

Los empresarios, la apertura y los procesos de integración regional: contradicciones y estrategias en el MERCOSUR

Luis Stolovich*

Este trabajo es una parte de la ponencia presentada a la Conferencia Internacional "Experimentos neoliberales de refundación en América Latina" realizada en Río de Janeiro, los días 18 a 20 de agosto de 1992.

Introducción

Las relaciones entre las distintas unidades del capital, entre sus diferentes fracciones y, muy especialmente, entre los componentes de la cúpula del poder económico se rigen por el principio de la "cooperación contradictoria". Esto implica cooperación y distintas formas asociativas por un lado, y contradicciones, intereses contrapuestos y competencia por el otro. Estas relaciones intra-clase, que operan en los planos económico, social y político-ideológico, se entrelazan contradictoriamente

*Economista Uruguayo, Director del Área de Investigación del Centro Uruguay Independiente.

con vínculos, también de unidad y lucha, entre la clase burguesa portadora del capital— y las restantes clases de la sociedad.

Este entramado de relaciones es sometido a prueba, a fuertes tensiones, y tiende a remodelarse en los períodos de crisis, de viraje y de reestructura económico-social.

Los países del Cono Sur de América, frente a la grave crisis que estaban —y están— sufriendo, respondieron, por Imposición externa pero también por ciertas presiones internas, con políticas de ajuste —con un fuerte componente estructural que está implicando una reestructura de su capitalismo y de sus fuerzas hegemónicas—. Respondieron asimismo con la promoción de procesos de integración regional con un compromiso como el que no habían asumido en toda la historia precedente.

Estos procesos están provocando cambios en el patrón de acumulación de sus economías, puesto que se están generando nuevas condiciones de competencia capitalista, nuevas formas hegemónicas y se está gestando una nueva división del trabajo a escala regional e internamente en cada país, así como una diferente inserción en la economía capitalista mundial. Asimismo, emergen nuevas modalidades de regulación que modifican la intervención del Estado y los mecanismos institucionales y promueven un nuevo tipo de disciplina social.

En este contexto se tienden a modificar las viejas estructuras del capital —y en especial del gran capital—y aparecen nuevas estrategias empresariales, procurando la sobrevivencia en las nuevas condiciones y/o su aprovechamiento para rentabilizar el capital. Paralela y concomitantemente se acentúan los antagonismos y las luchas al interior del capital —entre distintas unidades y fracciones— y entre las diferentes clases, así como cobran fuerza nuevas formas de cooperación y asociación empresarial. El viejo "mapa" empresarial se desdibuja y comienza a ser sustituido por uno nuevo, cuyos contornos no son aún nítidos.

El Estado es un protagonista central de estos procesos, como intermediario de las imposiciones internacionales, como activador de los ajustes estructurales y de la integración regional, como participe—no neutral—de los conflictos entre las diferentes fracciones del capital y entre las clases sociales. En la intervención del Estado se manifiestan, entrelazadamente, distintas lógicas.

i. una lógica global, que tiende a asegurar la reproducción y el funcionamiento macro de la economía y de la sociedad capitalistas, preservando ciertos equilibrios básicos necesarios para su continuidad. En las condiciones contemporáneas, en los países dependientes, esta lógica tiende a reflejar las tendencias —e Imposiciones— de los centros dominantes del sistema y, en particular, de los organismos financieros internacionales. La mediación es realizada por una

tecnoburocracia identificada ideológicamente con esos organismos en la versión neoliberal— que ha asumido las responsabilidades de conducción económica, con frecuencia enfrentada a los intereses particulares —y particularistas— de la burguesía local y a los representantes del sistema político.

ii. una lógica de fracciones del capital, en la que las acciones estatales tienden a reflejar, con cierta permanencia aunque contradictoriamente, los intereses de determinados segmentos o fracciones de capital —tales como el capital agrario, el industrial, el comercio importador, etc.—. Tal lógica se construye no sólo a partir de las posiciones de quienes ocupan la conducción del Estado, sino también de las luchas y correlaciones de fuerzas entre las distintas fracciones, que logran que sus intereses sean contemplados por la acción estatal. Sobre esta lógica también pueden influir, en alianza con y/o en contraposición a algunas de las fracciones burguesas, las demandas y acciones de otras clases sociales.

iii. una lógica de intereses particulares, en las que juegan un papel determinante los vínculos personales entre quienes ocupan posiciones en la conducción del aparato estatal e intereses empresariales particulares, que tienden a ser favorecidos por el Estado con acciones concretas, aunque frecuentemente disfrazadas.

A partir de estas bases conceptuales, este trabajo estudia las condiciones en que se desarrolla el proceso de integración regional del Cono Sur de América —el MERCOSUR—, comparando algunas características diferenciales básicas entre los cuatro países asociados y, en particular, entre sus fuerzas económicamente hegemónicas, las diversas posiciones en que se encuentran para enfrentar el nuevo proceso competitivo en el marco de una Zona de Libre Comercio o de una Unión Aduanera y en las circunstancias de procesos de reestructuración del capitalismo. Posteriormente se analizan las tendencias de cooperación y de lucha que comienzan a desenvolverse en el marco de la gestación de una nueva división del trabajo regional.

Los países del mercosur. Diferentes condiciones **competitivas para encarar el proceso de integración regional**

1.1. Integración regional. Los puntos de partida

La integración regional, aún en su alcance menos ambicioso (Zona de Libre Comercio, que sería el resultado a alcanzar si no se acuerda un arancel externo común), implica un cambio profundo en las condiciones de competencia capitalista a que gran parte de las empresas estaban habituadas. La ruptura de las barreras de protección para las producciones internas significa, a la vez, el levantamiento de las defensas de un espacio nacional de acumulación. Las empresas de cada país ya no dispondrán de una reserva relativa de mercado señalada por los límites del

Estado nacional, sino que deberán compartir su mercado interno con los capitales de los países vecinos, aunque simultáneamente podrán acceder a mercados mayores. Los mercados oligopólicos, sobre todo de los países menores, podrán perder ese carácter por el efecto de la competencia regional.

Las nuevas condiciones de competencia, que gradualmente se van imponiendo, tienden a gestar una nueva división regional del trabajo. Diversas ramas productivas tenderán a dislocarse geográficamente; crecerán en algunos países o subregiones y disminuirán o desaparecerán en otras; aparecerán nuevas especializaciones a partir de procesos de reconversión productiva; se multiplicará el comercio intrarrama como consecuencia de las nuevas especializaciones por país, rama y empresa o grupo económico. Las empresas y grupos tenderán —ya tienden— a recomponer su actividad, reubicándose en la nueva división del trabajo, y estableciendo nuevas relaciones, de cooperación y de competencia, entre sí.

¿Cuáles son los puntos de partida de este proceso? ¿Quiénes se integran y cuáles son sus diferencias estructurales básicas? ¿Qué implicaciones tienen esas diferencias, particularmente en términos de competitividad y de gestación de fuerzas hegemónicas a escala regional? A efectos de aproximarnos a una respuesta consideraremos sucesivamente cuestiones tales como: dimensiones relativas (tamaños-país y tamaños-empresa); importancia relativa de la región para cada uno de los países; desarrollo industrial y tecnológico; las fuerzas económicamente hegemónicas en cada país; factores que afecten las condiciones de competitividad y cómo comienzan a ser afectadas por los procesos de ajuste estructural.

1.1.1. Las cuestiones de tamaño

En el MERCOSUR se integran países de muy diferentes tamaño geográfico, demográfico y económico (ver cuadro 1). El eje del proceso integracionista lo constituyen los dos países grandes —Argentina y Brasil—, pero Brasil por sí solo representa el 71.7% de la extensión territorial, el 79% de la población y el 76.9% del Producto Bruto regional. Paraguay y Uruguay, en conjunto, apenas representan el 4.9%, el 3.9% y el 2.1% respectivamente, caracterizándose por una dimensión provinciana en relación a la de los países-eje.

Las características y la organización del capital, especialmente del gran capital ¿difieren sustancialmente entre países grandes y pequeños? ¿existe un salto de calidad al pasar de unos a otros? Más allá de características comunes, propias de un capitalismo dependiente, las diferencias son significativas. El propio concepto de "gran capital" queda radicalmente modificado al cambiar la escala del país. Si entendemos por gran capital dentro de un país aquél que, por el nivel de acumulación alcanzado y por la concomitante posición dominante en los mercados, está en condiciones de ejercer la hegemonía económica nacional, entonces esa categoría tendrá

CUADRO 1

Cuadro 1
Algunos indicadores geográficos, demográficos y económicos, del tamaño relativo
de los países del MERCOSUR

Indicadores	Brasil	Argentina	Uruguay	Paraguay
Superficie:				
Miles de Kmts²	8512	2762	176	407
Población:				
Millones de hab.	147	32	3	4
Fuerza Laboral:				
Millones personas	55	11.5	1.3	1.4
PIB:				
Miles de millones US\$	348	86	8	5

dimensiones correlacionadas con el tamaño del país respectivo. Al tender a desaparecer las fronteras y constituirse una unidad económica común —sea una Zona de Libre Comercio, una Unión Aduanera, Un Mercado Común o formas superiores de integración—, lo que son "grandes capitales" en los países pequeños de la nueva unidad, se transforman en capitales "medianos" o aún "chicos", en el marco de la región integrada. Los parámetros para definir las fronteras entre unas y otras categorías de capital se desplazan.

Es así que si consideramos, a los efectos de la región del MERCOSUR, como integrantes del "muy grande capital" a las empresas cuya facturación anual supera los US\$ 500 millones de dólares,¹ forman parte del mismo 62 empresas brasileñas, 15 de Argentina y una sola (estatal) de Uruguay.² Si como "gran capital" incluimos a las que facturan entre US\$ 100 y 500 millones mientras de Brasil forman parte 336 empresas, de Argentina lo hacen 81 y de Uruguay 6 (ver cuadro 2). Desde otra

Previo a cualquier consideración sobre grupos económicos, cuyas características, al agrupar un número más o menos importante de empresas, redimensiona los estratos constituidos.

Carecemos al respecto de datos de Paraguay, pero presumimos que sus empresas son aún menores que las de Uruguay.

CUADRO 2

Cuadro 2

Las grandes empresas de Argentina Brasil y Uruguay, según su tamaño
(En millones de dólares corrientes de facturación)

Estratos de tamaño	Brasil		Argentina		Uruguay	
	No empresas	Valor ventas	No empresas	Valor ventas	No empresas	Valor ventas
Más de 2000	8	26.103	1	4.634	0	0
1000 a 2000	25	31.288	4	4.717	0	0
5000 a 1000	29	19.262	10	6.931	1	654
250 a 500	84	31.795	19	6.476	1	315
100 a 250	252	41.776	62	10.419	5	746
50 a 100	423	30.197	86	5.832	12	779
25 a 50	724	25.770	131	4.890	35	1.222
10 a 25	1.570	25.716	211	3.606	104	1.548
a.. Total	3.115	231.907	524	47.505	158	5.264
b. PBI país	348.210		86.395		8.732	
c. b % a	66,6%		55,0%		60,3%	

FUENTE: Elaboración propia con base en *Gaceta Mercantil* (Brasil), *Prensa Económica* (Argentina) y *Ranking & Mercados* (Uruguay).

perspectiva, en las condiciones del Uruguay, se pueden considerar como empresas grandes unas 300 empresas —que facturan más de U\$S 5 millones— De ellas, sólo 7 o 19 —según el criterio de medición que consideremos—serían grandes en un marco regional.

