



UNIVERSIDAD CENTRAL "MARTA ABREU" DE LAS VILLAS
VERITATE SOLA NOBIS IMPONETUR VIRILISTOGA. 1948

Facultad Ciencias Empresariales
Departamento de Economía

Trabajo de Diploma



LA FORMACIÓN DE EMPRESAS TRANSNACIONALES INTEGRADAS
EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES

Autores: Lester Galí Cabrera
Harlán Domínguez Reyes

Tutor: Dr. C. Roberto Muñoz Gonzáles

Santa Clara, Julio de 2007

CON SU ENTRAÑABLE TRANSPARENCIA



*Al Señor Jesucristo,
Por ser mi Mejor Amigo*

*A nuestras mamás,
Porque esto es un sueño convertido en realidad. Por la
sensación más agradable de todas, estar juntos.*

*A nuestros abuelos, a Marta, Francisco y Milagro,
Por llenarnos de cariño a estos chiquiticos traviesos, por
confiar en nosotros.*

*A nuestros papás y hermanos,
Todo el tiempo perdido no es barrera suficiente para
querernos, la vida es muy corta para estar tan lejos.*

*A mi Nené, Amor y Princesita Aliuska, por su paciencia y amor
inseparable.*

*A nuestro tutor y amigo,
Por su alegría y su extraordinaria capacidad de contagiar su
ternura y respeto.*

“Toda obra humana lleva sobre sus espaldas la pesada carga del sacrificio, y se siente un placer enorme al contemplar absortos el resultado tantas veces soñado; en el alma del creador todo es júbilo, quien dijo una frase de aliento se hace cómplice de la dicha, el éxito lleva en sí la palabra Gracias”

Al Señor Jesucristo, por la transformación y salvación de mi vida.

A nuestras mamás, por su Esfuerzo y Amor incomparable.

A toda nuestra familia, por creer, por mostrar el camino y llevarnos de sus manos.

A mi Nené, Amor y Princesita Aliuska, por su paciencia y amor.

A mi abuelos Marta y Francisco, por su apoyo incondicional.

A mi abuela Milagro, por cada momento que me dedicó en su vida.

A nuestro tutor y amigo:

Muñoz, no creo que exista nadie igual, es sencillamente especial.

A nuestro amigo y hermano vietnamita HAI, imposible de olvidar.

A nuestros amigos todos; aquellos, los primeros (Yaroslay, Abelito, Yoanis, Yolisbey y Yandy); los que han quedado un poco rezagados, los que no están, los que me han ayudado a llorar, con los que un chiste parece mejor, para los que no importan las horas si se trata de hablar, los que en el fallo han tenido un perdón. No existe en el mundo, regalo mejor.

A los profesores y trabajadores de la UCLV que contribuyeron a nuestra formación, a los que me enseñaron que la vida es algo más que un pedazo de tiempo; a los que molesté, pido disculpas.

A todos, Gracias.

RESUMEN

La necesidad de una integración latinoamericana y del Caribe renovada, y los retos que este proceso integracionista tiene para enfrentar el papel que han jugado las empresas transnacionales, como principales agentes económicos de acumulación y explotación capitalista a nivel mundial, como bien planteara hace más de veinte años Fidel Castro Ruz en su libro *La crisis económica y social del mundo*, es el objeto de esta investigación, en el que se plantean algunas ideas que apuntan a la búsqueda de alternativas integracionistas, para que nuestra región no continúe siendo campo de acción de estas empresas, que se apropian de manera desvergonzada de los recursos naturales, de la mano de obra barata y de nuestros mercados que explotan y dominan.

Considerando que la formación de *Empresas Transnacionales Latino-Caribeñas Integradas*, representa una verdadera alternativa para el desarrollo de la región. Estas empresas deben corresponder a las necesidades de Latinoamérica y estar fundadas en los principios de colaboración y reciprocidad, para ayudar a los países más débiles a superar sus desventajas; deben garantizar la más beneficiosa complementación productiva sobre bases de racionalidad, aprovechamiento de ventajas existentes en los países de la región, ahorro de recursos, ampliación del empleo útil; todo dentro del marco de una integración que garantice el acceso a mercados sustentado en una verdadera solidaridad que potencie la fuerza regional y que proteja su industria de la acción dominante de las empresas transnacionales capitalistas. Estudiar estas cuestiones resulta el asunto esencial de este trabajo.

SUMMARY

The quick processes of globalization of neoliberal character that one comes taking place in the contemporaneous; they are also generating bigger increase of the contradictions and asymmetries between countries and whole regions of the world. In direct bond with the above-mentioned, it can be observed like they are gestating, with more force and velocity that before, regionally processes and integration that spread to surpass the traditional mechanisms of economic-commercial cooperation. The Latin-Caribbean region, is one of those of more dynamism in this sense, specially marked for the project ALBA that constitutes a new form of to approach and to practice the integration, as long as the cooperation relationships are ported of a high and growing collaborative component that embraces the economic thing, the social thing, the cultural thing, the environmental thing and the political thing.

One of the ALBA more interesting and more novel tendencies, is the moving constructive of productive platforms and of services in several spheres or socio-economic sectors where he/she is integrated, in a transnational way, the natural, human, scientific-technological and productive patrimony of several countries of the region, with the main goal of putting them in function of the true interests and necessities of our towns.

If we see it in perspectives, it is possible that it is considered the possibility of formation of Integrated Latin-Caribbean Transnational Companies, what represents a true alternative for the development of the region, keeping in mind the capacity of complementation of our economies and productive systems, besides the important scientific-technological development reached by the ALBA countries members, like it is the case of Cuba. For that reason the present work has as central objective, to show the characteristics and perspectives of these organizational projects of production and services that you grieve begins to be built in the region, like part of the ALBA.

CAPÍTULO I: CARACTERÍSTICAS Y DINÁMICA DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

1.1.-Enfoque histórico general

Históricamente, la economía ha estado matizada por un conjunto de nexos y relaciones sociales crecientes en los cuales el hombre como principal protagonista actúa sobre la naturaleza y la transforma con el fin de la creación de riquezas, su distribución, cambio y consumo.

El desarrollo de las fuerzas productivas en su devenir histórico, ha venido produciendo un proceso cada vez más ancho y profundo de vínculos, interconexiones y dependencias de la vida económica, social y política de los seres humanos, alcanzando en la contemporaneidad dimensiones planetarias, por tanto, multiplicando de manera exponencial el nivel de sensibilidad entre todas y cada una de las partes que conforman el sistema mundial de vida, producción y reproducción humanas.

Cada movimiento de la economía en su desarrollo histórico, representa toda una época de relaciones de producción y sus consecuentes contradicciones que cada vez son más agudas y complejas. Así, podemos decir que se ha avanzado de lo territorial a lo regional, de lo regional a lo internacional y por último a lo mundial, este ha sido un gran proceso dinámico con crecimiento en forma de espiral. Este movimiento y desarrollo de la economía ha pasado por diversos periodos que convencionalmente pudieran plantearse de la manera siguiente:

Primero: *Transculturación Primigenia*. Constituye todo el período histórico milenario de intercomunicación, interpenetración, interdependencia y dominio en tribus, etnias y pueblos y por tanto de culturas diferentes, generalmente conectadas de manera intra-regional. Este largo período abarcó la era pre-cristiana y cristiana, hasta los siglos XIII y XIV aproximadamente. Predominaban las invasiones, las guerras de conquistas y el desarrollo progresivo de las interrelaciones mercantiles.

Segundo: *Inter-regionalización Mundial*. Resulta un período relativamente breve que se corresponde con aquella época en que las regiones europeas y asiáticas se conectan con el gran territorio americano, con lo cual quedan interrelacionadas las principales regiones o territorios poblacionales del mundo, en toda una gran diversidad de étnias, pueblos y naciones. Este período histórico pudiera enmarcarse entre los siglos XV y primera mitad del XIX aproximadamente. Signado porque la interconexión y la interculturación se producían fundamentalmente a través de formas colono-comerciales. Es un período de transición, donde la riqueza asume

aceleradamente la forma de capital y donde además, la Revolución Agraria primero y la Industrial después, desempeñaron un papel decisivo en el desarrollo del sistema capitalista.

Tercero: *Internacionalización* (del capital). Es el período que definimos como momento trascendente en el proceso histórico del desarrollo de las relaciones económicas internacionales, pues la dinámica esencial de su estructuración tiene, en la concentración, centralización e internacionalización del capital, su punto definitorio de expansión. Este período se enmarca fundamentalmente entre la segunda mitad del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX; periodo que por demás marca el paso del capitalismo a su fase monopolista y a la conformación del Sistema Mundial de Economía (SME).

El significativo desarrollo del capitalismo de finales del siglo XIX e inicios del XX, empujado por los niveles de concentración del capital en las principales economías de entonces, especialmente en la de los Estados Unidos de América (además de las otras llamadas nuevas economías como Alemania y Japón, entre otras), provocan un salto cualitativo y cuantitativo en el desarrollo de las fuerzas productivas nacionales y su desbordamiento y multiplicación exterior. Se observa un salto cualitativo en el desarrollo científico-técnico, considerado por muchos como una revolución en estos campos: telégrafo, radio, teléfono; nuevas fuentes de energía (antes era el vapor y el carbón, que por supuesto siguen siendo muy importantes), ahora también la electricidad. El petróleo alcanza gran protagonismo, contribuyendo al desarrollo de la industria (especialmente la metalúrgica, la química, pero también la ligera). El comercio y el crédito se expanden como consecuencia del desarrollo industrial, produciéndose una dialéctica entre ambos desarrollos.

En general este periodo es determinante en la evolución de la economía internacional y la conformación del Sistema de Economía Mundial. Se produce:

-el incremento en la demanda de materias primas por parte de la industria. La demanda de recursos naturales por parte de la industria transformadora, hizo crecer las importaciones y exportaciones en Europa, América del Norte y en los países del llamado Tercer Mundo.

-la revolución en el transporte (ferrocarril y barco de vapor) y de las comunicaciones, las obras de canales en el tráfico marítimo internacional (Suez, Róterdam-mar del Norte, Panamá), que contribuyeron a la reducción en los costes de transporte de mercancías entre Europa y el resto del Mundo; así como a

la consolidación de las relaciones comerciales y de vínculos políticos y de otra naturaleza.

-el crecimiento de la población mundial. La demanda de alimentos de la población europea y norteamericana, pasó a depender cada vez en mayor cantidad de la producción de otras zonas del mundo.

-aumentó la circulación monetaria y el crédito, favoreciéndose el desarrollo del capital.

-el incremento de la exportación de capitales, especialmente hacia los países más atrasados económicamente.

Aquí lo esencial, es que el proceso no es de simple internacionalización de la vida económica, política y social de los hombres, pueblos y naciones, sino que se trata de una profunda internacionalización del capital con toda su dinámica autovalorativa y de carácter ofensivo. En esta etapa o período, el capitalismo, donde la riqueza asume definitivamente la forma universal de capital, se convierte en un sistema de economía verdaderamente mundial, con lo cual se realiza la real mundialización de la vida económica y política de la sociedad. Luego de la Segunda Guerra Mundial la internacionalización del capital se transforma dialécticamente en transnacionalización.

Cuarto: *Transnacionalización*. Como nueva cualidad que se venía dando desde inicios del siglo XX con el desarrollo del Sistema Mundial de Economía Capitalista (SMEC), se transforma, luego de la Segunda Guerra Mundial, en característica esencial del ser y movimiento del capital, condicionado en términos de desarrollo de las fuerzas productivas, por la Revolución Científico Técnica (RCT).

En este periodo o etapa se produjo una consecuente expansión de las fuerzas productivas y se intensificó la internacionalización de las relaciones capitalistas de producción, cuando la economía internacional se va haciendo más compleja, tanto cualitativa como cuantitativamente. Ejemplo de ello es el surgimiento y desarrollo de los procesos de integración económica, destacándose en este sentido la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) y diversos esquemas en América Latina.

Surgen además el Sistema de Naciones Unidas y numerosos organismos económicos internacionales, vinculados en mayor o menor medida a la ONU, que se dirigen a tratar de armonizar y regular la economía internacional, donde sobresalen por su importancia el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en la esfera comercial, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco

Mundial (BM) en el orden monetario-financiero. Tales organismos y sus regulaciones, expresan los intereses de las grandes potencias mundiales, pero sobre todo de Estados Unidos, que deviene en esta etapa en la potencia hegemónica por excelencia.

Otro aspecto notable del periodo se relaciona con la aparición del sistema socialista, que sí bien no logra competir ventajosamente con los países capitalistas, varía sensiblemente la correlación de fuerzas a nivel mundial.

En los primeros años de este periodo, tiene lugar una recuperación notable de la economía mundial, cuando el comportamiento cíclico de los principales países capitalistas apunta hacia un auge sincrónico como resultado, en buena medida, de las demandas de la reconstrucción europea, mientras que en los países socialistas se aprecian también avances notables impulsados entre otros factores por las acciones del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME).

Desde el punto de vista de los países subdesarrollados, tiene lugar un fuerte proceso de descolonización, sobre todo en África, que condiciona el surgimiento de organizaciones que abogan por los intereses de estas naciones como es el Movimiento de Países No Alineados y la UNCTAD. Es así que comienza un período caracterizado por los intentos de reestructuración de las relaciones y economía internacionales, como es el caso de la aprobación por parte de la Asamblea General de Naciones Unidas de la Declaración para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI).

Se produce un auge importante del comercio y de las relaciones financieras internacionales, al tiempo que comienza a manifestarse con especial fuerza la presencia de las Empresas Transnacionales que han devenido, al paso del tiempo, en el agente económico más dinámico de la economía mundial, de acuerdo a su enorme poderío económico y gran capacidad de adaptación a los cambiantes contextos internacionales.

Esta etapa se extiende hasta inicios de la década del 70 aproximadamente, donde los efectos de la RCT, favorecen necesariamente un cambio estructural de la economía capitalista, produciéndose un reacomodo dialéctico, un reajuste dentro de la estructura de las fuerzas productivas, a tono con la entrada del sistema en su fase *crisis* del ciclo industrial, con lo cual comienza a producirse un proceso masivo de sustitución del aparato productivo, en el que la ciencia y la tecnología tienen un papel determinante y rector, pero donde las nuevas tecnologías de la

información, marcan su definitivo protagonismo. Es de suponer, que todas esas mutaciones tienen su reflejo también en la vida espiritual, en la cultura y sus modelos formales, en los referentes organizacionales y existenciales de la vida toda de los hombres.

Quinto: *Globalización o Mundialización*. El alto nivel de internacionalización alcanzado por la economía, favorecido por ciertos cambios estructurales que se producen en el sistema capitalista a partir de la década del setenta y matizado por el desarrollo de la informática, las comunicaciones, la robotización de las cadenas de creación productivas y de servicios (bajo el poder de las CTN), marcan una nueva fase en la evolución del Sistema Mundial de Economía. El nuevo contexto mundial en el que se desarrolla la economía internacional, comenzó a ser definido o conceptualizado como *Globalización*, por la sencilla razón de que a través de este término, se podía reflejar mejor el hecho cierto de que el mundo estaba conectado en tiempo real, además de reflejar de manera aviesa, el nivel de las megas concentraciones y centralizaciones del capital y la producción a escala planetaria. La interconexión e interdependencia de todas las actividades humanas de las diversas regiones del mundo, eran un hecho, gracias a las llamadas nuevas tecnologías de la información. Se origina un salto en los sistemas de comunicación de gran capacidad, cables, satélites, fibras ópticas, etc. En general la información (datos, textos, imágenes, sonidos) se convierte a una forma única, los dígitos binarios (unos y ceros) llamados bits.

En resumen se puede afirmar que la globalización se expresa en:

- La dimensión planetaria de las interacciones.
- La gran velocidad de propagación y creciente simultaneidad de los impactos.
- La ampliación del espectro y capacidad de influencia de los flujos de bienes, mensajes e ideas que circulan en el mundo.
- La mayor especialización de los circuitos de comunicación, que contribuye a segmentar las sociedades en estamentos diferenciados.
- La creciente porosidad de las fronteras nacionales.
- La dictadura del mercado.
- Separación entre la economía real y la llamada economía virtual.
- Tendencia al dominio de instituciones y organismos supranacionales.
- El fortalecimiento de esquemas ajustativos de integración regional.
- La exclusión y marginación de hombres, pueblos, países y regiones enteras.

Por supuesto que ese descomunal nivel contemporáneo alcanzado por las fuerzas productivas, pasa por el desarrollo de la técnica, la ciencia y la tecnología, pero en un contexto adverso para su aprovechamiento verdaderamente racional, en función de los mejores intereses de todos los hombres y los pueblos del mundo.¹

1.2.-Principales tendencias de la economía internacional

Las principales tendencias que se observan en la economía internacional están condicionadas por tres aspectos fundamentales que son: el acelerado cambio científico-técnico, el creciente dominio de las empresas transnacionales y el desarrollo de la globalización.

Desde los años de la postguerra, en la economía internacional se observa una convergencia de tendencias hacia un nuevo orden mundial cuya característica esencial es la internacionalización. Este proceso se ha venido desarrollando motivado por los progresos de la tecnología de la información, el alcance de las multinacionales y la interdependencia entre las economías.

La formación de bloques económicos como parte de la dialéctica de la globalización; la aparición de un liderazgo económico compartido, que muchos advierten inestable o en transición; el dinamismo de los cambios tecnológicos y el predominio de las empresas transnacionales en las corrientes comerciales y financieras, están presentes en condiciones de funcionamiento de un único sistema de relaciones internacionales, luego de la crisis del socialismo a nivel mundial.²

Los organismos supranacionales, las empresas transnacionales, las ONGs y los propios gobiernos, han sido y son los principales protagonistas de los cambios que se han venido produciendo en el sistema mundial. Sin embargo impera la inestabilidad económica y la incertidumbre, como resultado de los problemas estructurales y coyunturales que últimamente se han reafirmado; a ello se le suma la política de guerra que Estados Unidos está llevando a cabo y que actúa como factor de desequilibrio económico y político. En estas condiciones la predicciones económicas se tornan torpes incluso hasta en el corto plazo.

El alto nivel de globalización ha traído como consecuencia que las economías nacionales se vean altamente influenciadas por el exterior, sus crecientes vínculos e

¹ Roberto Muñoz González: (2002): "Globalización-desarrollo-globalización: una lectura desde la dialéctica". Revista El Catoblepas · número 3 · mayo · pagina 5. España.

² Roberto Muñoz: "Curso General de economía y políticas económicas internacionales", monografía. Santa Clara 2006, pp.14

interdependencias han provocado que el sistema mundial se halla convertido en una especie de red, con un elevado grado de sensibilidad, de modo que, los problemas económicos y financieros que provocan las crisis, las guerras, y fenómenos climatológicos se transmitan con facilidad de un país a otro.

Las políticas económicas, que casi siempre son creadas por los grandes centros y que, en consecuencia responden a sus intereses, entran constantemente en conflictos con los intereses de los países de economía subdesarrollada, estos que a su vez, necesitan resolver en primera instancia sus problemas internos y buscar el equilibrio global.

Es posible identificar como causales de la vulnerabilidad de las políticas económicas nacionales, el creciente proceso de interconexión e interdependencia de las economías y el cuestionamiento del liderazgo económico de los Estados Unidos. La capacidad de ese país como líder del proceso de internacionalización de la actividad productiva, financiera y tecnológica, sin duda es cuestionable. Sin embargo, analizar el aspecto económico del ejercicio de la hegemonía, requiere de la consideración de otros componentes de este fenómeno, donde Estados Unidos conserva la preponderancia casi exclusiva, como pueden ser los aspectos relacionados con la geopolítica y el poderío militar; incluso en el orden puramente económico, el tamaño de la economía norteamericana, el reconocimiento de su moneda como principal medio de pago internacional y el poder de trasladar sus problemas hacia otras economías, pudieran explicar la capacidad de arbitraje internacional que posee ese país.³

En la época contemporánea una de las tendencias más importantes en el contexto de la economía mundial va orientada a la conformación de bloques económicos integrados a distintos niveles, que les permitan a los países mayor competitividad y un mejor aprovechamiento de los recursos que disponen aquellos que están integrados, e incluso los no integrados por mecanismos de subordinación económica que favorecen a los países con mayor desarrollo económico.

El dominio de las empresas transnacionales, como característica relevante de estos tiempos, es sin dudas un factor importante a considerar. Pues las mismas contribuyen notablemente a acelerar el proceso de concentración de capital al tiempo que penetran disímiles mercados dentro y fuera de las fronteras nacionales en busca de ventajas competitivas. Los Estados brindan a estos agentes un sostenido apoyo a través de

³ Roberto Muñoz: "Curso General de economía y políticas económicas internacionales", monografía. Santa Clara 2006, pp.15

mecanismos económicos y legislativos, su amparo y protección se hacen evidentes en la implantación de políticas de libre comercio y la eliminación de políticas proteccionistas.

El adelanto de la ciencia y de los principios organizativos de la producción constituye una sólida base tras el cual se sostienen los procesos de transnacionalización, componente principal que define los destinos de los flujos de capital. La mayor parte de los flujos comerciales ocurren entre los países de la Tríada, casi siempre estas constituyen cuestiones de adquisición o fusiones por empresas para mantener el dominio de determinados sectores en el mercado y sacar ventajas en la competencia. Las consecuencias de estas acciones: alto grado de concentración del capital, aumento del desempleo, control del mercado por parte de empresas, ralentización de la innovación. Los países de la periferia en los que vive más del 85% de la población mundial no atraían durante el período más favorable (1990-1997) de la era neoliberal (1980-...) más que una parte marginal- alrededor del 15%- del conjunto de los capitales que se desplazaban de un punto al otro del planeta. Y entre los 187 países situados por la OCDE en la categoría de países en desarrollo una decena escasa recibía más de la mitad de esta pequeña suma. Entre 1997 y 2000, la parte de la periferia en los flujos de capitales privados se redujo en la mitad, pasando de alrededor del 15% al 7.5%.⁴

Otra tendencia significativa es el aumento de la deuda externa en los países implicados, la causa fundamental del endeudamiento externo de los países subdesarrollados se encuentra precisamente en la estructura económica deformada que tienen estos países; o sea, en la imposibilidad de los países subdesarrollados de generar los recursos financieros propios para eliminar el atraso económico que es consustancial al subdesarrollo capitalista. En 2007, reconocemos que los procesos acelerados de la globalización sólo han extendido y exacerbado la crisis de la deuda, uno de los peores flagelos que aflige a la humanidad. Lejos de disminuir, el peso de la deuda externa reclamada a los países del Sur permanece como un gran obstáculo que limita su desarrollo, forzándoles a pagar intereses a los países e instituciones enriquecidas, en vez de invertir en los derechos y las prioridades de sus pueblos. En 1980, la deuda de los países periféricos totalizaba aproximadamente 530 millardos de dólares según datos del Banco Mundial, pero 20 años más tarde (2000), esta se multiplicó cuatro veces más para alcanzar la cifra de 2050 millardos de dólares. “Entre 1980 y 2000 el tercer mundo devolvió a sus acreedores algo más de 3450 millardos de dólares (si se quiere calcular

⁴ World Bank, GDF, 2001, p.VIII

los reembolsos efectuados por el conjunto de la Periferia, hay que añadir más de 640 millardos de dólares devueltos por los países del ex bloque del Este. Total para la periferia: 4100 millardos de dólares). Así pues, el Tercer Mundo ha devuelto más de seis veces más de lo que debía para encontrarse cuatro veces más endeudado. Por su parte el ex bloque del Este ha devuelto once veces más de lo que debía en 1980 para encontrarse ocho veces más endeudado en el año 2000.”⁵

De esta manera el mundo se ha dividido y diferenciado, en un extremo los países ricos de un desarrollo esplendoroso y en el otro extremo los países atrasados, con falta de financiamiento internacional, y sometidos a las políticas de ajustes que les imponen los países dominantes y las organizaciones supranacionales.

1.3.- El Comercio Internacional: Evolución y principales tendencias

La división internacional del trabajo dio lugar a que los países se especializaran en la producción y exportación de los diferentes tipos de productos. Como resultado de ello, ocurre un aceleramiento en el surgimiento y desarrollo del comercio internacional y del mercado mundial, estos, a su vez continuaron influyendo decisivamente en la división internacional del trabajo.

