

**Empresas transnacionales e integración en América
Latina y el Caribe: la Grannacional, una alternativa
necesaria y viable**

Autor(a): Lic. Zulma D. Ramírez Cruz

Santa Clara, Diciembre de 2007

INDICE

Introducción

Capítulo I De las empresas transnacionales capitalistas y la integración económica

1.1. Las empresas transnacionales capitalistas.....	Pag 5
1.1.1. Definiciones y conceptos.....	Pag 5
1.1.2. Funciones de las empresas transnacionales capitalistas.....	Pag 9
1.1.3. Comercio intrafirma.....	Pag 10
1.1.4. Estrategias organizacionales de las empresas transnacionales capitalistas.....	Pag 13
1.1.5. Estructuras organizacionales de las empresas transnacionales capitalistas.....	Pag 17
1.1.6. Formas de comercio de las empresas transnacionales Capitalistas.....	Pag 19
1.1.7. Lugar de las empresas transnacionales capitalistas en la Economía mundial.....	Pag.19
1.2. La integración económica.....	Pag 22
1.2.1. Definiciones y conceptos.....	Pag 22
1.2.2. Formas de integración.....	Pag 24
1.2.3. Tendencias de la integración.....	Pag 25
1.2.4. Efectos potenciales de la integración.....	Pag 27

Capítulo II Las empresas transnacionales y la integración latinoamericana y del Caribe

2.1. El Modelo de desarrollo “por sustitución de importaciones” de la CEPAL.....	Pag 28
2.2. Efectos de la implementación del modelo de la CEPAL y del papel de las empresas transnacionales capitalistas en América Latina y el Caribe.....	Pag 31

2.2.1. La década de los años 60.....	Pag 31
2.2.2. Años 70.....	Pag 34
2.2.3. Los años 80.	Pag 35
2.2.4. Los años 90.....	Pag 36
2.2.5. Los años 2000.....	Pag 43
2.3. resultados de la integración latinoamericana.....	Pag 47

Capítulo III Las empresas trans-fronterizas latino-caribeñas integradas

3.1. Las translatinas: copia de las empresas transnacionales capitalistas.....	Pag 51
3.2. El ALBA y la necesidad y posibilidad de nuevos tipos de empresas latino-caribeñas integradas	Pag 52
3.2.1. Principales antecedentes de las empresas trans-fronterizas latino-caribeñas integradas.....	Pag 53
3.2.2. Sectores estratégicos para la creación de empresas trans-fronterizas latino-caribeñas integradas.....	Pag 55
3.3. La V Cumbre del ALBA.....	Pag 64

Conclusiones.....	Pag 67
--------------------------	---------------

Bibliografía

Anexos

INTRODUCCION

Mucho se ha dicho y escrito sobre el tema de la integración latinoamericana desde varios puntos de vista; sin embargo el tema tiene hoy más que nunca, plena vigencia, por lo que es necesario el análisis permanente de las diferentes variables que lo caracterizan, con el fin de aclarar con anchura y profundidad, el camino que debe seguir este proceso para que se convierta en un mecanismo para el desarrollo verdadero de las naciones de la región y la eliminación de la dependencia de las grandes superpotencias.

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 capitalistas, 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 este trabajo, en el que se plantean algunas ideas que apuntan a la búsqueda de alternativas integracionistas que contribuyan al desarrollo socio-económico latinoamericano, para que nuestra región no continúe siendo campo de acción sin ningún control 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.

Las empresas transfronterizas latino-caribeñas integradas tipo ALBA que hoy proponemos y representadas ya en los proyectos de las Grannacionales de la V Cumbre del ALBA, son un paso en la búsqueda de esas alternativas y la viabilidad de estos proyectos está dada por la potencialidad de sectores estratégicos en América Latina y el Caribe que cuentan hoy con un nivel de desarrollo comparable con países avanzados.

Se hace imprescindible entonces conocer, el lugar y papel de las empresas transnacionales capitalistas, la inversión extranjera directa y la integración en América Latina y el Caribe para someterlos a un análisis que permita extraer conclusiones y propuestas propias de la región.

Capítulo I Las empresas transnacionales y la integración económica

1.1. Las Empresas Transnacionales Capitalistas

1.1.1. Definiciones y conceptos

Como bien planteara hace más de veinte años Fidel Castro Ruz en su libro *La crisis económica y social del mundo*, las empresas transnacionales son los principales agentes económicos de acumulación y explotación capitalista a nivel mundial. La expansión de estas empresas se caracteriza por la concentración económica y según dice Furtado, son clave en el dinamismo del sistema capitalista, pero a su vez propician su inestabilidad, impulsan la concentración del ingreso y son las portadoras de las tendencias a la concentración y centralización del capital que caracterizan la acumulación.¹

Si de definir a las empresas transnacionales se trata, son muchos los conceptos que podemos encontrar. En primera instancia, las ETN son empresas que producen en más de un país, que exportan e importan y que traen como consecuencia el incremento en los flujos de inversión extranjera directa. Son empresas que desbordan las fronteras nacionales, instalando activos asumiendo el control de ellos en más de un país.²

Las transnacionales pueden definirse como las empresas que acumulan o reproducen su capital, en un espacio que va más allá de las fronteras del país de origen, es decir en un espacio compuesto por varios países.

Según el Centro de Naciones Unidas sobre las Corporaciones Transnacionales en 1994 una firma transnacional se define como una empresa o grupo de

¹ Vidal, Gregorio: “Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿cómo construir un alternativa al desarrollo?” p. 2. Versión electrónica encontrado en www.redcelsofurtado.edu.mx/archivos PDF/riovidal.PDF

² Gómez, Catarina: “Las empresas transnacionales: conceptos y definiciones” p. 3. Versión electrónica encontrado en catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/cortes_m_cg/capitulo1.pdf 2004

empresas constituida por una sociedad matriz de conformidad con la legislación de un país que, a partir de su sede se implanta en el extranjero con sus filiales e inversiones directas (fusión, privatizaciones y adquisiciones). Con una estrategia concebida a nivel mundial encaminada a quitar cualquier obstáculo a la expansión y al libre movimiento de los poderosos consorcios o monopolios transnacionales.³

A su vez, el “Grupo de Trabajo de la Comisión de Empresas Transnacionales de Naciones Unidas” encargado de la redacción del proyecto del “Código de Empresas Transnacionales” define a las ETN como: las empresas, cualquiera fuera de su país y propiedad privada, pública o mixta, que comprenden entidades en dos o más países, sin importar la forma legal y los campos de actividades de estas entidades. Operan bajo un sistema de decisión, que permite políticas coherentes y una estrategia común por medio de uno o más centros de decisión, al cual están ligadas por vínculos de propiedad u otros. De tal manera, que una o más de ellas, pueden ejercer una influencia significativa sobre las actividades de otras en particular, compartir conocimientos, recursos y responsabilidades con las otras.

Asimismo, son consideradas como enormes compañías manufactureras establecidas en todo el mundo, para lograr menores costos de producción y abastecer mercados mundiales sobre una base integrada vertical y horizontalmente bajo indicaciones de una política proveniente de la matriz.

Contrario a las definiciones que se refieren a las transnacionales como entes únicamente económicos, las ETN pueden ser consideradas también como sujetos políticos, se han identificado como sujetos del derecho internacional público y privado, con derechos, obligaciones y “responsables” de sus actos en la economía mundial⁴

³ Gómez, Catarina: ob. Cit p. 5

⁴ Idem p. 6

Otras definiciones, se alejan del concepto meramente descriptivo de empresa transnacional e incorporan elementos de análisis de las mismas mucho más amplios e interesantes.

Remitiéndonos nuevamente a Fidel Castro Ruz, las ETN son definidas como modernos monopolios internacionales cuya razón de existencia es la maximización de sus tasas de ganancia, las cuales se expanden de manera incesante a nivel mundial a través de diferentes mecanismos como la IED, que dominan el comercio internacional, que ejercen un control monopólico sobre la tecnología y su “transferencia” lo que refuerza la dependencia hacia estas empresas, las cuales pueden trasladarse hacia otros lugares en cualquier momento en correspondencia con los intereses de la casa matriz.⁵

De la misma manera, expresa que el sistema matriz-filiales, mantiene inalterable el objetivo de maximizar la ganancia aprovechando los bajos salarios y las jornadas de trabajo más largas e intensivas en los países subdesarrollados, donde puedan obtenerse, en operaciones por lo general simples y parciales, una productividad similar a la de los países capitalistas desarrollados, así como beneficiándose de facilidades fiscales o de otra índole concedidas por los gobiernos receptores.⁶

Según Más Mok (2004), las ETN son empresas que ejercen el dominio económico en el sistema capitalista mundial, las cuales han alcanzado un altísimo grado de concentración y centralización del capital y de la producción, a través del control de la exportación, la concesión de licencias y patentes, etc. Han pretendido asegurar la producción al menor costo posible y para ello se han desplazado a los mercados más eficientes. Se caracterizan por su gran tamaño, poder económico en los países que actúan, por operar en mercados cautivos, lo

⁵ Castro Ruz, Fidel: “La Crisis Económica y Social del Mundo”, Editorial Consejo de Publicaciones del Estado. La Habana, 1983

⁶ Idem p. 139

que les brinda la posibilidad de manipular precios, ejercer el control sobre productos y servicios estratégicos y de limitar la entrada a sus mercados⁷.