Otro enfoque posible para abordar esta cuestión de tamaño-empresa consiste en comparar las dimensiones de las empresas líderes en los mercados similares de unos y otros países. En término medio las empresas líderes en Brasil son 12.9 veces mayores que las de Uruguay y las de Argentina, a su vez, son 6.9 veces mayores. En algunos mercados, como por ejemplo en la construcción, las diferencias de tamaño llegan a proporciones de 178.1 veces.

Estos significativos diferenciales, en un conjunto de ramas de actividad tienen importantes consecuencias en términos de competitividad relativa entre las empresas de los países que se integran. Existen economías de escala técnicas y comerciales que favorecen a las empresas de los países mayores y, especialmente, de Brasil. Existen, por otra parte, en los países mayores, economías de escala globales derivadas de la aglomeración de actividades, acumulación de masa crítica necesaria para los esfuerzos de investigación tecnológica, etc. Además, por su propio tamaño, las grandes empresas y grupos económicos de Brasil y Argentina disponen de un poder financiero y de mercado que por sí mismos constituyen una ventaja competitiva.

Por otra parte, a diferencia de otros procesos integracionistas, el del MERCOSUR no atendió las diferencias de tamaño y situación de los países incorporados, perjudicando de ese modo las perspectivas de los países más pequeños. En contraste con el proceso que estaban experimentando, desde 1986, Argentina y Brasil, el MERCOSUR se planteó una integración de tipo comercial, sin incentivar específicamente el comercio intra-sectorial y la complementación productiva, financiera y tecnológica, que en cambio sí encararon los países mayores a través de 23 protocolos bilaterales. Tampoco las cuestiones sociales se integraron al Tratado de Asunción.

Paraguay y Uruguay fueron invitados al proceso, como respuesta ante la Iniciativa Bush, y no tuvieron reales oportunidades de negociar su participación. Para Uruguay, al menos, dada su gran dependencia comercial y económica con respecto a la región, no hubo alternativa: integrarse o sufrir una potencial pérdida de un mercado que se había conquistado trabajosamente a partir de la década del setenta. En efecto, los márgenes de preferencia arancelaria obtenidos por medio de convenios bilaterales con Argentina y Brasil (CAUCE y PEC respectivamente) se perderían, erosionando la competitividad de las empresas uruguayas en tales mercados. A nivel gubernamental y empresarial se entendió que era preferible asumir los riesgos de la apertura del mercado interno a la competencia regional sin protección arancelaria, que afrontar una pérdida de los mercados argentino y brasileño.

De cualquier modo, las diferencias en términos de tamaño-país y tamaño-empresa, no constituyen una ventaja (o desventaja) absoluta a efectos de la lucha competitiva inter-capitalista que se avecina. Las economías de escala, particularmente importantes en algunas producciones en masa, corresponden al paradigma tecno-económico que predominó en las décadas precedentes. Pero el nuevo paradigma que está siendo gestado a partir de la revolución tecnológica en curso, si bien no elimina las economías de escala, al acentuar la flexibilidad y la producción flexible, está creando nuevas ventajas competitivas de las cuales pueden aprovechar los pequeños países y las empresas de talla mediana y chica, si adoptan las estrategias adecuadas³

1.1.2 Importancia relativa de la región para cada país que se integra

Paraguay y Uruguay tienen un elevado grado de apertura económica en comparación con sus grandes vecinos. Si medimos esa apertura por el coeficiente "(Exportaciones + Importaciones) % PBI", es del orden del 36.5% en Paraguay, 30.6% en Uruguay, 15.7% en Brasil y 15.6% en Argentina. El desarrollo de los países más pequeños de la región es, por tanto, más altamente dependiente de las vicisitudes del comercio exterior y, en particular, de la marcha de su sector exportador.

Por otra parte, la región tiene una significación muy diferente para el comercio exterior de unos y otros países. Mientras Paraguay y Uruguay son sumamente dependientes de las exportaciones e importaciones a sus dos grandes vecinos —llegando a venderles a los mismos entre la tercera parte y el 40% de sus ventas externas— Argentina y, sobre todo Brasil, orientan una proporción muy pequeña, cuando no insignificante, de sus exportaciones a la región. Es así que Brasil, para el promedio del quinquenio 1985-1989, exportó a sus actuales socios del MERCOSUR apenas el 4.6% de sus exportaciones totales (ver cuadros 3 y 4). Si bien estas proporciones se están acrecentando, las abrumadoras diferencias se mantienen.

De ahí que el MERCOSUR tenga una importancia relativa muy diferente para unos y otros países. Para los países pequeños de la región todo su futuro productivo queda ligado a la nueva unidad económica en gestación, tornándose sumamente vulnerables frente a las estrategias, políticas y coyunturas de sus vecinos. Para Brasil la región tiene un significado más político que directamente económico, encontrándose Argentina en una situación intermedia.

Para las grandes empresas brasileñas y argentinas su centro de atención, en materia de expansión comercial, o está fuera de la región o está en el mercado de su vecino grande. Paraguay y Uruguay sólo representan mercados marginales —de alcance "provincial"— para la mayoría de ellas. Aún así, no son mercados de despreciar, sobre todo en periodos de crisis y recesión, tal como lo están ejemplificando empresas constructoras argentinas y brasileñas que están ingresando en el mercado uruguayo como respuesta a los problemas que afrontan en sus países de origen.

1.1.3. Desarrollo industrial y tecnológico

Las tres últimas décadas, caracterizadas por un desigual desarrollo de las fuerzas productivas en los tres países de la región, modificaron los equilibrios preexistentes y la correlación de fuerzas económicas en favor de Brasil. En la primer mitad del siglo, los países rioplatenses ostentaron un mayor nivel de desarrollo relativo y un elevado dinamismo económico;⁴ América del Sur fue un

⁴Valga el ejemplo de Uruguay, desde principios del Siglo XX hasta fines de la década de los años 20, Uruguay alcanzó una renta por habitante que a veces fue la tercera del mundo. Todavía a comienzos de los años 50 se hallaba entre las 10 primeras y hasta mediados de los años 60 el Uruguay poseyó la renta por habitante más alta de América Latina.

Cuadros 3 y 4

Cuadro 3

MERCOSUR: exportaciones e importaciones intrarregionales (ALADI) como porcentaje del comercio exterior en cada país

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Exp.intrarreg % Exp.globales				
1988	19	11	38	27
1989	25	10	42	37
1990	22	10	42	39
Imp.intrarreg.% Imp.globales				
1988	33	12	44	52
1989	33	18	39	50
1990	34	17	40	49

Fuente: ALADI. Departamento de Información y Estadística de la Secretaría General.

Cuadro 4

Exportaciones e importaciones a/de la región del MERCOSUR como porcentaje de las exportaciones/importaciones globales
Promedio 1985/89

	Exportaciones	Importaciones
Argentina	11,5	19,0
Brasil	4,6	17,7
Paraguay	36,8	43,1
Uruguay	29,2	39,9

Fuente: ALADI.

campo de disputas por la hegemonía política entre dos gigantes —Argentina y Brasil—. Pero los acontecimientos de las últimas décadas —y en particular el diferencial desarrollo de las fuerzas productivas—dirimieron el pleito.

Brasil ya era en 1960 el 75.8% de la población regional,⁵ 25 años más tarde era el 80.1 % —el crecimiento fue aún más significativo en la población urbana regional—. Brasil generaba el 59.7% del PBI regional en 1960 y el 78.9% en 1985—siendo el crecimiento más acentuado aún en la producción industrial—. En la última fecha representaba casi el 90% de la inversión bruta interna regional.

Por contraste, los países rioplatenses perdieron gravitación en la región, de un modo notable, expresando su creciente atraso relativo. En el caso de Uruguay, la disminución de su peso —que se sitúa entre un 1% y 2% del total regional, según la variable de que se trate— lo ha reducido a una posición marginal entre sus dos grandes vecinos.

Influencia demográfica y económica de Argentina, Brasil y Uruguay en la región 1960-1985
(Como porcentaje del total regional de cada variable)*

	Año	Argentina	Brasil	Uruguay
Poblacion regional	1960	21.6	75.8	2.7
	1985	18.2	80.1	1.7
Población urbana regional	1960	30.2	65.9	3.9
	1985	19.9	78.1	1.9
PBI regional	1960	35.4	59.7	4.9
	1985	19.1	78.9	2.0
Producto industrial	1960	33.9	61.6	4.5
	1985	16.5	81.9	1.6
Inversión Bruta Interna	1960	37.2	59.5	3.3
	1985	11.6	87.5	0.9

* El total regional no incluye Paraguay.
Fuente: BID.

⁵ En los datos que se presentan el total regional no incluye a Paraguay.

En 1950 Brasil representaba el 21.9% de la producción industrial latinoamericana y 34 años después el 35.9%. Mientras Argentina y Uruguay representaban, respectivamente, el 26.7% y el 3.7% de esa producción en 1950, ya en 1984 se habían reducido al 11.8% y 1% (UNIDO, 1984 y 1895). Mientras los países rioplatenses perdían significación en las exportaciones industriales de América Latina, Brasil pasaba a controlar el 56% de dichas exportaciones.

Pero el desigual desarrollo de las fuerzas productivas regionales no se tradujo sólo en los diferentes niveles —absolutos y relativos— de la producción industrial, sino también en la estructura de la misma.

Entre 1973 y 1985, en la estructura industrial argentina creció la importancia del sector productor de bienes de consumo no duradero —pasó del 28.3% al 47.1%— mientras perdió gravitación el sector productor de bienes de consumo duradero y de maquinarias y equipos —que pasó del 38% al 21.9%—. Se agravó así el carácter dependiente de la industria argentina, que evolucionó hacia una conformación industrial más "tradicional", en el sentido que su estructura correspondería a las primeras etapas del proceso de industrialización.⁶

En Brasil, en cambio, se observa una lenta pero persistente reducción del tamaño relativo del sector productor de bienes de consumo, a la vez que el sector productor de medios de producción —materias primas y maquinarias— no sólo alcanza una importante y creciente presencia que muestra la conformación de una estructura industrial más "avanzada", sino también más equilibrada entre uno y otro sector. *"Esta cuestión no es —para nada— adjetiva y ha sido, a nuestro juicio, una de las claves de la dinámica industrial y exportadora de dicho país".*

*"Es más, si se considera la relación entre la rama productora de material de transporte y la producción de bienes de capital como otro indicador de 'fortaleza' de la producción de bienes de capital, se tiene que para el caso argentino la presencia de la primera es notoriamente alta. Así, mientras que en Brasil la producción de bienes de capital duplica la participación del material de transporte, en Argentina ambas presentan un tamaño relativo similar"*⁷

En Uruguay, con una estructura dominada por la producción de bienes de consumo —aunque con una paulatina pérdida de gravitación relativa de este sector—, el sector productor de medios de producción y de bienes de consumo duradero tiene un peso bajo y decreciente. El sector que ha ganado gravitación, debido a la mayor importancia de las ramas correspondientes a la industria química, es el productor de bienes intermedios (materias primas, insumos, etc.).

