el proceso de producción— que para su manifestación definitiva requiere nuevamente de la esfera de la circulación en la que vuelve a trocarse en dinero, cualitativamente igual al dinero que comenzó el ciclo aunque cuantitativamente diferente puesto que a la cantidad inicial  $D$ , se ha agregado un plusvalor  $d$ . Este nuevo monto ( $D^*$  igual a  $D + d$ ), expresa y contiene el fenómeno básico del capitalismo: la valorización del capital como condición de su funcionamiento y la reproducción del mismo como razón de su existencia.

El ciclo del capital, así establecido, puede ser observado en su desarrollo desde tres perspectivas distintas, que dan lugar a otras tantas «fases» o expresiones del fenómeno. Si se considera su evolución desde la óptica del financista, vale decir, comenzando el ciclo en el momento en que el capital se presenta bajo la forma de dinero y dándolo por concluido cuando el dinero aparece nuevamente en escena pero aumentado en un plusvalor, entonces se puede hablar de «ciclo del capital-dinero». Si, en cambio, se sigue la evolución del proceso tal como lo ve y lo siente el comerciante, esto es, desde el momento en que el capital ya valorizado, aunque bajo la forma de mercancías que necesitan transformarse en dinero para

que esa valorización termine de realizarse, se presenta en el mercado y busca esa transformación hasta el instante en que experimentada ésta recurre nuevamente a la circulación para mutarse en capital productivo que terminará, cerrando el círculo, en un nuevo capital-mercancías, entonces hablamos de «ciclo del capital mercancías». Finalmente, si iniciamos y concluimos el ciclo con el capital elevado a su potencial productivo material, esto es, bajo la forma de fuerza de trabajo y medios de producción, que dan lugar a una mercancía valorizada que se cambia por dinero en el mercado y vuelve a reiniciar el ciclo productivo transformándose una vez más en capital productivo, podemos hablar de «ciclo del capital productivo».

Lo que hemos llamado antes «reproducción del capital en escala mundial» debe ser entendido, en este contexto, como una *internacionalización del ciclo de capital*, esto es, como la realización de ese proceso «en el mundo», pero inevitablemente por intermedio de formaciones sociales nacionales en cuyo seno éste se verifica materialmente. Son varias naciones, en consecuencia, las que participan del proceso y de aquí que se justifique el término *internacional* aplicado a él aunque el mismo término no tenga validez cuando se refiere a los protagonistas directos del fenómeno: el capital concreto, las empresas, que no se internacionalizan puesto que su propiedad no es compartida por muchos países, sino que se *transnacionalizan*, esto es, se expanden más allá de su nación de origen, aunque incuestionablemente conservan su nacionalidad.

La internacionalización de la reproducción del capital, vista desde la perspectiva de los ciclos del capital-dinero y del capital-mercancía, explica situaciones históricas bastante antiguas pues si bien la formación social nacional fue el medio original en el que tuvo lugar el proceso de reproducción-valorización del capital, desde tempranas fechas éste buscó complementarse con la internacionalización de alguna de sus fases.

La primera de ellas en experimentar esta situación fue la del capital-mercancías, toda vez que prácticamente desde fines del medioevo el capital mercantil resultó fundamental en el desarrollo del capital industrial y del mercado, considerado este último tanto en el plano nacional como en el internacional. Ya establecidas ciertas formaciones sociales capitalistas nacionales dentro de las que se realizaba el ciclo completo del capital, en muchos casos la fase del capital-mercancías de éstos se materializó por la vía de la venta en el mercado exterior, vale decir de la exportación de productos elaborados internamente.

La fase del capital-dinero, a su vez, se internacionalizó mediante la transferencia de fondos de capital, sin traspaso de propiedad, desde propietarios de capital-dinero residentes en un país a usuarios localizados en el extranjero. Esta forma de crédito internacional surgió históricamente ligada al capital-mercancías y en América Latina fue importante como mecanismo de financiamiento del comercio de importación y exportación durante la primera mitad del siglo pasado. La internacionalización del crédito representa una situación en la que la reproducción del capital se efectúa fuera de su ámbito nacional original, aunque la valorización final sólo puede considerarse como tal desde la perspectiva de ese ámbito.

La internacionalización de estas fases del ciclo de producción del capital no significó, sin embargo, que éste en su conjunto se internacionalizara. La venta de mercancías en el mercado exterior y el préstamo internacional de dinero fueron, en verdad, sólo suficientes para provocar una división del ciclo en dos partes claramente diferenciadas que se desarrollaron en distintos ámbitos nacionales —uno de origen y uno de destino— sin más unidad entre ellos que la aportada por el mercado internacional. Así la internacionalización de estas fases sólo se limitó a plantear la posibilidad de desarrollo de una transferencia de productos y capitales en un mercado internacional, sin integrar plenamente la producción con esa distribución —esto es, sin mantener una dirección única a lo largo de todo el ciclo— de manera tal de generar un proceso global internacionalizado en todas sus partes.

