

Raúl Ornelas*

**SABERES DE LA DOMINACIÓN
PANORAMA DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES EN AMÉRICA LATINA
AGENDA DE INVESTIGACIÓN**

Las clases no existen como entidades separadas, que miran en derredor, encuentran una clase enemiga y empiezan luego a luchar. Por el contrario, las gentes se encuentran en una sociedad estructurada en modos determinados (crucialmente, pero no exclusivamente, en relaciones de producción), experimentan la explotación (o la necesidad de mantener el poder sobre los explotados), identifican puntos de interés antagónicos, comienzan a luchar por esas cuestiones y en el proceso de la lucha se descubren como clase.

Tradición, revuelta y conciencia de clase
E.P. Thompson

EL INTENTO DE APREHENDER el conflicto social contemporáneo demanda el estudio de los principales sujetos sociales que lo animan. El tema que abordamos en este trabajo concierne la acción de las empresas transnacionales en nuestros países desde dos perspectivas: enunciar algunos de los terrenos de combate a esta presencia, planteados por las resistencias sociales en nuestro continente, y ubicar los territorios y las actividades más atractivas para estas empresas.

La aproximación que hemos elegido para tratar un tema tan vasto destaca las manifestaciones de la acción de las empresas trans-

*Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

nacionales, medidas a través de las inversiones extranjeras y del comportamiento de las empresas más importantes instaladas en la región, así como también plantea ciertos aspectos de la acción de las empresas que son relevantes para los movimientos sociales que confrontan a dichos agentes. Ello nos conduce a formular una agenda de investigación que aborde las estrategias de estas empresas desde una perspectiva sectorial, tratando los contenidos concretos de los saberes de los dominadores. En ese sentido, este trabajo constituye un primer paso para conocer la acción de las transnacionales desde la mirada del conflicto social¹.

A manera de introducción, queremos destacar dos cuestiones acerca de la empresa transnacional.

En primer lugar, en la línea marcada por Marx en sus análisis sobre la centralización y concentración de capital, es preciso establecer el papel crucial de estos actores en la economía mundial en tanto han logrado una altísima concentración de poder: poder económico, financiero, tecnológico y, por supuesto, político. Como indicación de este poder, constatamos que en el marco de la economía mundial, sólo los estados (y en particular los de las potencias capitalistas) pueden equipararse a las empresas transnacionales en cuanto acumulación de poder y capacidad de acción.

En este nivel, vale la pena remarcar que si bien la acción de las grandes corporaciones no tiene el alcance de la de los estados metropolitanos, en cambio, las empresas tienen una mayor flexibilidad y rapidez en la acción. Ello porque las mediaciones a través de las cuales se construye y ejerce el poder de los estados son mucho más densas (y temporalmente más lentas) que los sistemas altamente jerarquizados de las empresas: estas se han organizado siguiendo el modelo militar donde las decisiones estratégicas deben concentrarse en un pequeño número de personas en la cima (o en el centro) de toda la organización empresarial².

En segundo lugar, es importante establecer las líneas generales del conflicto entre empresas transnacionales y resistencias sociales.

1 En otros trabajos (Ornelas, 1995; 2001), hemos abordado las estrategias de las empresas transnacionales desde la perspectiva de la competencia empresarial. El tratamiento propuesto en este trabajo privilegia los puntos donde la acción de las transnacionales provoca y/o encuentra la resistencia de agentes sociales contestatarios.

2 Anotemos al pasar que las visiones que plantean a las organizaciones en red como una superación de las jerarquías olvidan este aspecto crucial. La organización en red permite mejorar sensiblemente la comunicación y la retroalimentación entre las partes de la empresa; sin embargo, las cuestiones esenciales del ejercicio del poder (toma de decisiones, estrategia, información confidencial o "sensible") siguen estando concentradas en el "núcleo" de la red, es decir, en la alta gerencia.