⁶ Fabio Villalobos, "El sector industrial y la integración subregional. Intercambio con Argentina y Brasil". **Cuadernos del CALEH** (Montevideo), núm. 47, 1988.

⁷ *Ibid.*

La diferencial expansión —en general y exportadora en particular— de la industria en los tres países de la región estuvo estrechamente ligada a la implementación de diferentes políticas económicas —y a la emergencia de diversos comportamientos de los agentes económicos—, que reflejaban la hegemonía de unas u otras fracciones capitalistas.

Frente a los impactos de la crisis mundial 1973-1975 —y los consiguientes cierres de mercados y abatimiento de los precios internacionales de las producciones primarias— se ensayaron diferentes respuestas, expresión de la diversidad de hegemonías. En Argentina primó una concepción neoliberal que condujo a un tipo "ortodoxo" con aumento del tipo de cambio real, congelamiento de salarios y promoción de exportaciones tradicionales (agrarias), si bien se mantuvo un régimen arancelario altamente proteccionista.

En Brasil se desarrolló un programa de sustitución de importaciones, particularmente de medios de producción, a la vez que se incentivaron las exportaciones por medio de subsidios fiscales y financieros, y un importante crecimiento del tipo de cambio real. A la creciente búsqueda y acceso a mercados externos para la producción industrial, se unió la propia ampliación del mercado interior —aunque con énfasis en las capas sociales de ingresos medios y altos—.

Uruguay siguió un camino más próximo al de Brasil, por medio de una política de promoción de exportaciones no tradicionales (productos industriales de base agraria o no), a la vez que mantuvo una alta protección a las industrias sustitutivas de importaciones orientadas a abastecer el mercado interior. Pero la política de deterioro del salario real, por el contrario, tendió a estrechar ciertos segmentos de ese mercado.

Entre 1979-1981 en Argentina y en Uruguay se desarrollaron programas de desgravación arancelaria —que promovieron un gran crecimiento de las importaciones— y de atraso cambiario que, unido a la reducción de estímulos a las exportaciones no tradicionales, desestimularon las exportaciones. Brasil, por el contrario, frente a la caída del tipo de cambio real compensó con subsidios a las exportaciones y con estrictos controles sobre las importaciones (aumentos de aranceles, etc.). Cuando se desató una nueva crisis mundial y regional, Brasil se hallaba en mejores condiciones que sus vecinos, con una renovada y creciente industria que podía competir con ventajas en diversos mercados.

En Brasil, en el marco de un modelo de "desarrollo dependiente"⁸ hubo una transformación productiva, basada en la acción del Estado, que tuvo tres fuentes principales:

⁸ Peter Evans. *A tríplice AHanca. As multinacionais, as estafais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro*, Río de Janeiro, Zahar Editores, 1980.

a. La constitución de sectores industriales, especialmente bienes de capital, bienes intermedios e infraestructura (energía y petróleo), que profundizaron el proceso de sustitución de importaciones, creando una estructura industrial más integrada que distingue a Brasil de los demás países de la región —éstos con estructura industrial "trunca"—.

b. Estímulos indirectos a la modernización de la industria de transformación, impulsando especialmente la exportación.

c. El establecimiento de algunos sectores tecnológicos "de punta" como informática, telecomunicaciones, aeronáutica y nuclear, con una base técnica muy dinámica, basada en la ciencia y en importantes inversiones en investigación y desarrollo. La implantación de estos sectores se caracterizó por una intervención directa del Estado, realizada por consideraciones de estrategia y soberanía y tuvo una prolongada capacidad de resistencia frente a las considerables presiones internacionales y locales que debieron enfrentar⁹

De este modo, Brasil construyó una economía industrial relativamente integrada. Completó su industrialización dentro del padrón de la 2a. revolución industrial, a fines de los años setenta, cuando una 3ª revolución industrial comenzaba a ponerse en marcha en las economías capitalistas avanzadas. En los años ochenta, frente a la crisis y la violenta inestabilidad, la estructura empresarial brasileña fue inducida a una estrategia de sobrevivencia, buscando —por encima de todo— preservar su integridad patrimonial, aunque a costa de un creciente desfasaje en relación a la revolución tecnológica que se propagaba en los países desarrollados.¹⁰

La década de los ochenta fue crítica para los países que hoy conforman el MERCOSUR, pero los procesos fueron diversos y con consecuencias sobre sus ventajas relativas. En Brasil a pesar del deterioro relativo, la tasa de acumulación —salvo en 3 o 4 años críticos— se mantuvo en niveles superiores al 20% del PBI (en términos corrientes) mientras que en Argentina esa tasa que se situaba en cifras superiores al 16% cayó aceleradamente hasta niveles del 8% al comenzar la década de los noventa (ver cuadro 5). Entre 1980 y 1990 el producto Bruto de Argentina cayó en un 9.4% y su Producto Industrial en un 23.8% —reflejando la creciente desindustrialización¹¹ de ese país—. En ese mismo período el PBI del Brasil creció en un 16.5% y el Producto Industrial en un esmirriado 3.8% —indicativo del estancamiento de la década—.

⁹ Fabo Eiber, "Innovación tecnológica y política de modernización en Brasil", en Caries Ominami (edit), *El sistema... op. cit.*

¹⁰ Suágan Wilson Unicamp, *Estrategia e desenvolvimento de C&T nas empresas privadas nacionais*. Relatório Final, Campinas, 1989.

¹¹ Si bien en algunos sectores —como siderurgia, cemento, aceite, petroquímica y papel— hubo inversiones y cierto desarrollo en la década de los ochenta.

Cuadro 5
Tasa de acumulación en algunos países del MERCOSUR
Formación bruta de capital fijo % Producto Bruto Interno

Años	Argentina	Brasil	Uruguay
1980	s/d*	22,9	18,0
1981	s/d*	22,9	17,1
1982	16,4	21,4	16,1
1983	14,2	18,1	11,5
1984	12,3	16,9	10,0
1985	11,5	16,9	7,7
1986	11,5	19,1	8,1
1987	13,1	22,3	9,1
1988	12,0	22,8	9,5
1989	8,7	24,9	9,2
1990	8,1	21,7	11,2

* Sin dato

Fuente: Bancos Centrales.

En los países menores la evolución de los ochenta fue dispar, con estancamiento en Uruguay y cierto dinamismo en Paraguay—pero cuya industria es muy débil y fuertemente ligada a algunos recursos naturales del país—.

De la evolución de los procesos de acumulación de capital, desarrollo industrial y tecnológico, con anterioridad a la integración regional en curso, derivan significativas diferencias en términos de competitividad, que —en principio— otorgan a Brasil una indudable hegemonía. En condiciones de libre mercado un proceso de integración tendería a promover una división del trabajo de tipo dependiente con Brasil como centro y los demás países como periferia. Esto es precisamente lo que pretendieron evitar los protocolos de integración firmados entre dicho país y Argentina desde mediados de la década del ochenta.

1.1.4. Las fuerzas económicamente hegemónicas en cada país

El proceso de conformación de la estructura productiva y tecnológica de cada país, fue gestado y gestó a su vez, determinadas fuerzas económicamente hegemónicas, que a su vez construyeron determinadas alianzas características. A efectos de aproximarnos a esta cuestión, consideraremos: el peso relativo de los distintos tipos de capital en el conjunto de las empresas grandes de cada país, así como en la economía en su conjunto; el grado relativo de concentración económica; las alianzas típicas; las características y estructura de los grupos económicos hegemónicos; su expansión transnacional y el grado de interpenetración de las exportaciones de capitales entre los países de la región; los sistemas financieros y los mercados de capitales.

* Capitales extranjeros, privados nacionales y estatales

En el sector financiero, existe una marcada asimetría entre los países del MERCOSUR en relación al origen de la propiedad de las empresas. Uruguay es el país de la región que ha sufrido el mayor proceso de extranjerización de su sistema financiero, donde existe el menor control nacional sobre los recursos financieros. De acuerdo a cifras de años recientes, mientras las empresas financieras de Brasil cuya propiedad era extranjera sólo controlaban el 9.7% de los depósitos del sistema, y las extranjeras en Argentina controlaban el 15.6%, en Uruguay este tipo de empresas alcanzaba a tener el 46.2% de los depósitos del sistema —y con una tendencia creciente, dado el pasaje de un gran banco gestionado por el Estado a la órbita privada de capital extranjero— (ver cuadro 6).

Cuadro 6
Propiedad de la banca en los países del MERCOSUR
Peso relativo en los depósitos del sistema de cada tipo de agente propietario

Bancos	Argentina	Brasil	Uruguay
Estado	41,7%	52,0%	37,6%
Privado Nacional	42,7%	38,3%	16,2% ^(c)
Subtotal Nacional	84,4%	90,3%	53,8%
Extranjeros	15,6%	9,7%	46,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

(a) Incluye Cajas Económicas transformadas en Bancos Múltiples.

(b) Incluye Banca Cooperativa (7%).

(c) Bancos gestionados por el Estado.

Datos para 1988 (Argentina), 1989 (Uruguay) y 1990 (Brasil).

En Brasil los principales agentes financieros eran el Estado (52% de los depósitos) y capitales privados nacionales (38.3%). En Argentina ocurría algo similar. En Uruguay, desaparecido el capital bancario privado nacional, los principales agentes pasaron a ser el Estado y capitales de origen extranjero.

Este marcado proceso de extranjerización del sistema financiero uruguayo responde a una reestructuración impulsada ya en los años setenta y que cobra nuevo ímpetu en la actualidad. Este fenómeno se vincula, por otra parte, al creciente grado de internacionalización de las corrientes financieras que caracterizan al sistema uruguayo —transformando en una plaza financiera regional—. En tales aspectos existen notorias diferencias con los sistemas de Argentina y, particularmente, de Brasil.