La Gran Revolución Industrial de fines del siglo XVIII y mediados del siglo XIX, marcó un momento relevante para la historia del comercio internacional: se desarrolla la industria mecánica. De esta manera surgieron un gran número de ramas industriales independientes que producen nuevos tipos de materias primas, instrumentos de trabajo y artículos de consumo personal. Luego el incremento de las relaciones económicas entre los países y la incorporación de muchos al comercio mundial es más evidente.

El desarrollo de las fuerzas productivas, contribuyó a la consolidación de las relaciones capitalistas de producción, que triunfan de manera definitiva a principios del siglo XIX. Es en este período que entra de moda la política del librecambismo que desplaza al proteccionismo existente; el objetivo principal era supuestamente eliminar las barreras artificiales a los intercambios, eliminar las prohibiciones a la importación y exportación de mercancías.

Entre 1860 y 1870, alcanza la supremacía definitiva el capital industrial (que desplaza al capital comercial). Era Inglaterra entonces la primera economía del mundo, seguida por Estados Unidos y Alemania. Por su parte, los países dependientes se convierten en mercados de ventas y suministradores de materias primas de los grandes centros.

Gracias al desarrollo de los medios de transporte y las comunicaciones, el comercio

⁵ Eric Toussaint: La bolsa o la vida. Editorial Ciencias Sociales, La Habana, 2003 pp.118

continúa cobrando fuerza, así, crecen las exportaciones de materias primas y productos agrícolas por parte de las colonias, y al mismo tiempo incrementan las importaciones de productos industriales provenientes de los países más desarrollados. Vemos entonces que las relaciones comerciales se agudizan y deviene el retorno de las políticas proteccionistas.

Al surgir el capitalismo monopolista (imperialismo) a fines del siglo XIX en países de Europa, América del Norte y Japón, se impulsa nuevamente la evolución del comercio: surgen pues, los grandes monopolios industriales nacionales e internacionales. A partir de ello se comienza a observar una fuerte competencia para dominar los mercados por parte de estas empresas, y la producción y acumulación del capital crecen considerablemente.

Entre 1914 y 1919 ocurre la Primera Guerra Mundial, donde el destino de las producciones mundiales pasa a ser las necesidades bélicas. Estados Unidos, que no participa directamente en las acciones militares hasta 1917, saca provecho de ello e incrementa los volúmenes de producción y exportación. Al finalizar la Guerra, se aprecian notables cambios, como por ejemplo, Estados Unidos alcanza la superioridad industrial sobre Inglaterra, y este, a la vez, comienza a desplegar una fuerte lucha por las fuentes de materias primas pertenecientes a los monopolios ingleses; la circulación mercantil internacional decrece en gran escala, y surgen crisis económicas (1929-1933) que golpean fuertemente al sistema capitalista.

En el período entre las dos guerras, se reaniman las producciones, y surgen nuevos tipos de producciones (seda artificial, artículos de goma, productos relacionados con la electrónica y la química, medios de transporte aéreos, ferroviarios, marítimos y automovilísticos). Debido a las complejidades existentes en el mercado mundial, reaparecen las posiciones extraordinariamente proteccionistas, donde la aplicación de aranceles y las limitaciones de importaciones juegan un papel fundamental.

Posterior a la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), se reafirma Estados Unidos como principal economía del mundo ante el debilitamiento de Inglaterra. Además surge la formación del campo socialista, que sustrajo a varios países del lugar que hasta ese momento habían ocupado en el mercado capitalista mundial. A partir de la mitad del siglo XX las economías capitalistas se reactivan, llegando Alemania y Japón a ocupar posiciones amenazadoras para Estados Unidos. Sin embargo, Estados Unidos, durante este período, acrecentó la exportación de capitales, concedió a muchos países créditos y préstamos y utilizó ampliamente las entregas de mercancías de acuerdo con distintos

programas gubernamentales, lo que contribuyó a acentuar la dependencia de numerosos países a su economía.⁶

Surgen también esquemas integracionistas, tal es el caso de la Unión Europea como paradigma de integración capitalista. En los países subdesarrollados también se deja ver esta tendencia pero en realidad sus resultados no fueron muy satisfactorios.

Las últimas décadas del siglo XX e inicios del siglo XXI, estuvieron caracterizadas por la aplicación de políticas liberales, surgen nuevos conceptos como el de globalización y neoliberalismo, la esencia de estas políticas (penetraciones de los mercados y libre movilidad del capital) continúa. Otro rasgo es, la aparición de organizaciones supranacionales encargadas de controlar y dirigir el comercio mundial, tal fue el caso del GATT quien fuese sustituido por la Organización Mundial del Comercio y cuya actividad está dirigida a elaborar y hacer cumplir las normas del comercio mundial, preñadas de las políticas del libre cambio; y la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, conocida por sus siglas en inglés como UNCTAD, creada como órgano permanente de la Asamblea de Naciones Unidas en diciembre de 1964 como iniciativa de los países subdesarrollados.

En el contexto actual del comercio mundial, sin duda alguna el rasgo más sobresaliente es el de la internacionalización del comercio y los servicios en general. El planeta sufre la oleada neoliberal, impulsada y promovida por las grandes potencias y las organizaciones internacionales encargadas de dirigir y controlar el comercio mundial, la liberalización del mercado como principal bandera de conducción al desarrollo es la receta de los ricos a los pobres, lo cual no hace más que profundizar las desigualdades entre los países del centro y de la periferia. El desarrollo de la informática y de la revolución científico- tecnológica han impreso velocidad y perfección al desarrollo del comercio que siempre ha sido y es un comercio desigual. El gran alcance de las empresas transnacionales y el comercio intrafirma deja muy pocas posibilidades a los países más débiles, su acción sobre los mercados ante la implantación de políticas librecambistas son devastadoras, La mayor parte del comercio continua realizándose entre los países desarrollados dejando poca participación a los países del sur. Las producciones alcanzan un nivel muy sofisticado con un alto contenido científico-tecnológico solamente accesible a aquellos países que cuentan con una infraestructura interna bien sofisticada. El desarrollo de la Internet y la informatización, del transporte terrestre, aéreo y naval, hacen posible la realización del comercio hacia cualquier parte

⁶ Ver Colectivo de autores: Economía Internacional, Tomo I, Editorial Félix Varela, La Habana, 1998 p.108

del orbe. “En la época contemporánea las tendencias más importantes en el contexto de la economía mundial van orientadas a la conformación de bloques económicos integrados a distintos niveles, que les permitan a los países mayor competitividad y un aprovechamiento de los recursos que disponen aquellos que están integrados, e incluso los no integrados por mecanismos de subordinación económica que favorecen a los países con mayor desarrollo económico.”⁷

Algunas de las principales tendencias del Comercio Mundial en la actualidad son:

1. *El comercio mundial crece más rápido que el producto mundial:* En las últimas décadas, la tasa de crecimiento del comercio mundial (considerando la sumatoria de los valores de exportación e importación) ha evolucionado a un ritmo más rápido que el del producto bruto interno mundial (PBI). Sin embargo, debe señalarse que el crecimiento del comercio mundial no ha beneficiado de manera equitativa a todos los países. En términos relativos, los países menos desarrollados han perdido participación en el comercio mundial en beneficio de los países industrializados. En muchos países, las políticas de apertura que se adoptaron, influenciadas por los economistas de orientación neo-liberal, tuvieron una respuesta positiva en las importaciones, pero no ocurrió lo mismo con las exportaciones.

2. *Ha cambiado la estructura del comercio mundial:* No sólo han evolucionado favorablemente los valores y volúmenes del comercio mundial; también se han producido cambios sustanciales en su estructura. Actualmente, son cada vez menos importantes siempre en términos relativos, las exportaciones de materias primas o productos básicos y, a la vez, son cada vez más importantes las exportaciones de manufacturas y de servicios. En consecuencia, existe una "**cultura del mayor valor agregado**", lo que significa que, para lograr una inserción exitosa en el contexto global, los países deben apuntar a desarrollar industrias competitivas y no quedarse en los productos básicos que implican una gran vulnerabilidad para sus economías, dadas las fluctuaciones de las cotizaciones internacionales de éstos productos y su extrema sensibilidad frente a situaciones de crisis en la economía mundial; el crecimiento de los servicios es también francamente espectacular.

⁷ Rodríguez Torres Sarah, Perales Salvador Arturo: México y América Latina, en el contexto de las relaciones de integración, <http://www.redem.buap.mx/semperales.htm>

3. *Acelerado cambio tecnológico*: El cambio es acelerado y muy fácilmente se cae en la obsolescencia tecnológica. Todo ello obliga a promover organizaciones flexibles y atentas al cambio; realizar importantes esfuerzos orientados a la investigación científica y tecnológica; desarrollar tecnologías adaptadas a nuestra realidad o tamaño de nuestras economías; incidir en el uso de tecnologías que generen empleo; y propiciar una adecuada relación universidad- empresa para crear verdaderas "incubadoras de negocios".

4. *Consumidores mejor informados y más exigentes*: En el contexto global y competitivo lo que tenemos son consumidores mejor informados y, por lo tanto, más exigentes. Ello debido fundamentalmente al avance en las tecnologías de la información y de las comunicaciones que permiten a los consumidores poder tomar sus decisiones en base a mayores elementos de juicio. También es importante señalar que, en el contexto global, los mercados son más amplios e interactivos. La magia del Internet nos ha puesto en el campo de los mercados virtuales en los que se pueden desarrollar transacciones en tiempo real desde nuestra propia casa u oficina. Sin duda, el comercio electrónico será la modalidad de comercio internacional más importante del nuevo siglo y ello tiene diversas implicancias en la marcha de la economía mundial.

5. *Nuevo Regionalismo*: En el nuevo contexto mundial el antiguo debate entre multilateralismo (defensa del libre comercio) y regionalismo (que apoya la integración de grupos de países) ha dejado de tener sentido relevante. Las diferentes experiencias de integración en todo el mundo son una constatación de que la integración sí es un camino viable para avanzar hacia el desarrollo. Ahí están los casos de la Unión Europea; el Consejo Económico Asia- Pacífico (APEC); el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), la Comunidad Andina (CAN), el MERCOSUR, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad de Países del Caribe (CARICOM) y el propio Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA); todos ellos en diferente grado de avance y con disímiles objetivos estratégicos.

Como se puede apreciar, las exigencias del mercado contemporáneo se han agudizado en forma brusca, lo cual da lugar a que la competencia haya elevado considerablemente su nivel, la desproporción colosal de estas condiciones hace que los países desfavorecidos no puedan incluirse con facilidad en los sectores fuertes de la competencia y tengan que seguir dependiendo de su economía deformada.

1.4.-Las Empresas transnacionales: algunas características

En las últimas décadas el volumen del comercio internacional ha crecido a tasas más elevadas que las de la producción mundial. Además los países no son ya los principales actores de la economía internacional, pues estos han sido remplazados por los agentes transnacionales, en particular, por las grandes empresas transnacionales (ET). Estas empresas controlan una gran parte de la producción internacional, se ha hablado de estudios que han revelado que cerca de dos tercios del comercio mundial corresponde a transacciones realizadas por estas empresas.

El nacimiento de las empresas transnacionales, tiene su origen en el comercio internacional. Se inicia a fines del siglo XIX, sufre un estancamiento en el periodo de las dos guerras mundiales, y resurge vertiginosamente a partir de la década de los cincuenta. Desde 1950 en adelante, tuvo lugar una expansión explosiva de las transnacionales de origen norteamericano con las características actuales de estas empresas. Y posteriormente en los años sesenta se desarrollan en Europa y Japón.

Las ET son consideradas los principales agentes de la globalización, ya que como portadoras de la vocación universal del capital, integra producción tecnológica, mercados, flujos comerciales y financieros, y decisiones políticas; es decir, son las responsables del despliegue económico de las naciones y concentran buena parte de la actividad económica internacional, tanto en el comercio, finanzas e inversión foránea, lo que se traduce en una amplia capacidad de gestión mundial.⁸

Las transnacionales son empresas gigantes por su dimensión económica con un monto elevado de ganancias y costos relativamente bajos, integrada por el capital perteneciente a un país (o persona) o a varios de ellos, y el alcance de su producción y comercio se sale del límite de las fronteras nacionales. Para algunos especialistas, la ET es aquella cuyo origen, dirección y propiedad, corresponde a un país y realiza actividades productivas a escala internacional. Se habla también de empresas multinacionales, pero cabe señalar que la multinacionalidad de las empresas se adjudica de acuerdo a su estructura legal (es decir entre cuántos países se reparten el control de la empresa), mientras que la transnacionalidad está más condicionada a sus actividades comerciales, productivas y financieras

A través del tiempo estas empresas han tenido diversos tipos de clasificación en cuanto a la relación que existe entre sí, las cuales han variado en cuanto a forma. Es así que se habla de Pools, Trusts, Carteles, Holdings, Mergers (que implican una fusión de empresas) y en la versión japonesa encontramos a los Zaibatsu y a los Keiretsu.

⁸ Tomado del sitio: <http://www.tuobra.unam.mx/publicadas>

También se ha usado otro término más popular, que define y señala muy bien la manera en como se relacionan muchas empresas y es el de franquicias, que fueron creadas para hacer llegar los productos y servicios a lugares en donde no se podían distribuir, con el objetivo de expandir una empresa con el capital de otras personas.

Las ET pueden clasificarse de acuerdo al tipo de actividad a la que realizan, las principales son:

1. Transnacionales Extractivas: aquellas que se dedican a la extracción y posterior procesamiento y comercialización de materias primas ubicadas fuera del territorio de origen. Son empresas naturalmente transnacionales porque su actividad se orienta a abastecer el mercado metropolitano y luego, a reexportar el producto elaborado.

2. Transnacionales Manufactureras: aquellas que producen e industrializa, en el país receptor. Orientan su actividad al abastecimiento del mercado del país de acogida, lo que explica su preferencia por los países de ingreso más alto. Estas son las que producen mayores efectos sobre el empleo de mano de obra.

3. Multinacional Financieras y de Servicio: las cuales son formas poco mencionadas porque existe una tendencia a exigir como requisito esencial del concepto de empresa multinacional, la producción industrial en el extranjero, la instalación de fábricas en el extranjero.

Un rasgo sobresaliente de las ET es que ellas realizan el comercio intrafirma, este se realiza *al interior* de empresas que están bajo la misma estructura organizacional y de propiedad del capital -entre matrices y filiales o subsidiarias, o entre las filiales/subsidiarias. Es necesario resaltar que este tipo comercio ocupa volúmenes muy altos e inciden con gran peso en la concentración del capital, además, ayuda a que la empresa mantenga el equilibrio interno en sus producciones

Hay que resaltar como ya lo hemos hecho, el amparo de estas empresas por parte de los Estados y los organismos supranacionales materializado en la imposición de políticas y tratados neoliberales como más alta expresión del librecambio. Esto permite la libre movilidad de su capital en función de sus intereses. Se establecen en países donde poseen ventajas competitivas importantes, utilizan la mano de obra barata para minimizar sus costos y explotan los recursos naturales de naciones entregando muy poco a cambio. La formación de bloques económicos, característico en los últimos años, funciona también como autopista para la libre movilidad de las empresas en cuestión, tal es el caso de la Unión Europea como ejemplo más vivo.

Las transnacionales, sin lugar a dudas, han alcanzado una influencia enorme en el comercio y mercado mundial, ya no solo son capaces de mover las economías, sino que son portadoras de culturas, principios, gustos e ideologías. Se pueden decir que hoy en día son ellas las que dictan la marcha del comercio internacional. Sus grandes proporciones son realmente asombrosas, algunos datos reflejaban que los oligopolios dominan gran parte de los sectores económicos, así por ejemplo, bancos de imágenes, en 1994, 3 empresas tenían el 80% del mercado mundial; automóviles, en 1994, 10 empresas aseguraban el 76% de la producción mundial; telecomunicaciones, en 1997, 4 grupos aseguraban el 70% de las ventas mundiales; aeronáutica civil, en 1998, 2 grupos (Boeing y Airbus) aseguraban más del 95% de la producción mundial; microprocesadores, en 1997 un grupo (intel) controlaba el 60% del mercado mundial. Y lo más alarmante aun es que el control de las producciones tiende a incrementarse cada vez en un nivel superior por cada vez menos productores.

En 1995, cinco países capitalistas avanzados (Estados Unidos, Japón, Francia, Alemania y Reino Unido) se dividían entre ellas 168 de las 200 mayores empresas multinacionales. Estas 168 empresas realizaban el 85.9% de la cifra de negocios global de las 200 más grandes. En 1998, los cinco países mencionados controlaban 170 de ellas que realizaban el 86.5% de la cifra global de negocios de las 200 más grandes (Clairmont, 1999). Mientras tanto los países de la periferia han estado ausentes a tal grado de concentración, en 1995 solo China, Brasil, Venezuela, México y Corea del Sur figuran, sin embargo, las 10 multinacionales principales del tercer mundo juntas no representaban más del 3.3% de la cifra de negocios globales de las 200 más grandes.

El control de las economías a través de la dependencia tecnológica es un elemento de dominación que usan las empresas transnacionales capitalistas para aprovechar de la debilidad de los países del sur y someterlos a una brutal dependencia. Este nuevo tipo de sometimiento es más sofisticado que la dependencia económica ya que obliga a las naciones subdesarrolladas a mantener unas relaciones comerciales con las grandes empresas una vez iniciado este proceso de desarrollo tecnológico dependiente.

Las relaciones comerciales o económicas pueden ser rotas por dos naciones donde una de ellas sea dependiente de la otra y sin embargo quedar libres de ese tipo de dependencia, como lo fue por ejemplo el caso de Cuba con los Estados Unidos, sin embargo, es más grave el caso cuando se produce la dependencia tecnológica, porque, una vez instaladas industrias con determinados patrones o complejos tecnológicos, no

se puede alegremente romper este tipo de relación dependiente sin que traiga efectos hondamente vulnerables para las fases de desarrollo industrial de esa nación receptora. A modo general podemos decir que, desde su surgimiento, las empresas transnacionales han desarrollado el comercio internacional, le han conferido a este el factor científico- técnico, ya que estas a su vez constituyen fuentes innovadoras, han hecho que surjan variedades de ramas industriales y de servicios, provocando una mayor especialización en la producción y el comercio. Han incidido de forma decisiva en los procesos globalizadores como agentes de cambio y en la concentración del capital. Su localización es donde ocupen lugares ventajosos en la competencia y sus intereses responden al enriquecimiento y dominio de sus dueños. Explotan los recursos humanos y naturales de los países en los cuales penetran y golpean fuertemente sus producciones nacionales. Elevan el grado de privatización y saqueo de las naciones con infraestructura atrasada. De este modo se evidencia su incapacidad para resolver problemas sociales en los países pobres y se abren las puertas para que surja la necesidad de crear nuevos tipos de empresas que colaboren con el desarrollo y modo de vida del ser humano de cualquier nación.

CAPÍTULO II: EMPRESAS TRANSNACIONALES E INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

2.1.- Antecedentes de la integración económica para el desarrollo en América Latina y el Caribe

Los primeros y principales procesos de integración latinoamericana y el Caribe datan de la década de los 60 del Siglo XX, como la ALALC, creada en 1960 y que en 1980 se convirtió en ALADI; el MCCA creado en 1960, y El Pacto Andino creado en 1969 y que en 1996 se convirtió en La Comunidad Andina de Naciones. Estos fueron esquemas que en lo fundamental, formaron parte del contenido integracionista que proyectaba el modelo de la CEPAL llamado “Modelo de desarrollo hacia adentro o modelo de industrialización por sustitución de importaciones”.

El modelo desarrollista que tuvo sus inicios en la década de los 50, tenía como objetivo fundamental un determinado desarrollo interno de la industria de las economías latinoamericanas y, por lo tanto, la disminución de la dependencia de los centros económicos a través de la política de sustitución de importaciones, que se basaba en la estimulación de la inversión, garantizando a los productores nacionales la debida protección frente a las importaciones, sin dejar de lado la estimulación a las exportaciones. Para esto era necesaria la participación activa de la burguesía industrializante, quien debía ser el actor principal, según la CEPAL, y que debía también resistir con firmeza la penetración y el dominio de las transnacionales. La integración aparecía como parte de ese desarrollo industrial, al intentar aportar un mercado necesariamente ampliado y determinante para la creciente producción.⁹

La propuesta partía del punto de que la posición de América Latina en el sistema económico mundial, era la de productor y exportador de productos primarios y que a su vez los términos de intercambio de la región se habían ido deteriorando entre otros factores, por causa de la disminución de la demanda de este tipo de productos, debido al aumento del ingreso en los grandes centros industriales.¹⁰

De esta manera se concluía que la industrialización era necesaria para resolver los problemas de la región y que este proceso debía realizarse a través de la sustitución de

⁹ Martínez, Osvaldo: “ALBA y ALCA: el dilema de la integración”, en Temas de Economía Mundial No.9 versión electrónica. La Habana, 2006

¹⁰ Kerner, Daniel: “La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericana”, en Revista de la CEPAL No. 79 versión electrónica, p 3.

importaciones. El Estado era parte importante en este proceso, ya que debía proporcionar la protección necesaria a las nuevas industrias.

Para llevar a cabo este proceso de industrialización, era indispensable contar con recursos adicionales que sostuvieran el elevado nivel de desarrollo y para esto se recurrió al capital extranjero, ya que de acuerdo a los análisis realizados, ni el Estado ni la burguesía nacional eran capaces de asumir toda la inversión necesaria, considerando la alta propensión marginal al consumo y, por tanto, la baja tasa de ahorro que existía en la región.

Otra desventaja que la CEPAL encontraba para este proceso, era la deficiencia tecnológica de las industrias latinoamericanas y el alto costo de mantenerse actualizado y de tener acceso a ella. A partir de este análisis plantea que es preciso contar con la participación de las empresas transnacionales, como medio imprescindible para el acceso de la industria nacional al desarrollo tecnológico. No obstante el Estado debía orientar, controlar y regular las actividades de estas empresas, de manera que sus actividades se orientaran a determinados sectores de la economía. Probablemente este factor de transferencia tecnológica, es el más importante dentro del modelo de desarrollo.

Como complemento, la propuesta contemplaba la integración del mercado latinoamericano, ya que esta ofrecería a las nuevas industrias un mercado ampliado y, a su vez, a través de la coordinación de políticas entre los países integrados, se protegería las economías de la región de la IED.

Los acuerdos de cooperación e integración que se crearon tenían una gran amplitud temática, los que iban desde los aspectos comerciales, hasta los aspectos financieros, fiscales y de inversión extranjera; también incluían trato preferencial a países de menor desarrollo, entre otros aspectos. La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ALALC dio grandes aportes en este último aspecto, al estructurarse un sistema de trato diferenciado para los países de la región que pertenecían al acuerdo.¹¹

El Pacto Andino en ese momento, creó un novedoso y amplio sistema institucional que incluía órganos supranacionales, a través de las cuales fue posible la adopción de un grupo de decisiones importantes: la Decisión 24 que estableció un “Régimen común para el capital extranjero”, la Decisión 49, acerca de “Políticas de Armonización

¹¹ Cobarrubia Gómez, Faustino, y Laneydi Martínez Alfonso: “Integración y Subdesarrollo”, en “Los últimos 40 años de la economía mundial” versión electrónica. La Habana 2004 p 36.

Industrial”, la Decisión 46, sobre “Políticas del Tratamiento del Capital Subregional” y la Decisión 47, sobre “Las Corporaciones Multinacionales Andinas”.

Sin embargo este modelo de industrialización encontró su principal opositor en Estados Unidos, ya que este no estaba interesado en el desarrollo de América Latina, y el tipo de integración que deseaba para esta región era el que le garantizara la apertura a su comercio y a sus inversiones. Consideró que el control y regulación que realizaría el Estado sobre las empresas transnacionales y la IED, obstaculizaban su camino y, por lo tanto, negó a América Latina los recursos económicos que esta requería según las necesidades del propio modelo, y a su vez mantuvo las condiciones favorables que requerían sus grandes empresas para la inversión en la región.