Un proceso integrado en términos estrictos sólo podía contar como vehículo con el capital industrial, esto es el capital que puede expresarse en todas sus formas o, lo que es igual, que agregó históricamente el capital productivo a las formas de dinero y mercancías, dando lugar a una unidad entre las tres y unificando también, en consecuencia, el ciclo de su reproducción y valorización. En un plano concreto, lo diferente y definitivo de este fenómeno es que, a diferencia de las situaciones anteriores en que el ciclo del capital era invariablemente sometido a más de una dirección —la del productor y la del comprador, cuando se trataba del capital mercancías, la del prestamista y la del prestatario si era el capital dinero— tendiendo siempre a escapar al control del propietario “nacional” cuando salía al extranjero, aquí todo el ciclo de reproducción y valorización, tanto en sus aspectos “nacionales” como en aquellos que se realizan en el exterior, queda sometido al control de una sola unidad de dirección.

Queda claro, así, que el momento histórico de la integración de las distintas formas del capital en el ámbito internacional —o, lo que es igual, de la internacionalización del ciclo del capital así unificado— fue el de la internacionalización de la fase del capital productivo, esto es, el instante en que el capital productivo buscó también el ámbito internacional para lograr su propia valorización, provocando la unificación, en ese ámbito, de las tres fases del ciclo el capital y su integración en el capital industrial.

El vehículo de esta internacionalización del ciclo del capital en su conjunto fue la inversión extranjera directa, esto es, la exportación del capital bajo una forma productiva y no, como en los casos de las otras fases del ciclo, bajo la forma de mercancías a ser vendidas en mercados foráneos o de dinero que era ofrecido a crédito a productores externos.

La inversión extranjera directa, como fenómeno aislado, tiene también antecedentes que se remontan largamente en el tiempo; sin embargo sólo en la segunda mitad del siglo diecinueve esta “exportación de capitales” asumió un carácter de predominio generalizado, desplazando en importancia a las exportaciones de mercancías y dando lugar, junto con otros fenómenos entre los que destacaron la monopolización de la economía y la división del mundo entre los países que habían alcanzado ese estadio de desarrollo, a una caracterización específica del capitalismo que Lenin calificó como su etapa superior o “imperialismo”.

Pero las cosas no terminaron allí, pues los fenómenos descritos implicaron necesariamente la proyección, al plano mundial, de la unidad de dirección del capital, la empresa, que debió articular los procesos de producción y circulación mediante los cuales se materializó la reproducción y valorización del capital en un medio internacional. De esta manera y en la segunda mitad del siglo pasado, junto con la internacionalización del capital, nació aquella que debía convertirse en sus célula básica y compañera inseparable en el plano de los conceptos: la empresa trasnacional, expresión última de los procesos de valorización internacional del capital.

## 2. *Valorización nacional vs. valorización trasnacional: los orígenes de un conflicto*

Con un admirable dominio de las tablas, la empresa trasnacional logró desplazarse, en menos de un siglo, desde una discreta fila en el coro hasta el primer plano de escenario mundial. Esto significó,

por otra parte, que se convirtiera en objeto de estudios y análisis en casi todos los planos de la actividad social mundial. América Latina no fue una excepción en lo que al fenómeno toca y el "problema" de las empresas trasnacionales, que comenzó ocupando un lugar de preferencia en las discusiones de académicos y políticos, acabó constituyéndose en objeto de los afanes de otros círculos no menos conspicuos: el de los legisladores y asesores legales.

El espíritu que anima los cuerpos legales que todas preocupaciones promovieron, varía desde la representación de la necesidad de ejercer algún tipo de control sobre las actividades de las empresas hasta la de limitarlas expresamente; en todos los casos esas leyes constituyen, en consecuencia, la expresión de una voluntad nacional opuesta a ellas. Aceptado este fenómeno, cuya evidencia es por demás tangible, debe aceptarse también que él encuentra origen en alguna forma de herida provocada por las empresas trasnacionales en uno o varios intereses localizados nacionalmente; en suma en el hecho de que, tratándose como se trata de un fenómeno social, la empresa trasnacional debe constituir uno de los polos de una contradicción cuyo otro polo se encuentra en el interior de la nación y haciendo parte orgánica de su trama social.

Podría pensarse que este segundo polo de la contradicción que enfrenta a las empresas trasnacionales con el ámbito nacional es la clase trabajadora. Y los sectores sociales subordinados en general. Hacerlo, sin embargo, sería erróneo. Si bien es cierto que las clases subordinadas nacionales y específicamente los sectores asalariados mantienen una relación contradictoria con las empresas trasnacionales, ésta se manifiesta sólo en la medida que éstas representan una fracción del capital en general, independientemente de su nacionalidad; en ese sentido su oposición a las trasnacionales no es mayor ni más virulenta que aquella que los enfrenta a las empresas nacionales. En definitiva y salvo situaciones de extraordinaria sensibilidad nacionalista, los explotados seguramente experimentan por todos sus exploradores un sentimiento más o menos parecido y en relación al cual la nacionalidad es probablemente lo menos digno de considerar. Lo anterior no significa que desde el seno de estos sectores no surjan planteamientos antagónicos a las empresas trasnacionales en particular, sino que tales planteamientos están más bien orientados en contra de la burguesía nacional y su incapacidad para llevar a la práctica un proyecto nacional de desarrollo que del capital foráneo por el hecho exclusivo de serlo.