Estas definiciones abarcan otros aspectos y elementos que llevan a aclarar el carácter explotador de las ETN capitalistas, muestran su enorme influencia en las relaciones económicas internacionales y el papel determinante como gestores del proceso de acumulación y concentración capitalista en detrimento de los PSDE.

Las ETN capitalistas apuntalan su actividad a escala planetaria y su jurisdicción se contraponen a la soberanía de los estados nacionales. Pero además, las transnacionales, desempeñan funciones que antiguamente eran prerrogativas del Estado-nación, perdiendo así este, su condición de actor, producto de las tendencias de la generación de reglas por encima de los Estados y de pautas que no han podido establecerse a través de organismos internacionales.⁸

Es importante definir también a la filial por lo que representa dentro de la estructura de las empresas transnacionales. De acuerdo con la definición de la ONU una filial, es una empresa de derecho local en un país de destino, con un bajo control efectivo de una matriz ubicada en el país de origen (esta casa matriz en la mayoría de los casos se encuentra en países desarrollados). Por lo que esta sucursal, es parte de una empresa que opera en el extranjero, no tienen una personalidad jurídica diferente de la matriz.⁹ En el caso de las filiales, la propiedad de la matriz puede ejercerse sobre diferentes fracciones del capital. La definición general de filial se puede deducir como la empresa en el extranjero que es controlada por otra empresa.

⁷ Más Mok, Susana: “Transnacionalización de la economía mundial” en “Los últimos 40 años de la economía mundial” versión electrónica. La Habana 2004 p 23.

⁸ Idem p. 25

⁹ Gómez, Catarina: ob. Cit. P. 8

Esta definición general de filial, refleja claramente que estas no pueden integrarse ni contribuir a integrar las economías de los países -mayormente subdesarrollados- en donde se ubican, ya que ellas responden y se integran a su casa matriz y a las otras filiales del conglomerado, cuyos intereses suelen ser diferentes y contradictorios a los intereses nacionales.¹⁰

1.1.2. Funciones de las empresas transnacionales capitalistas

Las empresas transnacionales son instituciones cuyo primordial objetivo es la rentabilidad. Las actividades de las ETN están dominadas por el objetivo fundamental de la obtención del máximo de beneficios en el mínimo de tiempo y por tanto sus funciones y actividades giran en torno a la consecución de este. De manera que pudiéramos decir que la principal función de las empresas transnacionales capitalistas es la acumulación y concentración del capital, a su vez que esta función se convierte en su objetivo y más aún en su razón de ser.

Sin embargo podemos señalar otras funciones pero siempre teniendo en cuenta que todas giran alrededor de su primordial objetivo. Una de sus principales funciones, es la realización de actividades económicas en diversos países y la agrupación de recursos, así como la elaboración común y aplicación de una estrategia unificada.

Las transnacionales plantean como una de sus funciones la satisfacción de la demanda del mercado interno de los países en donde actúan sus filiales. Visto superficialmente, efectivamente las empresas deben satisfacer las necesidades de una población, sin embargo esta función en realidad determina la preferencia de las ETN por los mercados más grandes y con un promedio de mayor ingreso por habitante para lograr su principal objetivo.

¹⁰ Castro Ruz, Fidel: ob.cit. p. 140

Para desarrollar su producción internacionalmente, las empresas requieren estrategias y estructuras organizacionales conectadas con las nuevas actividades económicas. Las estrategias y estructuras de las transnacionales han ido variando a lo largo del tiempo en respuesta a los cambios en el escenario internacional, al desarrollo de la tecnología y a las políticas públicas, a su vez las ETN han influido determinantemente en estos elementos.

La tendencia actual muestra que las ETN adoptan cada vez más estrategias y estructuras que implican una integración mayor de sus distintas actividades productivas. En este proceso de integración de la producción, las filiales pueden llegar a ocupar un lugar tanto o más importante que las casas matrices, pero solo en lo que se refiere al proceso productivo, las decisiones de las políticas y estrategias a seguir siempre serán tomadas por la casa matriz para toda la corporación.¹¹

1.1.3. Comercio Intrafirma

Este tipo de comercio es el que 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. No necesariamente se produce entre empresas vinculadas que operan en el mismo segmento de la rama industrial.¹²

A su vez, el comercio intrafirma se presenta de dos formas:

- El comercio horizontal abarca el comercio de partes y componentes a lo largo de la cadena de producción y comercialización de un bien o servicio.

¹¹ Finkman, Javier y Maximiliano Montenegro: “Vientos de cambio: los nuevos temas centrales sobre las empresas transnacionales”. versión electrónica www.eclac.org/publicaciones/xml/9/22259/63%20vientos%20de%20cambiopdf Buenos Aires 1995. p. 11

¹² Durán Lima, José y Vivianne Ventura-Días: “Comercio intra-firma concepto, alcance y magnitud”. Serie 44 CEPAL División de comercio internacional e integración. Versión electrónica Santiago de Chile 2003 p. 14

- El comercio vertical que se refiere al comercio entre empresas que desarrollan sus actividades en distintas ramas industriales, con productos diferentes. Este puede ser de mercancías homogéneas o heterogéneas dependiendo de los factores de producción y la finalidad del producto.

Es importante resaltar que es la relación de propiedad la que determina que la transacción sea considerada como efectuada al interior de la misma empresa.

Con el comercio intrafirma, las empresas transnacionales no buscan únicamente la venta de sus productos al precio más alto posible, sino también busca la maximización del beneficio asociado a la operación global de producción, comercio, financiamiento y distribución como estrategia global, es decir, en las operaciones en que las transnacionales actúan como vendedor – comprador a través de la casa matriz y sus filiales buscan la optimización de beneficios y la minimización de costos operacionales.¹³

En la búsqueda de una explicación para la presencia del comercio intrafirma en las transacciones internacionales, algunos economistas han planteado modelos teóricos que se concentraron en los dos tipos de integración mencionados anteriormente: La integración vertical y la integración horizontal.

- Modelos de integración vertical: en este tipo de integración la producción se encuentra separada en diferentes países de acuerdo a la dotación de factores en las diversas localizaciones de la cadena productiva, por tanto la decisión de exportar e invertir en el exterior es explicada por la decisión de la empresa de acceder a factores de bajo costo en uno de los países. Así las ETN separarán su producción en diferentes segmentos, a fin de aprovechar las ventajas de las diferencias de precios de los factores de producción.¹⁴ Este tipo de modelos explica en gran medida el origen del comercio intrafirma, al producirse

¹³Durán Lima, José y Vivianne Ventura-Dias: ob.cit p. 15

¹⁴Idem p. 16

importaciones de partes y piezas o insumos intermedios de las filiales desde sus casas matrices y posteriormente, la importación por parte de estas de los productos finales desde sus filiales.

- Modelos de integración horizontal: según estos modelos el comercio intrafirma se produce debido a la presencia de ETN que poseen varias plantas de producción en diferentes países, produciendo en cada uno de ellos productos similares. Las actividades de las empresas transnacionales integradas horizontalmente prevalecerán sobre el comercio mientras: a) más elevados sean los costos de transporte y las barreras arancelarias; b) las barreras a la inversión sean bajas; y c) el porcentaje de gasto en economías de escala al nivel de la planta sea bajo con relación a las economías de escala en el ámbito corporativo. La explicación para el flujo de comercio intrafirma es limitada en este tipo de modelos. El mayor flujo de comercio en este caso es el derivado de la movilidad de servicios comerciales.¹⁵

Autores como Markusen y Venables determinan que las transnacionales llegan a ser más importantes que el comercio cuando los países tienden a ser más similares en tamaño, dotación relativa de factores y tecnologías.¹⁶

La combinación de la integración vertical y horizontal es posible en el modelo denominado “de capital-conocimiento” propuesto por estos autores en 1997, según el cual, la fragmentación de la producción en el modelo de integración vertical puede dar lugar a la integración horizontal cuando hay al menos una empresa o segmento productivo que puede ser reproducido en diferentes localizaciones. El supuesto fundamental es que el conocimiento sea geográficamente móvil entre las diferentes plantas de producción,

¹⁵ Durán Lima, José y Vivianne Ventura-Dias: ob.cit. p. 17

¹⁶ Idem p. 17

produciéndose economías de escala al distribuirse el conocimiento generado por la investigación y desarrollo dispersada al interior de la ETN.¹⁷

1.1.4. Estrategias organizacionales de las empresas transnacionales capitalistas

Un mismo tipo de empresas puede adoptar diferentes prácticas según sea las características del mercado que quiera penetrar y dominar, y las políticas de gobierno con relación a la IED y a las ETN. De esta manera las estrategias empleadas por las transnacionales en los países de América Latina son diferentes a las de los países de Asia por ejemplo.