Para la década de los 60 este modelo en América Latina había dado algunos resultados en el sector industrial y se había convertido en el motor de la economía de los países más grandes y crecía en importancia en el resto de la región. Sin embargo las importaciones de bienes de capital habían aumentado considerablemente, lo que afectó la balanza de pagos. Paralelamente a estos sucesos, en esta década aparece la “teoría de la dependencia”, cuyos adeptos afirmaban que el subdesarrollo de la región no se debía al modelo de desarrollo, sino que era una consecuencia del desarrollo del sistema capitalista en su conjunto. La Revolución Cubana es partidaria de esta teoría y además aporta una nueva forma de analizar y buscar soluciones a los problemas de América Latina y el Caribe.

A su vez Estados Unidos, con el objetivo de disminuir el ejemplo cubano para Latinoamérica ante el temor de su gran influencia en la región, lanza en 1961 el programa conocido como “La Alianza para el progreso”, el cual se basaba en que supuestamente a través del desarrollo del llamado Tercer Mundo, se podría enfrentar la amenaza que representaba Cuba para sus intereses. Este programa estaba de acuerdo con el modelo de industrialización, con respecto a la necesidad de inversión extranjera directa y entonces destina para la región 20.000 millones de dólares en un plazo de 10 años. Sin embargo a mediados de la década, debido a la complicada situación política interna de Estados Unidos, los malos resultados en Vietnam y la inestabilidad del Tercer Mundo, la ayuda económica estadounidense se alejó del desarrollo económico de América Latina y se concentró en la guerra.

Con este panorama se hace un rediseño del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, en donde se detectan varios aspectos que afectaban el proceso: era necesario reorientar la industrialización hacia los sectores de las manufacturas y los

bienes de capital para equilibrar la balanza de pagos, ya que el problema no estaba solo en el aumento de las importaciones sino también en la falta de dinamismo de las exportaciones, unido a un deterioro de los precios de intercambio comercial. Por lo tanto se determinó que se debían diversificar los mercados destinos, para aumentar las exportaciones de manufacturas y defender las relaciones de precios de intercambio.

2.2.- Las empresas transnacionales: alternativa para la agudización del subdesarrollo

América Latina no contaba con otra alternativa para acceder a la tecnología que requería para aplicar el modelo de desarrollo, que acceder a las empresas transnacionales, como “núcleos de irradiación tecnológica”; pero el control monopólico que ejercen estas empresas sobre este factor y su “transferencia” al Tercer Mundo, refuerzan la dependencia que han sufrido nuestros países de los centros capitalistas de poder.¹²

Con la premisa de la estimulación y el fomento a las exportaciones, se consideró que estas empresas transnacionales podrían contribuir a esta tarea junto al proceso de integración. Se planteaba que un proceso integracionista regional fomentaría aún más la industrialización nacional, gracias a la especialización y los mercados ampliados y a su vez, esta podría hacer frente a la industria extranjera combinándose con ella. El proceso integracionista debía entonces fomentar también la investigación que condujera a un desarrollo tecnológico adecuado y eficiente.

Sin embargo, las empresas transnacionales utilizaron los procesos de integración en la misma medida en que contribuían a sus intereses. La implantación de este tipo de empresas en Latinoamérica y el Caribe operó con bastante rapidez: la tasa de expansión de las ventas de las subsidiarias fue muy superior a la tasa de expansión del producto nacional.¹³

Junto a la expansión acelerada de las empresas transnacionales y una nueva etapa en la sustitución de importaciones en Latinoamérica, comienza una fase de desnacionalización y sucursalización de la industria latinoamericana. El mundo se encontraba en una nueva modalidad del modelo centro-periferia, en donde ocurría un redimensionamiento de la división internacional del trabajo, en el que los oligopolios

¹² Castro Ruz, Fidel: “La Crisis Económica y Social del Mundo”, Editorial Consejo de Publicaciones del Estado. La Habana, 1983 p 144.

¹³ Cobarrubia Gómez, Faustino, y Laneydi Martínez Alfonso: op. cit, p 37.

manufactureros transnacionales se convertían en sus agentes principales.¹⁴ Esto traería consecuencias considerables, ya que promovía y perpetuaba el carácter monoexportador que se quería detener. Las empresas transnacionales aumentarían el problema de la deuda externa y la integración; tal como estaba diseñada, podía eliminar la empresa privada nacional al favorecer la industria extralatinoamericana, y desaparecer la protección con la que debía contar.

2.2.1. - La inversión directa en el exterior de los países en desarrollo

Es así como en esta década la IED en América Latina aumentó considerablemente; nuevas empresas transnacionales se incorporaron a la región para ocupar las principales posiciones en la producción de bienes manufacturados e intermedios. Sin embargo fue una desilusión, ya que con frecuencia el capital se reunía a nivel local; muchas inversiones representaban la adquisición de una firma ya existente y no habían garantías de que el vendedor fuera a reinvertir el producto de la compra en el mercado local; ¹⁵ además las inversiones más importantes en el sector de las manufacturas, se realizaron en los países desarrollados, y en los países subdesarrollados se dirigió fundamentalmente a la industria extractiva, principalmente el petróleo.

El periodo de la década de los años 70 se caracterizó por ser un periodo de inestabilidad financiera, de bajo crecimiento de los países industrializados y aumento de la inflación, además de la crisis del petróleo de 1973, que puso fin a la “edad dorada” y favoreció el aumento considerable de la deuda externa de los países latinoamericanos.¹⁶ Estados Unidos era principalmente en esta época un inversor en el extranjero más que un exportador de manufacturas; las empresas transnacionales radicadas en este país realizaron la mitad de estas inversiones y los principales receptores de estas inversiones eran los países subdesarrollados más grandes considerados menos pobres, dentro de los cuales se encontraban Brasil, México y Argentina. El valor de las inversiones extranjeras directas en 1971 en el mundo subdesarrollado era de 40.000 millones de dólares, mientras que las inversiones en los países desarrollados llegaban a 95.000 millones de dólares.

En esta época la participación de los países subdesarrollados en las exportaciones mundiales de manufacturas había aumentado de manera sensible, lo que coincidía con el plan de industrialización y desarrollo de la región latinoamericana para superar el subdesarrollo y acceder a nuevas tecnologías. Sin embargo la relación que existía entre

¹⁴ Kerner, Daniel: op. Cit, p 8.

¹⁵ Ibi dem p 8.

¹⁶ Kerner, Daniel: op. Cit, p 9

este proceso de industrialización y las empresas transnacionales, comprueba que se les impone a los países de la región una nueva forma de dependencia para convertirlos en exportadores de manufacturas simples, en medio de un sistema de transnacionales de producción y comercialización, en tanto continúan importando bienes de capital.¹⁷

En la década de los 70 la penetración de las empresas transnacionales en la industria manufacturera latinoamericana era muy marcada, ya que correspondía entre el 30% y 40% de la producción total en los países más grandes.

En cuanto a los productos básicos, el grado de control ejercido por las empresas transnacionales sobre la comercialización es impresionante. De hecho, todo el comercio internacional de productos primarios exportados por los países subdesarrollados, era dominado por las transnacionales en este periodo.

La orientación hacia el mercado local fue más acentuada en los países de mercado interno más amplio, como fueron los casos de Argentina, Brasil y México, que realizaban las tres cuartas partes de la producción industrial de la región y en donde las ventas locales llegaron a constituir entre el 80% y 95% de las ventas totales de las firmas transnacionales radicadas en esos países.¹⁸

A pesar de la preferencia por los mercados internos de los países miembros de la ALALC, el valor de las exportaciones de las empresas transnacionales fue superior al de las exportaciones de las empresas latinoamericanas; es decir, las empresas transnacionales desde el principio, aprovecharon en toda la amplitud de la palabra los acuerdos de integración latinoamericana, se beneficiaron de las ventajas que le daban a la industria local, instalándose en cada uno de los países de la región y realizando un comercio intrafirma, dándole la apariencia de comercio intraregional entre países soberanos.

El dinamismo de la inversión extranjera directa aumentó en la década de los 80, los flujos de la IED se duplicaron, principalmente entre los países desarrollados. Estados Unidos se consolidó como el mayor receptor y emisor de capitales del mundo en los años 80. En estos años, el 66% de las entradas de inversión extranjera directa se concentró en 10 países, mientras que 100 países recibieron tan solo el 1%.

2.2.2. - La instrumentación del neoliberalismo

En la década de los ochenta, con la crisis de la deuda de los países subdesarrollados, el fomento de las inversiones extranjeras directas era más factible que los créditos

¹⁷ Castro Ruz, Fidel: op. Cit, p. 70.

¹⁸ Cobarrubia Gómez: op. Cit p 37.

proporcionados por los bancos y por tanto, cambia la percepción de las inversiones y con ello las políticas de los países latinoamericanos, que terminaron por orientarse definitivamente hacia la liberalización de las economías y promoción de los flujos de inversiones, dejando cada vez más a un lado las regulaciones y controles a que eran sujetas como parte de la política de desarrollo de la región. En el periodo 1980-1985, según la UNCTAD, las inversiones extranjeras directas fueron de 50.000 millones de dólares como promedio anual y entre 1986-1990 aumentaron en 115.4 mil millones de dólares.

En contraste con el avance del neoliberalismo y el auge de la inversión extranjera directa que era parte importante del nuevo modelo, en la década de los ochenta la integración presenta un estancamiento. En general el proceso de integración latinoamericano basado en la sustitución de importaciones resultó ser un fracaso, pues no logró los objetivos propuestos en términos de desarrollo industrial y complementación económica y comercial. Es entonces cuando La CEPAL hace una mezcla entre el modelo de “desarrollo hacia adentro” y la política neoliberal del FMI, para satisfacer los deseos norteamericanos y desarrolla el llamado “regionalismo abierto”, que se muestra absolutamente dominado por las fuerzas de la política neoliberal, las empresas transnacionales y las privatizaciones masivas.¹⁹

En la década de los noventa América Latina se convirtió en un centro de atracción para la inversión extranjera, debido a la apertura de mercados comerciales y financieros, los programas de privatización, así como la liberalización de las regulaciones y controles aplicados a las inversiones privadas; todo esto por supuesto, dentro del marco de las políticas de ajuste exigidas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) para garantizar el pago de la deuda externa y, por supuesto, el gran auge del proceso integracionista en la región, caracterizado tanto por los nuevos acuerdos firmados, como por las reformas de los ya existentes como es el caso del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Grupo de los 3 (G-3) para la primera categoría y la nueva Comunidad Andina de Naciones (CAN) para la segunda.

Estos nuevos acuerdos de integración y las reformas a los ya existentes, estuvieron dentro del marco de las exigencias del neoliberalismo, que se caracterizaba principalmente por el reforzamiento del estrecho carácter comercial, ya presente desde los inicios del proceso integracionista; la irrupción de acuerdos comerciales bilaterales y,

¹⁹ Martínez, Osvaldo: op. Cit p 9.

finalmente, el nacimiento de acuerdos entre países con niveles de desarrollo muy desiguales.²⁰

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
----------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

Los países, además de modificar sus leyes para dar garantías al capital extranjero, realizan acuerdos internacionales sobre inversiones, multiplicándose en particular los tratados bilaterales. Un resumen del número de países que en el mundo realizan cambios en materia de IED desde el año de 1991 hasta el año 2002 se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 2.1
CAMBIOS INTRODUCIDOS EN LA LEGISLACIÓN NACIONAL SOBRE LA IED, 1991- 2002

²⁰ Cobarrubia Gómez, Faustino: op. Cit p. 42.

Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre la inversión extranjera	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70
Número de cambios introducidos de los cuales:	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248
Más favorables a la IED	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236
Menos favorables a la IED	2		1	2	6	16	16	9	9	3	14	12

Fuente: Unctad, Panorama General, Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2003, texto electrónico, pág 18, en www.unctad.org

La gran mayoría de los cambios son favorables a la IED. Los acuerdos entre países que se presentan como acuerdos comerciales, tienen un amplio capítulo en materia de inversiones, como en el caso del TLCAN, Comunidad Andina, MERCOSUR y el proyecto del ALCA. En el año 1997, 76 países establecieron tratados bilaterales sobre inversiones (TBI), muchos de ellos con países de su propia región, cantidad que disminuyó en los inicios de la década del 2000.²¹

En el marco de los acuerdos y negociaciones entre la UE y países o grupos de países de América Latina (UE-México, UE-Chile y UE-MERCOSUR), los aspectos relacionados a las inversiones, ofrecen cada vez más derechos a las empresas transnacionales. Las cláusulas que liberalizan completamente la repatriación de las ganancias a las casas matrices, así como la prohibición de todo tipo de preferencia a los inversionistas nacionales, privan a los gobiernos de herramientas de regulación y de política industrial. De igual manera se prohíbe todo tipo de requerimientos de comportamiento que pueden condicionar la inversión, por ejemplo de parte de las autoridades locales o municipales para asegurarse que una inversión no afecte al medio ambiente.

Las empresas transnacionales (ET) pueden obtener reparaciones financieras por cualquier medida política que traiga consecuencias negativas sobre sus actividades. Concretamente, hay una superioridad de los derechos de las ET a obtener sus

²¹ Vidal, Gregorio: "Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿cómo construir una alternativa al desarrollo?". Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa. Versión electrónica. México 2004

ganancias sobre el derecho de las comunidades a proteger el medio ambiente, la salud pública o las condiciones laborales.²²

Los mecanismos de control, que generalmente han sido utilizados por los países receptores de la inversión de las empresas transnacionales, son cuotas de exportaciones de bienes y servicios, obligatoriedad de cierto contenido nacional en los productos, establecimiento de preferencias nacionales en cuanto a compras a realizar dentro del territorio nacional donde se realiza la inversión, relacionar volúmenes de m con x, transferir tecnología y procesos de conocimiento a personas del territorio, entre otras; sin embargo los países que reciben la inversión se encuentran cada vez más imposibilitados para poner en práctica estos controles, debido a las diferentes exigencias que hacen las empresas transnacionales. Un claro ejemplo son las ET en México que operan en el sector maquilador, en donde el 88% de los insumos que utilizan son importados, sin producir ningún beneficio al sector productivo mexicano y beneficiándose de la mano de obra barata de ese país.²³

A pesar del aumento de la IED en Latinoamérica en este periodo y lo que esto pudiera significar para la región en materia de desarrollo industrial y tecnológico, de diversificación de mercados y aumento de las exportaciones, es en esta década cuando se producen profundas crisis como la llamada "Efecto Tequila" en México, precisamente en gran parte debido al papel jugado por las empresas transnacionales, las cuales aplicaron acciones estratégicas para mejorar su participación en el mercado a nivel de bloques económicos, aprovechando las condiciones proporcionadas y de donde podemos decir que las formas y destinos de inversión extranjera son determinantes y que su aumento no necesariamente trae consigo beneficios.

2.2.3. - La profundización de la desigualdad, dependencia y vulnerabilidad

Cabe preguntarnos ¿por qué si ya se contaba para estos años con la inversión extranjera directa y la integración regional como medios planteados por América Latina y el Caribe para garantizar su objetivo de desarrollo, este no ha podido ser alcanzado al nivel que requieren sus economías? La respuesta pudiéramos encontrarla en la naturaleza misma de la IED y la integración, que hasta este momento se ha dado en Latinoamérica; estos se han debido precisamente a las estrategias y políticas impuestas

²² Durand, Cédric: "Las empresas transnacionales de la Unión Europea en América Latina". Versión electrónica. 2005

²³ Más Mok, Susana: "Transnacionalización de la economía mundial" en "Los últimos 40 años de la economía mundial" versión electrónica. La Habana 2004 p 25.

por las grandes potencias y por lo tanto, están diseñadas para beneficiarlas y no son fruto de un proceso lógico y contundente con origen en el principal interesado en el desarrollo regional.

La inversión extranjera directa tiene beneficios potenciales si es manejada y controlada a través de políticas adecuadas que garanticen el desarrollo de la industria y el aumento de las exportaciones; es decir, puede proporcionar acceso a nuevos recursos financieros, tecnologías y mercados. Sin embargo, América Latina se ha caracterizado por ser una región en donde la IED y las empresas transnacionales, pueden tener altos niveles de repatriación de beneficios, lo que disminuye las transferencias financieras reales, una región en donde el coste de los incentivos para atraer a los inversores es elevado y donde existe una gran evasión de impuestos. Por cada dólar de inversión extranjera, unos 30 centavos son repatriados mediante la transferencia de beneficios.

En América Latina el aumento de la IED, ha ido acompañado por una reducción relativa de la capacidad de investigación y desarrollo, y por una creciente dependencia de la importación de tecnología. Por otra parte, la inversión de las empresas transnacionales genera un ingreso de divisas por concepto de exportaciones, pero genera mayores egresos por vía de ganancias remitidas, insumos importados, pago por tecnología e intereses. Los países subdesarrollados pagan 4 veces por el capital que reciben: primero por el pago de las importaciones cuando el capital entra en forma de maquinaria, equipos, etc; segundo por concepto de las ganancias remitidas al país de origen de las transnacionales; tercero por pago del precio de tecnologías, y cuarto por pago de la amortización y el servicio de la deuda.²⁴

Otras modalidades de gran relevancia de la inversión extranjera directa en América Latina en la década de los 90 y a las que se debe principalmente su gran aumento, son en primer lugar la adquisición de empresas ya existentes, ya fueran estatales o privadas; proyectos de reestructuración y modernización de las empresas extranjeras ya existentes en la región y nuevas inversiones relacionadas con modernización de las empresas estatales privatizadas. Como vemos son inversiones que no favorecen el desarrollo económico e industrial de la región.

En este periodo, la mayoría de los gobiernos de los grandes países de la región latinoamericana, entre ellos el de Carlos Menem de Argentina, Fernando Collor de Melo de Brasil y Ernesto Cedillo de México, pusieron en venta, a precio de remate, el patrimonio de sus países a través de las famosas privatizaciones.

²⁴ Castro Ruz, Fidel: op. Cit p. 140

Las empresas transnacionales encontraron en el MERCOSUR uno de los mercados más importantes, teniendo en cuenta que es un mercado amplio, y aprovechando la apertura y la desregulación en el sector de los servicios en Brasil y Argentina, ambos países miembros de este bloque; así como en Chile aumentaron significativamente la IED. Sobre todo se pudo observar este fenómeno a través de las fusiones y adquisiciones en forma de privatizaciones y concesiones en telecomunicaciones, generación y distribución de electricidad, operación de aeropuertos y compras de empresas privadas nacionales en los servicios financieros y el comercio minorista.

En el Mercado Común Centroamericano (MCCA), las políticas gubernamentales de algunos países como es el caso de Costa Rica, han estado enfocadas a atraer IED de empresas que buscan expandir sus sistemas internacionales de producción integrada, especialmente en actividades de tecnologías sofisticadas. Las recientes firmas de tratados de libre comercio de Estados Unidos con países de esa subregión, favorecen también una mayor penetración del gran capital de ese país, lo que en la práctica resulta un atentado a los procesos integracionistas de la región.

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) es la región preferida por las empresas transnacionales que buscan acceso a los recursos naturales, principalmente el gas natural, el petróleo y la minería. Bolivia trató de atraer IED a través de su estrategia de desarrollo conocida como “Plan para todos”, contentiva de un sistema de privatizaciones como el “Plan de capitalización” y un conjunto de regulaciones que paradójicamente se llamó “Ley Corazón”, que buscaba canalizar la IED y establecer una especie de zona franca y exportar energía. Esta estrategia encajaba perfectamente bien con los intereses de las empresas transnacionales, de buscar recursos naturales y de apoderarse de las economías latinoamericanas.

México es uno de los países más atractivos para la inversión extranjera directa; pudiera decirse que principalmente por dos razones fundamentales: en primer lugar por su participación en el Tratado de Libre Comercio TLC con Estados Unidos y Canadá, que garantiza el acceso de las empresas norteamericanas a su mercado, y en segundo lugar por su mano de obra abundante, eficiente y barata. Una muestra de ello son las corporaciones estadounidenses Ford y General Motors, las que instalaron plantas de ensamble de automóviles en México, con el objetivo de competir con los autos de producción asiática.

En la Tabla 2.2 se presentan datos sobre el ingreso de IED a América Latina y el Caribe, excluidos los centros financieros, en el periodo 1991-2000. Se observan algunas

tendencias. En primer lugar, la entrada de IED aumentó de un promedio anual de 20.200 millones de dólares en el período 1991-1995 a 70.600 millones en 1996-2000. América del Sur siempre ha recibido más IED que México y la Cuenca del Caribe, pero se incrementó de 8.400 a 17.500 millones de dólares.

Tabla 2.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESO NETO DE IED POR SUBREGIÓN, 1991-2000 a
 (En millones de dólares)

Región	1991-1995 b	1996 -2000 b
México	6 804,6	12 608,8
Centroamérica	659,2	2 340,2
Caribe	945,1	2 519,1
Subtotal México y Cuenca del Caribe	8 408,9	17 468,1
MERCOSUR	6 445,2	36 757,1
Comunidad Andina	3 685,5	10 746,7
Chile	1 666,2	5 667,0
Subtotal América del Sur	11 797,0	53 170,7
Total América Latina y el Caribe	20 205,8	70 638,9

Fuente: La

Inversión extranjera en América Latina y el Caribe. 2005

a No se incluyen los centros financieros.

b Promedio anual.

De acuerdo al país de origen de la IED, casi la totalidad de estas inversiones en América Latina y el Caribe para esta década, procedían de Europa y Estados Unidos. Si se consideran en particular los países de proveniencia de las inversiones, se advierte una predominancia de Estados Unidos. Sin embargo, existió un sostenido aumento de las inversiones europeas, que en 1997 llegaron al nivel de las estadounidenses; dentro de los países europeos sobresale España, seguida por el Reino Unido²⁵ (véase el cuadro siguiente).

²⁵ SELA: "Inversiones extranjeras directas en América Latina y el Caribe" versión electrónica. 2000 p. 4

Tabla 2.3

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

(Excluyendo los centros offshore). Salidas netas, en millones de dólares

	Total 1990-1997	%	1995	1996	1997
1. Europa	44.354	34.5	6.496	8.278	17.510
Alemania	6.414	5.0	1.898	-98	2.579
España	11.007	8.6	1.037	1.577	5.653
Francia	5.404	4.2	59	2.057	2.439
Países Bajos	6.429	5.0	1.102	1.047	1.638
Suiza	1.653	1.3	304	436	250
Reino Unido	9.732	7.6	1.645	1.965	3.431
2. Estados Unidos	78.779	61.8	15.283	9.918	17.814
3. Japón	4.291	3.4	492	780	1.091
Total 1+2+3	127.424	100	22.271	18.976	36.415

Fuente: Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2000. SELA

Los flujos de inversiones europeas crecieron significativamente durante el decenio de 1990. Desde 1994 los mayores flujos son los de España y el Reino Unido. En 1999, el flujo de España aumentó sustancialmente por la compra de la principal empresa petrolera argentina (YPF) por la suma de 14.855 millones de dólares.