En Brasil la mayoría de los grandes bancos privados funcionan estructurados en Grupos Financieros, integrando una diversidad de empresas que actúan en distintos segmentos de actividad financiera y en otras actividades económicas —entre ellas sectores de "punta" como la informática y la electrónica, vinculadas al proceso de automatización bancaria—. En Argentina sólo algunos de los grandes bancos están integrados a Grupos Económicos. En Uruguay, los Grupos Financieros, que habían tenido un prematuro desarrollo, desaparecieron como consecuencia de sucesivas crisis bancarias que condujeron a la liquidación de la banca privada nacional.

Entre las empresas no financieras existe una panorama muy diverso en los países del MERCOSUR. En Brasil sobre las 6.928 mayores empresas, en 1990 el 89.5% eran nacionales privadas y acumulaban el 59.3% de la facturación y el 46.4% del patrimonio líquido; el 4.1% eran estatales y reunían el 24.9% de la facturación y el 46.1% del patrimonio líquido; un 6.4% eran extranjeras y controlaban el 15.8% de las ventas, así como el 7.5% del patrimonio líquido.¹² En este país las empresas privadas nacionales eran dominantes en la mayor parte de las ramas de actividad; las estatales eran dominantes en los mercados de servicios públicos, siderurgia, química y petroquímica, y minera. Por su parte las de capital extranjero tenían un control preponderante en los mercados de automóviles y autopiezas, higiene y limpieza, farmacéutica, informática, plásticos y caucho, distribución de petróleo, máquinas y equipamientos, bebidas y tabaco y otro material de transporte.

En Argentina, en la industria manufacturera a mediados de la década del ochenta, las empresas del Estado participaban con un 11.5% de la producción industrial, las empresas extranjeras participaban con un 46.4% y las empresas privadas nacionales con un 42.2% —16.8% los grupos económicos y 25.3% las empresas independientes—. ¹⁴ Entre las empresas extranjeras tenían una

¹² Visao. *Quem es quem na economia brasileira*, 1991, varios números.

¹³ Brame, 1991, varios números.

¹⁴ AzpiazuBasualdoyKhavisse. Hnuewpoeifr

participación creciente aquellas diversificadas y/o integradas, mientras que perdían peso las especializadas. Las empresas extranjeras eran dominantes en las ramas productoras de bienes de consumo durable, las empresas privadas nacionales lo eran en las ramas productoras de bienes de consumo no duradero, existiendo cierto equilibrio en los restantes agrupamientos ramales.

En Uruguay, entre las 250 mayores empresas —que representan aproximadamente el 40% de las ventas de la economía—, en 1990 la distribución de la facturación por tipo de agente económico era la siguiente: empresas extranjeras 27.3%, empresa estatales 24.3% y empresas privadas nacionales —cooperativas incluidas—48.3%. En la industria manufacturera las empresas extranjeras controlaban el 21.2% del producto industrial, las estatales el 4-5% (a costo de factores) y el resto correspondía a empresas privadas nacionales. Las extranjeras tenían un peso dominante en ramas tales como chocolates, alimentos diversos, bebidas, químicos, metálicas básicas, radio y TV, y material de transporte.

En todos los países del MERCOSUR existen diversas formas de alianza entre los integrantes de los grandes agrupamientos de agentes económicos. Evans (1980) caracterizó como "triple alianza" lo que fueron, y todavía son, las distintas formas de asociación entre el Estado, las transnacionales y los capitales privados nacionales, para desarrollar empresas comunes en sectores estratégicos de la economía brasileña. En los otros países estas formas de asociación estuvieron menos desarrolladas.

*** Concentración económica**

La concentración económica global es inversamente proporcional al tamaño del mercado, Esto se vincula a la existencia de economías mínimas de escala en una cantidad de actividades económicas, lo que se refleja también en los países del MERCOSUR. Así, si consideramos como indicador de esta concentración el peso que representan las ventas de las 100 mayores empresas de cada país sobre el Producto Bruto, encontraremos que las mismas representan el 18.6% en Brasil, el 35.8% en Argentina y el 51% en Uruguay.

La menor concentración de la economía brasileña refleja, no sólo su mayor tamaño de mercado, sino también una mayor extensión y diversificación de sus actividades productivas.

Correspondientemente una mayor dispersión—incluso geográfica— del poder económico. La mayor concentración argentina y uruguaya expresa economías menos dinámicas, menos diversificadas productiva y territorialmente. El PBI de Brasil es 4.2 veces mayor que el de Argentina y el PBI argentino es, a su vez, casi 10 veces el uruguayo.

* Los grupos económicos hegemónicos

En todos los países del MERCOSUR se desarrollaron en las últimas décadas, como forma hegemónica de constitución del gran capital, grupos económicos—articuladores, bajo un control y un mando centralizado, de un número variable de empresas radicadas en diversas actividades económicas—. Estos conjuntos responden a una lógica de acumulación diferente a la de la empresa aislada, constituyéndose en formas más avanzadas de valorización del capital.

Más allá de su similitudes formales, y de responder a una tendencia común en el funcionamiento del capitalismo dependiente, existen importantes diferencias entre los grupos económicos de unos y otros países de la región. En primer lugar, y no por obvias dejan de ser destacables, están las diferencias que surgen del tamaño y del nivel de acumulación de estos grupos, presentando cuestiones similares a las ya abordadas en el punto 1.1.1. —referido al tamaño de la empresa—. Los grupos económicos de los países mayores de la región cuentan con un número de empresas significativas bastante superior al de países menores como Uruguay y alcanzan niveles de acumulación de capital y de facturación sensiblemente mayores.

Entre los 300 mayores grupos económicos nacionales privados de Brasil —de acuerdo a su patrimonio líquido— ninguno tiene un valor menor de U\$S 170 millones de esa variable y sólo 29 tienen una facturación inferior a U\$S 50 millones. En Uruguay ningún grupo posee un patrimonio líquido de ese valor y sólo 7 facturan por encima de los U\$S 50 MILLONES. Algo similar se puede decir en torno al número de empresas.

En concomitancia con el número de empresas que posee o controla cada grupo, surge otra característica diferencial: el mayor grado de diversificación económica, así como de integración vertical, de los grupos brasileños y argentinos, en relación a los de los países pequeños como Uruguay. Por lo general, aquéllos tienen una implantación de tipo conglomeral. Su riesgo se encuentra más distribuido, no dependiendo exclusivamente de un único tipo de actividad —si bien es frecuente que exista algún tipo de actividad dominante (industrial, financiera, comercial, etc.)—.

Como ya se dijo, algunos de los principales grupos de Brasil y Argentina, articulan la banca con otras actividades económicas, constituyendo grupos financieros o capital financiero —en el sentido de Hilferding—, lo que ya no ocurre en Uruguay donde los grupos financieros se fueron desestructurando en cuanto tales perviviendo los grupos económicos sin una base financiera propia—.

Parecería que, mientras en Argentina —y en alguna medida también en Uruguay—, una parte de los grupos económicos se constituye a partir del capital agrario—sobre todo ganadero—, en Brasil los grupos tendrían un origen principalmente Industrial y financiero, lo que les daría un sesgo menos "tradicional". Esto no significa que los grupos no realicen —y mantengan—

importantes inversiones agropecuarias. Las políticas de modernización del agro atrajeron en Brasil a capitales provenientes de otros sectores de la economía. Grandes grupos económicos entraron en la producción agrícola o agroindustrial inmovilizando inmensos capitales en tierras.¹⁵

Mientras en Uruguay las inversiones agropecuarias de los "grandes grupos locales tendrían una menor importancia relativa en sus activos, en Argentina habría importantes grupos con un significativo peso de los activos en tierras y ganado.

Entre los mayores grupos económicos argentinos se observan algunos patrones comunes: V

"son empresas locales creadas en la década del cincuenta; en muchas de ellas, parte de las actividades principales están asociadas con la demanda del sector público; integraron vertical y horizontalmente su producción manufacturera; en la década del setenta comenzaron un fuerte proceso de diversificación hacia otras actividades; realizaron alguna inversión significativa en el sector financiero; invirtieron en el exterior; formaron alguna empresa conjunta con firmas extranjeras; poseen una fuerte solidez financiera; han reclutado recursos humanos de alta calificación y desarrollaron una notable capacidad gerencial. Estos grupos que son básicamente de Upo familiar, desarrollaron su estrategia a partir de 1976 sobre tres bases: las contrataciones de obras públicas y provisiones al Estado, los regímenes promocionales y las operaciones financieras. Extinguido este modelo, procuran reinsertar sus planes de crecimiento según nuevas reglas de juego: ahora, el negocio pasa por adquirir compañías productivas y de servicios en manos estatales" (Prensa Económica).

En Brasil se encuentran los grupos económicos más poderosos de la región, con el mayor nivel de expansión internacional —tanto en cuanto exportadores de capitales como de mercancías con cierta competitividad—, con bases tecnológicas y organizacionales más desarrolladas, con apuestas a la transformación de su país en una potencia de rango mundial. Sin embargo, pese a su superioridad regional, no bien la perspectiva se torna mundial, aparecen sus notorias debilidades. Los mismos son caracterizados del siguiente modo:¹⁹

¹⁵ Moacir Palmeira, "Modernizacao, Estado e questao agraria", *Estudos Avancados*, San Pablo, núm. 7, 1989.

¹⁶ LStolovich, ef al., 1987.

Daniel Azpiazu, ef al. *El nuevo poder económico...* op. cit.

¹⁸

Bernardo Kosacoff, ef al. *La Industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*, Buenos Aires, CEPAL/Centro Editor de América Latina, 1989.

¹⁹ Suzigan Wilson Unicamp. *Estrategia...* op. cit.

"Los grandes grupos privados nacionales se encuentran desfasados cuando son comparados con los grupos empresariales de los países desarrollados o, aún mismo, con los de los países de industrialización reciente. En principio resalta el desfase en relación a las dimensiones de los grupos, tanto en términos de patrimonio como en términos de facturación. Pero, más importante aún, es el desfase en relación al perfil de los grandes grupos. En las economías desarrolladas, los grandes grupos presentan un perfil multi-sectorial con presencia significativa en sectores irradiadores de innovación, contando con elevado grado de sinergia interna desde los puntos de vista tecnológico y organizacional. En el caso brasileño, la estructura de los grandes grupos es poco diversificada y concentrada en sectores de bajo dinamismo tecnológico. Esta observación insinúa la hipótesis de que las estrategias empresariales en Brasil fueron conducidas bajo una orientación predominantemente patrimonial, en detrimento de estrategias tecnológicas más ofensivas".

La crisis de los ochenta, con el estrangulamiento y las presiones provenientes de la deuda externa, habrían deteriorado una trayectoria más dinámica y de mayor proyección del gran empresariado, volcándolo a opciones más especulativas y cortoplacistas.

Aún así, las distancias son significativas en relación al poderío, las estructuras y los comportamientos, de los grupos hegemónicos en los restantes países del MERCOSUR.