Desde la perspectiva de la producción industrial pueden identificarse tres tipos de estrategias seguidas por las empresas transnacionales capitalistas:

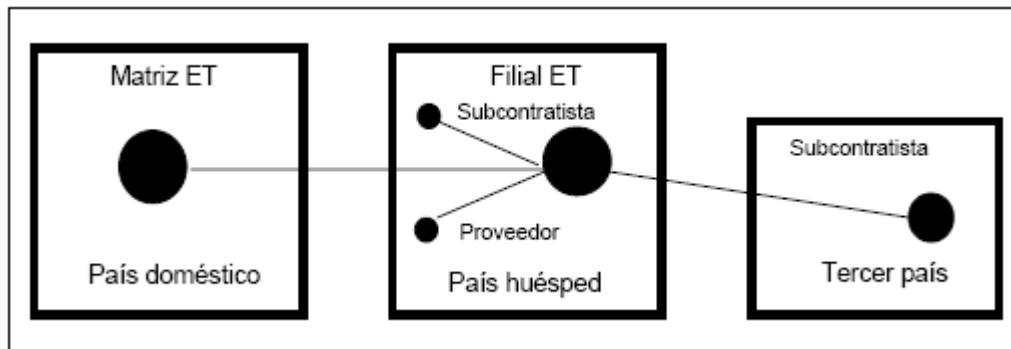
- Estrategia tradicional o Estrategia de autonomía de las partes: establecimiento de filiales aisladas en distintos países que operan como una firma independientemente de la economía receptora, es decir tienen libertad de gestión. El principal vínculo entre la casa matriz y la filial está dado por la relación de propiedad además de incluir la transferencia de tecnología y la provisión de capital de largo plazo. Las filiales en su gran mayoría se dedican a satisfacer a los mercados domésticos del país receptor. En América Latina esta estrategia de las ETN predominó en la década de los 60.¹⁸

¹⁷ Durán Lima, José y Vivianne Ventura-Dias: ob.cit. p. 17

¹⁸ Idem p. 19

Gráfico 1

Estrategia tradicional o Autonomía de las partes

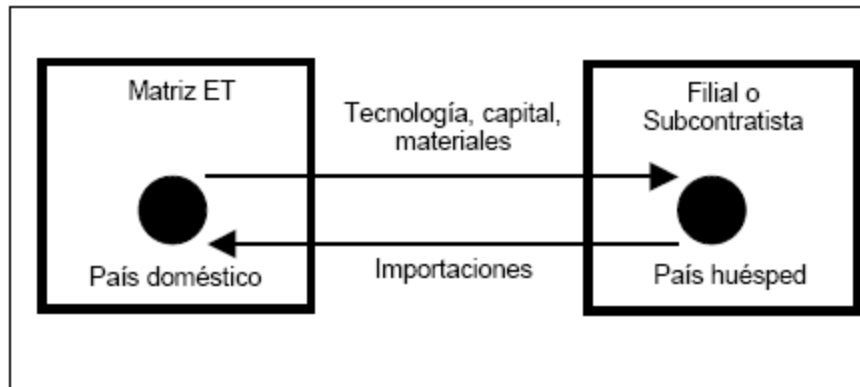


Fuente: Comercio Intrafirma, Concepto, alcance y magnitud. CEPAL 2003

- Una segunda estrategia es el Outsourcing la cual involucra en parte a la producción internacional a través de la subcontratación. Es decir, algunas etapas de la producción son realizadas en los países receptores para ser terminadas en otro país, especialmente la economía donde se encuentra la casa matriz que suele centralizar las actividades que involucran mano de obra más calificada. De esta manera se busca “aprovechar” las ventajas de localización que ofrece el país receptor con respecto a la producción. Por ejemplo, la matriz proporciona tecnología, capital e insumos mientras que la filial subcontratista se especializa en la producción de aquella parte del proceso productivo que es más intensivo en mano de obra. La transnacional mantiene un control más cercano de la filial en lo que se refiere al proceso productivo y supervisa y orienta las relaciones de subcontratación que pudiera entablar la filial con las empresas de la economía receptora. Es importante destacar que esta estrategia se ve favorecida por la reducción de las barreras arancelarias, y tiene lugar siempre que los costos de transporte sean una proporción baja del valor de la producción realizada en el país receptor. La aplicación de esta estrategia es consecuente con una mayor apertura comercial en el país receptor. Un ejemplo típico son las maquiladoras en la frontera entre México y Estados Unidos. NIKE por citar otro caso, subcontrata la

producción de calzado y vestuario en 40 países diferentes reservando para la casa matriz el diseño y el marketing.¹⁹

Gráfico 2
Estrategia de Subcontratación



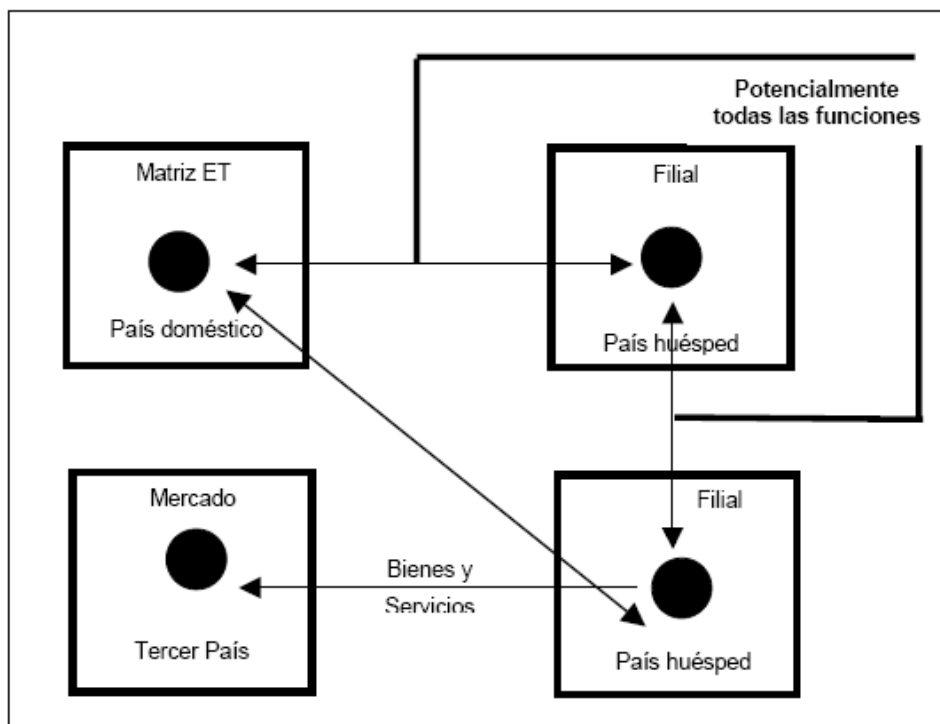
Fuente: Comercio Intrafirma, Concepto, alcance y magnitud. CEPAL 2003

- La tercera estrategia es la de Sistemas integrados de producción internacional o integración compleja. Se refiere a la disposición de la ETN para reorientar la producción y la oferta hacia aquellos lugares donde es más rentable. En este sentido, tanto filiales como matrices operan todas las funciones de la transnacional mutuamente interrelacionadas. Este tipo de estrategia requiere la posibilidad de localizar varias actividades, -no solo producción sino también finanzas, planificación, marketing, I+D, etc- donde pueda ser realizada de la mejor manera en términos de la estrategia global de la empresa.²⁰

¹⁹ Finkman, Javier y Maximiliano Montenegro: ob. cit. 13

²⁰ Idem p.13

Gráfico 3
Estrategia de Integración Compleja



Fuente: Comercio Intrafirma, Concepto, alcance y magnitud. CEPAL 2003

Dada la mayor integración de la empresa, la producción y el comercio de tecnología, así como de componentes y su posterior ensamblaje, este tipo de estrategia llegó a tener mayor importancia a partir de los años 90, -lo que es comprensible teniendo en cuenta el avance de la globalización neoliberal-.

Como estrategia general, podemos decir que las transnacionales retienen el mando centralizado sobre todo el proceso y el lanzamiento del producto final.

A partir de los 90, las principales operaciones intrafirma se concentraron en áreas relacionadas con la tecnología, I+D y la cooperación en diferentes fases de producción, sin embargo, desde los años 1970 y 1980 se presentó un aumento de la importación de bienes intermedios en los países desarrollados, lo que a su vez manifestaba que la dependencia económica de los países

subdesarrollados de los centros de poder no había desaparecido, ni tan siquiera disminuido, sino que presentaba una nueva forma.

1.1.5. Estructuras organizacionales de las empresas transnacionales capitalistas

Las estrategias anteriormente descritas suelen identificarse con diferentes formas organizacionales. De esta manera la estrategia de filiales aisladas se asocia a una estructura jerárquica, donde el control de la casa matriz sobre la filial es limitado y ésta debe reportarse a la división correspondiente de la matriz.

Por otro lado, la integración simple conlleva una organización más complicada. La comunicación entre la casa matriz y la filial es de doble vía. Sin embargo, el peso de la autoridad recae en la matriz y el control es esencialmente jerárquico y de una sola vía.²¹

La integración compleja implica lazos multidireccionales y flujos de información entre matrices y filiales de la misma ETN (intrafirma), o con otras firmas (interfirma). La combinación entre estructuras intra e interfirma da lugar a un network. En este las corrientes de recursos e información, así como los controles, son tanto jerárquicos como horizontales. En el sistema de las corporaciones, las decisiones se encuentran centralizadas, pero no necesariamente en la casa matriz.