Para algunos países europeos, América Latina y el Caribe representan el principal destino de las inversiones fuera de la OCDE, en especial para Alemania, (60%), Países Bajos (55%) y Reino Unido (44%). Dentro de esos flujos, en 1995 y 1996, la industria manufacturera recibió el 82% de las inversiones británicas, el 81% de las holandesas, el 72% de las italianas y el 67% de las alemanas. Asimismo, con motivo de las privatizaciones, el sector de servicios ha recibido importantes inversiones españolas y francesas. Por la aplicación de los acuerdos suscritos por la Unión Europea con el MERCOSUR (diciembre de 1995), con Chile (junio de 1996) y con México (diciembre de 1997) las inversiones se intensificaron.²⁶

En el año 2000, una época en que los flujos de inversión extranjera directa mundial aumentaron un 21%, el grupo de países subdesarrollados recibió solo un 20% de los recursos totales, y de estos el 95% se concentró en Asia, América Latina y el Caribe; y los principales países destino en esta región fueron Argentina, Brasil y México.²⁷ También en este año se observó una reducción de un 20% en la llegada de inversiones extranjeras directas a la región en comparación con el año anterior 1999, según el informe de la CEPAL del 2001. A lo largo de este año, Brasil y México recibieron un

²⁶ SELA: op. Cit p. 6

²⁷ Más Mok, Susana: op. Cit p. 28

60% de las entradas de capital de América Latina y el Caribe. Sin embargo, los países desarrollados en el 2001, recibieron el 71% de las entradas mundiales y el 82% de las salidas, concentradas en Estados Unidos, La Unión Europea y Japón. A esto se suma que el 90% de las 100 empresas transnacionales tenían su sede en estos tres centros de poder. Además en el año 2003 entre 500 y 600 transnacionales monopolizaban cerca del 80% de la producción y el comercio mundial.²⁸

El descenso continuó en el año 2002, el volumen de entradas de inversión extranjera directa alcanzó aproximadamente 534.000 millones de dólares que contrastan con los 735.000 millones de dólares del año 2001. Un factor importante que influyó en la disminución de los flujos de inversiones fue la desaceleración de la economía mundial, la disminución de la IED se debió en gran parte a la reducción del número de fusiones, adquisiciones y privatizaciones.

Tabla 2.4
INDICADORES SELECTOS DEL CRECIMIENTO DE LA IED

	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001	2002
IED (Entradas)	23.1	21.1	40.2	-40.9	-21.0
Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas	25.9	24.0	51.5	-48.1	-37.7
Ventas a filiales extranjeras	16.0	10.1	10.9	9.2	7.4
Producto Bruto de filiales extranjeras	17.3	6.7	7.9	14.7	6.7
Activos totales de filiales extranjeras	16.6	13.9	19.2	4.5	8.3
Exportaciones de filiales extranjeras	13.5	7.6	9.6	-3.3	4.2
PIB	10.5	5.6	1.3	-0.5	3.4
Exportación de bienes y servicios no factoriales	15.6	5.4	3.4	-3.3	4.2

Fuente: Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo, p. 3 Gregorio Vidal

Con respecto a la disminución de las privatizaciones, esta no se debió a la buena voluntad de las transnacionales, sino a que la cantidad de empresas que podían ser compradas ya no eran tantas, por un lado, y por el otro a los diferentes cambios de gobierno y políticas en países de la región, que se habían caracterizado por ser grandes receptores de inversión extranjera directa por la vía de las privatizaciones, como es el caso de Brasil y el gobierno de Luiz Inacio Lula Da Silva, Argentina con Kishner y Venezuela con Hugo Chávez, que frenaron la venta del patrimonio nacional de estos países, lo que repercutió en el total de Inversiones en América Latina y el Caribe.

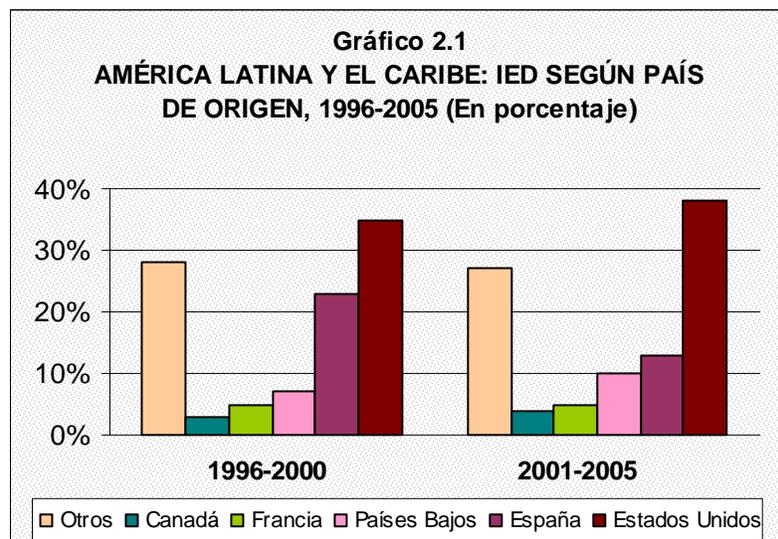
²⁸ Ibi dem p. 30

A pesar de este comportamiento en los inicios del nuevo milenio, las corrientes de IED hacia América Latina y el Caribe sumaron en el 2005, 68.046 millones de dólares, una cifra mayor en un 11% que la del año anterior, sin embargo este aumento fue de menor dinamismo que en otras regiones subdesarrolladas.²⁹

En el 2005 Estados Unidos se consolida como principal país inversionista en América Latina y el Caribe, al que corresponden cerca del 40% de las inversiones, en segundo lugar se encuentran los países bajos a los que les corresponde un 12% y en tercer lugar España, que ha sido rezagada por lo dos anteriores con una participación del 6%

En cuanto al destino sectorial de las entradas de inversión extranjera directa, aunque podemos ver un aumento de las inversiones en el sector de las manufacturas con una participación del 38% entre 2000 y 2005, el sector de los servicios sigue siendo de la preferencia de la IED con una participación en el total de las inversiones de un poco más del 50%. El sector de los recursos naturales cuenta con el 10% de la IED.³⁰

Con respecto al destino de las IED en el 2005, los países que resultaron más atractivos fueron México y Brasil. Colombia ha aumentado sus ingresos de inversión extranjera directa y Venezuela y Perú en menor proporción, también lo han hecho. Sin embargo de acuerdo al comportamiento de las corrientes de inversiones, América Latina continúa recibiendo cada vez una proporción menor; en lo que va de esta década ha recibido tan solo un 8% de la IED mundial, frente a un 10% en los años 90.

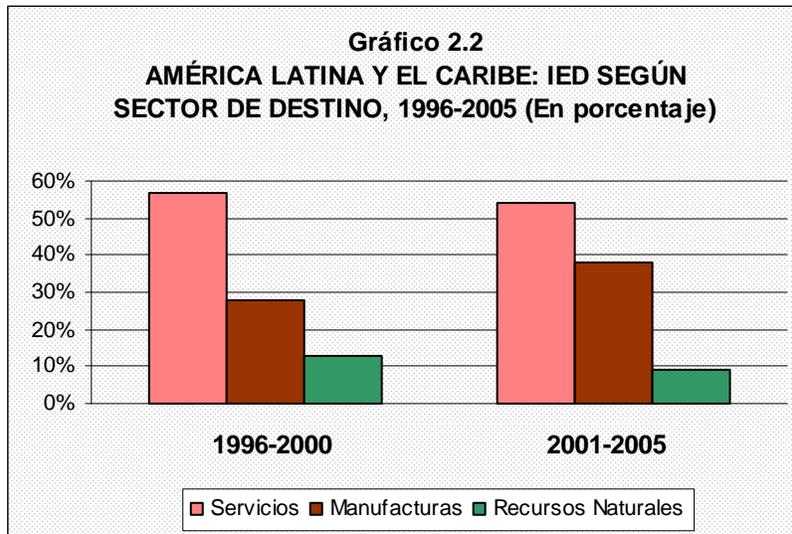


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre

²⁹ CEPAL: "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe" versión electrónica p. 27

³⁰ Ibi dem p. 27

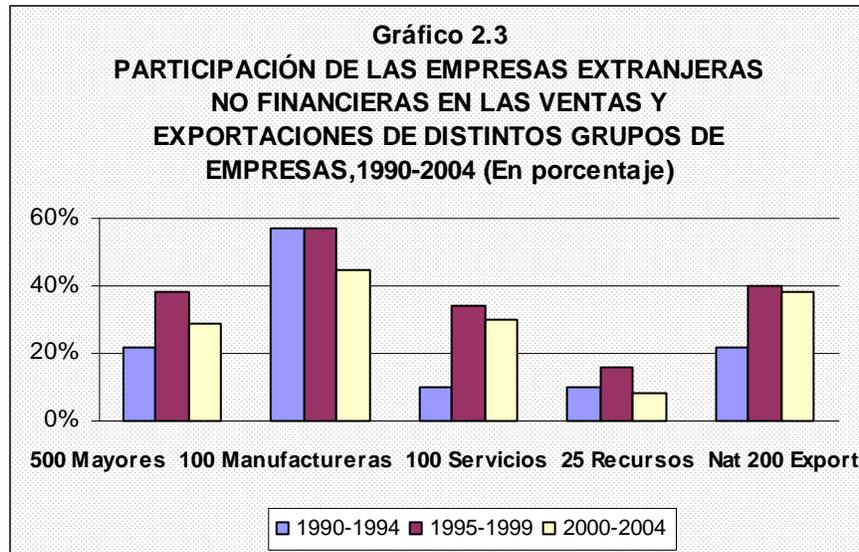
la base de estadísticas oficiales.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estadísticas oficiales.

La Comunidad Andina de Naciones, excluida Bolivia, tuvo un incremento de la IED en el año 2005 de un 120% respecto al año anterior, lo que se puede explicar por los llamativos ingresos que tuvo Colombia, en gran parte debido a la venta de la cervecera Bavaria a Sab Miller. En el MERCOSUR este tipo de inversión durante este año, fue de 20.398 millones de dólares, un 10.3% menos que en 2004.

Las exportaciones de las mayores empresas transnacionales ubicadas en América Latina y el Caribe, representaron el 58% de las exportaciones totales de la región en el 2004. Sin embargo, durante el periodo 2000-2004 se presentó una disminución generalizada de la participación de las empresas transnacionales en las ventas y exportaciones en todos los sectores frente a la década anterior.



Fuente: La IED en América Latina y el Caribe 2005. CEPAL

Alrededor de un 85% de las ventas de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe se realizan en México, Brasil y Argentina, y por esto mismo, los resultados de estas empresas tienen una relación directa con la situación de estos países, lo que explicamos anteriormente.³¹

Las exportaciones de América Latina y el Caribe aumentaron en 2004 en un 21% con respecto al año anterior. Los sectores en los que operan las 200 mejores empresas ubicadas en América Latina reflejan el patrón exportador de la región, es decir los recursos naturales, especialmente el petróleo, el gas y los productos mineros, a los que corresponde la mitad de las exportaciones de este grupo de empresas. Una menor proporción le corresponde a los productos agroindustriales, seguidos de automóviles. En lo que respecta a la propiedad de de estas compañías, las empresas estatales controlan la mayoría de las exportaciones del sector primario, aunque existen importantes empresas privadas. Las transnacionales también están presentes sobre todo en el sector de las manufacturas de Brasil y México. Las mayores empresas exportadoras de la región, además de las petroleras estatales, son las filiales en México de las estadounidenses General Motors, Delphi, HewlettPackard, Lear y General Electric, y de las alemanas DaimlerChrysler y Volkswagen, así como las filiales en Brasil de Cargill y Bunge (Estados Unidos).

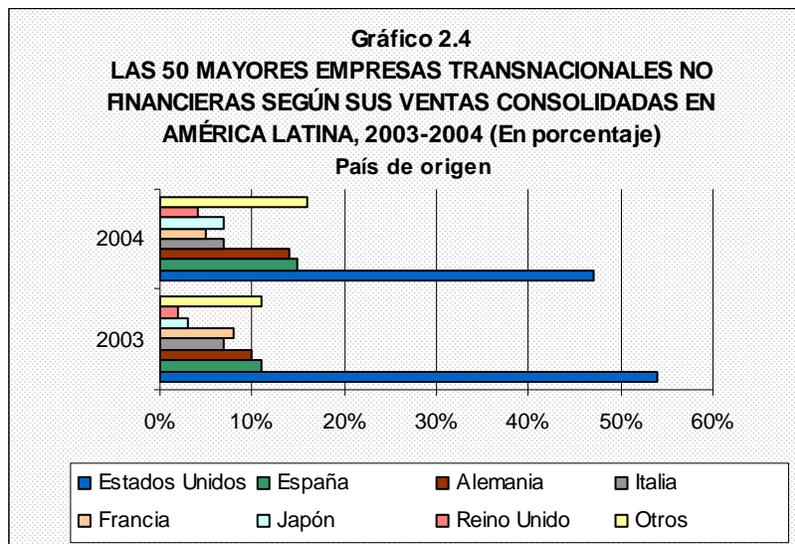
³¹ CEPAL: op. Cit p. 40

Tabla 2.5
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES DE LAS 200 MAYORES EMPRESAS
EXPORTADORAS, POR PROPIEDAD DE EMPRESAS, 2004

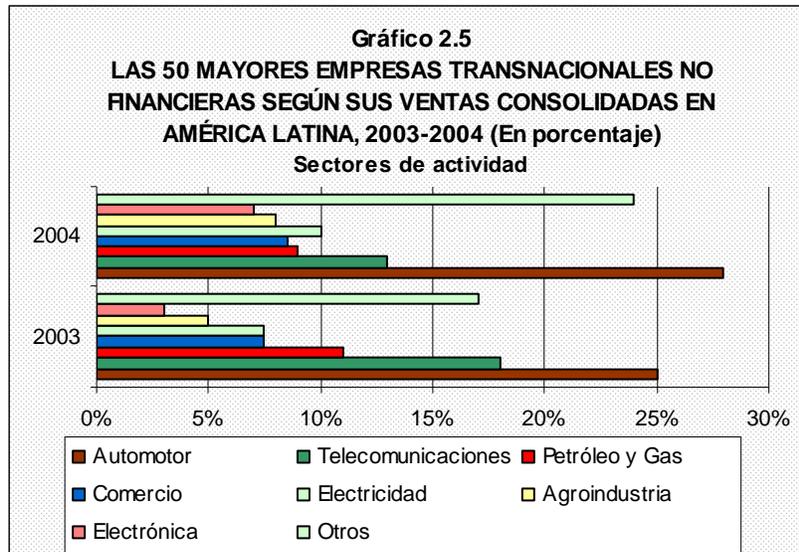
	Estatal	Privada local	Privada extranjera	Total
2004				
Primario	36.0	4.7	8.8	49.5
Manufacturas	0.0	18.9	27.6	46.5
Servicios	0.0	4.0	0.0	4.0
Total	36.0	27.6	36.4	100.0
2000				
Primario	14.8	5.5	4.5	24.8
Manufacturas	0.0	23.4	41.2	64.7
Servicios	0.0	8.8	1.7	10.5
Total	14.8	37.7	47.5	100.0
1995				
Primario	32.2	6.7	4.9	43.8
Manufacturas	1.2	20.9	26.2	48.3
Servicios	0.0	7.2	0.6	7.8
Total	33.4	34.8	31.6	100.0

Fuente: LA IED en América Latina y el Caribe 2005. CEPAL

Las ventas consolidadas en América Latina y el Caribe de las 50 mayores empresas transnacionales no financieras, ascendieron a 259.000 millones de dólares en 2004, lo que supone un alza de un 12% respecto al año anterior.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista América económica, Santiago de Chile, 2005.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista América económica, Santiago de Chile, 2005.

La situación de América Latina y el Caribe ilustra el hecho de que, aunque la IED de las empresas transnacionales ha incrementado la productividad y las exportaciones (UNCTAD, 2002), no ha contribuido al desarrollo del sector interno, que es el responsable del crecimiento económico a largo plazo (Lall y Narula, 2006). La liberalización económica ha permitido a las empresas transnacionales explotar las capacidades y ventajas existentes en los países de la región con más libertad y sin ningún control, y por sí misma no han proporcionado oportunidades de crecimiento y mucho menos de desarrollo, ya que no existe un sector interno con la necesaria capacidad de absorción —determinada por el nivel de educación de la población, la formación de la mano de obra, la presencia de instituciones sólidas, una infraestructura física, científica y tecnológica adecuadas y un gobierno que proteja su industria nacional.³² Es decir la burguesía industrializante no cumplió con su tarea de hacer cambios estructurales imprescindibles, ni defendió el mercado nacional ni regional de la penetración y dominio de las empresas transnacionales.³³ Todos estos factores hicieron que América Latina y el Caribe no se beneficiaran de la actividad de las empresas transnacionales. Los países de América Latina y el Caribe requieren de mejores políticas de IED, en el contexto de estrategias de desarrollo más coherentes, para obtener beneficios a largo plazo de la inversión de las empresas transnacionales.

³² CEPAL: op. Cit. p 52

³³ Martínez, Osvaldo: op. Cit. p 7

2.3. - Las Translatinas: copia de las empresas transnacionales capitalistas

En América Latina y el Caribe surgieron las llamadas Empresas Transnacionales Latinoamericanas, conocidas como *translatinas*, las cuales pudieran entenderse como una alternativa originaria de la región a las grandes transnacionales de los centros de poder; sin embargo, al igual que ha sucedido con el proceso de integración, estas *translatinas* han estado basadas en los principios capitalistas y no han servido más que para beneficiar los intereses de las elites de las burguesías nacionales y de las grandes empresas de los centros económicos muy vinculadas a las primeras. Estas empresas provienen principalmente de cuatro países de la región: en primer lugar encontramos a Brasil y Argentina y luego a México y Chile.

Argentina, que ha sido pionera en este tipo de empresa, actualmente solo posee tres que han sobrevivido a las traumáticas experiencias de los años noventa. La inversión extranjera directa en Argentina se ha caracterizado por ser un fenómeno concentrado en un reducido número de industrias. En 1997, por ejemplo, durante el auge de estos flujos de capital, casi dos tercios de las inversiones directas en el extranjero de Argentina, correspondían a tres compañías: Pérez Companc, YPF y Techint (Kosacoff, 1999). En segundo lugar, muchas de estas compañías ya no existen en su condición de *translatinas*. De las mayores, dos de la industria de hidrocarburos, fueron posteriormente adquiridas por compañías extranjeras. La desnacionalización de las principales *translatinas*, así como la venta de participaciones importantes de capital o activos a otras compañías (Quinsa, Macri y Mastellone), es uno de los aspectos que definen la experiencia de Argentina.³⁴

Las principales *translatinas* brasileñas se especializan en recursos naturales o en manufacturas basadas en recursos naturales. Entre las diez principales *translatinas* brasileñas, seis eran previamente estatales (o aun con alguna participación gubernamental), lo que señala la influencia de las políticas públicas en su creación y desarrollo. Las *translatinas* brasileñas han evidenciado muchos de los problemas que han experimentado otros países de América Latina. En los últimos años, muchas empresas que se internacionalizaron (piezas de automóviles) fueron adquiridas por empresas extranjeras. La cervecera AmBev, que fue absorbida por una empresa transnacional, es el caso más reciente y significativo.³⁵

³⁴ CEPAL: op. Cit. p 82

³⁵ CEPAL: op. Cit p. 84

Las inversiones de las translatinas chilenas están concentradas —aparte de la energía eléctrica y los fondos de pensiones— en un pequeño número de actividades ligadas a los recursos naturales, los servicios y las manufacturas basadas en recursos naturales. Muchas han sido adquiridas por empresas transnacionales cuando se extendieron demasiado o construyeron redes regionales que las hicieron muy atractivas (Energis, Gener, Masisa, fondos de pensiones). Con todo, no hay empresas chilenas entre las principales empresas transnacionales de países en desarrollo.³⁶

La integración de América Latina y del Caribe, como instrumento del modelo de desarrollo para la región, ha venido fracasando en la medida en que ha permitido el dominio de las empresas transnacionales en sus procesos productivos y sus mercados, al abrirles las puertas eliminando todo tipo de restricción a la IED a través de los llamados “incentivos”; esto no es de extrañar si se tiene en cuenta la influencia que también han tenido las transnacionales y los respectivos centros de poder económico, en la concepción y diseño de la integración latinoamericana. Esto a su vez, ha hecho que el proceso de integración latinoamericano haya tenido varias características que no le han permitido que se den los resultados que necesita la región para su desarrollo económico y social:

- En primera instancia los países no han podido realizar los cambios estructurales necesarios para la implementación de los acuerdos de integración que permitan un avance real para las economías de la región; por ejemplo las reformas agrarias que se han dado en algunos países, han sido demasiado blandas y han permitido la “administración de tierras” como parte de la política neoliberal, y en otros ni siquiera ha habido una reforma.
- En segundo lugar la integración latinoamericana desde sus inicios, ha sido concebida meramente desde el aspecto comercial y, por lo tanto, sus avances han sido medidos por el crecimiento del comercio intraregional, lo que a la larga suele ser engañoso si tomamos en cuenta los análisis realizados, en los que pudimos encontrar que ese aumento del comercio intraregional se ha caracterizado principalmente por las ventas entre filiales de las empresas transnacionales, ubicadas en los diferentes países de la región y que se hace para evadir impuestos, pero que se reportan como exportaciones soberanas y aparecen como comercio internacional. Las empresas transnacionales, haciendo

³⁶ CEPAL: op. Cit p. 88

uso de los acuerdos de integración, organizan sus procesos productivos de acuerdo a sus necesidades; producen espacios de competencia y permiten la exportación de manufacturas, aumentando ficticiamente las exportaciones.³⁷

- En tercer lugar la liberalización comercial y económica que se ha aplicado en los países miembros de los distintos acuerdos de integración, no ha tenido en cuenta suficientemente las diferencias entre ellos. Es decir no ha habido un trato diferenciado o preferencial sostenido y coherente, en consideración de los niveles de desarrollo de los países que hacen parte de un acuerdo. Por ejemplo, no se puede aplicar el mismo trato a Brasil que a Uruguay si hablamos del MERCOSUR. Ha habido una alta concentración de los beneficios de la integración en los países más fuertes, como consecuencia de la ausencia del trato preferencial. El diseño de integración del modelo neoliberal no contempla trato preferencial y propone las mismas políticas de compras gubernamentales, de inversión extranjera y de apertura comercial a países muy diferentes entre sí.³⁸
- En cuarto lugar, los países de América Latina y el Caribe han fijado como destino de sus exportaciones el mercado Estadounidense, y todas sus estrategias comerciales se centran en lograr este objetivo, dejando de lado relativamente el mercado nacional y regional, lo que al final lleva a la marginalización de la región. Esto es fácil de corroborar cuando observamos la tendencia a la firma de TLC con el país norteamericano.
- Finalmente, la oleada de privatizaciones que ha sufrido toda la región como resultado de la aplicación del modelo neoliberal, ha afectado negativamente el proceso de integración, al despojar a los Estados de hacer política económica y de regular el funcionamiento de la economía en bien del propio Estado-nación.

Observando este panorama, queda preguntarnos ¿qué alternativas tiene América Latina y el Caribe para enfrentar a las empresas transnacionales, piezas clave del modelo neoliberal en la contemporaneidad, las que progresivamente se han ido apoderando de sus recursos naturales y humanos y que obtienen cuantiosas utilidades a costa de la desaparición de la industria doméstica que no puede competir con ellas; empresas que dominan el mercado y que no han cumplido básicamente su función de aportar al desarrollo de la región, a través de la inversión y la transferencia de tecnología?

³⁷ Ibi dem p 10

³⁸ Martínez, Osvaldo: op. Cit. p 11

2.4. - Tendencias actuales de la integración en América Latina y el Caribe

Actualmente en la región, convergen varios proyectos integracionistas como: la Comunidad Andina (CA), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR); conjuntamente se han negociado varios tratados de libre comercio bilaterales y en bloques.

- MCCA: creado en diciembre de 1960 por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua como Mercado Común; luego, junto a República Dominicana formaron una zona de libre comercio.
- CA: formada en mayo de 1969 por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, con el objetivo de conformar una unión aduanera.
- CARICOM: constituido en 1973 por 16 países del Caribe y seis miembros asociados, como una unión aduanera imperfecta.
- MERCOSUR: establecido en marzo de 1991 por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay como un mercado común; en 1995 se convierte en una unión aduanera imperfecta. En 1996 se asociaron Bolivia y Chile.

En 1995 la Unión Europea amplía a 15 sus miembros con el ingreso de Austria, Finlandia y Suecia, y en 1999, con el establecimiento de la moneda única (euro), la economía europea alcanza un tamaño y un grado de apertura comparables a los de Estados Unidos.

Ante esta realidad y en aras de lograr una mayor supremacía, en la Primera Cumbre de las Américas celebrada en diciembre de 1994, en Miami, William Clinton (entonces presidente de los Estados Unidos) se proyectó sobre la conveniencia de unir las economías latinoamericanas y caribeñas en un solo bloque. Con esta propuesta se daba continuidad a las ideas preliminares que George Bush (su antecesor) lanzó mediante su Iniciativa para las Américas, naciendo lo que hoy se conoce como Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA). Su antecedente más inmediato es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), iniciado en 1989 entre Estados Unidos y Canadá, y ampliado a México a partir del 1ro. de enero de 1994.