*Internacionalización

La creciente internacionalización de los capitales locales —sobre todo de los grandes capitales— ha sido un proceso que ha caracterizado a casi todos los países del MERCOSUR. Si bien bajo formas diferenciadas y con intensidad diversa, los capitalistas locales han tendido a expandirse en el exterior, no sólo en cuanto exportadores de mercancías, sino también en cuanto exportadores de capitales.

La exportación de capitales tomó fundamentalmente dos formas, de significación e implicancias estratégicas muy diferentes: 1. la inversión de tipo pasivo, o rentístico, que se concreta principalmente como depósitos de dinero en bancos del exterior; 2. la inversión de tipo empresarial, que se concreta por medio de la creación de empresas en el exterior, y que es la que tiende verdaderamente a transnacionalizar a los capitales locales.

La exportación de capitales de tipo pasivo denota un comportamiento de tipo rentístico, que se acentuó durante la crisis de los años ochenta y bajo el influjo de las altas tasas de interés internacionales. Este comportamiento ha sido más típico de Argentina y Uruguay —cuyos capitalistas aprovecharon la liberalización de la plaza financiera uruguaya para canalizar sus recursos hacia el

exterior—. En efecto, en 1990 existen depositados en bancos del exterior capitales de origen argentino del orden de 16.500 millones de dólares (19.1 % del PBI) y 3.780 millones de dólares de origen uruguayo (43.3% del PBI). En cambio, la exportación de capitales de origen brasileños —tejo la forma de depósitos— alcanzó a 18.400 millones (5.3% del PBI) y la de paraguayos a US\$ 850 millones (16.8% del PBI).

Brasil, por su parte, es el país de la región con el mayor grado de internacionalización empresarial. De las 600 mayores transnacionales del Tercer Mundo, 138 eran de Brasil —según datos de 1988—. Los bancos fueron las primeras transnacionales brasileñas: ya en 1982 existían 20 bancos brasileños con presencia en 56 países, con más de 100 agencias y escritorios de representación²⁰. Las inversiones brasileñas tienen una cierta diversificación geográfica en América Latina y en ciertas zonas de África, pero han penetrado incluso en otras regiones —como lo muestran las grandes constructoras con obras en Portugal, EEUU y otros países—.

Los grandes grupos económicos argentinos también tienen cierta expansión transnacional, pero de menor envergadura que la brasileña y de alcance principalmente regional. Capitalistas de Uruguay y Paraguay tienen inversiones empresariales en otros países de la región pero que, en la mayoría de los casos conocidos, aún no significan una verdadera transnacionalización.

Las diferencias en los grados de expansión internacional y la correspondiente experiencia empresarial, constituyen factores que generan ventajas para el proceso de competencia regional en las condiciones del MERCOSUR, principalmente en beneficio de los capitales brasileños.

*** Grado de interpenetración de las inversiones regionales**

Hasta mediados de la década del ochenta, las inversiones directas de empresas argentinas en Brasil y de brasileñas en Argentina, si bien tendían a ser crecientes, aún eran relativamente marginales. El mercado tenía un grado de atractivo mayor para la inversión que el rioplatense —sobre todo en los años del "milagro brasileño"—. En 1982 había 215 inversionistas argentinos identificados, de los cuales el grupo Bunge y Born era el más importante, con US\$ 33 millones radicados en Brasil. Esto representaba apenas el 0.16% de la inversión extranjera directa en dicho país, pero era aproximadamente la sexta parte de la inversión argentina en el exterior.

Por su parte, sólo había 31 inversores brasileños identificados con una inversión de US\$ 52 millones radicados en Argentina (0.8% de la Inversión extranjera en este país). Se estimaba que para Brasil las inversiones en Argentina tenían una significación bastante menor—al menos en términos de volumen— que para Argentina las destinadas a Brasil. Aún así, Argentina absorbía

Ary Cesar Minella. **Banqueiros. Organizacao e poder político no Brasil**, Río de Janeiro, ANPOCS/Es-pacoeTempo, 1988.

alrededor del 30% de los flujos hacia América Latina, superada posiblemente sólo por Paraguay como país de destino.²¹

A partir de la segunda mitad de los años ochenta, las tendencias a la inversión extranjera regional parecen reforzarse. Los acuerdos binacionales promovieron complementaciones empresariales y nuevos emprendimientos conjuntos (Petrofex-Mosconi por ejemplo). Su ritmo tiende a crecer aceleradamente desde la aprobación del MERCOSUR.

Si las inversiones uruguayas y paraguayas, por su propia dimensión, son insignificantes en el conjunto de la inversión extranjera directa en Argentina y Brasil, no ocurre lo mismo en la dirección contraria. Esasí que en Uruguay, por ejemplo, más de la cuarta parte de las inversiones directas proviene de sus dos grandes vecinos²² con una tendencia creciente.

Un fenómeno particular, en el marco de estos procesos de interpenetración de capitales, lo constituye la ampliación de la "frontera agrícola" brasileña, por medio del desplazamiento de agricultores de ese país hacia las zonas fronterizas de los países limítrofes: Paraguay —zona del Alto Paraná—, Argentina —Misiones— y Uruguay. El acelerado crecimiento y modernización agrícola del Brasil desde fines de los años sesenta, determinaron el agotamiento de la "frontera agrícola" y promovieron la expansión externa. En Uruguay, a una ya tradicional presencia brasileña en áreas ganaderas, se agregó en la última década una fuerte presencia en cultivos con alta adopción de tecnología y desarrollados a escala empresarial —como es el caso del arroz y la soya—.²³

1.1.5 Sistema financiero y mercado de capitales

Brasil presenta el sistema financiero más diversificado —y modernizado— del MERCOSUR, así como el mercado de capitales más desarrollado de la región, en correspondencia con su mayor nivel de expansión capitalista. Ya desde la Reforma Bancaria de 1964, aparecieron además de la tradicional banca comercial caracterizada por la intermediación entre la oferta y la demanda de capital —dinero—, instituciones especializadas en banca de inversión, banca de arrendamiento mercantil, financieras de crédito al consumo, sociedades de crédito inmobiliario y otras. Aunque estas diversas instituciones, por restricciones jurídicas, debieron ser formalmente independientes, de hecho tendieron a estar agrupadas en grupos financieros²⁴ Con la Reforma de

Eduardo White. "Cooperación empresarial entre países semiindustrializados: el caso Argentina-Brasil", *Integración Latinoamericana*, mayo de 1984, núm. 90.

²² Luis Stolovich. *Empresas extranjeras y poder económico en el Uruguay actual*, Montevideo, CUI, 1988.

Mana Delia Muñoz. *La presencia de empresarios en los cultivos de arroz y soya en el Uruguay*, Monografía, Montevideo, Facultad de Agronomía, 1989.

²⁴ A. Minella. *Banqueiros...* op. cit.

1988 los conglomerados de empresas de estos grupos se pudieron transformar en Bancos Múltiples, operando los mismos en los diversos mercados financieros, sin las restricciones existentes desde 1964. Es así que en los últimos años decreció significativamente el número de Bancos Comerciales, mientras paralelamente crecía el número de Bancos Múltiples.

El sistema financiero brasileño está fuertemente regulado, imponiéndose restricciones a la movilización internacional de capitales, así como a la implantación de empresas financieras —sobre todo bancarias— de capital extranjero.

En Argentina existe un grado de diversificación mucho menor al que exhibieron las instituciones financieras de Brasil. La reforma de 1977 favoreció el crecimiento de los bancos comerciales y la reducción de las entidades financieras no bancarias. A partir de 1991 (Ley de convertibilidad y otros factores), el sistema tiende a reestructurarse. Se tiende a una clara especialización entre instituciones bancarias mayoristas —beneficiadas del comercio exterior, las privatizaciones y la movilización del mercado de capitales— y minoristas —entre otros aspectos dedicadas al crédito, al consumo y a la vivienda.

En el proceso de privatizaciones, de capitalización de deuda externa —que es otro aspecto de ese proceso— y de reconversiones privadas —para adaptarse a las nuevas condiciones económicas— tienen una importante intervención las entidades bancarias. Estas están participando con partes accionarias en proyectos productivos —concentrados en manos de holdings asociados a los bancos—, previendo mecanismos de salida de 3-4 años. Átales efectos se están creando empresas específicas —verdaderos bancos de inversión— y ya se habla de que están surgiendo los "Megabancos".

En el marco de estos procesos se potenció la actividad de la Bolsa, pero que sin embargo no alcanza los niveles bolsísticos de Brasil —ni en los volúmenes transados ni en el número de empresas que cotizan—.

En Uruguay la actividad financiera fundamental ha sido, y continúa siendo, la de banca comercial. Pero ésta adquirió dos nuevos rasgos en las últimas décadas. Por un lado, una creciente operatoria internacionalizada —como intermediarios de corrientes de depósitos y de colocaciones con no residentes—; actualmente existe incluso la categoría jurídica de banca "off shore". Por otro lado, dado el estancamiento de las actividades de intermediación, como consecuencia de la crisis de los años ochentas, los bancos tendieron a aumentar considerablemente las actividades de servicios que pasaron a constituirse en una fuente principal de ingresos. En años recientes se crearon las condiciones jurídicas para el desarrollo de la banca de inversión y de la actividad de leasing (arrendamiento mercantil), pero todavía no se percibe una actividad significativamente nueva en esa dirección. Por fuera de los bancos comerciales se

han ido desarrollando otras actividades financieras como las compañías de crédito al consumo —sin regulación bancocentralista—, consorcios, tarjetas de crédito, etc.

La Bolsa de Valores casi no opera con acciones de empresas, canalizando fundamentalmente títulos públicos.

1.1.6 Algunos factores macro-económicos que influyen sobre la competitividad relativa

Existen algunos factores macro-económicos, derivados de la diversidad de políticas aplicadas en cada uno de los países que se asocian en el MERCOSUR, que afectan algunos de los elementos con que se construye la competitividad internacional de las empresas y grupos económicos. Entre éstos se pueden destacar: costo energético, costo laboral, costo de fletes, carga impositiva, estabilidad de reglas de juego, infraestructura vial, tecnología, nivel de productividad, calificación de mano de obra y estructura empresarial y gerencial.

De acuerdo a un reciente estudio basado en entrevistas a empresarios de los cuatro países del MERCOSUR²⁵ las ventajas competitivas actuales —en relación a los factores mencionados anteriormente— se distribuyen del siguiente modo:

ENTRA CUADRO

Ventajas competitivas actuales

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Fortalezas	Calificación de mano de obra	Costo energético	Costo energético	Calificación de mano de obra
	Estructura empresarial y gerencial	Estructura empresarial y gerencial	Infraestructura vial	Reglas del juego estables
	Tecnología			
Debilidades	Costo energético	Carga impositiva	Nivel de productividad	Costo energético
	Costo laboral	Reglas del juego estables	Tecnología	
	Costo de fletes			

Fuente: Eduardo D'Alessio y Asociados y Coopers y Lybrand.