En ese sentido, nuestro punto de partida refiere los saberes mediante los cuales las empresas construyen su poder. Uno de los principales procesos que posibilitan la concentración de poder es la formulación de estrategias complejas por parte de las empresas. En tanto “conciencia del capital”, la alta gerencia y los grandes inversionistas ejercen una influencia decisiva en la conformación de las estrategias empresariales y, por esa vía, influyen poderosamente en las evoluciones económicas y sociales locales y globales. En ese sentido, consideramos que las estrategias de las empresas transnacionales inciden directamente en las configuraciones sociales de la economía mundial y aún con mayor fuerza en los espacios dependientes. Las estrategias empresariales constituyen el *proyecto de sociedad del gran capital*: ellas proponen una configuración del mundo adaptada a las necesidades de la rentabilidad de los grandes capitales.

Frente a estos saberes de los dominadores, es preciso elaborar la crítica de la acción de los dominadores. Una de las tareas de las resistencias sociales y del pensamiento crítico consiste en refutar los argumentos que defienden el papel de las empresas transnacionales en tanto agentes modernizadores y portadores de la eficiencia. Las teorías convencionales³ sostienen que la razón de ser de las grandes empresas es la “corrección de las fallas del mercado”: a través de sus organizaciones complejas y la movilización de enormes masas de recursos, estas empresas economizan gastos, permiten realizar transacciones que, efectuadas por otros agentes o empresas de menor tamaño, serían mucho más costosas o simplemente no podrían hacerse.

Esta crítica del papel de las empresas transnacionales no es sencilla: en el contexto del capitalismo dependiente de nuestros países, la presencia de estas empresas implica mejoras puntuales en la condición de sus trabajadores y ciertos aumentos de la actividad económica y de la productividad del trabajo. Buena parte de la crítica en este campo se contenta con evaluar el papel de las empresas transnacionales en nuestras sociedades analizando los procesos de privatización y de destrucción de empleos que implica su instalación, así como sus actividades depredadoras del medio ambiente. No obstante, desde la perspectiva de los pueblos y los movimientos sociales, no basta con señalar los procesos de devastación que supone la acción de las transnacionales, sino que es preciso formular alternativas viables frente a esta acción, como lo hacen los movimientos indígenas y campesinos en el dominio de la agricultura ecológica.

3 Podemos referir los trabajos “The nature of the firm”, de Ronald H. Coase (1937), y *Las instituciones económicas del capitalismo*, de Oliver Williamson (1989), como las exposiciones clave que argumentan la “necesidad” y la “eficiencia” de la actividad de las empresas transnacionales.

Otro aspecto fundamental de esta necesaria crítica es la relación entre Estado y empresas transnacionales. El fin del desarrollismo como paradigma de las políticas económicas en América Latina ha implicado el ascenso incontenible de las empresas transnacionales como principales agentes de la acumulación de capital en nuestra región. Desde fines de los años ochenta, hemos asistido a la inversión total de los términos en que estados y sociedades latinoamericanos se relacionan con esos poderosos agentes.

La idea del desarrollo endógeno, resultado de los pactos sociales surgidos de importantes movimientos sociales como la Revolución Mexicana y los distintos “populismos” de los años cuarenta y cincuenta del siglo XX, fue sustituida por estrategias de adaptación a las necesidades del capital extranjero, sea para garantizar el pago de la deuda externa, sea para “atraer” las inversiones extranjeras y favorecer los flujos comerciales internacionales.

Resulta fundamental trascender el nivel de crítica que ve al Estado como el único agente con capacidad para regular la actividad de las empresas transnacionales. Ante el cambio de actitud de los estados frente a las corporaciones gigantes, las resistencias sociales han comenzado a inventar sus propios medios de confrontar los poderes fácticos de esos agentes, yendo de las denuncias y campañas educativas a las acciones directas y la ocupación de instalaciones empresariales.