La oposición, en consecuencia, debe buscarse entre las clases dominantes. Y es obvio: como ya se ha dicho, la empresa trasna-

cional constituye la unidad de dirección de un capital que se valoriza trasnacionalmente y que en consecuencia invade el espacio social —la economía nacional— en que puede buscar su propia valorización un capital que no intenta expandirse fuera de sus fronteras, esto es, en sentido estricto, un capital nacional. Como la condición de existencia del capital y de los capitalistas es justamente la valorización y reproducción del propio capital, habrá que concluir entonces que el desarrollo de uno de estos capitales va a determinar siempre, en última instancia, la extinción del otro. La existencia de una contradicción, en este punto, no puede estar sujeta a duda.

Sin embargo, la valorización trasnacional del capital representa la tendencia fundamental del modo producción capitalista en su fase actual de desarrollo, en tanto que la valorización del capital tiende a quedar subsumida en la valorización trasnacional. Desde el punto de vista de una empresa nacional esto significa que, llegada a un cierto grado de crecimiento —aquel que tipifica al gran capital en general—, ella tenderá a mimetizarse con la empresa trasnacional para sobrevivir, manteniendo un cierto ritmo de innovaciones, haciendo sus productos parecidos a los de esas empresas y evocando en sus marcas y su publicidad los patrones de prestigio y consumo propios de los países de origen de aquéllas; llegado este momento, la competencia entre la empresa nacional y la trasnacional se hará en consecuencia aun más desigual, pues chocará esta vez con obstáculos insalvables: la empresa nacional tendrá que comprar o imitar las técnicas utilizadas por las empresas extranjeras, lo que en el primer caso resulta progresivamente caro y en el segundo progresivamente peligroso; las limitaciones de su mercado local limitarán su capacidad de expansión y por último, las propias características generales de su economía nacional —que en el caso de las latinoamericanas no son por lo general productoras de bienes de capital— actuarán también como un freno constante para su desarrollo. En esas condiciones, en consecuencia, esta empresa —y el gran capital en general— no sólo deberá impulsar el desarrollo del capital trasnacional —imitando sus patrones de comportamiento y aumentando la dependencia en relación a los abastecedores de tecnología e insumos— sino que verá llegar un momento en que las limitaciones que inhiben su capacidad de imitación la impulsarán a fusionarse con él para seguir existiendo, aunque ya nunca más como capital nacional. De esta manera el antagonismo entre el capital nacional y el capital trasnacional es efectivo como base de una política opuesta a las empresas trasnacionales sólo en lo que toca a los capitales nacionales en sus etapas no avanzadas de desarrollo —período en

que las burguesías nacionales asociadas a ellos plantean proyectos nacionales de desarrollo— y cambia de sentido para el capital más desarrollado o gran capital —de donde, a su vez, suelen surgir proposiciones de asociación “pragmática” con el capital extranjero.

Toda la situación anterior termina reflejándose en el gran representante nacional frente a las empresas transnacionales: el Estado, cuyas disposiciones y políticas son, a fin de cuentas, sólo una expresión concreta de la forma particular de articulación del conjunto de fuerzas que concurren al establecimiento de una situación específica de dominación y subordinación en el plano de la formación social nacional. De ello se desprende, teniendo en consideración la diferente actitud frente al capital transnacional que caracteriza al capital nacional según su grado de desarrollo, que el comportamiento del Estado frente a las empresas transnacionales y al capital extranjero en general va a estar decisivamente determinado por el carácter de la fracción de la burguesía que se imponga en la dirección social y por la manera específica a través de la cual esa dirección se ejerza.

Asumiendo que en esta etapa del desarrollo de las formaciones sociales latinoamericanas se plantea con un carácter predominante la alternativa del dominio de la gran burguesía, esto es, es la fracción de la burguesía en la que se personifica el gran capital que es el que pretende una fusión con el capital transnacional, se puede afirmar que las definiciones particulares de los Estados latinoamericanos frente al capital extranjero —tanto a través de sus leyes como de los criterios para aplicarlas y las estructuras ideológicas y políticas desarrolladas a esos efectos— están determinadas por la forma específica según la cual esa dirección del proceso social es ejercida o es planteada como alternativa política frente a las alternativas de las otras fracciones del capital y frente a las de las clases subordinadas. Así, cabe esperar que en aquellas formaciones sociales en que el proyecto de desarrollo del gran capital se impone de una manera fundamentalmente coercitiva, las leyes y el comportamiento estatal frente al capital extranjero sean abiertamente permisivos; en aquellas situaciones en que la hegemonía del gran capital está planteada sobre una base más bien consensual, en cambio, la imposición de su proyecto social deberá materializarse por medio de ciertas concesiones tanto a las clases subordinadas como a otras fracciones de la clase dominante, que se traducirán en mediatizaciones de ese proyecto y, seguramente por lo tanto, también en una mediatización de su actitud frente a las empresas transnacionales que de este modo —y específicamente como una concesión a los sectores más retrasados del capital— se verán sujetas a mayores controles o restricciones.