De acuerdo a esta perspectiva empresarial, aparecen algunos problemas comunes a los cuatro países: costo de fletes, carga impositiva, costo laboral y nivel de productividad. En algunos casos, ventajas y desventajas de uno y otro país, se complementan específicamente, tal es el caso de: costo energético —punto fuerte para Brasil y Paraguay, problemático para Argentina y Uruguay; infraestructura vial— factor positivo en Uruguay y negativo en Argentina; tecnología— ventaja para Brasil, desventaja para Paraguay; reglas de juego claras, favorables para Uruguay, desfavorables para Brasil.

La política industrial es otro factor que ha sido señalado como fuente de disparidades competitivas. Según un informe de técnicas de la Confederación General Económica de Argentina:

*"la Argentina, con una economía muy debilitada, por varios años continuos de fuertes caídas de su Producto Bruto, en combinación con dos picos hiperinflacionarios y la caída del poder adquisitivo, usa el tipo de cambio para lograr una mayor estabilidad en los precios, mientras que en Brasil la industria mantiene su importancia a través del tiempo y la paridad cambiaria refleja esa realidad, Brasil también subsidia a muchos de sus insumos industriales y tiene una protección arancelaria mayor. El arancel promedio brasileño es de 25% mientras que el de la Argentina se sitúa en 15% (En cuanto a) la disponibilidad de crédito, Brasil tiene mecanismos de crédito interno, promoción de exportaciones y una política cambiaria más flexible. La diferencia argentina con respecto a Brasil reside efectivamente en que el Estado no aparece tan comprometido con la política industrial... La desventaja que enfrenta la Argentina en su integración con Brasil y frente a la apertura comercial puede sintetizarse así: la asistencia crediticia sobre el PBI que en Estados Unidos es de 85.7% y en Japón de 96.5%, en Brasil es de 17.9% y en Argentina apenas se eleva a 7.8 por ciento"*⁶

En Uruguay, uno de los aspectos competitivos que más destacan los empresarios —sobre todo industriales—, es el del costo de los combustibles. Uruguay es el país más caro y Brasil el más barato, estando Argentina y Paraguay en una situación intermedia. Este diferencial se origina fundamentalmente en las políticas de subsidios, en unos casos, o en las políticas fiscalistas, en otros, que derivan en situaciones diversas en materia de competitividad para el transporte, la industria y el agro.

En materia tributaria se encuentra un nivel parecido de presión tributaria entre Argentina, Brasil y Uruguay, todos en torno a un 23% o 24% del PBI, mientras que en Paraguay está apenas en el entorno del 11 % del PBI —incluyéndose los aportes patronales y personales a la seguridad social y otros impuestos a la fuerza de trabajo—,

1.2. Reestructura capitalista y nuevas condiciones de competitividad

1.2.1. Las políticas neoliberales y su impacto previsible

Con distintos ritmos y diversos grados de intensidad y profundidad, así como con resistencias muy variadas, en los cuatro países del MERCOSUR en los primeros años de la década del noventa se están aplicando políticas de ajuste neoliberales, que no sólo están significando una pretensión de cierre de las cuentas fiscales, sino sobre todo un intento de una reestructura del capitalismo local y de su inserción dependiente en la economía mundial,

Las privatizaciones de empresas públicas, la desregulación de los mercados y la apertura externa, tienden a ser los ejes de estas políticas. Su aplicación, previa y/o concomitante al proceso de integración regional, puede conducir —y ya lo está haciendo— a una modificación de las ventajas competitivas de las empresas y grupos económicos de cada uno de los países, así como está remodelando el "mapa" y la estructura del poder económico, determinando la emergencia de nuevas fuerzas hegemónicas.

La significación de la pérdida de gravitación económica del Estado —en cuanto empresario-productor y en cuanto regulador directo del funcionamiento de la economía—, la desaparición o el debilitamiento de las alianzas en las cuales el Estado era un protagonista central —en cuanto socio empresarial o en cuanto comprador o proveedor en condiciones diferenciales—, un mayor peso del capital transnacional en la propiedad de activos locales —sobre todo de aquellos que eran de propiedad pública—, la emergencia de nuevas asociaciones entre el capital transnacional y los grupos económicos locales, la expansión de aquellos grupos empresariales que mejor se adapten a las nuevas condiciones competitivas y la contracción o desaparición de aquellos que no lo logren, el debilitamiento del carácter oligopólico de algunos mercados —sobre todo en los países menores— serán algunas de las modificaciones previsibles en la nueva estructura del poder económico gestada por las políticas neoliberales en curso.

La "apertura desorganizada" —según la califica Unicamp, 1991— puede tener impactos graves, aunque bastante diferenciados según los países y las ramas de actividad, en términos de desindustrialización y desacumulación de capacidades tecnológicas propias.

Aún bajo un gobierno que pretende aplicar una orientación neoliberal, Brasil destaca entre los países del MERCOSUR por una actitud pragmática donde tiene todavía fuerte peso la defensa de los "intereses nacionales" —esto es, de los principales sectores productivos locales y de sus grupos hegemónicos—. Es así que, en un cuadro general de apertura y desregulación, se adoptan paquetes de medidas que tienden a la protección y promoción de determinados sectores. Es el caso de los recientes programas para impulsar las exportaciones y la producción agrícola —y su

correspondiente comercio exterior—. Estas políticas contrastan, por ejemplo, con las de Uruguay, que tienden a desestimular la industria y las exportaciones.

1.2.2. La integración regional y las contradicciones que genera

Es en el marco de las condiciones diferenciales reseñadas en 1.1. que comenzaron a desarrollarse los procesos de integración regional en el cono Sur de América.

En el pasado los países latinoamericanos han ensayado, con escaso éxito, distintos experimentos de integración regional. La ALALC —hoy ALADI—, el Pacto Andino, el Mercado Común Centroamericano, han sido algunos de estos experimentos en que los países de la región han intentado recoger el legado histórico de Bolívar y otros proceres, procurando resolver los problemas de la industrialización mediante la creación de mercados ampliados.

En la región del Cono Sur de América, participante de ALALC y ALADI, comenzaron nuevas experiencias integracionistas desde mediados de la década del setenta, Uruguay firmó acuerdos comerciales bilaterales con Argentina y Brasil —CAUCE y PEC respectivamente— que crearon una zona de tarifas preferenciales. Diversas obras hidroeléctricas en las zonas fronterizas de Brasil, Paraguay y Argentina, así como el desarrollo de otras infraestructuras comunes, contribuyeron para el avance en la integración física de la región. El proyecto de la hidrovía, actualmente en curso, tiende a integrar una vasta zona común a los países de la región.

Pero es a partir de 1986, con los protocolos que firmaron Argentina y Brasil, que comenzó una nueva fase —cualitativamente distinta— del proceso de integración regional. Ambas potencias sudamericanas sustituyeron las viejas disputas hegemónicas por una ruta de cooperación. Los protocolos significaron el inicio de un proceso de integración mediante la complementación productiva en distintas áreas (bienes de capital, automotriz, biotecnología, etc.) que debería concluir en la conformación de un mercado común. Como resultado de estos convenios el comercio recíproco entre Argentina y Brasil se duplicó entre 1985 y 1990.

En respuesta a la Iniciativa Bush ambos países invitaron ala formación del MERCOSUR (Mercado Común del Sur) a los países de la región. A comienzos de 1991 Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron el Tratado de Asunción que crea el MERCOSUR. Declinó participar Chile y podría incorporarse al mismo Bolivia.

El MERCOSUR, una vez esté en pleno funcionamiento, será una Unión Aduanera —en el sentido que la define Balassa—. A partir del 1o. de enero de 1995, para los países mayores, y a partir de un año después para la totalidad de los firmantes, desaparecerán los aranceles y todo otro tipo de restricciones a su comercio común, La desgravación arancelaria será progresiva a

contar desde 1991. Se establecerá, asimismo un arancel externo común, El Tratado establece la libre circulación de trabajadores y capitales, la coordinación de políticas macroeconómicas, la definición de una política comercial común con relación a terceros Estados, la coordinación de posiciones en foros económicos internacionales y la armonización de legislaciones en las áreas pertinentes.

Cualquier proceso de integración regional implica una pérdida de soberanía de los países que se asocian —aunque diferenciada de acuerdo a los poderes relativos previos— y una redistribución de las actividades económicas, que beneficia a ciertos grupos empresariales —con cierta localización geográfica previa— y afecta negativamente a otros. De ahí derivan intereses contrapuestos a la Integración así como a la apertura —que implica un intento de "integración al mundo"—. La contraposición de intereses —nacionales, de clase, de fracciones de clases y de grupos— constituye uno de los obstáculos más importantes para el desarrollo efectivo de estos procesos, y estuvo en la raíz de los anteriores fracasos integracionistas.

En el proceso de transición al MERCOSUR están emergiendo a distintos niveles, estos intereses contrapuestos. Más allá de la reiterada voluntad política de integrarse, periódicamente asoman hechos que pueden interpretarse como un sabotaje a dicha voluntad, a partir de la defensa de "intereses nacionales" —y más estrictamente intereses de determinados grupos sociales dentro de las fronteras de un país—. Así pueden considerarse los paquetes de medidas del gobierno de Brasil en defensa de su producción agraria y de sus actividades exportadoras, o las compras a países extrarregionales de productos —como carne, trigo, arroz o lácteos subsidiados, en detrimento de sus "socios" del MERCOSUR. Medidas de esta índole han generado entredichos entre los gobiernos, así como manifestaciones de algunas representaciones corporativas de los empresarios,²⁷

La contraposición de intereses —aunque también las coincidencias de los mismos— a nivel nacional, de sectores, fracciones de capital y hasta de empresas y grupos particulares, se están dirimiendo hoy en día en un campo de batalla muy particular: los subgrupos sectoriales —por rama de actividad— donde los representantes empresariales de los cuatro países están procurando alcanzar acuerdos que, posteriormente, puedan ser ratificados por los gobiernos. El seguimiento de sus debates —formales e informales, en la mesa de negociaciones y por atrás de ella— es una fuente valiosa para comprender el proceso de desarrollo de las relaciones de contradicción y cooperación entre las fuerzas del capital en los cuatro países que se integran.

De hecho, los procesos de apertura y de integración regional, avivan al interior de la burguesía —y de sus diferentes fracciones— una contradicción entre lo nacional y lo transnacional, que le es

Valga como ejemplo la declaración de las gremiales agropecuarias del MERCOSUR rechazando las importaciones de carne subsidiada.

intrínseca. Lo nacional implica la defensa de una base productiva propia y de un espacio propio de acumulación, delimitados por las fronteras del Estado Nacional. Lo transnacional se vincula con las formas y condiciones de circulación del capital: capital-dinero, que cualquier capitalista desea pueda circular libremente en el mercado internacional sin ningún tipo de restricciones; capital-productivo, bajo la forma de bienes de equipo o de materias primas e insumos, que cualquier empresario que los utilice en su propio proceso de producción, desea poder obtenerlos libremente en cualquier rincón del mercado mundial, sin imposiciones discriminatorias en favor de sus connacionales o de sus vecinos del mercado común; capital-mercancía, o mercancías sencillamente, para el propio consumo, que cualquier burgués desea conseguir en las mejores condiciones de precio y calidad, donde sea, tampoco sin imposiciones discriminatorias. Por supuesto, que si él es el productor de esas mercancías o de aquellos medios de producción, difícilmente proteste contra una discriminación que lo favorece —imponiendo el uso o consumo a sus connacionales o vecinos—; aquí se manifestará lo nacional, en cuanto defensa de un ámbito productivo propio.