La primera parte del texto está dedicada a proponer algunos temas que consideramos centrales para conocer el comportamiento de las empresas transnacionales, destacando los saberes que les permiten construir su liderazgo en nuestras sociedades. En ese marco general, abordamos, en la segunda parte del texto, la presencia de las empresas transnacionales en América Latina. Se trata de establecer cuáles son las principales actividades y regiones en las que actúan, subrayando los casos donde los recursos naturales están implicados. Las conclusiones intentan ejemplificar nuestro abordaje del conflicto social, fundado en los saberes de los actores sociales.

LOS SABERES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES. HACIA UNA AGENDA DE INVESTIGACIÓN

La heurística que proponemos para investigar el conflicto social contemporáneo toma como eje del análisis la relación entre hegemonías y resistencias sociales. Abordar el conflicto social desde la perspectiva de los saberes nos permitirá superar las dificultades de los análisis que se contentan con retratar las condiciones y evoluciones estructurales del conflicto social, sin profundizar en la dinámica de los mismos: los saberes son, precisamente, las palancas que permiten (y en su ausencia, impiden) a los sujetos sociales dar viabilidad a su proyecto de sociedad.

Esbozar los saberes de las empresas tiene dos finalidades centrales. Por un lado, establecer sus anclajes en la sociedad, reconocer los mecanismos a través de los cuales construyen y reconstruyen su dominación, de modo que podamos superar la idea de que las empresas son “malas”, “nocivas”, “depredadoras”, etc., sin tomar en cuenta su papel de organizadores privilegiados de nuestras sociedades. Por otro lado, el conocimiento de sus saberes nos mostrará los límites y contradicciones de su acción, aportando un elemento crucial para el diseño de estrategias de confrontación desde los sujetos que cuestionan la dominación. Como se argumenta en otros de los trabajos de esta obra, la heurística de la emancipación plantea la apuesta por trascender el capitalismo desde los saberes locales, como intento de no reconstruir una nueva forma de dominación que sea tan sólo el espejo invertido de la dominación que se ha destruido.

De un modo elemental, concebimos los saberes del sujeto hegemónico como los modos en que el sujeto hegemónico “aprende” a ejercer su poder y a adaptar ese ejercicio según los límites y posibilidades que marca el conflicto social.

En esta parte del trabajo queremos enunciar brevemente cuáles son los elementos más significativos para analizar estos saberes de las grandes corporaciones.

CÓMO UBICAR LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Nuestra aproximación al comportamiento de las empresas transnacionales en América Latina arroja un primer bloque de temas para lo que llamamos la agenda de investigación sobre los saberes del hegemón. En este caso, se trata de describir la ubicación de las empresas en nuestra región. Estos temas pueden resumirse en tres aspectos generales.

- Análisis de la inversión extranjera directa (IED). En tanto expresión de las estrategias de las grandes empresas, la IED nos muestra los territorios más “atractivos” de nuestra región. Sin embargo, necesitamos conocer, a partir de las fuentes nacionales de información, el panorama completo del capital extranjero en América Latina. Ello implica establecer montos, orígenes y destinos (geográficos y por actividades) de la IED de cada país. Es necesario determinar un “censo” de, por lo menos, las empresas extranjeras más importantes, así como su peso en las actividades más dinámicas y en aquellas ligadas a las riquezas naturales de nuestros países.
- Estudio de la competencia entre grupos de empresas. Desde la óptica geopolítica, es preciso estudiar diferencias y coincidencias en la acción de las empresas transnacionales, dependiendo de su país de origen. Esta perspectiva también nos permite ubi-

car el carácter estratégico (o no) de las operaciones del capital extranjero que se instala en nuestros territorios. Se trata de situar con precisión las estrategias de las grandes corporaciones, con el fin de conocer las relaciones entre empresas de una misma actividad y diseñar las respuestas adecuadas frente a su acción en nuestras sociedades.