A continuación revisaremos las condiciones en que tiene lugar la relación entre el Estado y las empresas transnacionales en dos países latinoamericanos de rasgos económicos análogos pero significativamente diferentes en lo que toca a las características que en ellos asume la situación de dominación y subordinación social.

### 3. Brasil o el caso de una hegemonía bien impuesta

Durante las dos últimas décadas Brasil ha ganado cierto prestigio como país abierto, algo menos que desenfundadamente, al capital extranjero. Se trata, por lo demás de una fama a la que han contribuido las propias empresas transnacionales, que casi tumultuosamente han concurrido a participar de las ventajas que sin duda les reporta invertir en esa economía; a pesar de este antecedente, sin embargo, la reputación es injusta o, por lo menos, no es justa del todo. En realidad, si bien puede admitirse que la política brasileña hacia el capital extranjero deja ver la evidente simpatía con que éste es acogido —actitud oficializada por el concepto de “nacionalismo pragmático” desarrollado por los gobiernos militares que rigen el país desde 1964—, es necesario reconocer que esta predisposición no se ha traducido en sistemas legales más permisivos que los de otros países latinoamericanos y que incluso, en materias particulares, éstos presentan más restricciones que aquellos implantados por algunos Estados que han llegado a alcanzar ciertas notoriedades por una supuesta actitud nacionalista.

La legislación fundamental sobre inversiones extranjeras está compuesta, en Brasil, por la Ley 4131 de 1962 (“*Ley Sobre el Capital Extranjero*”), modificada por la Ley 4390 de 1964 y el Decreto 55762 de 1966, que las reglamenta, así como por la Ley 5722 de 1971 (“*Código de la Propiedad Industrial*”), que es complementaria de las anteriores. Existen otras referencias legales a la inversión y al capital extranjero en disposiciones que se remontan a 1945, formando todas ellas, junto con las citadas, un cuerpo legal bastante homogéneo y coherente, mediatizado en la práctica sólo por disposiciones particulares de las distintas instancias gubernamentales, que no alcanzan a ser registradas en los códigos.

En Brasil existe control de cambios, de donde toda empresa que ingrese capitales al país con la intención de remitir ganancias en algún momento debe registrar esos capitales en un plazo de treinta días; las empresas que deseen verse favorecidas por algunos de los sistemas de incentivos deben, a su vez, someter sus planes a la consideración del

Consejo de Desarrollo Industrial (CDI), que decide en relación a una amplia gama de rubros productivos entre los que destacan automotores, metalurgia, minerales, químicos y otros. Algunas ramas —relacionadas con servicios que pueden comprometer la seguridad nacional— se encuentran prohibidas para el capital extranjero; transportes internos, comunicaciones, electricidad y periódicos; de igual manera la exploración, extracción y refinación de petróleo está sometida a un monopolio estatal (PETROBRAS), a pesar de que es permitida la participación extranjera en su distribución. Por otra parte se permite la importación y capitalización de bienes de capital, que se encuentra sometida a un permiso especial en cada caso (Ley 4131 de 1962, Decreto 55762 de 1966, Art. 1).

Como se ha anotado, desde 1964 no existe límite definido a la remisión de utilidades al exterior, aunque una tasa impositiva progresiva —que puede elevarse al 60%— afecta a todos aquellos envíos que superen al 12% del capital registrado más reinversiones. Bajo circunstancias especiales, sin embargo, pueden aceptarse como excepción remisiones de hasta un 50% del capital declarado y reinversiones, sin verse sometidas a estas sobretasas. El acceso a las divisas para la repatriación de ganancias es libre, aunque en condiciones negativas de balanza de pagos la disponibilidad de éstas pueden limitarse a montos que no excedan el 10% del capital registrado por la empresa.

En Brasil la transferencia de tecnología es permitida tanto bajo la forma de licencias de producción como de aportes de capital. En lo que toca a las primeras, ellas deben ser registradas en el Instituto de la Propiedad Industrial y los pagos se encuentran sometidos a la aprobación del Ministerio de Finanzas, que los limita al 5% de las ventas brutas en el caso de patentes y “know-how” y al 1% en el caso de marcas de fábrica; estos contratos, por otra parte, no deben involucrar situaciones de control de mercados u otros condicionamientos que aten a las empresas contratantes. No están permitidos los pagos de regalías entre unidades de una misma empresa y, de producirse, son considerados como una remisión normal de ganancias y sometidos a las reglas impositivas regulares. Los contratos de licenciamiento en general se otorgan por cinco años y pueden ser prorrogados por el mismo lapso sólo una vez (Ley 4131 de 1962, Arts. 14 y 12; Decreto 55762 de 1966, Art. 20).