Esta contradicción puede atravesar internamente a cada unidad capitalista, a cada burgués, que vive atrapado por los polos de la misma, pero también enfrenta a unos contra otros, a unas fracciones del capital contra otras. Al capital comercial importador contra el capital industrial, a los productores de medios de producción contra los usuarios de los mismos —ya sea los que quieren exportar libremente, como los ganaderos, sin verse obligados a venderle a las industrias locales, ya sea los que quieren importar libremente sus insumos sin verse obligados a comprarle a las industrias locales—, etc.

Por otra parte, al confrontarse competitivamente las mercancías de unos países contra las similares de los otros, la confrontación no resulta estrictamente de carácter nacional. En la práctica, las contradicciones atraviesan las fronteras. Empresarios de un país y de otro se asocian —patrimonialmente, por acuerdos comerciales o de otra índole— para competir con otros empresarios de un y otro país, frecuentemente asociados también. Argentinos y brasileños unidos para enfrentar a otros argentinos y brasileños —asociados a su vez—. Es el caso, por ejemplo, de la Brasmotor de Brasil que se asoció con la Whirpool de Argentina, en la producción y comercialización de electrodomésticos, compitiendo con otra asociación: la de la Adzen argentina con la Dako brasileña.

1.2.3. ¿Hacia qué nueva división del trabajo?

El sucesivo desarrollo de las políticas de apertura y de integración regional conducirá, necesariamente, a una nueva inserción de los países del MERCOSUR en la división internacional capitalista del trabajo y a una nueva división del trabajo regional. ¿En qué puede consistir esta nueva distribución de las actividades productivas y de las especializaciones?

Cualquier hipótesis al respecto parte del supuesto de la continuidad de aquellas políticas, lo que no es obvio ni seguro. Es muy probable que, debido a las fuertes presiones internacionales,

persistan las tendencias a la apertura actualmente en curso. Pero no lo es tanto que el postulado Mercado Común llegue a buen puerto, pues son muchos los obstáculos que se interponen en su camino. La coordinación de políticas macroeconómicas es una de las dificultades más significativas. Coordinar políticas cambiarias o fiscales, para economías tan dispares —por ejemplo en tasas inflacionarias o en niveles de intercambio recíproco o en estructuras tributarias— exige de cambios demasiado grandes en relación a la situación actual. La postulada movilidad de capitales enfrenta a países donde ella ya existe —Uruguay, Paraguay— o existirá a la brevedad —Argentina—, con un Brasil donde existen fuertes restricciones. El arancel externo común, clave para definir al menos una Unión Aduanera, es uno de los puntos más conflictivos y de más difícil acuerdo entre Brasil, por un lado, y los restantes países, por otro. Si prospera un arancel único, uniforme y bajo —como pretenden los neoliberales de los tres países excluido Brasil— desaparecerían las posibles ventajas del MERCOSUR absorbidas por una "integración al mundo". Más que especializaciones y complementariedades en un marco regional, habría una más profunda —y desintegrada regional mente— incorporación a la división mundial del trabajo.

Supongamos, sin embargo, que el MERCOSUR avance efectivamente. Es de prever entonces que, como consecuencia de las nuevas condiciones de competencia regional, se tienda entonces a la conformación de un mercado "interno" regional que no será la mera agregación de las actividades productivas hoy existentes, con sus actuales localizaciones geográficas. Habrá una redistribución ramal y geográfica. Ciertas ramas —o la producción de ciertos productos o líneas de fabricación de esas ramas— perderán importancia en algunos países o zonas —incluso desaparecerán allí dejando su espacio de mercado para las actividades localizadas en otras zonas o países, gestando una nueva geografía económica. Otras ramas —o algunas empresas de las mismas— ubicadas en cierta localización, se encadenarán en procesos productivos con otras ramas —o empresas— con una diferente localización, integrando sus actividades en una única cadena productiva. De este modo se desarrollará el comercio intrarrama —exportaciones e importaciones de productos correspondientes a la misma rama o incluso al mismo tipo de producto, por ejemplo automóviles— Muchas empresas, incluso ramas, se reconvertirán para ubicarse en la producción de aquellas mercancías con más probabilidades de colocación en el mercado regional o que pueden aprovechar la existencia de ciertos "nichos" de mercado. Estos procesos difícilmente afecten a ciertas actividades protegidas por "economías de localización".

La conformación de la nueva división del trabajo regional se hará a partir de acciones negociadas —en alguna medida— pero, sobre todo, a partir de la lucha competitiva, dadas las características de las políticas en curso en los cuatro países del MERCOSUR. Será un proceso relativamente lento y costoso, contradictorio, con marchas y contramarchas.

En la medida que predomine un proceso espontáneo guiado por el mercado existe la posibilidad firme de que se tiendan a reproducir en el marco regional las características de la división internacional

del trabajo, ocupando Brasil —y en relación a algunos sectores también Argentina— el papel e centros "desarrollados", mientras que los otros países tenderían a constituir una periferia subdesarrollada. Los desniveles ya existen desde antes de la integración regional, pero lo que introduciría el MERCOSUR es una creciente integración productiva y comercial entre los países de la región, entre sus ramas y empresas, como no existía con anterioridad.

La profundidad y las características de la división regional del trabajo estarán asociadas a la amplitud y conformación del mercado regional, así como a su grado de apertura global en relación al mercado mundial. Respecto a la conformación del mercado regional existen planteos que, en los extremos, simplifican la cuestión.

Por un lado, y esta es la versión predominante en medios gubernamentales, la integración significará una ampliación de los actuales estrechos mercados internos. Pero esta concepción tiene puntos débiles que son señalados del siguiente modo por Behar (1980):

Oponiéndose a ciertos razonamientos justificadores de la integración como salida a los problemas de mercado, dice:

"el razonamiento podría esquematizarse en la siguiente forma: las economías de escala exigen grandes volúmenes de producción, estos grandes volúmenes de producción exigen una gran demanda consumidora, es decir un 'mercado no estrecho'. Dado que en cada país esta demanda es insuficiente ('la estrechez de los mercados') la solución inmediata (la fórmula indispensable) es la 'integración de los mercados'".

"Mediante la utilización de este lenguaje técnico se nos escamotea (dándolo por implícito) un elemento que de explicitarse cambiaría inmediatamente las conclusiones: en realidad se está haciendo referencia a un mercado capitalista que es estrecho sólo en el sentido capitalista, ya que el nivel de demanda exigido para desarrollar economías de escala, implícito en el razonamiento anterior, no es simplemente un nivel de demanda consumidora a secas, sino uno de demanda consumidora solvente. La insuficiencia de esta última no es un producto de la balcanización del continente sino un resultado directo de las leyes de distribución típicas del capitalismo dependiente y vigentes en cada uno de los países insertos en el proceso integracionista. La ampliación del espacio económico, por la vía integracionista... y con el objetivo de solucionar el problema de las economías de escala no representa otra cosa que la estricta sumatoria de las demandas solventes preexistentes. La disminución marginal de los costos en base a las posibles economías de escala resultantes no implica de por sí la ampliación en extensión y en profundidad del mercado actual. Entonces como una clave del desarrollo bajo las condiciones del capitalismo dependiente, la Integración Regio-

nal latinoamericana se transforma en un escapismo frente a la impotencia del actual sistema para desarrollar en profundidad y extensión y dentro de plazos racionales el mercado interno de cada país".

Sin embargo, la integración regional no es simplemente la estricta sumatoria de las demandas solventes preexistentes en los países que se integran. No se trata de un juego de suma cero, donde lo que ganan algunos —empresas, ramas, países— lo pierden otros. Existen ventajas de carácter sistémico. La nueva división del trabajo con crecientes especializaciones, sustitución de actividades y empresas menos eficientes por otras más eficientes, el mejor aprovechamiento de las potencialidades hoy existentes, incluyendo el de las economías de escala, en su conjunto podrán determinar un aumento global de la productividad —así como aumentos sectoriales de la misma— que, por la vía del abaratamiento de los medios de producción y de los medios de consumo, amplíe efectivamente el mercado interno regional, aún cuando no se modificaran los niveles de demanda solvente.

Por otra parte, las nuevas condiciones de producción y productividad, podrían —global y sectorialmente— incrementar la competitividad internacional de la región, permitiéndole una mejor inserción en los mercados, lo que se podría traducir en mayores niveles de ventas y de ingresos. Esto, de concretarse, también ampliaría la demanda solvente existente.

1.2.4. Hacia nuevos niveles de concentración y centralización del capital

La nueva configuración productiva de la región será plasmada por fuerzas concretas: empresas, grupos económicos, alianzas de los mismos. Las nuevas especializaciones serán el resultado de sus acciones en el terreno de las inversiones, reconversiones, acuerdos comerciales y de complementación, estrategias competitivas, etc. etc. Por lo tanto, el proceso de integración será, a la vez, un proceso de concentración y de centralización del capital a escala regional. Concentración vinculada a la acumulación del capital —creación de nueva riqueza y su apropiación privada—. Centralización por redistribución de los capitales existentes —de su propiedad y control—

La forma concreta del proceso de concentración y centralización de capitales dependerá de, y a su vez gravitará sobre, las características de la conformación de la nueva división del trabajo. Estrictamente serán procesos concomitantes. A la vez las formas de concentración y centralización dependerán de las modalidades que adquieran las relaciones de cooperación y lucha entre las distintas unidades del capital regional, así como de las modificaciones en el marco legal existente —que sobre todo en el caso brasileño presenta diversas restricciones—. ²⁸

En tal sentido comienzan a aparecer elementos nuevos. En Brasil el gobierno presentó un proyecto de ley que permitiría por primera vez las inversiones extranjeras en la adquisición de tierras y la financiación de productos agrícolas. Ese país también autorizó a sus empresas a comprar y vender acciones en las bolsas de la región.

En el actual proceso de transición son perceptibles diversas formas de cooperación que van emergiendo y quizás pauten la evolución futura.