El ALCA significaría la aparición del mayor bloque comercial del mundo y concentraría aproximadamente el 40% del Producto Interno Bruto mundial. Asimismo, en marzo de 1998 se aprobó el lanzamiento oficial del gran acuerdo continental de comercio, con la meta de comenzar a aplicar los mecanismos de liberalización del intercambio en el 2005 a más tardar, y se acordó el inicio de las negociaciones y el establecimiento de la estructura, los principios y objetivos generales para guiarlas.

El acuerdo persigue objetivos anexionistas y de recolonización, y está dirigido a consolidar el dominio de los Estados Unidos sobre la región, mediante sofisticados mecanismos de penetración comercial, de controles de la inversión y de apropiación de los flujos financieros, lo que le garantizaría a este país la obtención de muchas ventajas relativas y muy pocas para el resto de las naciones latinoamericanas. Sin embargo, los países de América Latina y el Caribe buscan solamente, como conjunto, un mejor acceso al mercado de ese país y una esperanza de nuevos flujos de inversiones.

Indiscutiblemente, este proyecto no es la mejor opción de integración para las economías de América Latina y el Caribe, y se presenta bajo la apariencia de un simple acuerdo de libre comercio, pero, en realidad, viene acompañado de un conjunto de normas y reglamentaciones que posibilita a los Estados Unidos extender por el continente americano su propio sistema reglamentario.

Uno de los fracasos del ALCA consiste en que, a pesar de llevar años instrumentándose, no ha logrado que los países lleguen a posiciones comunes en los diferentes temas objetos de negociación, a la vez que ha generado rechazos y manifestaciones en el área, por tratarse de un acuerdo que compromete la soberanía de los pueblos.

América Latina y el Caribe necesitan un modelo de integración que permita dar pasos sólidos hacia una significativa reducción de esas inmensas desigualdades que hoy existen; que amplíe los mercados internos; que contribuya al desarrollo científico, técnico y tecnológico en la región, y que coadyuve a un mayor acceso de los países a los mercados internacionales; por ello, se impone la necesidad de avanzar hacia una verdadera propuesta alternativa de integración, que obvie la presencia de los Estados Unidos y que sea capaz de vencer los obstáculos que enfrenta la región, tales como:

- a) El impacto negativo de las políticas de ajuste neoliberales que imponen los organismos financieros internacionales.
- b) El intercambio desigual imperante, como consecuencia de un orden económico internacional injusto.
- c) Las desigualdades y asimetrías que colocan a los países del Sur en una insalvable desventaja frente a las potencias del Norte.
- d) Los obstáculos que enfrentan los países en vías de desarrollo para tener acceso a la información, al conocimiento y a la tecnología.

e) La carga de una pesada deuda externa, impagable, que absorbe un gran porcentaje de los recursos que pudieran ser destinados a la inversión pública y a eliminar la pobreza y la indigencia.

Estados Unidos no cesa en su empeño para que se apruebe el acuerdo del ALCA. La IV Cumbre de las Américas, celebrada en noviembre de 2005 en Mar del Plata, culminó con una declaración final en la que los países participantes acordaron discrepar sobre el establecimiento de dicho acuerdo.

Los países del MERCOSUR y Venezuela rechazaron la implantación del ALCA, al no estar dadas las condiciones para un acuerdo balanceado y equitativo, afirmando que solo podría haber conciliación en la medida en que se acepten las condiciones que estos países consideran indispensables para la integración, tales como un libre comercio sin subsidios, con un acceso efectivo a los mercados y respetando las necesidades y sensibilidades de todos los socios.

2.5.- La Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), una propuesta de integración diferente

El ALBA como una propuesta de integración diferente, apunta a relaciones internacionales bajo principios de solidaridad, reciprocidad, complementariedad, cooperación y sustentabilidad; es decir hacia un mayor equilibrio y equidad internacionales. El ALBA se diferencia de los otros pactos regionales como la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), porque pretende ir más allá del intercambio comercial y asentarse sobre nuevos valores y principios de relaciones entre las naciones. Hasta el momento, la CAN, el MERCOSUR y los acuerdos promovidos por Estados Unidos soslayan esos principios, para concentrarse en criterios estrictamente mercantilistas, como la competencia extrema y el ánimo de ganancia a cualquier costo³⁹.

El origen del ALBA fue impulsada por el presidente Venezolano Hugo Chávez en la **Cumbre de la Asociación de Estados del Caribe en el 2001**, constituyendo una propuesta que se suma al despertar de la conciencia de un nuevo liderazgo político, económico, social y militar en América Latina y el Caribe. Constituye además un modelo de integración económico de amplio alcance y que no se limita en lo comercial sino que se dirige hacia la integración política, social, cultural, científica, tecnológica, entre otras, donde los derechos mercantiles no estarán por encima de los derechos sociales.

³⁹ Rodríguez Asien , E. "Algunas consideraciones de la integración Latinoamericana" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 72, 2006.

El ALBA pone su objetivo fundamental en la lucha contra la pobreza y la exclusión social, por lo tanto expresa los intereses de los pueblos latinoamericanos. Mientras el ALCA responde a los intereses del capital trasnacional y persigue la liberalización absoluta del comercio de bienes, servicios e inversiones.

El ALBA, como propuesta bolivariana y venezolana, se suma a la lucha de los movimientos, de las organizaciones y campañas nacionales que se multiplican y articulan a lo ancho y largo del todo el continente contra el ALCA. Es en definitiva una manifestación de la decisión histórica de las fuerzas progresistas de Venezuela para demostrar que **“Otra América es Posible”**.

La propuesta alternativa basada en la solidaridad es lo que predica el ALBA, tratando de ayudar a los países más débiles a superar las desventajas que los separan de los países mas poderosos del hemisferio.

El ALBA posee características y principios a favor de la integración latinoamericana y caribeña que no se parecen en nada al corte neoliberal de el ALCA. Estas características y principios son los siguientes:

1- El proceso de integración no va a tener en cuenta solamente a la economía, pues aunque sea de vital importancia no será la meta final a alcanzar, ya que lo “social” será lo primordial.

2- La integración no se basará en el “libre comercio” pues esta integración tendrá en cuenta las características de industrialización de cada país con la finalidad de ayuda y colaboración y no del **intercambio desigual** que quiere el ALCA con su fachada de “libre comercio”.

3- La integración que propone el ALBA, no será controlada ni dirigida por las trasnacionales, ni tendrán fuerza en esta integración.

4- En esta Integración justa no cuenta Estados Unidos para nada, ni su gobierno, ni sus empresas trasnacionales.

5- La esencia del ALBA será de solidaridad y cooperación entre los pueblos.

6- El ALBA a través de sus medios masivos (Telesur) está y seguirá promoviendo la información de los intereses latinoamericanos y caribeños, rompiendo el monopolio informativo del imperio.

7- Acceso al abastecimiento de energía de los países latinoamericanos mas necesitados con precios preferenciales y facilidades de pago. En este caso Venezuela con su petróleo abasteciendo a los países de la región.

8- El ALBA no es un dogma, se basará en la creatividad y flexibilidad, integrándose poco a poco con la voluntad política e ideológica de los países miembros.

9- El ALBA entraría a funcionar en los territorios que no entraría el ALCA, pues los gobiernos provinciales y municipales se beneficiarían de ello ya que la política neoliberal ha provocado un desigual desarrollo territorial y el ALBA aplicaría proyectos sociales a estos territorios que se han visto afectados por la desregulación.

Son muchos los ejemplos y la lista sería interminable de los beneficios humanos que traería el ALBA hacia América Latina y el Caribe. Cuba es una muestra fehaciente de la colaboración y ayuda en los marcos del ALBA con Venezuela, para citar algunos ejemplos veremos los siguientes:

Misión Robinson I, mediante la cual Venezuela se declarará próximamente como el segundo territorio libre de analfabetismo en América, habiendo enseñado a leer y escribir a un millón cuatrocientos seis mil venezolanos.

Misión Robinson II, en la que se encuentran estudiando un millón doscientos sesenta y dos mil venezolanos para alcanzar el sexto grado.

Misión Ribas, que forma bachilleres para darles acceso a los estudios universitarios a jóvenes venezolanos a los que la Revolución Bolivariana les brinda esa oportunidad. Al respecto se promoverá el cumplimiento del Plan de Becas que Cuba ofrece.

Misión Sucre, para la universalización de la enseñanza superior.

Misión Vuelvan Caras, para la formación de obreros especializados y darles acceso a las nuevas fuentes de empleo.

Además de todo lo anterior Venezuela y Cuba trabajarían en el diseño de un proyecto continental para eliminar el analfabetismo en América Latina.

La **Misión Barrio Adentro**, que no es más que el envío de médicos, técnicos y personal de la salud cubana hacia los lugares más intrincados de Venezuela y la **Misión Milagro** en la que ambos países acordaron devolverles la vista a millones de latinoamericanos entre ellos niños y ancianos que carecen de recursos monetarios para tratarse, son muestras de ejemplos de la solidaridad y humanismo con la que soñó el Ché y otros grandes hombres de la historia.

También como punto de partida en la colaboración y ayuda de Venezuela hacia el resto de los países de Latinoamérica y el Caribe crea lo que se conoce como **PETROAMERICA** con el fin de unir a los países productores de petróleo y gas de la

región para lograr una integración energética basada en la solidaridad entre los pueblos.

Uno de los objetivos de PETROAMERICA es que los países latinoamericanos tengan acceso al petróleo y contribuir de esta forma a la disminución de las diferencias existente entre estos países. Venezuela es uno de los mayores productores de petróleo del mundo al mismo tiempo que también es uno de los mayores exportadores, pero también se destacan en su producción y exportación en la región países como México, Brasil, Ecuador, Argentina, Colombia y Bolivia.

Además surge **PETROCARIBE** con el objetivo de brindar un trato diferenciado y especial a los países menos desarrollados. Es una organización que no solo se basa en la cooperación económica y energética sino que también contribuye a la protección del medio ambiente mediante la utilización de energía renovable. PETROCARIBE trae varios beneficios para los países latinoamericanos de bajo desarrollo pues brinda facilidades de pago y financiamiento a largo plazo, además que pagarían el flete de transporte a precio de costo.

Teniendo en cuenta estos aspectos, el ALBA ha iniciado el proceso de creación de órganos e instituciones -que bien pueden ser el antecedente de las *Empresas Transnacionales Latino-caribeñas Integradas*- que tienen por objeto contribuir a la transformación de las sociedades de la región, haciéndolas más justas, cultas, participativas y solidarias, y por ello se trata de un proceso integral que promueve la eliminación de las desigualdades sociales y fomenta el desarrollo, la calidad de vida y una participación efectiva de los pueblos en la conformación de su propio destino. En estado incipiente, estos órganos se ubican en sectores de la economía regional de gran importancia y sensibilidad que requieren de la completa atención de los gobiernos para fomentar el desarrollo Latinoamericano.

CAPÍTULO III: NECESIDAD Y POSIBILIDAD DE EMPRESAS TRANSNACIONALES LATINO CARIBEÑAS INTEGRADAS

3.1. - Agentes de cambio en la contemporaneidad

En los últimos años, y de manera progresiva, la agenda de cooperación y de integración de los gobiernos se ha vuelto más diversificada, sobrepasando los asuntos estrictamente “comercialistas” o simplemente económicos, enrolando y fomentado la discusión y la toma de acuerdos en cuestiones culturales, educativas y sociales en general. Sin embargo los agentes de la sociedad civil, que cada vez ejercen mayor protagonismo en la vida contemporánea, no han podido demostrar e imponer todas sus capacidades y fuerzas, para contribuir al logro de ese bien común que es la integración. Esa debilidad es intranacional pero también regional. Por supuesto que los gobiernos nacionales, las instituciones regionales y en menor medida las suprarregionales, tienen la responsabilidad moral y el compromiso político de conocer las debilidades y fortalezas de esos otros agentes que mucho pueden y deben hacer en el logro de una cultura y un proceder integracionista; así como en el uso innovativo y compartido de la educación y las comunicaciones para promover el cambio social y fortalecer los sentimientos de identidad, cooperación y complementariedad intranacional y transfronteriza de los pueblos que conforman la región.

Dentro del sistema de agentes de cambio social, las universidades y las empresas tienen un rol protagónico, debido al dinamismo que ejercen en las transformaciones de la sociedad; pero frecuentemente los gobiernos carecen de la suficiente voluntad política, para instrumentar mecanismos racionalizadores que potencien y dinamicen sus funciones sociales.

En el caso de las universidades es importante apuntar como ellas, de manera crítica, producen y transmiten la cultura por medio de la investigación, la docencia y los procesos extensionistas. Las universidades:

- desarrollan y estimulan la creatividad y la innovación,
- mantienen una posición dialogante permanente con la economía y en general con su entorno,
- también contribuyen a garantizar las capacidades de producción y consumo, y aseguran conexiones con el resto del mundo,
- frecuentemente aportan destacados líderes a la sociedad política y civil,
- son también creadoras de opinión,

- pueden influir y orientar a los poderes públicos,
- establecen y facilitan el diálogo con los demás agentes sociales del propio territorio,
- estimulan la comprensión de la necesidad de cambios y, por tanto, incentivan una mayor apertura al entorno local, regional e internacional y,
- pueden contribuir por diversas vías a reformar las propias estructuras sociales históricamente creadas.

En este sentido ¿Cuánto los gobiernos apoyan la misión social de las universidades? ¿En qué medida cuentan con el conocimiento científico que se genera en estas instituciones, para establecer sus políticas económicas y sociales? Se precisa más imaginación y decisiones políticas deliberadas, que sean nacionales, regionales, pero sobre todo racionales, para aprovechar, en tanto bien público, la ciencia y la cultura que se genera en las instituciones universitarias de nuestros territorios. Los gobiernos tienen la obligación legal y el imperativo moral e histórico, de establecer alianzas estratégicas con las instituciones universitarias, si es que quieren contribuir al desarrollo económico y social de sus respectivos países.

En el caso de nuestra región las universidades pueden y deben ser actores y líderes de ese necesario cambio social integracionista, si logran reformular, con ayuda y comprensión de los gobiernos, su propia concepción, sus propias estructuras y alcanzar mayores niveles de socialización de sus funciones en la vida de nuestros pueblos; si se transforman en instituciones populares capaces de conducir y favorecer la inclusión constante de más y más ciudadanos en la compleja sociedad del conocimiento y la cultura. Todo esto pasa por la voluntad de una mayor integración investigativa, académica y extensionista intra y extrauniversitaria, que abarque cada país y toda la región en su conjunto, posible de lograr, si los gobiernos e instituciones implicados directa o indirectamente en la cuestión, atienden estratégicamente su misión.

Por otra parte las comunidades empresariales, que también tienen una función decisiva en estos cambios, están en la obligación ciudadana de promover el conocimiento mutuo, el intercambio sistemático de ideas e información, la formación de vínculos entre las empresas y la colaboración entre sus miembros; la creación de espacios para la reflexión, el esclarecimiento y el debate de las principales cuestiones relativas al devenir económico y político de sus respectivos países y de toda la región; favorecer, por todos los medios posibles, el desarrollo de la integración económica entre los países y de estos con el resto del área y con otras regiones del mundo; pero también contribuir al mejoramiento de la situación económica y social de nuestras naciones, en un ambiente

de solidaridad para mantener la paz y seguridad, apoyando los esfuerzos dirigidos al fortalecimiento de los conceptos que son parte del desarrollo sustentable, la educación, la salud y los proyectos culturales.

En la contemporaneidad la actividad de la empresa no puede reducirse de manera estrecha al giro de los negocios y al lucro chato; ella tiene la responsabilidad, como parte integrante de la estructura social y como agente cada vez más dinámico de cambio, de realizar acciones de apoyo a la comunidad y de protección al medio ambiente; práctica que se va haciendo común en algunos países de la región latino caribeña, bajo la llamada filosofía de Responsabilidad Social Corporativa (RSC), concepto que refleja el nuevo papel que el mundo globalizado exige a la empresa. Por ejemplo en México se intenta construir esta manera de ser y de hacer empresarial, especialmente a través del *Centro Mexicano para la Filantropía*, quien trabaja con la finalidad de que la empresa accione integralmente (en las dimensiones económica, social, ambiental y cultural en general), tanto en sus contextos internos como externos, atendiendo a las expectativas e ideales de todos sus participantes: dígase inversionistas, directivos, proveedores, clientes, gobierno, organizaciones sociales y la comunidad. En Argentina ocurren procesos similares, especialmente por medio del *Instituto Argentino de Responsabilidad Social Empresarial (IARSE)*; lo mismo sucede en mayor o menor medida en otras partes de la región.

Por supuesto que el desarrollo de este movimiento ocurre en medio de múltiples contradicciones y debates, que abarcan la cuestión de la voluntariedad y/o la obligatoriedad de las empresas para practicar dicha filosofía y de su posible carácter paternalista; constituye también objeto de discusiones la cuestión de si realmente se debe incorporar el espíritu de estas actuaciones en los propios planes de medio y largo plazo de la empresa. Sin embargo el valor fundamental está en que es un proceso en marcha que redimensiona el papel tradicional de la empresa y que multiplica los nexos sociales de una forma más deliberada y bajo un prisma más humanista y socializador. En este sentido las potencialidades del sistema empresarial para contribuir a los procesos de integración en los ámbitos nacionales y regionales, son enormes.

La complejidad peculiar de todo proceso de integración intranacional, así como entre sociedades subdesarrolladas se acrecienta en la región -no obstante la proximidad geográfica existente entre estos países- por la fuerte acción extenuante que sobre este proceso ejercen otras fuerzas atomizadoras, que tienden a exacerbar las acciones individuales, de efecto desintegrador, como son, desde el multilateralismo global, el

bilateralismo, hasta el proyecto de *inserción en una integración hemisférica sin consolidar la integración nacional y regional*, como es el polémico intento de crear una Asociación de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Es imprescindible reconocer que los procesos integracionistas tienen que ponerse en función del desarrollo, el que necesariamente debe asumirse como una condición social dentro de un país y una región, en lo que las necesidades auténticas de su [población](#) se satisfacen con el uso racional y sostenible de [recursos](#) y sistemas naturales; entonces la manera más racional de interpretar dicho fenómeno y hacer que se convierta en vía para el desarrollo de nuestros países, es enfocándolo desde la metodología y teoría de la economía política.

En las políticas gubernamentales, partidistas y académicas sobre la economía latinoamericana existe un asombroso vacío: el debate sobre la necesidad de empresas transnacionales latinoamericanas (ETN) para salir de la miseria. Del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) al Banco Mundial, desde las universidades hasta los medios de comunicación, el silencio cómplice sobre el imperativo de las ETN es total.

Hoy día, la economía global está organizada en un sistema de cuatro anillos. El primer anillo o centro estratégico de este macrosistema, que determina su direccionalidad y velocidad de evolución, lo forman las quinientas corporaciones transnacionales más importantes de la elite global, del grupo G-7. El segundo anillo lo constituyen las restantes treinta y siete mil empresas transnacionales que, en su abrumadora mayoría, también pertenecen al G-7. El tercer anillo son las millones de pequeñas y medianas empresas y el último que prácticamente no decide nada y está siendo arrastrado como una cola de cometa, son las decenas de millones de microempresas en todo el mundo.

La función de las corporaciones transnacionales en la aldea global es tan evidente como lo fue en su tiempo la función de los galeones españoles. Eran los vehículos que permitían acceder al plusproducto mundial. Quién no disponía de esos vehículos, estaba separado del surplus mundial y, por lo tanto, tenía que vivir en la miseria y la dependencia.

En la economía contemporánea las ETN acceden al surplus mundial a través de su poder económico-político-cultural y de las tecnologías de punta, los cuales, a su vez, se nutren de la ciencia de excelencia; de tal manera que empresas transnacionales, tecnología de punta y excelencia científica forman una unidad indisoluble que determina la sustentabilidad y las condiciones de vida de una nación.

Sin embargo, a diferencia de África, América Latina dispone de todos los elementos necesarios para desarrollar sus propias empresas transnacionales o Complejos de Investigación-Producción-Comercialización (CIPC), capaces de enfrentar a las transnacionales del Primer Mundo; actuando dentro de un bloque regional de capitalismo proteccionista, el Mercosur ampliado, profundizado y democratizado, y sosteniéndose sobre cuatro polos de crecimiento: 1. las pequeñas y medianas empresas (PYMES); 2. las corporaciones transnacionales nacionales (CTN); 3. las cooperativas y, 4. las empresas estratégicas del Estado.

3.2.- Las empresas transnacionales latino caribeñas integradas

Es importante señalar que la integración de América Latina y el Caribe debe fomentar y contribuir al desarrollo económico-social de la región, y este desarrollo debe ser liderado por la industria regional de propiedad latinoamericana, donde el Estado tenga una función más protagónica y dinámica.⁴⁰

Teniendo en cuenta todos los aspectos analizados anteriormente, latinoamérica y el Caribe requiera de una integración que genere un verdadero desarrollo económico, social y político en la región; una integración diferente a la que hasta hoy a tenido, que tenga en cuenta cada una de sus necesidades y características para lograrlo, que no se reduzca solo al comercio, que no sea dirigida por Estados Unidos y sus empresas transnacionales y por lo tanto, que sea autónoma y soberana. Una integración que proteja su industria nacional y regional del capital transnacional, sin desconocer la importancia de la inversión extranjera directa regulada y controlada. Así que consideramos necesario crear una alternativa a las empresas transnacionales capitalistas, dentro del marco de una integración renovada, que tenga en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo de los países de la región y exista un trato especial y preferencial en dependencia de estas, que respete los principios de igualdad y de soberanía de los Estados, de no injerencia en los asuntos internos, la libre determinación y el derecho de cada Nación a decidir su sistema económico, político y social y que por supuesto genere desarrollo verdadero en América Latina y el Caribe.

La creación de *Empresas Transnacionales Latino-caribeñas Integradas* dentro del ALBA enfocadas a la integración renovada, como alternativa a las empresas transnacionales capitalistas de los países que son potencia, puede ser uno de los medios para generar el desarrollo socio-económico que requiere la región.

⁴⁰ Castro Ruz, Fidel: op. Cit p 142

A la vanguardia se encuentra PETROCARIBE, creado como órgano habilitador de políticas y planes energéticos, dirigido a la integración de los pueblos caribeños, mediante el uso soberano de los recursos naturales energéticos, en beneficio directo de la región. En tal sentido, PETROCARIBE se encarga de coordinar y gestionar lo relativo a las relaciones energéticas en los países signatarios del Acuerdo. Con el fin de garantizar el logro de los objetivos y dado el dinamismo y la complejidad de la materia energética, este organismo nace como una organización capaz de asegurar la coordinación y articulación de las políticas de energía, incluyendo petróleo y sus derivados; cooperación tecnológica, capacitación, desarrollo de infraestructura energética, así como el aprovechamiento de fuentes alternas, tales como la energía eólica, solar y otras.

Otro buen ejemplo de este tipo de organismos es también la recientemente creada TRANSALBA, órgano del sector del transporte marítimo y aéreo para facilitar las operaciones del comercio exterior que se genere entre los países que pertenecen al Acuerdo.

Consideramos que la creación de estos órganos, es la base fundamental para la formación de *Empresas Transnacionales Latino-Caribeñas Integradas*, que representen una verdadera alternativa para el desarrollo de la región. Estas empresas:

- deben corresponder a las necesidades de Latinoamérica y estar fundadas en los principios de colaboración y reciprocidad.
- ayudar a los países más débiles a superar sus desventajas; deben garantizar la más beneficiosa complementación productiva sobre bases de racionalidad, aprovechamiento de ventajas existentes en los países de la región, ahorro de recursos, ampliación del empleo útil; todo dentro del marco de una integración que garantice el acceso a mercados sustentado en una verdadera solidaridad que potencie la fuerza regional y que proteja su industria de la acción dominante de las empresas transnacionales capitalistas

Estas empresas deben enfocarse a las áreas de mayor relevancia en las economías latinoamericanas, concentrándose en aquellos sectores de mayor competencia a escala regional, de manera tal que les permita no solo competir con sus homólogas transnacionales de los centros capitalistas, sino además operar con éxito en el marco de las reglas impuestas por los organismos económicos y financieros internacionales, dominados por el gran capital transnacional.