En lo que toca a la capitalización de la tecnología, no existe ninguna norma expresa que la prohíba o limite, orientándose las decisiones respectivas por el Art. 50 del Decreto 55762 de 1966. El plazo de vigencia de las patentes, por su parte, es de 15 años, y su

registro se encuentra sometido a fuertes restricciones (por ejemplo no se permite el patentamiento de alimentos o medicinas).

Las relaciones laborales se encuentran regimentadas —para empresas nacionales y extranjeras— por las Leyes de Trabajo Consolidadas, que establecen que dos tercios de los trabajadores contratados deben ser de nacionalidad brasileña, aunque junto con ello se definen excepciones para los casos del personal ejecutivo y de técnicos cuyo nivel de especialización se suponga inexistente en el país (Leyes del Trabajo, Cap. III, Arts. 354 y 357); en esta disposición se señala también que, a iguales trabajos, deben existir iguales remuneraciones entre brasileños y extranjeros.

Excepto en períodos de inestabilidad de balanza de pagos, el crédito interno está permitido a las empresas extranjeras, aunque se encuentra restringido el crédito de fuentes públicas que sólo se autoriza en aquellos casos en que así se indique por decreto del poder ejecutivo (Ley 4131 de 1962, Art. 37 y Decreto 55762 de 1966); el Banco Central, por su parte, puede impedir tasas de interés que excedan a cierto margen a aquellas en uso en el país otorgante.

El control del mercado por parte de las empresas se encuentra a su vez reglamentado por disposiciones muy antiguas y poco claras, contenidas en la Constitución Política del Estado y por la Ley de 1962, sobre abusos del poder económico.

¿En qué contexto han sido generadas y son aplicadas estas leyes? Es un medio social relativamente fácil de caracterizar. A quien vaya a Brasil no le será difícil constatar la presencia orgullosa de una gran burguesía local que no parece tener motivos para avergonzarse u ocultar su verdadera condición y tampoco muestra la necesidad de desfigurarse sus proposiciones y aspiraciones bajo alguna forma de lenguaje ajeno. La opinión de los grandes empresarios brasileños es considerada importante y es tenida en cuenta en relación a cualquier evento social, sea éste nacional o internacional. Por momentos incluso parecen ir demasiado lejos: los banqueros forman su propio partido político y lo denominan “Partido Popular”; sin embargo no hay objeciones y ni siquiera burlas. De haberlas, en todo caso, no avanzan mucho; no son, en definitiva, hechas suyas por la gente común y corriente que lee periódicos y escucha opiniones en la calle.

En resumidas cuentas, la gran burguesía ha sido capaz de desarrollar un grado importante de consenso en torno de su proyecto social y lo ha logrado a través de sus propias imágenes y representaciones; sólidamente instalada en el poder y segura de sí misma, procede entonces a utilizar un estilo formalmente abierto y un método pragmático y negociado en sus relaciones políticas.

En este marco no resulta extraño que la actitud del gobierno brasileño frente a las empresas transnacionales sea tan franca y abierta como lo es en general la de la propia burguesía. El capital extranjero es necesario y se lo llama y reclama sin tapujos, de ahí la fama adquirida en relación a su presunta calidad de economía abierta sin restricciones a esos capitales. Fama injusta, señalamos antes, si se considera que la brasileña no es más abierta que otras economías, pero bastante bien merecida si sólo se tienen en cuenta las ventajas y estímulos que se ofrecen a la inversión foránea.

Una vez hecho ese llamado, una gran burguesía fuerte, a través de un gobierno igualmente fuerte, negocia desde posiciones firmes su asociación con las empresas transnacionales y controla la parte de las utilidades de los negocios que queda en el país. De aquí que, por ejemplo, exista preocupación por condicionar impositivamente la remisión de beneficios por encima de cierto nivel (12% del capital más reinversiones, según se tendrá presente), pero preste mucha menos atención a las actividades y procedimientos de las empresas.

Más allá de esta preocupación el gobierno se limita a mantener la armonía y a evitar ciertos excesos —por ejemplo limitando el endeudamiento externo— dentro de un orden de cosas captado sin complejos ni remordimientos. Él es, sin ambages, el representante y protector de la gran burguesía. Están siempre los pequeños y medianos empresarios y aun los empresarios de ramas tradicionales que reclaman, aunque es demasiado tarde: para ellos el gobierno no tiene ya nada que ofrecer y deberán arreglárselas solos para sobrevivir o morir en el intento.

Existen ciertos fenómenos que tienen la extraña virtud de representar en toda su complejidad situaciones sociales en las que ellos mismos, a su vez, se encuentran insertos. Ese quizá sea el caso de aquellas cuestiones relativas a la transferencia de tecnología y a las nacionalizaciones de capitales, que parecen sintetizar en sí mismas muchos de los elementos a los que hemos tratado de referirnos aquí.