*"Lo que resultará nuevo es la mayor vinculación que comenzará a producirse entre empresas de los países miembros, que se podrán complementar en materia industrial, como lo muestran actualmente firmas de la importancia de las del automóvil; en cooperación comercial para la distribución cruzada de las respectivas producciones, que se viene dando no sólo en golosinas sino también en bienes de capital y textiles; intercambio de participaciones accionarias, que se produce en química y petroquímica; fusión y adquisición, con ejemplos en el sector de alimentación, y operaciones de privatización, ...en las que se están produciendo análisis para siderurgia y petroquímica"?*⁹

Las asociaciones son diversas. Se forman empresas conjuntas entre capitales de la región —incluyendo filiales de transnacionales— buscando finalidades diferentes: complementar procesos productivos en el marco de una única cadena productiva, complementar producciones finales estableciendo especializaciones, diversificar la oferta de productos, reducir costos, repartirse el mercado, etc. Esos objetivos se persiguen también mediante inversiones directas en el exterior, incluyendo la adquisición de empresas preexistentes, así como mediante otro tipo de acuerdos; cesión de redes comerciales, acuerdos específicos para complementar la producción de empresas que permanecen independientes, acuerdos de intercambio, etc.

Los acuerdos comprenden también a firmas comerciales y de servicios, como lo ejemplifican varias empresas bancarias y de seguros de Argentina, Brasil y también Paraguay, que decidieron complementar sus servicios.

De esta manera, la división regional del trabajo se plasma como división del trabajo al interior de grupos empresariales o de asociaciones de grupos empresariales. Obviamente, quienes están en mejor posición para encarar esta regionalización de sus actividades, son las empresas transnacionales o los grupos brasileños o argentinos con una base empresarial ya previamente regionalizada. La unidad económica centralizada tiene ventajas para encarar un esquema de mayor y más eficiente especialización y complementación de sus filiales. Es así que ya se observa un movimiento de reorganización que tiene como eje al MERCOSUR, pero en no pocos casos también considera el mapa global —mundial— de la corporación.

Que estén inicialmente mejor ubicadas las empresas transnacionales y los mayores grupos económicos regionales transnacionalizados, no significa de modo alguno que sean las únicas fuerzas

en condiciones de aprovechar las ventajas de la integración. Los grupos empresariales de los países menores, y aún las pequeñas y medianas empresas, también tienen oportunidades. Algunos de ellos están buscando en las formas asociativas regionales un modo de sobrevivencia y/o de crecimiento. Según encuestas realizadas, al menos 90 empresas de Uruguay manifestaron su interés en establecer joint-ventures con socios de la región.

Sea como sea, en el curso de los próximos años se modificará significativamente el mapa del poder económico regional. Se conformará una nueva distribución del trabajo y se alterarán la estructura —y las relaciones mutuas— entre las empresas, grupos económicos y alianzas empresariales, gestándose una nueva jerarquía de poder. El impacto por países será diferencial: afectará profundamente a los países pequeños, por un lado, y significativamente menos a Brasil, mientras que Argentina estará en una situación intermedia.

En el caso de países pequeños, como Uruguay es de prever que la integración regional, tal como está planteada actualmente, unidad a los procesos de apertura al mundo, cuestionará —ya está cuestionando— toda la estructura de poder económico vigente —y que es hegemonizada por un conjunto de grupos económicos nacionales, asociados y extranjeros—. Aún en su pequeñez relativa, constituían la fuerza hegemónica en un pequeño país, disponían de una reserva de mercado señalada por los límites del Estado nacional y contaban con ese Estado como un apoyo para su propio proceso de acumulación. Al desaparecer las fronteras nacionales en el plano de lo económico, perderán ese carácter hegemónico —salvo en la dimensión de lo provinciano—, desaparecerá la reserva de mercado —que deberán compartir con los capitales de los pases vecinos, aunque simultáneamente podrán acceder a mercados mayores— y, probablemente, perderán —ya están perdiendo— esa relación privilegiada con el Estado nacional, que era un apoyo decisivo para su expansión. Además deberán adecuarse a nuevas formas de competencia, a las que no estaban acostumbrados: por su propia pequeñez relativa quizás dejen de disponer de posiciones oligopólicas en el mercado interior. Toda su lógica de acumulación se verá alterada profundamente.

Este nuevo escenario en gestación ha generado resistencias, está promoviendo intensos conflictos intercapitalistas y entre fracciones capitalistas y el Estado, está colocando en un nuevo nivel las relaciones de cooperación y conflicto, a ja vez que está promoviendo nuevas estrategias empresariales para adaptarse y/o aprovechar las condiciones creadas.

Si las mencionadas estrategias, activas o pasivas, se refieren básicamente al sistema de relaciones inter-capitalistas, existe otra estrategia —ya en curso tanto a nivel corporativo como de empresas que se están reestructurando— que apunta a las relaciones capital-trabajo. Se trata de presionaren ladirección de contener y rebajar el salario real, reducir las cargas de la seguridad social, flexibilizar el mercado de trabajo y aumentar la productividad e intensidad del trabajo disminuyendo el número de empleos por medio de políticas de racionalización.

El balance final, en términos de nueva estructura productiva y empresarial, en especialización e integración a una nueva división del trabajo regional, dependerá en definitiva de qué proporción de unas y otras estrategias empresariales prospere en cada país. Aún es prematuro el proceso como para anticipar el resultado. Lo único claramente perceptible es que en países como Uruguay, las estrategias desindustrializadoras parecen ser, por ahora, más fuertes que las que promueven una nueva industrialización.

¿Puede acaso la implementación plena del proyecto neoliberal radical —de reestructura capitalista "salvaje"— modificar tanto los comportamientos empresariales como para gestar un nuevo tipo de empresario —industrial y productivo— dinámico, innovador y que asuma riesgos propios?. Las destrucciones de capital que deban realizarse en sus países—como así también de fuentes de trabajo— que implica esa vía ¿crearán condiciones para una nueva fase de acumulación de capital productivo o, por el contrario, inviabilizarán definitivamente cualquier proyecto de país productivo que le proponga —en el marco capitalista—?

El proceso de integración regional ¿generará un empresariado competitivo —por la fuerza de las circunstancias— que modernice la industria y demás sectores productivos, o por el contrario, convertirá a una estructura industrial con cierto desarrollo en un conglomerado de comerciantes importadores?, La propia integración regional —concebida como entre "second best" por los neoliberales —¿no quedará mediatizada por una apertura al mundo tan radical que incluso eliminará los eventuales beneficios de esa integración? ¿marcharemos hacia una nueva dependencia, donde los viejos lazos centro-periferia se reproduzcan en una escala regional? En definitiva, la contradicción entre lo nacional y lo transnacional —internalizada en la burguesía— ¿en favor de cuál de los polos tenderá a resolverse?

Los resultados probablemente no serán absolutos: ni desindustrialización radical ni reconversión industrial altamente dinámica; ni desnacionalización y desintegración productiva ni fortalecimiento de un espacio nacional —regional de acumulación—. Las incertidumbres son hoy más poderosas que las certezas

Montevideo, julio de 1992,

Bibliografía consultada

- Acevedo, Manuel- Basualdo, Eduardo- Khavisse, Miguel. **¿Quién es quién? Los dueños del poder económico. Argentina 1973-1987**, Buenos Aires, Pensamiento Jurídico Editora. 1991.
- Azpiazú, Daniel- Basualdo, Eduardo- Khavisse, Miguel. **El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80**, Buenos Aires, Legasa, 1986.
- Basualdo, Eduardo. **Deuda externa y poder económico en la Argentina**, Buenos Aires, Nueva América, 1987.
- Bacic, Miguel Juan. **Fragilidade Financeira e a lavagem: urna aplicacao no segmento das maiores empresas do Brasil (1980-1987)**, Monografía, Campiñas, 1990.
- Behar, Jaime. **Economía política de la integración regional uruguay**, Estocolmo, Instituto of Latin American Studies, 1980.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos. **O colapso de urna alianca de classes**, San Pablo, Editora Brasiliense, 1978.
- Erber, Fabio. "Innovación tecnológica y política de modernización en Brasil", en: Carlos Ominami (edit.). **El sistema internacional y América Latina. La Tercera Revolución Industrial. Impactos Internacionales del actual viraje tecnológico**, Buenos Aires, RIAL, 1986.
- Evans, Peter. **A tríplice Alianca. As multinacionais, as estafais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro**, Río de Janeiro, Zahar Editores, 1980.
- Exame**. Varios números.
- Gazeta Mercantil. Balanco Anual**. Varios números.
- Kosacoff, Bernardo- Azpiázú, Daniel. **La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales**, Buenos Aires, CEPAL/Centro Editor de América Latina, 1989.
- Minella, Ary Cesar. **Banqueiros. Organizacao e poder político no Brasil**, Río de Janeiro, ANPOCS/Espaco e Tempo, 1988.
- Muñoz, María Delia. **La presencia de empresarios en los cultivos de arroz y soya en el Uruguay**, Monografía, Montevideo, Facultad de Agronomía, 1989.
- Palmeira, Moacir. "Modernizacao, Estado e cuestao agraria", **Estudos Avancados**, San Pablo, núm. 7. 1989.
- Pérez, Carlota. "Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto", en: Carlos Ominami (edit.). **El sistema internacional y América Latina. La Tercera Revolución Industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico**, Buenos Aires, RIAL, 1986.
- Prensa Económica**. Varios números.
- Sánchez, Alberto. **Concentración bancaria y mercados financieros en Argentina**, Buenos Aires, PRIES, 1987.

Sarti, Fernando- Furtado, Joao. **Estrutura e exportacoes industriais nos anos 80: elementos para uma caracterizacao**, Campiñas, Unicamp, 1990.

Stolovich, Luis. **Empresas extranjeras y poder económico en el Uruguay actual**, Montevideo, CUI, 1988.

_____ "Las dificultades para la configuración de un nuevo bloque de poder. Uruguay 1990", en: **Poder económico y diálogo social**, Montevideo, CUI, 1990.

_____ y Rodríguez, Juan Manuel-Bertola, Luis. **El poder económico en el Uruguay actual**, CUI, Montevideo, 1987.

Unicamp, Suzigan, Wilson. **Estrategia e desenvolvimento de C&Tnas empresas privadas nacionais**, Relatorio Final, Campiñas, 1989.

_____ **Brasil anos 90: cenários e alternativas**, Proyecto, Campiñas, 1991.

Unido. Handbook of industrial statistics, Viena, 1984 y 1986.

Villalobos, Fabio. "El sector industrial y la integración subregional. Intercambio con Argentina y Brasil", en: **Cuadernos del FAiEH** (Montevideo), 1988, núm. 47.

_____ "Reflexiones sobre las exportaciones a la Argentina y Brasil y la dinámica del empresario industrial uruguayo", en: **Cuadernos del CALEH** (Montevideo), 1989, núm. 52.

Visao. Quem es que na economia brasileira. Varios números.

White, Eduardo, "Cooperación empresarial entre países semiindustrializados: el caso Argentina-Brasil", **Integración Latinoamericana**, mayo de 1984, núm. 90.