- Analizar la apropiación de las riquezas naturales de América Latina por parte de estas empresas gigantes. Se trata de un terreno estratégico del conflicto social por dos razones: primero, porque los vastos recursos de la región son fundamentales en la disputa por el liderazgo económico mundial (como veremos, los casos del agua y el petróleo son ilustrativos al respecto); segundo, porque la disputa por los territorios, asiento de las riquezas naturales, es la última frontera de defensa de las comunidades, sean estas pueblos o soberanías nacionales. En la disputa por los territorios se conjuga la competencia entre capitales y entre sujetos hegemónicos con la lucha social entre dominados y dominadores, comprendiendo en tales disputas las múltiples estratificaciones de cada sujeto social.

Estas tres aproximaciones, que desarrollaremos muy esquemáticamente en la segunda parte del trabajo, son complementarias entre sí y permiten dar una primera visión del comportamiento de las empresas transnacionales en América Latina.

PILARES DEL LIDERAZGO EMPRESARIAL

El paso hacia el estudio de los saberes de la dominación –en este caso, los saberes de las grandes empresas– plantea los siguientes desafíos teóricos y analíticos.

En primer lugar, es preciso estudiar las configuraciones de la organización productiva que las empresas transnacionales emplean en nuestros países. No sólo se trata de estudiar las “adaptaciones” de sus organizaciones productivas al contexto latinoamericano –o, mejor dicho, al contexto de cada uno de nuestros países y sus regiones– sino también el análisis de las repercusiones que estas formas organizativas tienen sobre el conjunto social. La hipótesis de un capitalismo articulado en escala mundial debe tomar cuerpo en las características específicas en las que estas empresas operan en nuestros países y cómo ello incide en las aceleradas transformaciones sociales en curso.

Los principales aspectos de la organización productiva son los siguientes.

- La organización de los procesos de trabajo. Pensar la fábrica como el conjunto de actividades que articulan relaciones formales e informales de producción; nuestros territorios aparecen como el paraíso para la acción de las empresas transnacionales en tanto no existen, o no se respetan, regulaciones estatales ni límites sociales.
- La “producción” y reproducción de la fuerza de trabajo. La empresa transnacional aparece como el único agente que forma recursos humanos de alto nivel y produce presiones para reformar los sistemas educativos, adaptándolos a las necesidades empresariales. Implantadas en el contexto de dependencia económica y tecnológica y desempleo estructural, las filiales de las empresas transnacionales juegan la carta de ser los principales creadores de empleo y los que pagan salarios más altos en nuestros países. Se precisan balances por actividades y por empresas de los procesos de formación de personal y de creación-destrucción de empleo, así como un estudio puntual de las condiciones de trabajo en las grandes corporaciones. Por otra parte, la etapa actual de la acumulación capitalista se caracteriza por intensos procesos de desposesión, particularmente de territorios, pero también de destrucción de los “refugios” económicos de los dominados (economía familiar, artesanado, pequeña producción). La profundización de los modos capitalistas para reproducir la fuerza de trabajo “libre” introduce nuevos determinantes del conflicto social, particularmente en lo que toca al surgimiento de un “subproletariado” o trabajadores “flotantes” en las grandes ciudades de nuestro continente y a la destrucción paulatina de las comunidades indígenas y campesinas.
- Propiedad de la empresa. Dos cuestiones atraviesan este aspecto. La primera es la supuesta transnacionalización de la propiedad de las empresas, según la cual, en tanto ya no existen grupos nacionales de accionistas que controlen las grandes firmas, sino un accionariado cosmopolita y disperso, se considera que la empresa transnacional ya no tiene “nacionalidad”. En un sentido complementario, los saberes de las empresas han encontrado en la “democratización” de la propiedad un poderoso mecanismo para mediatizar el conflicto social frente a los trabajadores: al incorporar a los sindicatos y a los trabajadores como “copropietarios” de las empresas, se consigue hacerlos solidarios a los objetivos de la empresa –objetivos que por supuesto son fijados por la alta gerencia, casi siempre en otro país. El conocimiento de las estrategias empresariales demanda es-

tablecer los alcances de ambos modos en que la propiedad de las empresas evoluciona, a fin de desmontar los mecanismos legitimadores de las empresas.