Las estrategias de integración complejas se asocian también con diferentes estructuras intra e Inter firmas. Al interior de las ETN, las filiales pueden reportarse separadamente a diferentes divisiones de la matriz de acuerdo a la actividad particular en el marco de las múltiples relaciones dentro de la firma. Así

²¹ Finkman, Javier y Maximiliano Montenegro: ob. Cit 14

las ETN se organizan alrededor de headquarters para coordinar las actividades de las filiales sobre la base de la región, un producto o una función. ²²

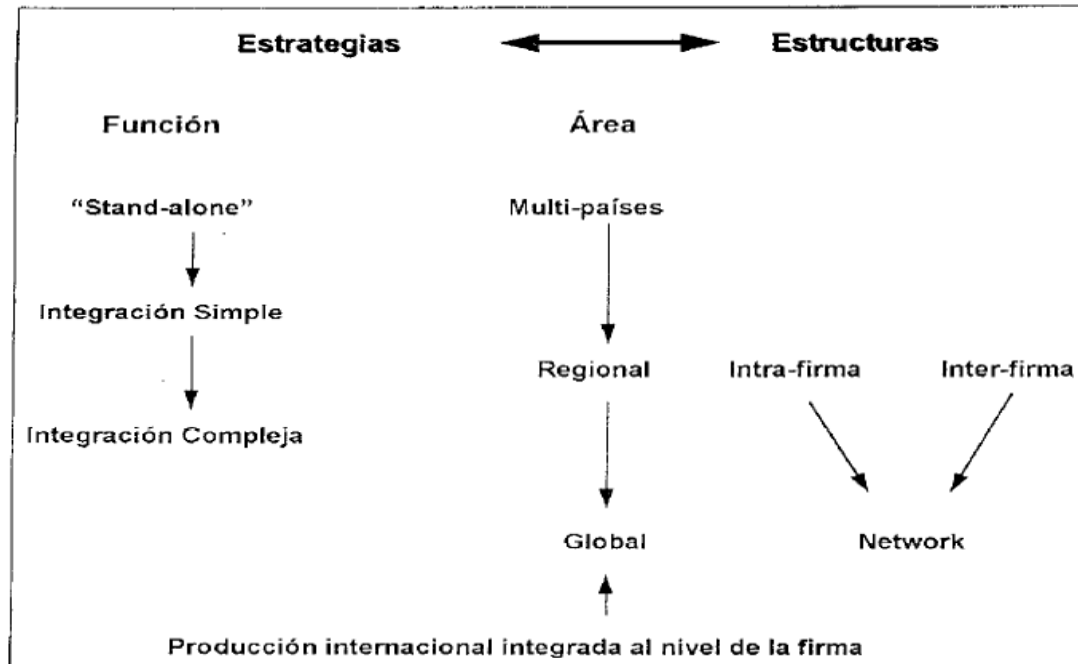
Gráfico 4

EVOLUCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS Y ESTRUCTURAS DE LAS ETs			
Forma	Tipo de vínculos al interior de la firma	Grado de integración	Contexto
"Multi-país" ("Stand-alone")	Propiedad, tecnología	Débil	País receptor accesible a la IED; importantes barreras comerciales; altos costos de comunicación y transporte
Integración simple ("Outsourcing")	Propiedad, tecnología, mercados, finanzas, otros insumos	Fuerte en algunos puntos de la cadena de valor y débil en otros	Régimen de comercio abierto e IED, por lo menos bilateralmente; acuerdos desiguales
Producción internacional ("Networks regionales")	Todas las funciones	Potencialmente fuerte a través de toda la cadena de valor	Régimen de comercio abierto e IED; tecnología de información; convergencia de gustos; alta competencia

Fuente: Vientos de Cambio: Los nuevos temas centrales sobre las empresas transnacionales. CEPAL 1998

Gráfico 5

Producción Internacional: Evolución de las estrategias y estructuras



Fuente: Vientos de Cambio: Los nuevos temas centrales sobre las empresas transnacionales. CEPAL 1998

²² Finkman, Javier y Maximiliano Montenegro: ob. Cit 14

1.1.6. Formas de comercio de las empresas transnacionales

El comercio en el que participan las empresas transnacionales puede adoptar cuatro formas diferentes, dos de tipo intrafirma y dos de tipo arm's length que es una parte de la producción internacional a través de filiales, y otra mediante subcontratos entre empresas no relacionadas²³ :

1. Exportaciones de casas matrices de ETN a sus filiales en el exterior (comercio intrafirma);
2. Exportaciones de filiales de empresas extranjeras (establecidas al interior de una economía) a otras filiales o a sus casas matrices en el exterior (comercio intrafirma);
3. Exportaciones de ETN a otras empresas (no relacionadas) en el exterior (comercio vía mercados);
4. Exportaciones de filiales de empresas (establecidas en una economía) a otras empresas (no relacionadas) en el exterior (comercio vía mercados);
5. Exportaciones de empresas nacionales (no internacionalizadas) a empresas de propiedad extranjera en el exterior; y
6. Exportaciones de empresas nacionales (no internacionalizadas) a otras empresas en exterior (comercio vía mercados)

1.1.7. Lugar de las empresas transnacionales capitalistas en la economía mundial

Ya hemos señalado que las empresas transnacionales capitalistas son el agente económico y productivo más importante e influyente en la economía mundial en la actualidad. Estas empresas producen y distribuyen una parte cada vez más significativa del volumen total de mercancías creadas en la economía global; la influencia de estos conglomerados es decisiva en el comportamiento de los flujos de producción y comercio a través de interconexiones que transforman la vocación internacional del capital en una elevada transnacionalización.²⁴

²³ Durán Lima, José y Vivianne Ventura-Días: ob.cit. p. 23

²⁴ Martínez, Osvaldo: "ALBA y ALCA: El dilema de la integración", en Temas de Economía Mundial No.9 versión electrónica. La Habana, 2006 p. 12

La creciente interdependencia de las redes de las ETN –que constituye un rasgo central de la actual globalización neoliberal- tiene repercusiones negativas en las economías subdesarrolladas. Al no desempeñar el papel de socios igualitarios, los productores de los países menos avanzados sufren las relaciones de poder implícitas en tales cadenas.²⁵

Son las empresas transnacionales capitalistas las que se benefician del proceso de globalización, pues el aumento de sus ganancias se corresponde con el dominio que generalmente tienen del conocimiento y la tecnología, los medios de transporte, la infraestructura para la propaganda y la red de relaciones comerciales y crediticias.

Las ETN ejercen un gran dominio sobre la comercialización de los productos básicos, al ser esta dispersa y competitiva permite a estas empresas realizar sus compras de forma directa a los países exportadores y aumentar su poder de negociación frente a los productores. Al estar concentrada en unas pocas transnacionales la demanda de productos básicos, ellas controlan una enorme cuota de mercado que les permite mantener elevados los precios que pagan los consumidores finales.²⁶ De igual manera el progreso en este sector en los países desarrollados a través de las transnacionales y las casi generalizadas subvenciones a los productores y exportadores han permitido que sean estos países los mayores exportadores de este tipo de productos, Sin embargo son las exportaciones de los países menos avanzados las que dependen en gran medida de los productos básicos.

Pasando al sector de la biotecnología el cual representa la más prometedora y potencialmente revolucionadora de todas las innovaciones tecnológicas, ocurre que un grupo selecto de empresas controla una parte cada vez mayor del mercado mundial, lo que demuestra que la privatización no estimula la

²⁵ Martínez, Osvaldo: ob.cit. p.12

²⁶ Idem p. 13

competencia justa sino que tiende a crear fuertes oligopolios. Los países desarrollados controlan el 97% de todas las patentes del mundo.

En el sector de las manufacturas no existe un comportamiento diferente. Aunque los países subdesarrollados han aumentado su participación en el comercio internacional de manufacturas, son los países desarrollados y sus transnacionales los que controlan y dominan el mercado de esta clase de productos. Teniendo en cuenta que las manufacturas que tienen gran volumen de comercialización internacional son aquellas con mayor intensidad en I+D como la industria electrónica, informática y de telecomunicaciones, las empresas transnacionales dominan también este sector.

El comercio internacional de servicios está altamente concentrado. Las exportaciones de servicios de los países subdesarrollados se concentran en los servicios de viajes y transporte, mientras que los servicios al productor con mayores dotaciones de innovación tecnológica, se concentran en los países desarrollados. Las ETN han alcanzado un alto grado de control sobre los servicios más dinámicos.

Las empresas transnacionales capitalistas a lo largo de los últimos 40 años, han incrementado significativamente la exportación de capitales como mecanismo para enfrentarse a la competencia internacional. Para ello han penetrado aún más a los países subdesarrollados y se han aprovechado del intercambio y desarrollo desigual que caracteriza las actuales relaciones económicas internacionales.

1.2. La Integración Económica

1.2.1. Definiciones y conceptos

La formación de bloques regionales en torno a los grandes centros de poder transnacional, que concentran dentro de ellos y entre ellos las principales corrientes de inversión, comercio, créditos y creación científica-tecnológica, plantea una nueva fase de competencia feroz donde los grandes perdedores son los países subdesarrollados.²⁷

La integración hoy se presenta para América Latina y el Caribe como quizás el único medio para enfrentar el acelerado progreso científico y tecnológico dominado por las empresas transnacionales capitalistas y acceder al desarrollo de manera efectiva y equitativa.