La de Brasil es una economía dotada de industrias fuertes y bien asentadas; así pues, ¿por qué no habrá de desarrollar ella tecnologías propias para sustentar sus procesos productivos? De acuerdo a criterios que ya hacen parte de la tradición en América Latina, el impulso de ese desarrollo es una función que supuestamente corresponde de manera casi natural a los gobiernos. El gobierno brasileño, sin embargo, fiel a su política, no hace un gran esfuerzo en ese sentido. Existe un Consejo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico que, a pesar de elaborar planes anuales, a todas luces no goza de una gran atención entre quienes toman decisiones en

el país. El criterio predominante parece ser más bien el que establece que las aportaciones tecnológicas son función del capital extranjero y que es de él, en consecuencia, de quien corresponde exigirla; después de todo es una de las razones por las cuales ese capital goza de tantas simpatías en el país. ¿Que existen sectores vedados al capital extranjero? Pues entonces ahí —y según parece sólo ahí— debe hacerse un esfuerzo por desarrollar una tecnología propia, siquiera para conseguir una base más sólida para negociar futuros acuerdos con las empresas transnacionales. Así pues deben desarrollarse el Centro de Investigaciones y Desarrollo y TELEBRAS (telecomunicaciones, el CENPES-PETROBRAS (petróleo) y el CEPELEC-TROBRAS (generación de energía).

Y qué decir de los procesos de nacionalización o asociación forzada entre capitales nacionales y extranjeros. El gobierno brasileño, con una sabiduría casi patriarcal, deja que los ríos fluyan hacia el mar sin tratar de intervenir. Los grandes capitales nacionales y las empresas transnacionales deben buscar por ellos mismos —y seguramente sabrán hacerlo— la mejor forma para establecer su vínculo; después de todo ninguno de los dos parece requerir, a sus edades, la protección paternal.

#### 4. *México: los apuros de una hegemonía que no termina de imponerse*

En el caso de México encontramos una situación en alguna medida análoga a aquella que caracteriza a Brasil puesto que, nuevamente, una cierta reputación —aunque no tan marcada como ocurre en Brasil respecto de la suya— no parece totalmente justificada a la luz de las disposiciones en vigor. En lo que a México toca se trata de una imagen en la que por momentos se enfatiza el carácter nacionalista —esto es restrictivo— de sus medidas respecto del capital extranjero; en la realidad, sin embargo, estas medidas no son más severas que las de Brasil, resultando posible situaciones en las que muy probablemente las disposiciones mexicanas sean aun más generosas.

Los principales cuerpos legales mexicanos sobre inversión extranjera son la Ley “Sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas” de 1972, y la Ley Federal 1173 de 1973 “Para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera”.

En México no existe control de cambios, pero las inversiones del

exterior deben ser aprobadas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, organismo máximo de decisión sobre la materia en el país. Están vedadas al capital foráneo algunas ramas estratégicas, tales como transporte interno, comunicaciones, generación de electricidad y petroquímica básica y, al igual que en Brasil, la explotación y refinación de petróleo está reservada a un monopolio estatal (PEMEX). No existen disposiciones generales en relación a la capitalización de bienes de producción para completar una inversión, quedando cada caso en particular sometido a lo estipulado por reglamentaciones específicas. En relación a la propiedad de capital social la ley prevé la "mexicanización" de las inversiones, entendiendo como tal una situación en la que el capital mexicano debe ser mayoritario en las empresas (por lo menos equivalente al 51% del total). Sin embargo en casos considerados excepcionales, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras puede dispensar de este requisito y establecer condiciones especiales para las inversiones foráneas.

La repatriación de capitales y la remisión de ganancias, por su parte, es permitida irrestrictamente y la ausencia de controles de cambios hace accesibles las divisas para cualquier envío al exterior.

La transferencia de tecnología es aceptada en México bajo la forma de licencias de producción y no existen reglas especiales relativas a su incorporación como aportes de capital. Los contratos de regalías deben ser aprobados por el organismo técnico de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, denominado Dirección General de Inversiones Extranjeras, y Transferencia de Tecnología; una vez aprobados estos procedimientos quedan registrados en esa misma Dirección. La Ley de Registro de Contratos Sobre Transferencia de Tecnología establece expresamente que deben ser desestimados aquellos contratos que se establezcan entre unidades de una misma empresa. Las patentes, por su parte, tienen una vigencia de 15 años y están formalmente prohibidas aquellas que se refieren a alimentos y medicinas, aunque se acepta la figura legal del "registro de invención", que protege económicamente al propietario aunque no lo faculta para impedir que la invención sea utilizada por otros.

En lo que toca al personal y al empleo, está establecido que por lo menos el 90% del personal contratado en cualquier empresa debe ser de nacionalidad mexicana, señalándose que cualquiera alteración de ese reglamento debe ser justificada expresamente. No existen pronunciamientos específicos en relación a las remuneraciones por parte de empresas extranjeras, aunque existe una importante legislación general sobre el tópico.