Existen tres sectores que pueden considerarse esenciales para la construcción de empresas transnacionales latinoamericanas tipo ALBA, para contribuir al desarrollo económico y social integracionista de la región:

3.2.1.-Sector Energético

Uno de los proyectos más importantes en Estados Unidos es el que llama “Integración energética del hemisferio”, para lo que el gobierno de ese país ha hecho énfasis en la creación de una *asociación energética sólida e interdependiente en las Américas*, que en la práctica considera la preocupante situación global con los energéticos de origen natural. Sin embargo este proyecto, bajo el enfoque que promueve el gobierno de ese país para éste continente, busca, ante todo, asegurar al Norte industrializado un acceso seguro a la energía requerida para el mantenimiento de los irracionales patrones de consumo energético que prevalecen en esa área. EE.UU. muestra un consumo per cápita de energía comercial que supera las 8 toneladas de petróleo equivalente (TPE) al año; mientras que América Latina y el Caribe, siendo una región exportadora neta de energía, sólo registra un consumo per cápita de energía comercial de 1.2 TPE anuales, según datos de Naciones Unidas para 1997.

Entre los atractivos energéticos de América Latina y el Caribe, cabe señalar que la región en su conjunto es exportadora neta de hidrocarburos. En esta zona se localiza el 11% de las reservas mundiales de petróleo y se produce cerca del 15% del crudo que se extrae a nivel internacional. Además, América Latina cuenta con cerca del 6% de las reservas internacionales de gas natural, grandes reservas de carbón mineral -suficientes para unos 288 años de explotación- y abundantes recursos renovables, como la hidroenergía de la que cuenta con casi 23% del potencial mundial.⁴¹

En los últimos 30 años la región ha sido considerada, con más fuerza que nunca, como un área estratégica sobre todo para Norteamérica, debido a la cercanía geográfica y a la mayor estabilidad política en comparación con otras regiones exportadoras del área subdesarrollada, dígase por ejemplo el Medio Oriente. Además, se calcula que Latinoamérica cuenta con reservas suficientes para más de 33 años, mientras las reservas petroleras de EE.UU. apenas alcanzarían para unos 10 años, de mantenerse el nivel de extracción de los últimos años.

En medio de la compleja situación económica mundial y teniendo en cuenta el errático curso de los precios internacionales del petróleo en las últimas décadas, el desarrollo de

⁴¹ Pish Madruga, Ramón: “Motivaciones e implicaciones de una integración energética hemisférica” artículo en versión electrónica en www.cubaminrex.cu

la cooperación energética regional continúa siendo una alternativa para enfrentar los efectos de la crisis socioeconómica. Pero esta cooperación energética no es la diseñada por Estado Unidos cuyo único interés es saquear los recursos de Latinoamérica y el Caribe, sino aquella que esté dentro del marco de la integración regional basada en los principios de solidaridad y reciprocidad.⁴²

En el sector energético, podemos observar un avance con los proyectos de PETROCARIBE, PETROSUR, PETROANDINA. Latinoamérica cuenta con grandes productores de petróleo y gas, con reservas probadas muy superiores a las existentes en otros países, cuyo promedio es de 20 años. Venezuela, México, Brasil, Ecuador, Argentina, Colombia y Bolivia son los principales países petroleros y productores de gas en la región, situándola en el segundo lugar en cuanto a producción mundial, después del Medio Oriente.

Las condiciones anteriores sentaron las bases para la creación de PETROAMÉRICA, ratificadas con la firma de una declaración conjunta por parte de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, quienes acordaron dar pasos concretos al respecto.

En América Latina y el Caribe se producen agrocombustibles por lo menos en diez países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Paraguay y Perú. Por lo menos cuatro países exportan agrocombustibles a partir de sus propios cultivos (Brasil es el mayor exportador; hay ventas menores desde Bolivia y Guatemala, y Argentina acaba de iniciar esa comercialización). Existen programas en marcha en casi todos los países y por lo tanto la lista de productores se encuentra en continuo aumento. Además, algunos países centroamericanos y caribeños importan etanol hidratado para procesarlo, y exportarlo hacia otros destinos. Los principales cultivos utilizados en la región son caña de azúcar y soja; por lo menos otros nueve cultivos también se aprovechan en áreas menores o lo serán en un futuro inmediato (tales como la palma aceitera, ricino, maíz, colza, girasol, sorgo, trigo, mandioca, etc.).

Es necesario analizar el reciente acercamiento entre Estados Unidos y otros países latinoamericanos, y en particular Brasil. Esas conversaciones han generado una polémica política, tienen impactos en los mercados de la energía, y ofrecen algunas pistas sobre el posible futuro del sector de combustibles de base agrícola, ya que Brasil y Estados Unidos se disputan los dos primeros lugares en la producción de bioetanol, Estados Unidos es el mayor consumidor de combustible del planeta, mientras que Brasil

⁴² Ibi dem

es el que tiene la mayor experiencia en ese sector y posee tierra disponible para aumentar todavía más esos cultivos. Como se indicó arriba, Washington está otorgando creciente atención a los agrocombustibles tanto domésticos como importados. El plan “Veinte en Diez” (comentado anteriormente) apunta a alcanzar a 36 millones de hectáreas cultivadas con maíz durante 2007 para producir bioetanol. Sin embargo allí se enfrenta el problema del menor rendimiento del grano maíz como materia prima para la elaboración del etanol, mientras que la caña de azúcar es más eficiente en este sentido . Por lo tanto el país está interesado en contar con fuentes alternativas para importar biocombustibles, y además observa con atención las tecnologías desarrolladas en Brasil. Es así que Estados Unidos promueve este sector en América Latina, y en esa tarea se ha aliado con la administración Lula da Silva en Brasil y el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). El exgobernador del estado de Florida, Jeb Bush (hermano del actual presidente), junto al ex ministro de Agricultura de Brasil, Roberto Rodrigues, y al presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Luis Moreno, anunció en Miami el lanzamiento de la Comisión Interamericana de Etanol. Su propósito es fomentar el uso de etanol en el continente americano. Al momento del lanzamiento, Jeb Bush (que dejó la gobernación de Florida para dedicarse a presidir esta comisión) hizo hincapié en los beneficios de esta iniciativa para su país: “A través de esta Comisión, Florida tiene la oportunidad de ubicarse a la vanguardia en promover una política energética que fortalezca la seguridad nacional, estimule el desarrollo económico, aumente la protección del medio ambiente y fomente el libre comercio dentro del hemisferio”⁴³. Obviamente el objetivo de Estados Unidos es el acceso al etanol brasileño de caña de azúcar, bastante más barato que el estadounidense producido a partir del grano de maíz. Por su parte, para Brasil este acuerdo puede significar importantes ingresos en divisas por exportación de bioetanol. La posibilidad de ser el abastecedor de ese 15% del consumo de gasolina estadounidense en el 2017 implica multiplicar por ocho su producción actual. Brasil también procura mejorar sus capacidades para la investigación en la fabricación de etanol a partir de lignocelulosa. Finalmente, Brasil es uno de los principales promotores de otorgarle el reconocimiento de “commodity” al bioetanol bajo las reglas de la OMC (Organización Mundial de Comercio), de manera de flexibilizar su comercialización. En el mismo sentido, Brasil reclama que el gobierno de Estados Unidos reduzca o elimine los aranceles que se

⁴³ Véase por ejemplo, New York Times, 31 Marzo 2007, www.nytimes.com/2007/03/31/business/31corn.html.

impone a sus importaciones. Esas tarifas aduaneras y los altos costos de los fletes reducen la competitividad exportadora del bioetanol brasileño hacia Estados Unidos. A su vez, esas trabas comerciales son una protección indirecta para la producción estadounidense de bioetanol a partir del maíz, que en buena medida beneficia especialmente a las grandes empresas graneleras.

3.2.1.1.-PETROAMÉRICA

Con el nacimiento de PETROAMÉRICA surge uno de los acuerdos transnacionales de energía más grandes del mundo, creada con el objetivo de lograr la integración energética latinoamericana, basada en la unión de empresas nacionales de petróleo y gas de los países de América Latina, fundada en los principios de solidaridad y complementariedad de las naciones en el uso justo y democrático de los recursos para el desarrollo de los pueblos. PETROAMÉRICA deberá convertirse en el motor destinado a garantizar el acceso de los países latinoamericanos al disfrute de sus propios recursos naturales energéticos no renovables, reduciendo las asimetrías económico-sociales que lo obstaculizan. La iniciativa significa que una parte importante de los combustibles que hoy suministran a la región las grandes compañías petroleras norteamericanas, sería sustituida por el petróleo venezolano y de otras partes de la región. Estas empresas han comenzado a poner obstáculos al cumplimiento del acuerdo, como es el caso de la "Shell" que, específicamente en la República Dominicana, realiza acciones como la de manejar los pedidos de combustible de manera que se dificulte que las importaciones procedentes de Venezuela alcancen los 50 mil barriles diarios, para forzar la realización de importaciones desde otros destinos, a través de sus subsidiarias.

En PETROAMÉRICA convergen tres proyectos subregionales de integración energética, dirigida a la eficiente utilización de los recursos energéticos de las regiones del Caribe, Centroamérica y Sudamérica, como base para el mejoramiento socioeconómico de los pueblos del continente:

3.2.1.2.-PETROCARIBE

Es una iniciativa de cooperación energética solidaria, que persigue el objetivo de resolver las asimetrías en el acceso a los recursos energéticos, por la vía de un nuevo intercambio favorable, equitativo y justo entre los 14 países del Caribe suscritos. Está concebida como una organización capaz de asegurar la coordinación y articulación de las políticas de energía, incluyendo petróleo y sus derivados, gas, electricidad, uso eficiente de la misma, cooperación tecnológica, capacitación, desarrollo de

infraestructura energética, así como el aprovechamiento de fuentes alternas, tales como la energía eólica, solar y otras.

La idea central de PETROCARIBE es establecer una relación directa entre los productores de petróleo y el consumidor final y cobrar los fletes al costo, lo cual significa importantes ahorros de recursos que hoy no pueden dedicarse a enfrentar la deuda social.

Este proyecto incluye la creación de una empresa mixta de PETROCARIBE en cada país de la región.

Venezuela asignó 50 millones de dólares para la creación de un fondo, al que se agrega el mecanismo mediante el cual la suma equivalente al porcentaje del pago aplazado de la factura petrolera se convierte en un fondo en cada país. Este mecanismo contribuye a que la importación de combustibles no se convierta en una pesada carga para las naciones pequeñas, a la vez que permitirá financiar programas específicos en el orden social, de desarrollo económico o programas de subsidio, en las naciones beneficiadas. El convenio de PETROCARIBE lleva implícita la articulación de acuerdos existentes anteriormente, como el Convenio de San José y el Acuerdo Energético de Caracas. Sin embargo, mejora las condiciones financieras de este último, que prevé el financiamiento de un 25% de la factura petrolera, con un año de gracia y pagadero en 15 años, con un 2% de interés. La nueva iniciativa propone una escala de financiamiento de la factura petrolera, tomando como referencia el precio del crudo. Asimismo, extiende el período de gracia para el financiamiento a largo plazo de uno a dos años y prevé una extensión del período de pago de 17 a 25 años, reduciendo el interés al 1%, si el precio del petróleo supera los 40 dólares el barril. El pago a corto plazo se extiende de 30 a 90 días.

En el marco de los principios solidarios de este acuerdo, Venezuela está dispuesta a aceptar que parte del pago diferenciado de la factura se realice con bienes y servicios, por los que puede ofrecer, en algunos casos, precios especiales. Entre los productos que Venezuela podría adquirir a precios preferenciales se mencionan el azúcar, el banano y otros bienes y servicios afectados por políticas comerciales de los países desarrollados.

En la actualidad, hay 14 países firmantes del acuerdo: Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Cuba, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, República Dominicana, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname y Venezuela.

3.2.1.3.-PETROSUR

Reconoce la importancia de fomentar la cooperación y alianzas estratégicas entre las compañías petroleras estatales que más abajo se relacionan, para que de manera integral desarrollen negocios en toda la cadena de los hidrocarburos:

Brasil: Petróleos Brasileiros (PETROBRAS).

Argentina: Energía Argentina S.A. (ENARSA).

Uruguay: Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP).

Venezuela: Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA).

Con PETROSUR se busca minimizar los efectos negativos que sobre los países de la región tienen los costos de la energía, originados por factores especulativos y geopolíticos, mediante la disminución de los costos de las transacciones (eliminando la intermediación), el acceso al financiamiento preferencial y el aprovechamiento de las sinergias comerciales, para solventar las asimetrías económicas y sociales de la región.

3.2.1.4.-PETROANDINA

Es una alianza estratégica de entes estatales petroleros y energéticos de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), para impulsar la interconexión eléctrica y del gas, la provisión mutua de recursos energéticos y la inversión conjunta en proyectos. Esta organización se crearía en el contexto de la integración suramericana, teniendo en cuenta los diferentes acuerdos bilaterales existentes y el importante potencial energético representado por los yacimientos de petróleo, carbón y gas, así como de fuentes hídricas, eólicas, solares y otras en los países, y por la vital importancia que tienen para el desarrollo moderno, particularmente, en los procesos de integración andina y sudamericana.

El primer beneficiario del nuevo esquema de cooperación es Ecuador, exportador neto de petróleo y antiguo miembro de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) e importador de gasolina, que hoy negocia refinar en Venezuela parte de sus crudos, con lo cual se ahorrará una parte de los 1 000 millones de dólares anuales que paga por combustibles importados.

Todas estas iniciativas se levantan sobre la necesidad que existe en las naciones del continente de satisfacer sus necesidades de energía, mediante la colaboración mutua y la complementariedad de las potencialidades humanas y materiales entre países soberanos. De igual forma, proponen el uso de los recursos energéticos como motor impulsor del desarrollo y de la integración de los pueblos de América Latina y el Caribe.

Esta alianza cobra especial importancia actualmente, en un momento en que Estados Unidos quiere lograr el control absoluto, a nivel mundial, de los recursos petroleros y de otros bienes energéticos, como por ejemplo los agrocombustibles.

La integración latinoamericana y la creación de Empresas Latino-caribeñas integradas tipo ALBA en este sector, deben partir de las necesidades de la región y de sus pueblos, para poder contribuir al fortalecimiento de la soberanía y seguridad energética de Latinoamérica y el Caribe. La creación de estos órganos es una muestra del inicio del camino.

Este sector se ha caracterizado por el consumo desmedido de energía por parte de las naciones industrializadas, como parte del modelo de desarrollo históricamente seguido por ese grupo de países, conduciendo progresivamente a una abusiva y descarada explotación de las fuentes de energía de los países subdesarrollados, abocando al mundo a una crisis energética global. En esto han jugado un papel primordial las empresas transnacionales, que han contado con la ayuda de los acuerdos de integración, muchos de ellos des-reguladores de las inversiones extranjeras directas, permitiendo la explotación indiscriminada de los recursos.

No es casualidad que el gobierno de los Estados Unidos, uno de los que más se beneficia, esté controlado por intereses corporativos. De hecho, en el gabinete actual de la administración ha primado la presencia de ex directores de grandes transnacionales en las posiciones claves. El vicepresidente Dick Cheney, fue director de Halliburton, empresa de servicios petroleros más grande a nivel mundial, que mantiene grandes intereses y es concedora de muchísima información sobre yacimientos de hidrocarburos, por ejemplo en Colombia; Condoleeza Rice, Secretaria de Estado, fue parte del directorio de Chevron Texaco, empresa que juega un papel clave en el control de yacimientos.

Las empresas latino-caribeñas de este sector, deben estar sometidas al estricto control de los gobiernos de los países latinoamericanos, quienes deben decidir sobre las políticas y procesos relacionados con los recursos energéticos, desde su extracción hasta su distribución, incluyendo la política de precios; es decir deben constituirse en empresas soberanas, lo que permitirá la redistribución justa y equitativa de energía y de recursos económicos en la región, bajo el principio de la complementariedad solidaria. Debe recordarse que el potencial energético de la región se encuentra muy desigualmente distribuido. Consecuentemente, las exportaciones latinoamericanas se concentran preferentemente en apenas cinco países (Venezuela, México, Ecuador,

Trinidad-Tobago y Colombia) y dos de estas naciones (México y Venezuela) concentran alrededor del 86% de las reservas petroleras probadas de la región. La mayoría de los países latinoamericanos dependen básicamente de las importaciones de petróleo para el funcionamiento de sus economías y es por eso que es de vital importancia esa redistribución justa de la que hablamos.⁴⁴

3.2.2 El sector biotecnológico-farmacéutico.

Las grandes empresas transnacionales que trabajan con biotecnología en farmacéutica y agricultura, y que son las principales interesadas y destinatarias comerciales de los recursos biológicos de los países Latinoamericanos, utilizan la "biopiratería" como medio para la apropiación y privatización de recursos genéticos y conocimientos indígenas y de comunidades locales, incrementando sus utilidades. "Biopiratería" es la utilización o reproducción sin autorización de sus innovaciones patentadas.⁴⁵

Los biopiratas utilizan diferentes mecanismos de propiedad intelectual para reclamar para sí, el uso de recursos tangibles e intangibles de pueblos localizados primariamente en el Sur. Básicamente la biopiratería privatiza los recursos que siempre han sido públicos, comunitarios y para el bien de la humanidad, para el beneficio y lucro de un puñado de empresas transnacionales. Aunque una empresa o institución haya firmado un contrato que alegue seguir la legalidad vigente nacional o internacional, aunque incluya cierto grado de consulta o participación de comunidades y/o estados y alguna forma de "reparto de beneficios", sigue siendo biopiratería, porque la protección y primacía de los derechos indígenas y campesinos, de las comunidades locales, que son los principales actores del proceso de la biodiversidad y sus componentes, no sólo es totalmente insuficiente, sino que en muchos casos niega estos derechos fundamentales, legitima el saqueo y mina las bases mismas sobre las que fue construido históricamente el acervo de recursos de la diversidad biológica y cultural.⁴⁶

Las medicinas tradicionales y el conocimiento indígena y local han adquirido un alto valor comercial. Aproximadamente tres cuartas partes de los medicamentos de receta, derivados de plantas en el mundo, fueron utilizados primero por indígenas, lo que permitió su "descubrimiento" posterior por empresas y laboratorios de países industrializados. Se calcula, según cifras de 1996, que la industria farmacéutica global tiene ganancias de más de 32.000 millones de dólares estadounidenses anuales,

⁴⁴ Pish Madruga, Ramón: op. Cit

⁴⁵ Ribeiro, Silvia: "La privatización de los ámbitos de la comunidad" artículo en versión electrónica en www.autogestion.com

⁴⁶ Ibi dem

gracias al uso de remedios tradicionales que incorporó a medicamentos de receta. Entre 1950 y 1980, las medicinas derivadas de plantas utilizadas en la industria farmacéutica significaban más del 25% de los fármacos de receta vendidos en los Estados Unidos. Se estima que el valor económico total anual de las drogas derivadas de plantas es más de 68.000 millones de dólares anuales, solamente en Estados Unidos.

Según las investigaciones del Grupo ETC, para el año 2001 las 10 mayores compañías farmacéuticas controlaban aproximadamente el 48% del valor del mercado mundial, calculado en \$317 mil millones de dólares y las 10 mayores compañías farmacéuticas veterinarias el 60% del valor de ese mercado, que es de USD \$13,6 mil millones.

En la actualidad se estima que más de 200 compañías de investigación en todo el mundo, están evaluando compuestos de origen animal y vegetal en busca de propiedades medicinales. Este aumento del interés, se debe en parte a nuevas tecnologías que han revolucionado las posibilidades de análisis y eventual aplicación posterior en fármacos u otros productos comerciales, y a la expansión de los sistemas de propiedad intelectual a ámbitos donde nunca habían llegado, particularmente a los seres vivos y a los procesos biológicos. Sin embargo esa investigación farmacéutica no se orienta hacia la salud de la población mundial, si no a la satisfacción de las necesidades de los sectores más ricos. Según el Informe sobre Desarrollo Humano de la ONU en el año 2001, de 1223 nuevas medicinas lanzadas al mercado entre 1975 y 1996, sólo 13 se diseñaron para atacar enfermedades de los pueblos pobres.

La industria biotecnológica ha buscado una fórmula que resulta muy eficaz para adueñarse de la materia prima que utiliza y asegurarse el monopolio de su utilización futura: las patentes biotecnológicas. El sistema de patentes es una norma para la protección de la propiedad intelectual, que concede derechos exclusivos sobre una invención al autor de la misma. En una época que pregona el liberalismo económico, las patentes se han convertido en una fórmula extraordinariamente provechosa de proteccionismo legal, a la que las grandes compañías recurren para afianzar su primacía y asegurarse el monopolio de determinados sectores de la producción. No por casualidad el proyecto del ALCA era (y sigue siendo en su variante de TLC) portador de un capítulo dedicado al asunto.

El reparto de los títulos de patente, sin embargo, es enormemente desigual: el mundo industrializado, donde se lleva a cabo un 84% del I+D mundial, detenta nada menos que el 97% de todas las patentes, la mayor parte de las cuales están en manos de grandes empresas. Los diez países más ricos acaparan igualmente un 90% de los pagos trans-

fronterizos de royalties y tasas por licencias de patente, realizándose un significativo 70% de los mismos desde las filiales de transnacionales en el extranjero a la casa matriz.⁴⁷

En 1998 el gasto global en investigación para la salud fue de 70 mil millones de dólares, pero menos del 1% de ese dinero se utilizó en encontrar vacunas para el SIDA o para aliviar una enfermedad como la malaria. Según un reciente informe de Oxfam, once millones de personas morirán de enfermedades infecciosas este año por falta de acceso a medicamentos adecuados. Mientras tanto Glaxo/Smithkline Beecham, una de las cuatro transnacionales que dominan la industria farmacéutica mundial, obtuvo unos beneficios récord de 5.320 millones de libras esterlinas en el año 2000: nada menos que 14 millones de libras esterlinas en ganancias diarias

Es importante resaltar que los Tratados de Libre Comercio que Estados Unidos "impone" a los países latinoamericanos -y que está utilizando como alternativa ante la negativa de la gran mayoría de naciones del Sur a firmar el ALCA-, tienen un importante contenido sobre este aspecto y por medio de los llamados Derechos de Propiedad Intelectual, otorgan las patentes a empresas transnacionales y despojan a los pueblos de sus conocimientos ancestrales, además de prohibir la producción de medicamentos genéricos que tienen un menor costo y que son mas accesibles a la población.

Por lo tanto es imprescindible que la integración latinoamericana tenga en cuenta las serias afectaciones que los pueblos latinoamericanos y del Caribe tienen con el saqueo de sus recursos naturales y sus conocimientos ancestrales sobre la utilización de los mismos. Se impone la necesidad de dar mayor relevancia a la investigación y el desarrollo en el campo de la biotecnología, sector que Cuba ha desarrollado ampliamente, siendo este comparable con muchos países avanzados, lo mismo sucede con Brasil y Argentina, por solo mencionar a los más destacados en el área. Los avances biotecnológicos en estos países y en otros de la región, deben ser coordinados y dirigidos complementariamente hacia formas institucionales trans-fronterizas, que permitan enfrentar con éxito la competencia y el saqueo de las empresas transnacionales extra-regionales y favorezcan el aprovechamiento de los desarrollos en la biotecnología y la industria farmacéutica, en bien de nuestros pueblos.

Por ejemplo, el complejo biotecnológico-farmacéutico-médico de Cuba es comparable, por su capacidad investigativa, productiva y de productos, a las más grandes

⁴⁷ Bermejo, Isabel: "Patentes biotecnológicas. La OMC al servicio de las transnacionales" artículo en versión electrónica en www.autogestón.com

transnacionales de Occidente. Y aunque Cuba ha tenido que enfrentar el bloqueo que dificulta el acceso al financiamiento externo, a las tecnologías y al mercado mundial, ha podido alcanzar, prácticamente sola, amplios desarrollos.