De la misma manera como ocurre con las empresas transnacionales, al referirnos a la definición de la integración, nos encontramos con toda una serie de conceptos que van desde los más simples y concretos hasta los más detallados y analíticos.

El pensamiento neoclásico deja a la integración solo circunscrita al plano de las relaciones comerciales: “la integración económica no es más ni menos que libre comercio”.²⁸ Esta definición nada más que refleja la intención de los centros de poder y sus empresas transnacionales de utilizar la integración como instrumento para lograr su objetivo de aumento y acumulación de ganancia.

Ramón Tamames (1968) expresaba que la integración económica es un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales, previamente separados, y de dimensiones unitarias consideradas poco adecuadas, se unen para formar un solo mercado de una dimensión más idónea.

²⁷ Colectivo de autores: “Comercio mundial: ¿incentivo o freno para el desarrollo?” Editorial Ciencias Sociales, La Habana 2006. p. 110

²⁸ Colectivo de Autores: “Economía Internacional” T. II Editorial Felix Varela. La Habana 1998. p. 9

Para la CEPAL, es un proceso donde dos o más naciones concertan o comienzan a trabajar por unirse para formar un solo mercado. Para esto es necesario realizar una serie de acoplamientos de las estructuras y las políticas nacionales, que exige a medida que avanza y se profundiza la creación de órganos supranacionales que permitan una coordinación política cada vez más estrecha.²⁹

Según Bela Balassa la integración económica también es un proceso. Considerada como proceso, incluye varias medidas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diversos Estados Nacionales, pero además da sentido de movimiento, de cambios en el tiempo; contemplado como un estado de cosas, puede representarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales.³⁰

Otros autores incluyen los procesos sociales en el concepto de integración económica, así Myrdal expresa: la economía no estará plenamente integrada mientras no se abran anchos caminos para todos y mientras la remuneración pagada por los servicios productivos no sea igual independientemente de diferencias raciales, sociales o culturales.³¹

Fidel Castro Ruz, también incorpora el aspecto social y amplía aún más el concepto de integración: ...”Si bien la integración ha de ser nuestra meta, es obvio que se trata de un objetivo que requiere de un proceso gradual que no culminará, aun con la voluntad y decisión con que se emprenda, en un lapso muy inmediato [...] Es preciso, además, la instauración de mecanismos permanentes de colaboración y la implementación de proyectos y programas concretos. De lo que se trataría sería de llevar a cada país lo mejor de las

²⁹Colectivo de Autores: ob cit . p. 10

³⁰ Muñoz González, Roberto: “Economía política de la integración en la región latino-caribeña: una perspectiva marxista” versión electrónica. Intranet FCE Universidad Central de Las Villas. Santa Clara 2005. p. 4

³¹ Colectivo de autores: ob. Cit p. 10

experiencias y los resultados de los demás en materia de desarrollo científico y tecnológico, la producción agropecuaria e industrial, la extensión y perfeccionamiento de la atención a la salud, la educación y demás servicios sociales, la protección del medio, la promoción de la cultura y cuantos otros terrenos sean susceptibles de un trabajo organizado y decidido de cooperación”³²

Pudiéramos resumir el concepto de integración de la siguiente manera:

- Proceso incluyente donde dos o más partes se interconectan en un conjunto cada vez más sistémico e interdependiente. En economía pueden ser mercados, producción, países, etcétera; los cuales persiguen un determinado objetivo al formar parte de un sistema más amplio.
- Supone la realización progresiva de una serie de acciones de acoplamiento de las estructuras y las políticas nacionales; este proceso de acoplamiento exige, a medida que avanza y se profundiza, la creación de órganos supranacionales, una coordinación política cada vez más estrecha que facilite el logro de la integración.
- Su construcción cada vez más responde a la necesidad objetiva de aunar esfuerzos para alcanzar el desarrollo; por tanto debe basarse en una estrategia de acción común en aspectos económicos, sociales, culturales, jurídicos y políticos.

1.2.2. Formas de integración

El proceso de integración presenta varias formas o estadios basados en función del arancel de aduanas, ya que dentro del sistema capitalista este ha sido el mecanismo primario de defensa de las economías nacionales frente a las restantes:

- Zona de preferencias arancelarias
- Área de libre comercio
- Unión Aduanera

³² Muñoz González, Roberto: ob.cit p. 6

- Mercado común
- Unión económica
- Integración total

Así, la integración se desarrolla escalonadamente de formas simples a más complejas; inicia con una disminución de los niveles de aranceles progresivamente hasta eliminar todas las barreras tanto arancelarias como no arancelarias y la unificación de políticas económicas.

Cabe resaltar que este es el proceso que ha caracterizado la integración económica, sin embargo en la actualidad se proponen nuevas formas a este proceso al no basarlo en el aspecto meramente comercial.

1.2.3 Tendencias de la integración económica

El proceso integracionista a nivel internacional presenta una serie de tendencias a saber:

- Mayor flexibilidad de los acuerdos de integración: es decir se desdibujan los límites entre integración y cooperación. Cada día se hace más difícil determinar cuando un acuerdo es una cooperación entre los países miembros -lo que no obliga a armonizar políticas económicas o crear órganos supranacionales por ejemplo- y cuando en un acuerdo de integración que es un proceso mucha más complejo.
- Mayor énfasis de los países desarrollados en la integración clásica: Los países desarrollados han impuesto una integración con enfoque puramente comercial que contribuye principalmente a los intereses de los centros de poder mundial y sus empresas transnacionales y aunque hoy se ha demostrado que este tipo de integración no favorece a la región latinoamericana, las potencias mundiales abogan por continuar implementado procesos integracionistas de este tipo. Un claro ejemplo es la imposición de la firma de los TLC entre Estados Unidos y algunos países de Latinoamérica.

- La integración actualmente trasciende la esfera comercial: en contradicción con la tendencia anterior, han surgido de la misma región Latinoamericana y basadas en sus necesidades, renovadas propuestas integracionistas que incluyen además de la esfera comercial, la esfera social, cultural, tecnológica, industrial, que apuntan a un auténtico desarrollo regional. La Alternativa Bolivarianas para las Américas ALBA es hoy el más claro ejemplo de esta tendencia.
- Participación simultánea de los países en varios acuerdos de integración: actualmente varios países participan paralelamente en diferentes procesos integracionistas haciendo más dinámico y complejo el escenario de la integración. El caso de Venezuela miembro del ALBA y del MERCOSUR es un ejemplo.
- Países con diferente nivel de desarrollo y sistema socioeconómico pertenecen a un mismo acuerdo de integración: de la misma manera los acuerdos de integración presentan profundas asimetrías en cuanto a su nivel de desarrollo entre los países miembros, lo que dificulta de cierta manera la distribución de los beneficios de la unión sino existen las políticas adecuadas de trato especial o preferencial acorde con estas diferencias. Tal es el caso del MERCOSUR del que son miembros unas de las economías más grandes de Latinoamérica como Brasil y Argentina y a su vez lo son economías mucho más pequeñas como la de Uruguay y Paraguay.
- Indicios de durabilidad: la gran mayoría de los acuerdos de integración han mostrado síntomas de permanencia lo que de alguna forma aporta a la estabilidad, indispensable en estos procesos. En América Latina y el Caribe son varios los procesos que se destacan por su durabilidad como son el Mercado Común Centroamericano MCCA creado en 1960 o la Comunidad Andina creada en 1969.

1.2.4. Efectos potenciales de la integración

Igualmente, la integración tiene efectos potenciales a saber:

- Estimula la inversión, la producción, el comercio y el crecimiento.
- Favorece el cambio tecnológico.
- Genera una mejor utilización de I+D
- Mejor enfrentamiento de los problemas del medio ambiente.
- Genera alianzas estratégicas.

La integración en los países desarrollados se presenta como el resultado precisamente del desarrollo de sus fuerzas productivas. Sin embargo en los países subdesarrollados la integración hoy es quizás el único medio para acceder al desarrollo socio-económico que tanto requieren y por tanto demanda una total atención.

En América Latina y el Caribe la integración económica cuenta con varios procesos que demuestran la necesidad de renovar esa unión con el fin de proporcionar los avances indispensables en materia de industrialización, tecnología, telecomunicaciones y transporte entre otros, para estimular el desarrollo social y económico

Las empresas transnacionales capitalistas y la integración Latinoamericana han estado estrechamente relacionadas en la medida en que las primeras han hecho parte y más que eso, han intervenido activamente en la segunda manejándola a favor de sus intereses. Por tanto se hace imprescindible investigar a fondo este tema y buscar alternativas posibles para enfrentar a las empresas transnacionales capitalistas y fortalecer y consolidar la integración de nuevo tipo que contribuya al desarrollo de la región latino-caribeña.

Capítulo II Las empresas transnacionales y la integración latinoamericana y del Caribe

2.1. El Modelo de desarrollo “por sustitución de importaciones” de la CEPAL

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.³³

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

³³ Martínez, Osvaldo: “ALBA y ALCA: El dilema de la integración”, en Temas de Economía Mundial No.9 versión electrónica. La Habana, 2006

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.³⁴

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 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.

³⁴ 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.

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.³⁵

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 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.

³⁵ 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.