En México se aplican límites máximos a los préstamos que los

bancos nacionales pueden conceder a empresas de más de un 25% de capital extranjero: según la Ley General de Instituciones de Crédito en su Artículo 138 bis, la Secretaría de Hacienda puede fijar la proporción máxima de los créditos que se concedan a empresas controladas directa e indirectamente por extranjeros. No existen en cambio disposiciones expresas relativas al acceso a fuentes externas de crédito por parte de estas mismas empresas.

Se acepta el registro de marcas de fábrica por un período no superior a diez años y a condición de que se asimilen a una marca nacional. En relación a la centralización de capitales, en México los monopolios están prohibidos por la Constitución (Art. 28), existiendo además diversas reglamentaciones generales relativas a cuotas de producción, controles de precios y al control del suministro de materias primas.

El marco social en que estas leyes son aplicadas contrasta agudamente con aquel de Brasil, pues en México la gran burguesía —que con seguridad contribuye decisivamente a la definición de los parámetros centrales del crecimiento económico del país y de la que se puede afirmar sin muchas dudas que tiene una influencia política más que significativa— oculta su presencia con excesivo pudor y deplora decir su propio nombre en público. Pocos o ningún empresario mexicano permite que sus opiniones trasciendan el sagrario de sus oficinas particulares o el círculo de sus amigos más íntimos; y cuando los gremios empresariales emiten juicios, casi nunca dejan de tener una respuesta equivalente del gobierno o de las organizaciones laborales. Por otra parte los empresarios no tienen un partido con el cual se identifiquen oficialmente y con frecuencia se escuchan expresiones de repudio a la idea de su integración al partido gobernante.

Se trata en definitiva de una gran burguesía que carece de la prestancia de la brasileña y que se cubre a veces bajo el manto de un lenguaje nacionalista y apela a los principios y a la institucionalidad de la revolución de 1910, que si bien al desplazar a la oligarquía terrateniente abrió las compuertas para el avance vigoroso de la propia burguesía, fue el producto del sacrificio de los sectores populares y en consecuencia generó un sistema político en que éstos tienen un innegable poder e influencia que se manifiesta, sobre todo, en el plano ideológico. Se puede afirmar, por lo tanto, que a diferencia de Brasil en México la gran burguesía no ha terminado de imponer su hegemonía, esto es, no ha logrado generar un consenso real en torno de su propio proyecto de desarrollo social.

Lo anterior explica por qué la economía mexicana, quizá tan abierta como la brasileña a la inversión extranjera —considerando las disposiciones legales y los criterios prácticos— no goce de la dudosa reputación de ésta. Y es que en México las cosas se presentan de una manera diferente, por medio de un lenguaje que no olvida el origen ni los objetivos nacionalistas de la revolución.

La burguesía mexicana, aun consciente de las ventajas de su vinculación con el capital extranjero, tiene sin embargo dificultades para definir los términos de esa unión y debe apoyarse en el gobierno para procurársela. Éste, que representa a una clase política que mediatiza el poder de aquélla, no omite ni renuncia al espíritu y objetivos nacionalistas que lo sustentan políticamente, pero está al mismo tiempo consciente de la impotencia predominante en la burguesía nacional para sostener un proyecto de desarrollo autónomo (salvo escasas excepciones: algunos grupos financieros, algunos productos, vidrio, acero...) De aquí que sin otra opción, puesto que ni las estatizaciones ni la planificación centralizada están incluidas entre sus designios, el gobierno sirve finalmente de vehículo para procurar esa vinculación incluso por la vía de estimular al capital nacional haciéndolo competir con el capital extranjero y, por ese medio, ayudándolo a comprender la conveniencia de una asociación.<sup>1</sup> Se trata en definitiva de ser pragmáticos y de asumir las tendencias del presente —un presente de “asociación” o “interdependencia”— pero sin que el Estado pierda el control de los acontecimientos.

En este contexto y a diferencia de Brasil, los pequeños y medianos empresarios parecen tener todavía una oportunidad. Así por ejemplo, el programa de desarrollo tecnológico del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), plantea proyectos de “riesgo compartido” con ello y con cooperativas agrícolas, al mismo tiempo

<sup>1</sup> Entrevistado por el autor, el subdirector de la Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología señaló que si bien era criterio de esa Dirección General impedir la entrada de empresas extranjeras a aquellas ramas en que ya existían empresas mexicanas, no se pretendía con ello proteger la ineficacia de esas empresas, que generalmente se traducía en baja productividad, incapacidad para acceder a mercados foráneos y otras limitaciones; de ahí que, en distintas ocasiones, hubiese permitido la incorporación de empresas transnacionales a esos mercados, provocando en algunos casos la protesta airada y la movilización concertada de los empresarios mexicanos. La reacción de la propia Dirección General en esas oportunidades, según el mismo funcionario, había sido la de promover la fusión entre los capitales nacionales que operaban en la rama y los capitales extranjeros; después de la protesta inicial, explicó, en la mayoría de los casos esa fusión fue aceptada.