La Isla cuenta con una estructura nacional de ciencia, tecnología e innovación tecnológica que posee más de 200 instituciones de investigación y de servicios científico-técnicos, con un cuerpo de más de 30,000 profesionales y trabajadores.

En 1986 se funda en Cuba el Centro de Ingeniería Genética y Biotecnología (CIGB), donde se instalan capacidades para aplicar las técnicas más avanzadas de la biotecnología moderna, disponiendo de los recursos humanos preparados y capaces de transferir y adaptar el conocimiento externo disponible. En este centro se realiza desde la investigación y examen de laboratorio, toda la fase experimental, hasta el desarrollo y producción; el ciclo completo de la investigación hasta la producción misma. Con posterioridad serían creados otros grandes centros que complementarían la red de investigaciones y producciones biotecnológicas del país como son: el Centro de Inmunología Molecular (CIM), el Centro Nacional de Biopreparados (BIOCEN), Instituto Finlay, el Centro de Inmunoensayo (CIE) y otros que se han desarrollado en la dirección más avanzada de la biotecnología moderna: la de investigación, desarrollo y comercialización de equipos y productos (con aplicaciones terapéuticas y de diagnóstico) de alto valor agregado.

Estas instituciones han desarrollado más de 200 productos biotecnológicos de alta calidad. Entre los principales obtenidos se encuentran:

- Interferones recombinantes (Alfa y Gamma)
- Proteínas del virus del SIDA.
- Factor de crecimiento epidérmico recombinante.
- Anticuerpos monoclonales.
- Ateromixol (PPG)
- Enzimas de restricción y modificación de ácidos nucleicos.
- Sistema ultramicroanalítico.
- La estreptoquinasa recombinante, única en el mundo por ingeniería genética, es capaz de detener el infarto hasta seis horas después de iniciado.
- La Interleucina-2, proteína de elevado potencial para inhibir metástasis en diferentes clases de tumores.
- Vacunas y preparados vacunales, entre las que se destacan la vacuna contra la meningitis meningocócica grupo B, única en el mundo, con registro sanitario o

en vías de aprobación, en más de 19 países de todos los continentes y con patente de invención en otros 25, y la vacuna recombinante contra la hepatitis B. El Centro de Ingeniería Genética y Biotecnología (CIGB), por ejemplo, tiene más de 150 patentes registradas en Cuba, más de 65 en otros países y unas 500 aplicaciones (utilización de conocimiento en investigación y producción) en todo el mundo, y acuerdos de transferencia de tecnología con decenas de naciones del mundo, entre ellas Brasil, México y Venezuela.

3.2.3.- El sector del transporte, las comunicaciones y los servicios

3.2.3.1.-Transporte

La globalización capitalista ha incrementado los fenómenos de intercambio a escala mundial, lo que ha fomentado el control del mercado internacional por parte de los países desarrollados y ha acentuado las diferencias con los países menos desarrollados. A pesar de la promulgación del “libre cambio”, el sector del transporte goza de gran protección de la industria nacional en los países desarrollados. El sector del transporte aéreo es un caso típico de oligopolio, cuyas empresas líderes operan estrategias globales de competencia, basadas en el uso intensivo de recursos de la frontera tecnológica, siendo al mismo tiempo, fuertemente protegidas en sus respectivos mercados domésticos. En Estados Unidos el mercado local es reservado a las empresas nacionales, que sólo pueden emplear a extranjeros en sus líneas internacionales. Además, el “Fly America Act” les asegura la reserva adicional del transporte de cargas y de pasajeros, costado con recursos públicos. En base a esos privilegios y al diversificado conjunto de acuerdos bilaterales firmados por Estados Unidos, las empresas aéreas con sede en ese país controlan actualmente cerca del 50% del mercado internacional de pasajeros y el 43% de los fletes internacionales.⁴⁸

En el transporte marítimo, los patrones de protección son aun más restrictivos. Tal como en diversos países, este sector funciona como un cártel legalmente establecido en los Estados Unidos, exento de la legislación anti-trust, bajo el mando de la Federal Maritime Commission (FMC), cuyas atribuciones incluyen la fijación de precios a través de las llamadas “conferencias de fletes”, distribución de fracciones de mercados y fiscalización de la conducta de los miembros del cártel en el país y en el exterior.

⁴⁸ Tavares de Araujo Jr, José: “La integración latinoamericana en la primera década del milenio” Seminario sobre los desafíos y perspectivas del proceso de integración en la década de 2000. ALADI. Montevideo, 2000

En el sector de cabotaje, que genera empleo para cerca de 124 mil personas, está vedada cualquier especie de competencia externa: el transporte de carga entre dos puertos americanos, aun cuando incluya escalas en puertos extranjeros, sólo puede hacerse mediante navíos construidos en los Estados Unidos, cuyos propietarios y operadores sean empresas con por lo menos el 75% de capitales nacionales, y cuya tripulación esté integrada exclusivamente por ciudadanos norteamericanos. Con excepción del origen del navío, estas reglas también se aplican a la flota con bandera americana usada en el transporte internacional. Como esta norma implica costos elevados para los armadores, la mayor parte del comercio internacional de los Estados Unidos es transportada por navíos con bandera extranjera, aunque los propietarios sean empresas americanas. De hecho, la flota con bandera nacional sólo sobrevive debido a la política de reserva de mercado que le asegura el 50% de la demanda gubernamental y el 100% de las cargas militares y operaciones financiadas por el Export-Import Bank.⁴⁹

3.2.3.2.-Televisora del Sur (TELESUR)

Es una empresa multiestatal con capital integrado por Venezuela, Argentina, Cuba y Uruguay, creada para romper el papel mediático de las grandes empresas televisivas, y como una vía para eliminar la transmisión de ideas a través de los medios masivos de comunicación, rol que han venido jugando estas transnacionales de las comunicaciones al actuar sobre la población para lograr sus intereses.

Su directorio está formado por profesionales del periodismo y del medio audiovisual de toda la región, sin representación específica de ningún Estado o gobierno. Alrededor del 40% de la programación está dedicada a espacios periodísticos (noticieros, entrevistas y reportajes) y el resto son producciones audiovisuales propias y producciones independientes, televisoras regionales y/o comunitarias, universidades y organizaciones sociales.

Esta compañía tiene alcance latinoamericano y su objetivo es difundir una visión real de la diversidad social y cultural de América Latina y el Caribe para ofrecerla al mundo, rescatar la identidad regional y luchar contra la batalla informativa de la CNN. TELESUR cuenta con un equipo de corresponsales fijos en Estados Unidos, México, Argentina, Bolivia, Brasil, Venezuela, Cuba, Uruguay, Colombia y Venezuela.

3.2.3.3.- Banco de Desarrollo del Sur

⁴⁹ Ibi dem

La idea de constituir un banco de desarrollo para los países del Sur ha renacido como el ave fénix; este es un tema que se viene manejando desde hace más de dos décadas por parte de los miembros del Grupo de los 77³, con el objetivo de lograr una organización en los flujos financieros entre ellos.

Los países subdesarrollados son los más necesitados de financiamiento; los instrumentos que tradicionalmente se utilizan no funcionan correctamente (préstamos de los organismos financieros internacionales o bancos comerciales, ayuda oficial al desarrollo, donaciones, etc.) y los créditos a los que se tienen acceso tienen una carga tal de condicionalidad, que los hacen prácticamente inalcanzables. De ahí que la banca multilateral de desarrollo se convirtiera en una alternativa más.

La conformación de un banco de desarrollo, bajo los preceptos del ALBA, precisa la coordinación de un mecanismo financiero entre los países miembros, teniendo presente las características específicas de cada uno, con instrumentos crediticios y de financiamiento personalizados, dada la realidad económica y financiera, así como que se estimulen las inversiones en los proyectos priorizados y más útiles a la población y que no respondan a intereses políticos de los gobiernos de turno.

Para que esta propuesta se haga realidad y cumpla los verdaderos objetivos para los cuales deberá crearse, hay que hacer un análisis del accionar de las instituciones multilaterales existentes, que permita una mejor gestión crediticia para la nueva institución.

Pero, ¿qué son los bancos multilaterales de desarrollo? Son intermediarios financieros internacionales, cuyos accionistas son los prestatarios (países en desarrollo) y los contribuyentes o donantes (países desarrollados).

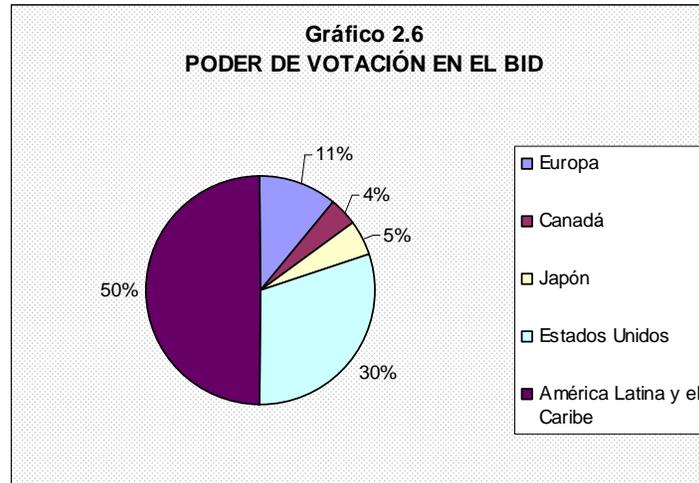
Estos bancos tienen una estructura de capital en la que se diferencia el capital exigible y el capital pagado, lo que les permite movilizar de manera eficaz los recursos de los mercados financieros para, luego, prestarlos a los países en desarrollo en condiciones más favorables de las que ofrecen estos mercados.

Los principales bancos multilaterales existentes, el grupo del Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco de Desarrollo Africano y Banco de Desarrollo Asiático, no representan modelos a seguir por los países subdesarrollados, aunque la mayoría de ellos son miembros de algunas de estas instituciones. El desempeño de estas ha estado siempre en función de las políticas gubernamentales de los contribuyentes hacia los prestatarios que van a condicionar aún más su accionar.

A pesar de las transformaciones ocurridas en las bancas de desarrollo en casi medio siglo de operaciones, estas no han logrado la eficiencia necesaria en la canalización de los recursos para cumplir con su principal propósito, impulsar el progreso económico y social.

Estas instituciones se caracterizan por tener entre sus miembros no solo a países que integren el bloque regional al que pertenecen, sino también a otros de distintas zonas geográficas, fundamentalmente países desarrollados que cumplan con los requisitos básicos de ser miembros del Fondo Monetario Internacional, suscribir acciones de capital ordinario y contribuir a los fondos de operaciones especiales.

En dependencia del monto de los recursos que aporte cada miembro a la institución, así será el poder de votación de cada uno de ellos a la hora de la toma de decisiones. Por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que dirige sus acciones principalmente hacia América Latina y el Caribe, actualmente tiene 47 miembros, de los cuales solo 26 son miembros prestatarios de la región con un poder de voto de 50,02%; Estados Unidos, miembro fundador, cuenta con un 30%; Canadá con el 4%; Japón tiene un 5%; mientras que los 16 países europeos más Israel y la República de Corea, poseen un 11%.



Fuente: BID

En el caso de los bancos de desarrollo de Asia y África pasa algo similar; los países desarrollados tienen una fuerte participación, teniendo mayor peso en las decisiones institucionales.

Las divergencias en cuanto a la multiplicidad de intereses de los miembros de estas instituciones, provocan conflictos en la aprobación de los proyectos a financiar. Los bancos multilaterales pertenecen a los Estados asociados, a los cuales deben rendir

cuenta en primera instancia. Por tanto, las percepciones y puntos de vistas de sus representantes van a estar determinadas por los intereses políticos y económicos de los mayores accionistas, aspectos que van a primar en el otorgamiento de financiamiento o en cualquier otro tipo de negociaciones. Estos bancos de desarrollo funcionan bajo criterios muy parecidos a los de los organismos financieros internacionales, Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, existiendo gran similitud respecto a los parámetros a tener en cuenta en los análisis de riesgos de los proyectos a financiar, así como en la prioridad que se les da a préstamos para apoyar reformas estructurales y económicas que favorezcan los intereses de la institución como prestamista, y rechazando, muchas veces por su alto riesgo y bajo nivel de retorno, inversiones en los sectores sociales más necesitados, que constituyen los proyectos dirigidos a reducir la pobreza o aumentar la equidad social.

Al analizar los antecedentes y funcionamiento de los bancos de desarrollo multilaterales existentes se hace más evidente la necesidad de crear una institución que responda a los intereses reales de los países subdesarrollados, específicamente en este caso para América Latina y el Caribe.

A pesar de ser la región donde opera el mayor número de bancos multilaterales (ver Tabla 3.1), estos no han sido capaces de actuar con la eficiencia y la eficacia que precisa la difícil situación financiera de Latinoamérica, que les facilite desarrollar programas económicos y sociales que se reviertan en un mayor bienestar de su población.

Tabla 3.1

BANCOS MULTILATERALES QUE OPERAN EN AMÉRICA LATINA

Bancos multilaterales que operan en América Latina	Año de fundación
Banco Mundial (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento)	1947
Banco Interamericano de Desarrollo	1959
Banco Centroamericano de Integración Económica	1961
Banco de Desarrollo del Caribe	1969
Corporación Andina de Fomento	1971
Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca de la Plata	1976
Banco Latinoamericano de Exportaciones	1978
Banco de Desarrollo de América del Norte	1994

Fuente: Elaboración propia

Para los países miembros del G-77, más de veinte años no han sido suficientes para hacer realidad un banco de desarrollo del Sur. Discrepancias de opiniones e intereses, unidas a la escasez de recursos financieros, han impedido su constitución. Sin embargo, dentro del ALBA se vislumbran mayores posibilidades para la formación de un banco multilateral.

Los programas que conforman el ALBA, integración energética, la salud, la educación, entre otros, son vitales para los pueblos de la región; los grandes problemas sociales del continente, que hacen imposibles los cumplimientos de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, requieren una respuesta inmediata, que los gobiernos con sus propios recursos no pueden dar; las fuentes de financiamientos externos a los que tienen acceso escasean y se encarecen más cada año que pasa.

Por tanto, la creación de un banco de desarrollo dentro del ALBA representaría una opción que permitiría la canalización adecuada de los recursos financieros, de manera rápida y a tasas más blandas que las de otras instituciones, lo que permitiría hacer realidad los proyectos sociales enmarcados en el ALBA (erradicación del analfabetismo, mejores condiciones de salud y vida, etc.).

3.2.3.3.1.- La propuesta del presidente Hugo Chávez

El presidente venezolano, al referirse al establecimiento del banco de desarrollo del Sur, planteó que este sería no como los que ya existen porque sería una estupidez que la mayor parte de nuestras reservas estén en bancos del Norte.

Consideramos conveniente señalar algunas ideas muy incipientes que, si bien hoy constituyen supuestos o variantes, a nuestro juicio podrían servir de base para una discusión futura sobre el tema.

Un aspecto interesante a tener en cuenta es que en la actuación de este banco primarían los intereses comunes de los miembros, los que tienen como base una misma cultura e historia, sin perderse la identidad y características específicas de cada país. El organismo multilateral partiría del supuesto de que los accionistas principales serían los países que conformarían el ALBA, quienes tendrían como mínimo el 51% de las acciones preferenciales que se emitan para su creación, a las que accederían a través de los bancos centrales. Estas incluirían monedas domésticas de los países miembros, aplicando una tasa de convertibilidad que haga equivalente la participación de todos los accionistas.

En tanto, las acciones restantes (49% como máximo) pudieran ser ordinarias, subastadas libremente en los mercados internacionales de capitales, teniendo acceso a estas: gobiernos de los países miembros y los no miembros, instituciones financieras bancarias y no bancarias, organismos y entidades internacionales. Estas subastas podrían ser emitidas en dólares norteamericanos, euros o yenes.

La aportación inicial puede abarcar donaciones con carácter libre en su procedencia, incluyendo a personas físicas.

De igual forma, podría considerarse la colocación de parte de las reservas internacionales de los países en esta institución. La disposición de Hugo Chávez de situar un segmento de las reservas internacionales de Venezuela (unos 5 000 millones de dólares) en esta institución serviría de punto de partida para la conformación de los recursos financieros de la misma; los países con mayores reservas internacionales de la región son Brasil, Venezuela, Argentina y Chile.

La participación de los miembros también podría manejarse mediante el análisis de la evolución de algunos indicadores como PIB, PIB per cápita, reservas internacionales disponibles, situación de la balanza de pago, participación en el comercio internacional, etc., los cuales determinarían una mayor y más activa participación.

Para los miembros sería atractiva la posibilidad de acceder a créditos en condiciones mucho más favorables que las de otras instituciones, financiamientos que admitirían varios mecanismos de amortización (en forma de canje por bienes o servicios, materias primas u otras que se consideran), así como el otorgamiento de asistencia técnica y especializada en varios sectores.

Sin embargo, para un nuevo banco de desarrollo en la región, un aspecto importante que hay que considerar es la capacidad que debe tener esta institución de ser un "organismo vivo", dispuesto a reformar sus criterios y políticas de ser necesario, para que no adolezca del mismo problema que presenta la actual arquitectura financiera internacional (principalmente el FMI).

Un banco multilateral que se forma en estas condiciones, tendría que trabajar fuertemente para alcanzar un nivel de credibilidad internacional aceptable, de manera que le permita realizar emisiones de títulos valores en los mercados internacionales de capitales para obtener financiamiento, y que eliminaría las asimetrías en cuanto a la calificación individual de los miembros e incidiría de forma directa sobre los términos de préstamos, condiciones que los países por separado no podrían obtener.

Un banco de desarrollo del Sur es de hecho viable; sin embargo, su existencia depende no solo de la falta de recursos financieros para conformar una iniciativa de este tipo, sino también de la ausencia de una verdadera voluntad política para acceder a nuevas fuentes de financiamiento. No obstante, muchos países del Tercer Mundo prefieren buscar ayuda en los organismos multilaterales de préstamos tradicionales, que estrangulan sus economías y con los cuales tienen niveles de deudas insostenibles.

El banco de desarrollo en el marco del ALBA no debe ser una quimera; es un proyecto factible. Se necesita un estudio muy profundo del tema que permita aprender de los que ya existen (la competencia con entidades semejantes en la región es fuerte), pero sin repetir sus errores, acondicionándolo a los intereses específicos de los países de la región.

La creación de un banco del Sur es un tema que continúa en la agenda política del presidente venezolano.

En marzo de 2006 se realizó en Caracas el Seminario sobre Integración Financiera Latinoamericana, con la presencia de los gobernadores de los bancos centrales de América Latina y el Caribe y del presidente del país anfitrión. Este evento fue el marco propicio para analizar la necesidad de concretar la cooperación financiera entre los países de la región, contando con el apoyo de las autoridades monetarias allí presentes.

Hugo Chávez abogó por la revisión de la realidad financiera desde distintos enfoques, advirtiendo que "no podemos seguir subyugados al llamado sistema o arquitectura financiera internacional", y se refirió a que "cada día que perdamos de esta tarea es irreparable; desde el punto de vista de nuestra generación y la de nuestros hijos, pudiéramos decir que es ahora o nunca". En su opinión, es el momento de avanzar en la propuesta del Banco Sur, un proyecto que como PETROSUR, PETROCARIBE y TELESUR, debe hacerse a la luz, a pesar de los obstáculos y la resistencia.

Para la delegación cubana presente en el seminario, presidida por el ministro presidente del BCC, Francisco Soberón Valdés, el proceso de integración, y muy en especial la monetaria, es un acto de voluntad política. En su intervención Soberón hizo alusión al discurso de José Martí en la "Conferencia Monetaria de las Repúblicas de América", destacando la total vigencia del pensamiento martiano 115 años después. Recordó, además, que dentro del contexto actual, fortalecer la integración financiera en nuestra región es, sin dudas, una manera de estar más preparados y mejor protegidos para enfrentar futuros desequilibrios que se puedan generar a nivel global.

Finalmente y a manera de conclusión por así decirlo, es imprescindible que los pueblos Latinoamericanos se integren en un nuevo proceso de cooperación y solidaridad para enfrentar las negativas consecuencias que hasta hoy han dejado en la región las actividades de las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa. Es necesario que ese nuevo proceso integracionista emane de los propios países de América Latina y El Caribe, es decir una integración que sea autónoma y soberana cuyo principal objetivo sea elevar el nivel de desarrollo social y económico regional, una integración que cree nuevas Empresas Transnacionales Latino-Caribeñas que enfrenten las ET capitalistas y que regule y controle la inversión extranjera directa que también es necesaria.

CONCLUSIONES

- Los procesos de integración tradicionales en la región no han contribuido de manera significativa al desarrollo económico y social de los países que lo integran.
- Después de dos décadas de reformas económicas destinadas a la apertura y liberalización de las economías de América Latina y el Caribe, la débil competitividad internacional de las empresas translatinas y la proliferación de las “estrellas fugaces” revelaron las deficiencias del proceso. Las principales dificultades radican en la capacidad limitada de las empresas privadas nacionales para incorporar tecnologías y prácticas organizativas modernas y lograr asociaciones provechosas con empresas transnacionales sin perder su propio control, debido a la condición de subordinación en que operan.
- El ALBA constituye una verdadera alternativa de integración regional, la cual reconoce la imposibilidad de que los países de la región se desarrollen y sean verdaderamente independientes de forma aislada. La misma se fundamenta en la creación de mecanismos para crear ventajas cooperativas entre las naciones, que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países del hemisferio y alcanzar un desarrollo endógeno nacional y regional que erradique la pobreza, corrija las desigualdades sociales y asegure una creciente calidad de vida para los pueblos.
- El desarrollo y consolidación del proceso integracionista sobre las bases del ALBA, contribuirá a crear las bases para un mayor acercamiento, entendimiento y cooperación entre los países de la región, lo cual los situarán en mejores posiciones para alcanzar un clima de paz y estabilidad y estar en mejores condiciones que les permitan enfrentar con éxito los retos externos.
- Los procesos integracionistas tienen que ponerse en función del desarrollo, el que necesariamente debe asumirse como una condición social dentro de un país y una región, en lo que las necesidades auténticas de su población se satisfacen con el uso racional y sostenible de recursos y sistemas naturales
- La creación de *Empresas Transnacionales Latino-caribeñas Integradas* dentro del ALBA enfocadas a la integración renovada, como alternativa a las empresas transnacionales capitalistas de los países que son potencia, puede ser uno de los medios para generar el desarrollo socio-económico que requiere la región.

- Existen tres sectores potenciales básicos que pueden considerarse esenciales para la construcción de empresas transnacionales latinoamericanas tipo ALBA, para contribuir al desarrollo económico y social integracionista de la región:
 1. Sector Energético
 2. Sector Farmacéutico.
 3. Sector del Transporte, las Comunicaciones y los Servicios.