2.2. Efectos de la implementación del modelo de la CEPAL y del papel de las empresas transnacionales capitalistas en América Latina y el Caribe

2.2.1. La década de los años 60

Para la década de los 60 este modelo desarrollista de la CEPAL 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.

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.³⁶

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

³⁶ Castro Ruz, Fidel: ob. cit. p 144.

tasa de expansión de las ventas de las subsidiarias fue muy superior a la tasa de expansión del producto nacional.³⁷

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 manufactureros transnacionales se convertían en sus agentes principales.³⁸ 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 extralatinamericana, y desaparecer la protección con la que debía contar.

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;³⁹ 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.

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

³⁸ Kerner, Daniel: ob. Cit, p 8.

³⁹ Idem p 8.

2.2.2. Años 70

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.⁴⁰ 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 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.⁴¹

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.

⁴⁰ Kerner, Daniel: ob. Cit, p 9

⁴¹ Castro Ruz, Fidel: ob. Cit, p. 70.

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.⁴²

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.

2.2.3. La década de los 80.

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%.

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

⁴² Cobarrubia Gómez: ob. Cit p 37.

factible que los créditos 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.⁴³

2.2.4. Los años 90

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, 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,

⁴³ Martínez, Osvaldo: ob. Cit p 9.

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, finalmente, el nacimiento de acuerdos entre países con niveles de desarrollo muy desiguales.⁴⁴

Los países, además de modificar sus leyes para dar garantías al capital extranjero, realizan acuerdos internacionales sobre inversiones, multiplicándose en particular los tratados bilaterales.

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 2000.⁴⁵ (Ver anexo No. 1)

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

⁴⁴ Cobarrubia Gómez, Faustino: ob. Cit p. 42.

⁴⁵ 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

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 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 ganancias sobre el derecho de las comunidades a proteger el medio ambiente, la salud pública o las condiciones laborales.⁴⁶

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.⁴⁷

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"

⁴⁶ Durand, Cédric: "Las empresas transnacionales de la Unión Europea en América Latina". Versión electrónica. 2005

⁴⁷ Más Mok, Susana: "Transnacionalización de la economía mundial" en "Los últimos 40 años de la economía mundial" versión electrónica. La Habana 2004 p 25.

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.

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 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.

Como sabemos los economistas, no toda inversión es buena. En términos de desarrollo, una inversión de calidad transfiere formación y tecnología, y crea vínculos dinámicos con empresas locales. Buena parte de la IED no entra en esta categoría. 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.⁴⁸

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.

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

⁴⁸ Castro Ruz, Fidel: ob. Cit p. 140

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 el ingreso de IED a América Latina y el Caribe, excluidos los centros financieros, en el periodo 1991-2000 se manifestaron 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. (Ver anexo No. 2)

Según el 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 Unido⁴⁹ (Ver anexo No. 3).

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

⁴⁹ SELA: "Inversiones extranjeras directas en América Latina y el Caribe" versión electrónica. 2000 p. 4

(diciembre de 1995), con Chile (junio de 1996) y con México (diciembre de 1997) las inversiones se intensificaron.⁵⁰

2.2.5. Los años 2000

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.⁵¹ 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 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.⁵²

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. (Ver anexo No. 4)

⁵⁰SELA: ob cit p. 6

⁵¹ Más Mok, Susana: ob. Cit p. 28

⁵² Idem p. 30

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.

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.⁵³

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.⁵⁴

⁵³ CEPAL: “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe” versión electrónica p. 27 2005

⁵⁴ Idem p. 27

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. (Ver anexos No. 5 y 6)

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. (Ver anexo No. 7)

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.⁵⁵

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

⁵⁵ CEPAL: ob. cit p. 40

agroindustriales, seguidos de automóviles. En lo que respecta a la propiedad 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). (Ver anexo No. 8)

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. (Ver anexo No. 9)

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.⁵⁶ 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.⁵⁷ Todos estos factores

⁵⁶ CEPAL: ob. Cit. p 52

⁵⁷ Martínez, Osvaldo: ob. Cit. p 7

hicieron que América Latina y el Caribe no se beneficiara 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.

2.3. Resultados de la integración latinoamericana

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 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.⁵⁸

- 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.⁵⁹
- 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.

⁵⁸ Martínez, Osvaldo: ob. Cit p 10

⁵⁹ Idem p 11

- 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?

CAPITULO III Empresas trans-fronterizas latino caribeñas integradas: La *Grannacional* una alternativa necesaria y viable

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.⁶⁰

Teniendo en cuenta todos los aspectos analizados en el capítulo anterior, Latinoamérica y El Caribe requiere 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 asimetrías 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 Trans-fronterizas 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.

⁶⁰ Castro Ruz, Fidel: ob. Cit p 142

3.1. 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 élites 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.⁶¹

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

⁶¹ CEPAL: ob. Cit. p 82

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.⁶²

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 (Enersis, Gener, Masisa, fondos de pensiones). Con todo, no hay empresas chilenas entre las principales empresas transnacionales de países en desarrollo.⁶³

3.2. El ALBA y la necesidad y posibilidad de nuevos tipos de empresas latino-caribeñas integradas

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 costo.

⁶² CEPAL: ob. Cit p. 84

⁶³ Idem p. 88

El ALBA 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 considera que la integración basada en la cooperación, la solidaridad y la voluntad común de avanzar hacia niveles más altos de desarrollo, es el único mecanismo para satisfacer las necesidades de los pueblos latinoamericanos y caribeños, en medio de la creciente formación de grandes bloques regionales que ocupan posiciones predominantes en la economía mundial.

3.2.1. Principales antecedentes de las empresas trans-fronterizas latino-caribeñas integradas

El ALBA ha iniciado el proceso de creación de órganos e instituciones -que bien pueden ser el antecedente de las *Empresas Trans-fronterizas 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. 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.

La creación de estos órganos, es la base fundamental para la formación de *Empresas Trans-fronterizas 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, 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

Estas empresas deben enfocarse a las áreas de mayor relevancia en las economías latinoamericanas, concentrándose en aquellos sectores de mayor competencia a escala internacional, 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.

3.2.2. Sectores estratégicos para la creación de empresas trans-fronterizas latino-caribeñas integradas

Existen tres sectores que pueden considerarse esenciales para la construcción de empresas trans-fronterizas latinoamericanas tipo ALBA, para contribuir al desarrollo económico y social integracionista de la región y que a su vez presentan un buen nivel de desarrollo lo que le da al proyecto de creación de estas empresas mayores posibilidades :

En primer lugar encontramos el 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.⁶⁴

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 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.⁶⁵

En el sector energético, podemos observar un avance con los proyectos de PETROCARIBE, PETROSUR, PETROANDINA. 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.

⁶⁴ Pish Madruga, Ramón: “Motivaciones e implicaciones de una integración energética hemisférica” artículo en versión electrónica en www.cubaminrex.cu

⁶⁵Idem

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 prima 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 conocedora 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.⁶⁶

En segundo lugar vemos el sector 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.⁶⁷

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.⁶⁸

⁶⁶ Pish Madruga, Ramón: ob. Cit

⁶⁷ Ribeiro, Silvia: “La privatización de los ámbitos de la comunidad” artículo en versión electrónica en www.autogestion.com

⁶⁸ Idem

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, 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 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.⁶⁹

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

⁶⁹ Bermejo, Isabel: "Patentes biotecnológicas. La OMC al servicio de las transnacionales" artículo en versión electrónica en www.autogestón.com

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.

En Cuba, por ejemplo, el complejo biotecnológico-farmacéutico-médico es comparable por su capacidad investigativa, productiva y de productos a las grandes transnacionales de occidente, aún teniendo que enfrentar el bloqueo económico, comercial y financiero impuesto por Estados Unidos. Cuba cuenta con una estructura de ciencia, tecnología e innovación tecnológica que posee mas de 200 instituciones de investigación y de servicios científico-técnicos, con un cuerpo de más de 30.000 profesionales y trabajadores.⁷⁰

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

⁷⁰ Muñoz González, Roberto: ob. Cit. p. 17.

centro se realiza desde la investigación y examen de laboratorio, toda la fase experimental, hasta el desarrollo producción; el ciclo completo de la investigación hasta la producción misma.

Los avances biotecnológicos en estos países y en otros de la región, deben ser coordinados y dirigidos complementariamente hacia formas institucionales transfronterizas, 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.

En tercer lugar encontramos el sector del 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.⁷¹

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.

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.⁷²

Analizando este sector en Latinoamérica encontramos que la empresa aeronáutica brasileña Embrear tiene todo el potencial para competir

⁷¹ 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

⁷²Idem

exitosamente con grandes empresas como Airbus y Boeing. Los niveles de cooperación entre Brasil y China en esta área, es un factor que también puede contribuir a estos propósitos.⁷³

Por otro lado, Argentina perdió sus líneas aéreas nacionales en medio de la euforia de los modelos neoliberales y algunas compañías brasileñas se encuentran en dificultades, al igual que otras aerolíneas de la región. De manera que es posible pensar en la unión de los gobiernos de estos países y de otros de la región para crear una gran empresa del sector del transporte que disminuya la dependencia de las transnacionales que dominan y controlan este mercado y que beneficie el comercio exterior Latinoamericano.