que excluye explícitamente de esos proyectos a las grandes empresas. Sin embargo, la realidad suele mostrarse cruel con las buenas intenciones y eso fue lo que ocurrió aquí: en el único caso en que estos programas han concluido con éxito, una pequeña empresa mexicana, que terminó de desarrollar en 1980 un procedimiento para la producción de ampicilina, se enfrentó al verdadero origen de los problemas tecnológicos del país, que desde luego no tienen nada que ver ni con la inventiva ni la capacidad de los técnicos mexicanos: esa empresa no tenía la capacidad industrial, los recursos financieros ni el conocimiento de los mercados foráneos necesarios para explotar rentablemente su tecnología; como consecuencia de ello, según nos informó el propio Director de Desarrollo Tecnológico de CONACYT, en ese momento (1980), la pequeña empresa mexicana que había llegado tan lejos como desarrollar su propia tecnología, estaba en trance... de venderla a una empresa transnacional. Queda claro de este modo que los pequeños y medianos empresarios mexicanos no cargan en sus mochilas el bastón de grandes capitalistas; con suerte acaso sean portadores de la oportunidad de convertirse en ejecutivos menores de una empresa extranjera.

El caso anterior nos permite referirnos al estado de cosas en relación a uno de los fenómenos que utilizábamos como procedimiento de síntesis al reflexionar sobre el caso de Brasil: el de la transferencia de tecnología y desarrollo de la tecnología nacional. En México el esfuerzo gubernamental por impulsar el desarrollo de una tecnología nacional es muchísimo más amplio que el de Brasil. Se quiere abarcar todo, se intenta casi todo y no existen razones como para no pensar que se puedan obtener ciertos éxitos en aspectos parciales; quizá incluso algún descubrimiento equivalente al proceso para producir ampicilina que ya hemos comentado. ¿Pero se avanza de manera realmente significativa en la conquista de la independencia tecnológica?; en verdad parece que no pues, si como con toda claridad se desprende de ese mismo caso, no existe una capacidad fabril suficiente para hacer frente a los desafíos industriales de la nueva tecnología, entonces todo el proyecto es a la larga inviable.

Quizá si hubiese una oportunidad en el caso que se intentara concentrar los esfuerzos nacionales en algunas áreas seleccionadas y se redujera la participación extranjera sólo a ciertos sectores. Pero esa concentración de esfuerzos —financiera, administrativa, de recursos científicos y técnicos— sólo puede hacerla el Estado y ninguna forma de estatización está considerada en los planes futuros del gobierno mexicano.

Así pues, los esfuerzos continuarán siendo vanos —o por lo menos siéndolo en su mayor parte— y las empresas, como en el caso de aquella que quería producir ampicilina, continuarán gravitando hacia el capital extranjero.

Una situación similarmente frustrada es la que corresponde a la participación nacional. Así, la “mexicanización” ha servido en buena medida para que las empresas extranjeras escapen a todo control gubernamental —éste no se ejerce sobre las empresas mexicanizadas—, sin que la participación nacional en la gestión se haga efectiva puesto que la parte mexicana de la propiedad es atomizada a través de la venta de acciones en la bolsa de valores. El resultado de todo ello es que en la actualidad las autoridades desestimulan la mexicanización al mismo tiempo que buscan alguna solución al problema a través de la definición de formas de propiedad —por parte de extranjeros— que no generen derechos sobre la gestión de las empresas. Es probable que de igual manera se ensayen otras alternativas y se experimenten otras frustraciones pues, en definitiva, la mejor asociación para los capitales nacionales y extranjeros —ya que de eso se trata— será la que ellos mismos definan con el correr del tiempo y del desarrollo capitalista del país.

**SUMMARY:** This article examines the characteristics and effects of the processes of internationalization of capital on Latin American economies, and particularly, their confrontation with those valorization processes which are expressed only in a national context. The research focuses especially on the analysis of the representation of this confrontation, as expressed by the relationship between multinational corporations (representing multinational capital) and national States (representing the complex

**RÉSUMÉ:** Cet article analyse les caractéristiques et les effets des procès d'internationalisation du capital sur les économies latino-américaines et surtout leur rapport aux procès de valorisation qui s'expriment uniquement dans un terrain national. C'est l'analyse de la représentation de l'affrontement produit dans le rapport entre les entreprises multinationales (qui représentent le capital multinational) et les Etats-nation (qui expriment la complexité de rapports au sein desquelles se développent les pro-

of relationship, in which context the national processes of capital valorization are developed). These considerations are supported by the analysis of the specific cases of Brazil, Mexico and Colombia.

cès nationaux de valorisation du capital) qui est surtout étudiée. Toutes ces réflexions sont illustrées avec les cas du Brésil, du Mexique et de la Colombie.