BIBLIOGRAFÍA:

- Bisceglia, Nicolás Emiliano: *Los procesos de Integración y cooperación: hacia un modelo posible*. Encontrado en el sitio <http://www.unionsudamericana.net> (10/12/04)
- Castro Quitora, Lucila: *El liderazgo constructivista: una alternativa para la formación de educadores*. Tomado del sitio <http://www.ut.edu.co> (07/03/05)
- Centro Internacional de Formación, OIT: Informe de desarrollo económico Local. Turín, 2 y 3 de octubre del 2003 Tomado de <http://www.learning.itcilo.org> (08/03/05)
- Chudnovsky, Daniel y López, Andrés: Las empresas multinacionales de América Latina, características, evolución y perspectivas. Versión PDF.
- Colectivo de autores: "Economía internacional" Tomo II, Editorial Félix Varela, La Habana, 1998.
- De Sierra, Jerónimo: "Los rostros del MERCOSUR. El difícil camino de lo comercial a lo social." Argentina: CLACSO, 2001.
- Di Filippo, Armando y Franco, Rolando: "Integración Regional, Desarrollo y Equidad". México: CEPAL/Siglo XXI, 2000.
- ^a Donelli Rodríguez, Zulma: "Empresas transnacionales e integración en América Latina y el Caribe: principales problemas y perspectivas". Ponencia presentada a la V Conferencia de Ciencias Económicas. UCLV, Cuba. 2006. Intranet, Facultad de Ciencias Económicas. UCLV.
- Estay Reino, Jaime (Coordinador): "La nueva integración económica de América Latina y el Caribe: Balance y perspectivas en el cambio de Siglo". Morelia-México: AUNA/BUAP/UMSNH, 2000.
- Figueroa Albelo, Víctor: *Ensayos de la Economía Política de la transición extraordinaria al socialismo en la experiencia de Cuba*. Universidad Central de Las Villas, 2003, Versión digital
- García, Eduardo: *El Caribe y los Procesos de Integración*. Tomado del sitio [http:// www.atal.org](http://www.atal.org) (12/12/04)

- Gonzáles, Isabel: *Las organizaciones empresariales como agentes de cambio social: centros de servicio, presión y liderazgo*. Newsletter, boletín #71, septiembre 15 Encontrado en el sitio <http://www.accionrse.com> (02/03/05)
- González Patricio, Rolando: *José Martí y la cultura* Tomado del sitio <http://www.tribuna.islagrande.cu> (10/03/05)
- Grien, Raúl: "La integración económica como alternativa inédita para América latina." México, FCE, 1994.
- Guerra-Borges, Alfredo: "Globalización e integración latinoamericana" México: Siglo XXI, 2002.
- Guevara, Ernesto: Discurso ante la CIES. (16 de agosto de 1961, en la reunión de CIES, en Punta del Este) Encontrado en el sitio <http://chehasta.narod.rn> (15/01/05)
- Haslam, Paul Alexander: *El espíritu salvaje del desarrollo. El estado de la RSE en América Latina*. Tomado de <http://www.revistafuturos.info> (08/03/05)
- Hernández Gasset, Miguel y López Viñela, Alfonso: *Un sistema integrado no es suficiente*. Versión PDF
- Iglesias Morell, Antonio: *Cuba y la Integración Caribeña: potencialidades y retos*. Tomado del sitio <http://www.dtcuba.com> (18/01/05)
- Il Reunión de Presidentes de América del Sur. *Consenso de Guayaquil sobre integración, seguridad e infraestructura para el desarrollo*. Encontrado en: <http://comunidadandina.org> (21/03/05)
- Informe sobre Integración, 2003
- Knight H., F.: "Riesgo, incertidumbre y beneficio." Aguilar, Madrid, 1974.
- Lindbaek, Jannik: *La ética y la responsabilidad social empresarial*. Ponencia expuesta en el seminario internacional "Capital social, ética y desarrollo: los desafíos de la gobernabilidad democrática." Caracas, 26 de junio del 2003, versión digital.
- López, Lilimar: *La alianza como pilar*. Tomado del sitio <http://www.detuparte.org> (07/03/05)

- López, Lilimar: *Los mercados financieros no corren a la misma velocidad que el desarrollo sostenible*. <http://www.detuparte.org> (07/03/05)
- MERCOSUR-CAN. *Acuerdo de Complementación Económica*. Encontrado en: <http://comunidadandina.org> (18/02/05)
- Ocampo, José Antonio: *Panorama de la inserción internacional de América Latina y El Caribe 2000*, formato PDF
- Perales Salvador, Arturo: *Fortalezas del Gran Caribe para una integración sobre nuevas bases*. Encontrado en el sitio <http://www.rebelion.org> (15/01/05)
- Pérez Goróstegui, E: “Economía de empresa aplicada. Selección de inversiones y marketing”, Ediciones Pirámide, Madrid, 1994.
- Pierre-Charles, Gerard: *CARICOM, señal prometedora*. Tomado del sitio <http://www.rebelion.org> (15/01/05)
- Preciado, Jaime (coordinador): “Un Proyecto Comunitario para el Siglo XXI.” Morelia: AUNA/UdeG/UMSNH, 2001.
- Preciado, Jaime; Rocha, Alberto y Marum, Elia: “Dinámicas y escenarios estratégicos de la integración en América Latina.” Guadalajara: CUCEA-UdeG, 2002.
- Rocha V., Alberto: *Un dilema político en la encrucijada histórica del proceso de integración regional de América Latina y El Caribe*. Encontrado en el sitio <http://www.scielo.br> (18/02/05)
- Samuelson, Paul: “Manual de Economía”.
- Soto, Maritza: *El papel de la Empresa en la formación del capital humano del siglo XXI*. Encontrado en el sitio <http://www.accionrse.com> (02/03/05)
- Thomas Smith, Alfredo: *Integración económica de América Latina y El Caribe, posibilidades de un mundo mejor*. Ponencia presentada en el séptimo encuentro internacional de globalización y problemas del desarrollo, versión digital.
- Timmons, J. “La mentalidad empresaria”, Editorial Sudamericana, Argentina, buenos Aires, 1989.

- Tratado que establece la Comunidad del Caribe. Chaguaramas, 4 de julio, 1973 (12/12/04)
- Varian, H. "Microeconomía intermedia. Un enfoque moderno", Editor Antonio Bosch, Madrid, 1994.
- Ventura Victoria , J. "Análisis competitivo de la empresa: Un enfoque estratégico", Editorial Civitas, Madrid, 1994.
- Wade, Simón: *Responsabilidad Social Empresarial: los objetivos de desarrollo del milenio*. Tomado del sitio <http://www.focal.ca> (05/03/05)
- XII Reunión del Consejo de Ministros de la ALADI. *Medidas para fortalecer el papel de la ALADI como principal marco institucional de la integración regional*, Resolución 55 (XII). Tomado de: <http://aladi.org> (20/03/05)
- XVI Cumbre del Grupo de Río. *Declaración de San José*. Encontrado en: <http://grupoderio.go.cr> (05/03/05)
- XXI Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno del Sistema de Integración Centroamericana. *Declaración de Granada*. Encontrado en: <http://www.sgsica.org/cumbres/index.php> (18/04/05)
- XXII Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno del Sistema de Integración Centroamericana. *Declaración de San José*. Encontrado en: <http://www.sgsica.org/cumbres/index.php> (18/03/05)
- XXII Reunión del Consejo del Mercado Común. *Comunicado Conjunto de los Presidentes de los Estados Partes del MERCOSUR*. Encontrado en: <http://www.mercosur.org.uy> (10/03/05)
- XXIII Reunión del Consejo del Mercado Común. *Comunicado Conjunto de los Presidentes del MERCOSUR*. Encontrado en: <http://www.mercosur.org.uy> (05/03/05)

ANEXO 1

TABLA 1
Caracterización General del Período 1960-2005 en el Comportamiento de las Economías de ALC

Sub período	Características Económicas de América Latina			Escenario Internacional
	Crecimiento Económico	Inflación	Otras	
1960/73	moderado y alto	baja	<ul style="list-style-type: none"> - Exportaciones agrícolas - Principio de los acuerdos comerciales 	<ul style="list-style-type: none"> - Instituciones de Bretton Woods - Relativa estabilidad en los sistemas de finanzas y comercio internacionales - Modelos de tasas flexibles en las monedas (1973) - Se termina la paridad US\$/oro (1971)
1974/82	moderado y alto	baja	<ul style="list-style-type: none"> - Generación del problema de la deuda externa 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumentos de precios de petróleo (1973, 1979) - Gran liquidez de bancos internacionales
1983/90	bajo	alta	<ul style="list-style-type: none"> - Planes de ajuste económico - Flexibilidad en políticas cambiarias - Promoción de exportaciones 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumentos en las tasas de interés de EEUU - Dólar fuerte hasta Sept. 1985 - Bajaron los montos de capital para América Latina
1991/1997	moderado	baja	<ul style="list-style-type: none"> - Planes de ajuste económico - Promoción de exportaciones - Reforzamiento de los tratados regionales de comercio 	<ul style="list-style-type: none"> - Recuperación de los flujos de capital a Latinoamérica - De 1990 a 1991 recesión económica en naciones más desarrolladas - Desde 1991 expansión económica EEUU y Europa Occidental - 1995 crisis mexicana - 1997/98 crisis financiera originada en el sudeste asiático - 1999/2000 altos precios del petróleo y derivados, con resultados mixtos en la región.
1998/2005	Irregular/bajo	baja	<ul style="list-style-type: none"> - Planes de ajuste económico - Promoción de exportaciones - Caídas notorias de crecimiento en Argentina (2001) y Venezuela (2002 y 2003) 	<ul style="list-style-type: none"> - No se recuperan totalmente los flujos de capital a Latinoamérica - Crisis argentina y venezolana con caídas acumuladas de 13% y 18% respectivamente - Los precios del barril del petróleo pasan de 10 a 65 dólares en el período de octubre de 1999 a octubre de 2005 - Centroamérica se incorpora al Tratado de Libre Comercio.

Fuente: Cardozo, Elsa, *Latin America's economy*, Cambridge, Massachusetts: MIT, 2001; Economic Commission for Latin America and the Caribbean, *Latin America: the economic experience of the last 15 Years -1980-1995*, Santiago, Chile: CEPAL, 1997; Walther Ted, *The world economy*, New York: John Wiley & Sons, Inc., 2001

ANEXO 2

En la Tabla 2 y la Gráfica 1, se presentan datos económicos generales que ubican en nivel comparativo a las tres grandes subregiones: Gran Caribe, Comunidad Andina y Cono Sur. Como evidencia de esos datos a nivel absoluto (no datos per cápita) es claro que el dominio más significativo lo tiene el Cono Sur. Allí se encuentran dos de las tres grandes economías de la región, Argentina y Brasil que prácticamente tienen un 51 por ciento de producto geográfico bruto de la región. Nótese también en esas cifras absolutas, el mayor peso de la deuda e incluso de valores como los de ingresos per cápita. Estas condiciones confieren una importancia mayor en las negociaciones, como tradicionalmente ha ocurrido, a los países grandes.

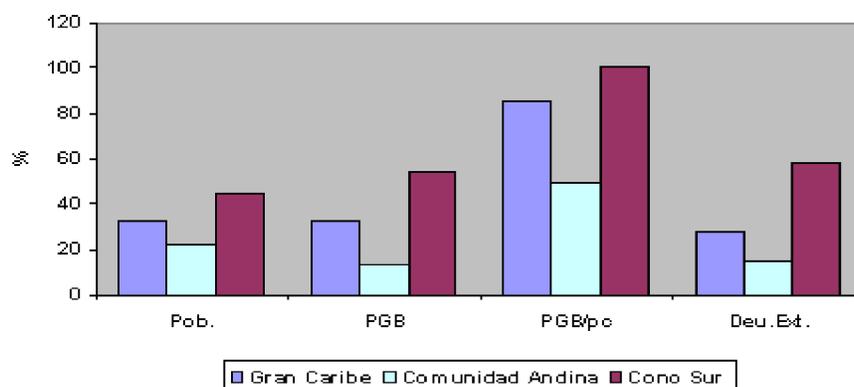
TABLA 2
Gran Caribe, Grupo Andino y Cono Sur: Cifras Económicas Generales 2004

Región/ Subregión	Población m ¹		PGB mmd ²		PGB/pc ³ dólares		Deuda Total Mmd	
	Abs ⁷	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
Gran Caribe ⁴	166	33	690	33	4 131	83	212	27
Comunidad Andina ⁵	112	22	272	13	2 443	49	118	15
Cono Sur ⁶	228	45	1 124	54	4 936	100	460	58
Totales	506	100	2 086	100	4 122		790	100

Referencias: (1) m: millones; (2) mmd: miles de millones de dólares; (3) PGB/pc: producto geográfico bruto per capita en dólares corrientes; (4) Gran Caribe: México, Centro América (Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá), y Caribe (Bahamas, Barbados, Cuba, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, Surinam, Trinidad y Tobago); (5) Grupo Andino: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela; (6) Cono Sur: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay; (7) Abs.: cifras absolutas.

Fuentes: CEPAL, Banco Mundial (Indicadores sobre el Desarrollo), Banco Interamericano de Desarrollo.

Gráfica No. 1:
Resumen General de Características Económicas:
Gran Caribe, Comunidad Andina y Cono Sur
2004



Fuente: Tabla No. 2

ANEXO 3

La Tabla No 3 y la Gráfica No. 2 presentan las características de las tres principales regiones en lo referente al comercio internacional. Se puede observar aquí el mayor peso

de la región del Gran Caribe. En efecto, es la región que incluye a México, además de un mayor número de países. Algo esencial es el gran peso subregional que tiene México. Esta nación de 98 millones de habitantes representa, para el 2000, un 45 por ciento, casi la mitad, de todas las exportaciones de la región, y un 64 por ciento de las exportaciones de la región hacia Estados Unidos. Sin tomar en cuenta México, las otras dos áreas del Gran Caribe –Centro América y Caribe - tendrían por si solas una contribución menor en las variables económicas generales y de comercio total de la región. De allí una de las razones para que desde inicios de los sesentas se ensayaran esquemas de integración en Centro América y que los mismos adquirieran también forma en los setentas en el Caribe, con la conformación de la Comunidad del Caribe (CARICOM).

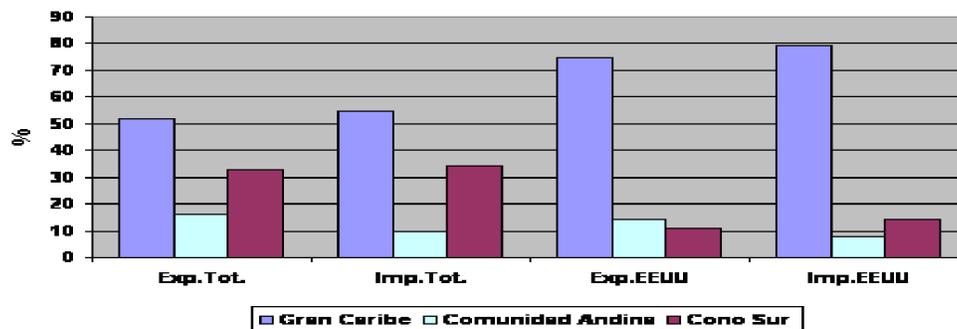
TABLA 3
Gran Caribe, Comunidad Andina y Cono Sur: Cifras de Comercio Internacional
2004

Región/ Subregión	Exportación Total mmd ¹		Importación Total mmd		Exportaciones a EEUU mmd		Importaciones de EEUU Mmd	
	Abs ⁵	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
Gran Caribe ²	200	52	224	55	150	75	151	71
Comunidad Andina ³	61	16	42	10	28	14	15	8
Cono Sur ⁴	127	33	138	34	22	11	26	14
Totales	388	100	404	100	200	100	192	100

Referencias: (1) mmd: miles de millones de dólares; (2) Gran Caribe: México, Centro América (Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá), y Caribe (Bahamas, Barbados, Cuba, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, Surinam, Trinidad y Tobago); (3) Comunidad Andina: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela; (4) Cono Sur: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay; (5) Abs.: cifras absolutas.

Fuentes: CEPAL, Banco Mundial (Indicadores sobre el Desarrollo), Banco Interamericano de Desarrollo.

Gráfica No. 2:
Resumen General de Características de Mercado Externo:
Gran Caribe, Comunidad Andina y Cono Sur
2004



Fuente: Tabla No. 3

ANEXO 4

América Latina y el Caribe en su conjunto son objeto de un proceso de segregación más que de integración en las nuevas condiciones de la globalización. Un ejemplo de esto último se tiene en la participación en el comercio mundial. En 1960 América Latina

y el Caribe contribuían con 8 por ciento del comercio mundial, esa cantidad fue disminuyendo constantemente hasta alcanzar 4 por ciento en 1995 y 2000. Si se excluye México, país responsable casi de la mitad del total de 388,000 millones de dólares que exporta la región, América Latina y el Caribe representa un 2.6 por ciento del comercio mundial. Véase la Tabla No. 4.

TABLA 4
Volumen Total del Comercio Internacional:
Naciones Desarrolladas y Latinoamérica y el Caribe
(millones de US\$ y %)

Año	Países Latinoamericano y del Caribe <i>(millones de US\$)</i>		Naciones Desarrolladas ^{1/} <i>% del mundo</i>		Países Latinoamericanos y del Caribe <i>(% del mundo)</i>	
	Importaciones ^{2/}	Exportaciones ^{3/}	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
1960	9 860	9 969	66	66	7	8
1965	11 723	12 653	69	69	6	7
1970	18 037	16 635	70	70	6	5
1975	53 816	44 512	68	68	6	5
1980	108 787	104 927	71	68	5	5
1985	109 916	103 258	72	70	4	5
1990	118 473	131 190	73	72	3	4
1995	192 469	165 479	74	73	4	4
2000	214 618	233 912	76	75	4	4
2005 ^{4/}	404 600	387 400	77	76	5	5

Notas:

1/ OECD, países: Estados Unidos, Canadá, Europa Occidental, Europa Central excluyendo países ex-socialistas, Israel, Japón, Australia, Nueva Zelanda y África del Sur; 2/ Importaciones: CIF; 3/ Exportaciones: FOB; 4/ Cifras preliminares.

Fuente: United Nations Organization. *International Trade Statistics Yearbook*. (New York: United Nations Publishing Division, 1964, 1966, 1967, 1974, 1978, 1981, 1992, 1993, 1996, 1998 y 2003); Estadísticas OECD, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, Indicadores del Desarrollo del Banco Mundial y de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD); *Informe Sobre Países Menos Avanzados* (www.unctad.org).

ANEXO 5

Algunas consideraciones de la integración latinoamericana

Algo sumamente importante y que facilita en las condiciones iniciales los procesos de integración latinoamericana son los factores culturales e históricos. En la región se comparten valores culturales e identidades similares que pueden ser integradas sin

haber sufrido guerras prolongadas, desgarradoras, ni animadversiones sangrientas entre Estados, como fue el caso de Europa.

Se tiene el reto de encarar las situaciones indígenas, pero la región no presenta un cuadro explosivo como el de choques étnicos que sí han llegado a resultados dramáticos en otras partes del planeta.

Se comparten idiomas principales que no son tan variados como en el Antiguo Continente. El humanismo propio de América Latina y el Caribe, su arte en general y sus manifestaciones particulares es algo que da un carácter auténtico y propio a la región. Con esos elementos se reforzaría la integración no como un proceso de homogenización, sino con base en condiciones de unidad dentro del respeto a la diversidad cultural e identidades de las diferentes subregiones.

Este escenario es evidentemente algo más proclive para la integración que las condiciones del continente europeo, y sin embargo Europa esta demostrando avanzar con solidez en la etapa cumbre de la integración económica, en la coordinación de medidas macroeconómicas, la construcción del Sistema Monetario Europeo, y con el uso del Euro como medio de cambio, y transacción económica a partir del 1 de enero de 2002.

América Latina y el Caribe, estableciendo su presencia con una sola voz, integrados, al menos con una posición coordinada, tienen el peso de una producción anual de 2.1 millones de millones de dólares. Algo sólo equivalente al que posee Alemania, la tercera economía más grande del planeta. América Latina y el Caribe tienen ese formidable peso económico conjunto sin necesidad de ningún cambio en las estructuras productivas actuales, ni con el incremento de las tasas de ahorro ni inversión interna, ni de modificaciones en la estructura de exportación. Ese notable peso económico se lo niega a sí misma América Latina y el Caribe. Se lo niega la región al carecerse de la voluntad política necesaria y suficiente en pro de la integración efectiva.

Por otra parte, lo que nuestra región tiene para ofrecer al mundo no sólo es el peso político. América Latina y el Caribe constituyen una vasta región continental que va desde 30 grados promedio en la latitud norte, en el Río Grande en la frontera con Estados Unidos, hasta más de 42 grados de latitud sur en el Cabo de Hornos.

Esto le da una envidiable posición geográfica incluyendo el Canal de Panamá. La región además tiene importantes recursos naturales los que incluyen reservas mundiales de agua, flora y fauna, considerándose en ello la imprescindible reserva planetaria del bosque tropical en toda la cuenca del Amazonas. América Latina y el Caribe pueden mostrar el desarrollo actual y potencial de su mercado interno con cerca de 510 millones de habitantes.

ANEXO 6

En la actualidad la región ha llegado a comercializar un total de cerca de 20 por ciento de sus exportaciones dentro del área, cifra que se eleva a casi 30 por ciento si se excluyen el destino de las exportaciones de México (las cuales en un 86 por ciento se dirigen a Estados Unidos). Véase Tabla 5.

TABLA 5
Comercio Internacional de América Latina y el Caribe:
Proporción de Exportaciones por Regiones de Destino
 (%)

<u>Período</u>	<u>Canada</u>	<u>EEUU</u>	<u>América Latina y Caribe</u>	<u>Japón</u>	<u>Europa Occidental</u>	<u>Resto del Mundo</u>	<u>Total</u>
1970/75	4	37	14	6	37	3	100
1975/80	5	40	19	5	28	6	100
1980/85	1	35	14	7	35	8	100
1985/90	2	46	12	6	27	7	100
1990/95	1	41	14	7	30	6	100
1995/2000	2	41	21	6	25	5	100
2000/05	3	44	18	5	24	7	100

Fuentes: United Nations Organization. *International Trade Statistics Yearbook*. (New York: United Nations Publishing Division, 1964, 1966, 1967, 1974, 1978, 1981, 1992, 1993, 1996, y 2004).

ANEXO 7

La Tabla 8 nos muestra el peso del sector externo en la economía de los diferentes países y tratados de integración de la región. En general se sigue la norma de que a medida que una economía tiene un mayor mercado interno, una mayor masa crítica de producción, el sector externo tiende a no tener una gran importancia para ese país. Lo contrario se hace evidente para las economías de pequeños mercados relativos. Véase por ejemplo el caso de Brasil. Aunque México, al exportar casi el 50% de las

exportaciones de ALC y contando con cerca de 100 millones de habitantes parece ser la excepción.

Un carácter importante a subrayar aquí es como un país con una gran capacidad de producción, tal el caso de Estados Unidos, México o Brasil, si puede llegar a influenciar los precios de los productos en los mercados internacionales. De hecho ellos pueden imponer un arancel que pueda afectar los precios y beneficiarlos.

Una situación contraria ocurre para los países con mercados relativamente pequeños. Estas naciones se ven forzadas a abrir sus economías a fin de crecer, dado que lo pequeño de sus demandas internas es una seria limitante. Al abrir su comercio, no obstante, aumentan su vulnerabilidad externa, ya que al ser economías pequeñas, no pueden afectar el precio de los productos del mercado externo.

En el caso de las pequeñas economías del Caribe, esta vulnerabilidad se acrecienta al sumarse la presencia de fenómenos meteorológicos tales como ciclones que en varias ocasiones han devastado la infraestructura económica de esos países.

ANEXO 7 (continuación)

TABLA 8
Participación de las Exportaciones más Importaciones
en el Producto Interno Bruto
 (precios corrientes, %)

Tratado de integración / País	1951-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2000-2005 ¹
TLCAN²						
Canadá	36	34	41	46	57	56
Estados Unidos	7	7	12	15	17	16
México	21	13	12	21	40	41
MCCA³						
Costa Rica	43	44	51	56	60	58
El Salvador	37	43	53	40	43	44
Guatemala	24	27	36	29	33	31
Honduras	48	51	68	55	77	75
Nicaragua	42	44	44	47	55	56
MERCOSUR⁴						
Argentina	15	14	12	12	14	16
Brasil	14	11	14	16	13	15
Paraguay	26	24	26	23	46	45
Uruguay	25	21	22	32	31	30
CAN⁵						
Bolivia	23	36	34	25	37	38
Colombia	23	20	23	24	30	29
Ecuador	27	27	41	36	48	52
Perú	37	33	28	23	20	21
Venezuela	54	41	47	41	50	63

Notas:

- 1/ Incluye cifras preliminares y cálculos de este estudio.
 2/ TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
 3/ MCCA: Mercado Común Centroamericano.
 4/ MERCOSUR: Mercado Común del Sur.
 5/ CAN: Comunidad Andina de Naciones.

Fuente: CEPAL.