3.3. La V Cumbre del ALBA

Las primeras experiencias de este tipo de empresas transnacionales integradas hoy las podemos encontrar en los proyectos de la V Cumbre del ALBA celebrada en el mes de abril de 2007 en Barquisimeto, Venezuela, en la que participaron Bolivia, Cuba, Nicaragua, Venezuela y Haití que sin ser miembro pleno del acuerdo participó en él. En esta Cumbre, se dieron grandes avances en lo que se refiere al tema en cuestión los cuales dan mayor solidez a Petrocaribe y TRANSALBA como antecedentes de estas asociaciones.

Son diversos los campos que abarcan los proyectos de la V Cumbre en correspondencia con los propósitos y organización de este proceso integracionista. Es así como encontramos acuerdos relacionados con la educación, la cultura, la salud, el comercio justo, la energía, el aspecto financiero, la alimentación, las telecomunicaciones, el turismo, el transporte, la minería y el sector industrial.

En los sectores que hemos tratado anteriormente, el energético, del transporte y el farmacéutico se observan grandes progresos en cuanto a la creación de las empresas latino-caribeñas integradas

⁷³ Muñoz González, Roberto: ob. Cit. p. 19

Es así como en el sector del transporte se llegó a los siguientes acuerdos:

- Propiciar la creación de una Corporación "*Grannacional*" de las aerolíneas estatales que asocien rutas y equipos sin perder la autonomía de las mismas. La misma pudiera asumir la denominación de ALSUR (Alas del Sur o ALBA Sur) que establezca las rutas Caracas - Managua - La Paz - Quito - La Habana - Puerto Príncipe.
- Propiciar la creación de una empresa "*Grannacional*" de mantenimiento y construcción de aeronaves.
- Para lograr facilitar los intercambios entre los países del ALBA y sus aliados es necesario transformar TransALBA o crear una nueva empresa naviera "*Grannacional*" del Sur, para el transporte de carga y de pasajeros, que diseñe rutas y disponga de equipos apropiados para la comunicación marítima entre los mismos. Incorporar el resto de los países del ALBA a la iniciativa de las empresas mixtas ya constituidas.
- Diseñar y habilitar las rutas para la comunicación fluvial entre los países del Sur.

En el sector energético se acordó:

- Realizar una gran alianza entre las empresas nacionales de energía con el fin de lograr los objetivos del Tratado Energético del ALBA, para ello se creará una empresa Gran Nacional de Energía que abarcará las áreas de petróleo, gas, refinación, petroquímica, desarrollo de infraestructura de transporte, de almacenamiento, de distribución, electricidad, energías alternativas y transporte marítimo.

Es importante destacar algunos sectores por su gran incidencia en el desarrollo Latinoamericano y Caribeño. En el sector de los alimentos entre otros proyectos resalta la creación de una empresa "*Grannacional*" de producción

agroalimentaria; en el sector de las telecomunicaciones se acordó crear una empresa “Grannacional”; en sector del comercio justo también se acordó crear una empresa “Grannacional” de suministros industriales del ALBA cuyo objeto será la comercialización de insumos, equipos y maquinarias para la industria y la creación de una empresa Grannacional de Importaciones y Exportaciones del ALBA.

Es imprescindible continuar desarrollando la idea de “Grannacional”, un concepto de nuevo tipo de empresa transnacional que debe ser estudiado, analizado e implementado adecuadamente dentro de la también nueva integración Latinoamericana y Caribeña igualmente en proceso de construcción y que por tanto requiere de toda nuestra atención para que verdaderamente sea un instrumento autónomo y soberano capaz de enfrentar las empresas transnacionales capitalistas y la inversión extranjera directa y acceder por fin a un nivel de desarrollo social y económico regional a través de la cooperación, la complementación y la solidaridad basados en el uso racional de los recursos y activos de nuestros países.

CONCLUSIONES

- El “Modelo de desarrollo hacia adentro” de la CEPAL aportó elementos importantes para el proceso de industrialización de América Latina y el Caribe como la política de sustitución de importaciones, la integración económica regional y el papel activo del Estado como regulador de la IED y las ETN.
- Las empresas transnacionales capitalistas utilizando el modelo de la CEPAL penetraron las economías latinoamericanas con el pretexto de aportar el capital y tecnología necesaria los cuales finalmente solo fueron aprovechadas en beneficio de los intereses de estas empresas; el Estado no cumplió con su función de regulador y controlador.
- Las ETN ocupan los primeros lugares en la producción de bienes manufacturados e intermedios y además cuentan con el control total de la comercialización de los productos básicos exportados por Latinoamérica, a su vez, el valor de las exportaciones de estas transnacionales capitalistas ha sido superior al de las exportaciones de las empresas de la región.
- La aplicación del modelo neoliberal y la política de liberalización económica en América Latina y el Caribe convirtió a la región en un centro de atracción de la IED debido a la apertura de mercados comerciales y financieros, programas de privatización y la liberalización de regulaciones, profundizando y consolidando el dominio de las ETN capitalistas. Todo este permitió a estas empresas explotar las capacidades y ventajas existentes en los países de la región latinoamericana con más libertad y sin ningún control lo que no ha proporcionado oportunidades de crecimiento y mucho menos de desarrollo.
- La IED de las ETN ha incrementado la productividad y las exportaciones de América Latina y el Caribe pero no ha contribuido al desarrollo del sector interno responsable del crecimiento económico a largo plazo.

- 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.
- Los procesos de integración latino-caribeños han sido simples acuerdos comerciales y han adolecido de la inexistencia de trato preferencial en consideración con los diferentes niveles de desarrollo y de diversificación de mercados destino de las exportaciones.
- Las empresas transfronterizas latino-caribeñas integradas tipo ALBA son una alternativa para enfrentar a las empresas transnacionales capitalistas y acceder a un verdadero desarrollo socio-económico regional integral.
- Los objetivos de estas empresas transfronterizas latino-caribeñas integradas tipo ALBA deben corresponder a los principios de complementariedad, cooperación, sustentabilidad, solidaridad, soberanía y autoctonía, a las necesidades de Latinoamérica y el Caribe, ayudar a los países más débiles a superar sus desventajas y garantizar la complementación productiva sobre bases de racionalidad.
- Estas empresas deben contribuir al fortalecimiento y consolidación de la integración de la región latino-caribeña como único medio para alcanzar el desarrollo socio-económico.
- Los sectores energético, farmacéutico y del transporte latinoamericano son estratégicos para el desarrollo socio-económico regional, poseen ventajas y potencialidades significativas que hacen viable la creación de empresas transfronterizas latino-caribeñas integradas tipo ALBA.
- Los primeros pasos para la creación de empresas transfronterizas latino-caribeñas integradas tipo ALBA ya están dados, el surgimiento del concepto de *Grannacional* en la V Cumbre del ALBA y de los proyectos de creación de estas empresas en una amplia diversidad de sectores

imprescindibles para el desarrollo socio-económico regional así lo demuestran.

BIBLIOGRAFIA

- Bermejo, Isabel. "Patentes biotecnológicas. La OMC al servicio de las transnacionales" artículo en versión electrónica en www.autogestion.com
- Boletín ALBA No. 12. Declaración política de la V Cumbre del ALBA publicado en [http:// www.alternativabolivariana.org/modules.php](http://www.alternativabolivariana.org/modules.php) 2007
- Castro Ruz, Fidel. *La Crisis Económica y Social del Mundo*. Oficina de Publicaciones del Estado; La Habana, 1984.
- CEPAL. La Inversión Extranjera Directa en América Latina y El Caribe. Versión electrónica; www.eclac.cl/.../publicaciones/xml/3/28393/P28393.xml&xsl=/ddpe/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/op-bottom.xsl-47k 2005.
- Cobarrubia Gómez, Faustino. "Integración y Subdesarrollo" en "Los últimos 40 años de la economía mundial". encontrado en el sitio www.ciem.cu. 2004
- Colectivo de Autores. *Comercio Mundial: ¿incentivo o freno para el desarrollo?* Editorial de Ciencias Sociales; La Habana, 2006
- Colectivo de Autores: *Economía Internacional*, Tomo II, Editorial Félix Varela, La Habana. 1998
- Durán Lima, José y Vivianne Ventura-Dias: "Comercio intra-firma concepto, alcance y magnitud". Serie 44 CEPAL División de comercio internacional e integración. Versión electrónica Santiago de Chile 2003
- Durand, Cedric. "Las empresas transnacionales de la Unión Europea en América Latina". Versión electrónica. <http://www.alternativas.at/Wirtschaftsbeziehungen/LasEmpresasTransnacionales.pdf> 2005
- Elizalde, Rosa y Luis Báez. *El Encuentro*. Oficina de Publicaciones del Estado; La Habana, 2005.
- Finkman, Javier y Maximiliano Montenegro: "Vientos de cambio: los nuevos temas centrales sobre las empresas transnacionales". versión electrónica

- www.eclac.org/publicaciones/xml/9/22259/63%20vientos%20de%20cambiodf Buenos Aires 1995.
- Gómez, Catarina: “Las empresas transnacionales: conceptos y definiciones” Versión electrónica encontrado en catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/cortes_m_cg/capitulo1.pdf 2004
 - Kerner, Daniel. Las empresas trasnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericana”. Revista de la CEPAL 79 versión electrónica.
http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/19360/lcg2200e_Kerner2.pdf 2004
 - “Los principios del ALBA” publicado en <http://www.alternativa-bolivariana.org>
 - Martínez, Osvaldo. *ALBA y ALCA: el dilema de la integración*. Temas de Economía Mundial No. 9, 2006; encontrado en el sitio <http://www.ciem.cu>
 - Mas Mok, Susana. “Transnacionalización de la economía mundial”. Temas de Economía Mundial No. 9 Febrero de 2006; encontrado en el sitio <http://www.ciem.cu>
 - Muñoz González, Roberto. “Economía Política de la integración en la región latino-caribeña: una perspectiva marxista”. Intranet Facultad Ciencias Económicas Universidad Central de Las Villas, Cuba 2005
 - Pish Madruga, Ramón. “Motivaciones e implicaciones de una integración energética hemisférica”. Artículo tomado del sitio <http://www.minrex.gov.cu>
 - Posso, Fausto. *La cooperación internacional en el sector energético*. tomado del sitio <http://www.saber.ula.ve>
 - Puerta Rodríguez, Hilda y Sarah Rodríguez: “Una Propuesta para el debate acerca de la integración Latinoamericana”. Versión electrónica CIEI; <http://www.redem.buap.mx/acrobat/hilda12.pdf>. La Habana, 2004.

- Riveiro, Silvia. “La privatización de los ámbitos de la comunidad”. Artículo en Artículo en versión electrónica. <http://www.deudaecologica.org/modules.php?name=News&file=article&sid=91>. 1999
- SELA. *Informe de las Inversiones Extranjeras Directas en América Latina* versión electrónica www.sela.org/public_html/AA2K/ES/docs/spdi1-2000-2.htm 1999.
- Vidal, Gregorio. “Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿cómo construir una alternativa al desarrollo?”: Versión electrónica <http://www.redcelsofurtado.edu.mx/archivosPDF/riovidal.pdf>. 2005

ANEXO No. 1

Cuadro 1

Cambios introducidos en la legislación nacional sobre la IED, 1991-2002

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

ANEXO No. 2

Cuadro 2

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

Región	<u>1991-1995 b</u>	<u>1996-2000 b</u>
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.

Gráfico 1

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACION EN EL INGRESO NETO DE
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1997
(En porcentajes)



Fuente: Informe sobre la Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1998. CEPAL

ANEXO No. 3

Cuadro 3

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

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

	Total 1990-97	%	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	100,0	22.271	18.976	36.415

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

ANEXO No. 4

Cuadro 4

INDICADORES SELECTOS DEL CRECIMIENTO DE LA IED

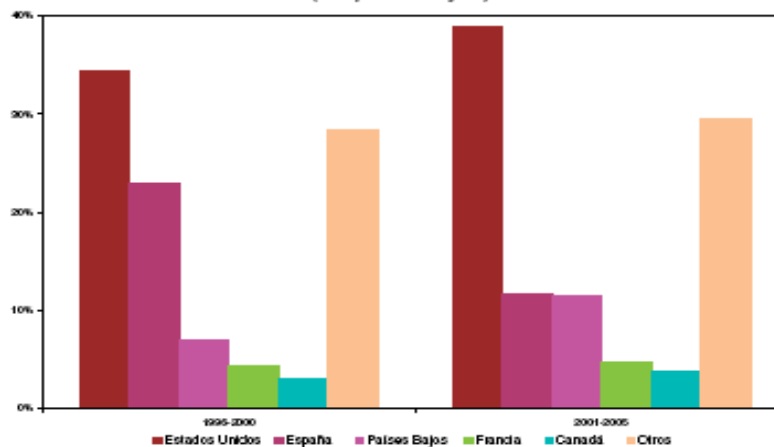
	Tasa de crecimiento anual (Porcentaje)				
	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001	2002
IED (Entradas)	23.1	21.1	40.2	-40.9	-21.0
Fusiones y Adquisiciones Tranfronterizas	25.9	24.0	51.5	-48.1	-37.7
Ventas a filiales extranjeras	16.0	10.1	10.9	9.2	7.4
Producto bruto de filiales extranjeras	17.3	6.7	7.9	14.7	6.7
Activos totales de filiales extranjeras	18.8	13.9	19.2	4.5	8.3
Exportaciones de filiales extranjeras	13.5	7.6	9.6	-3.3	4.2
PIB	10.8	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

ANEXO No. 5

Gráfico 2

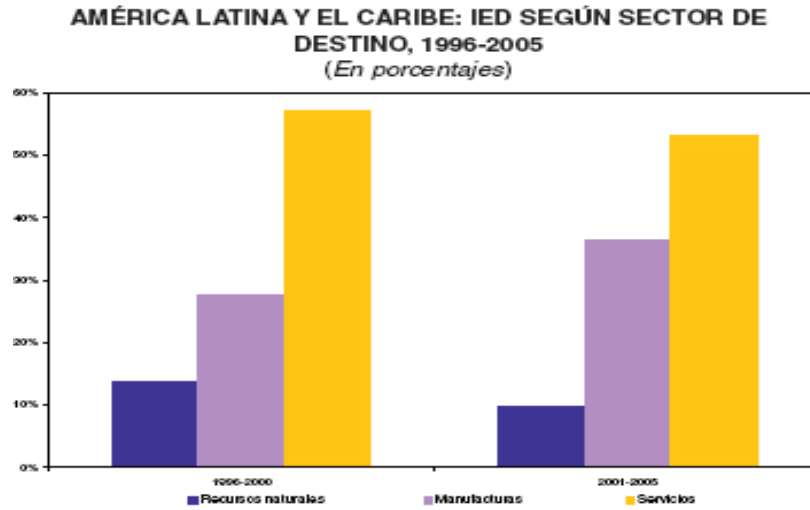
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: IED SEGÚN PAÍS DE ORIGEN, 1996-2005 (En porcentajes)



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

ANEXO No. 6

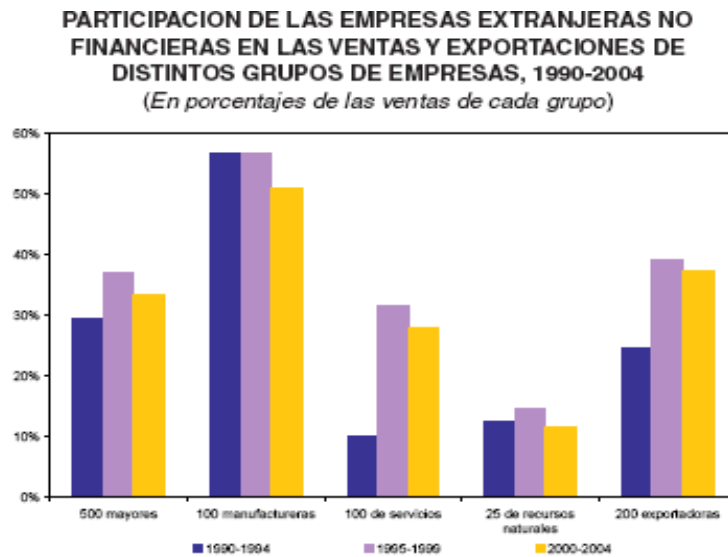
Gráfico 3



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

ANEXO No. 7

Gráfico 4



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

ANEXO No. 8

Cuadro 5

**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES
DE LAS 200 MAYORES EMPRESAS EXPORTADORAS,
POR PROPIEDAD DE LAS EMPRESAS, 2004**
(En porcentajes)

	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	37,8	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	34,9	31,7	100,0

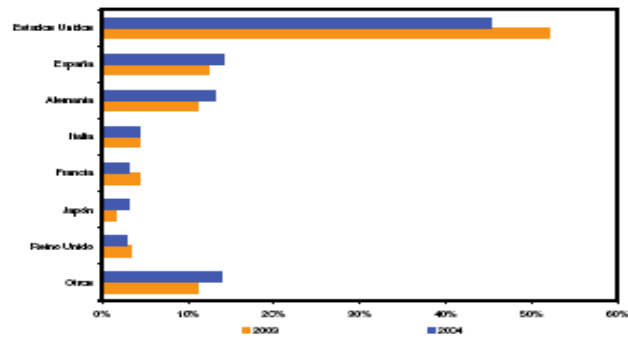
Fuente: LA IED en América Latina y el Caribe 2005. CEPAL

ANEXO No. 9

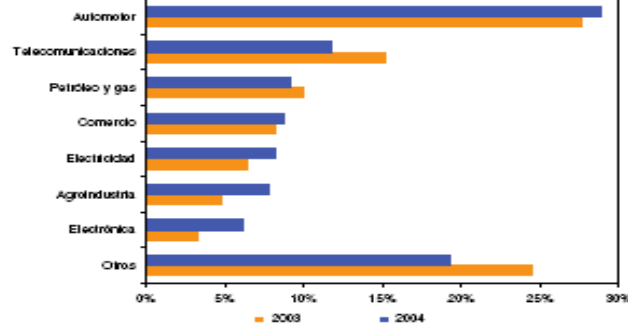
Gráfico 5

LAS 50 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES NO FINANCIERAS SEGÚN VENTAS CONSOLIDADAS EN AMÉRICA LATINA, 2003-2004
(En porcentaje de las ventas)

Países de origen



Sectores de actividad



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