En segundo lugar, la relación empresa-comunidad es un nudo problemático fundamental. Es en esta relación que las grandes corporaciones han logrado construir su liderazgo social sobre la base de sólidos mecanismos legitimadores frente al “público”. Destacamos como temas centrales de investigación los siguientes.

- La “responsabilidad social” y la realización de “obras sociales”. Estos mecanismos implican, por una parte, el ejercicio de impuestos que no llegan al Estado sino que la empresa los “invierte” en iniciativas que ella considera necesarias para apuntalar su posición frente a la comunidad. De modo paralelo, las obras empresariales son un importante medio de ganar la adhesión de la comunidad a las actividades de la empresa, especialmente en los territorios de mayor atraso donde el Estado está ausente por completo. La “obra benéfica” del empresario mexicano Carlos Slim es uno de los ejemplos más acabados de estos saberes y ha jugado un papel importante para colocarlo a la vanguardia del empresariado de México.
- Otra forma que toma esta relación empresa-comunidad es el tema de la “atracción” de las inversiones. Dadas las orientaciones de fomento al capital extranjero, los diferentes niveles de gobierno ofrecen incentivos para la instalación de empresas, desarrollándose paulatinamente un mercado mundial de localizaciones. Ello tiene como consecuencia una competencia “hacia abajo” entre regiones en las regulaciones laborales y ambientales, estímulos fiscales y de dotación de infraestructura crecientes y la creación de un mecanismo de chantaje permanente contra las comunidades, bajo amenaza de deslocalización.

En suma, las empresas desarrollan diferentes relaciones con las comunidades donde pretenden instalarse o donde están instaladas. La tendencia es crear una imagen de la empresa que beneficia a la comunidad y que es receptiva de las necesidades y reclamos de esta. La investigación necesita tomar en cuenta estos aspectos para mostrar las relaciones de poder implicadas en estos procesos y, en particular, para elucidar el interés empresarial que motiva estas iniciativas.

El tercer conjunto de problemas remite a la relación entre empresas y estados. En términos generales, esta relación delimita buena parte del conflicto social. Como anotamos al principio del trabajo, los años recientes se caracterizan por un cambio radical de la actitud de

los estados que ahora han devenido los protectores de las inversiones. Esta relación comprende:

- La condicionalidad macroeconómica. El modo en que el proyecto neoliberal ha diseñado las condiciones de la “confianza empresarial” implica la contención permanente del proceso económico, a fin de mantener “estables” las variables macroeconómicas (inflación y déficit público). Ello significa grandes restricciones de la inversión del Estado en rubros considerados no prioritarios, afectando directamente a las comunidades e individuos, sea por el deterioro o desaparición de los servicios públicos y de los derechos sociales, sea por el crecimiento permanente del desempleo, los empleos precarios y la economía informal.
- El establecimiento de regulaciones y esquemas de estímulo. Además de lo anotado en la relación empresa-comunidad, se observa que las empresas han sido capaces de imponer su agenda en la transformación de los marcos regulatorios de la acción del capital extranjero. Por un lado, se trata de establecer cómo se relaciona el funcionamiento de conjunto del modelo neoliberal con las “libertades” conquistadas por las empresas. Por otro, es necesario estudiar aspectos de la acción de las empresas en los dominios del aporte de divisas, la integración productiva, la remisión de ganancias, la monopolización del conocimiento científico y técnico, en tanto determinan el papel que las empresas extranjeras juegan en el funcionamiento de nuestras economías. En lo que toca a la actitud del Estado, se debe observar cómo se han transformado las regulaciones fiscales, de comercio exterior, del trabajo y el medio ambiente.
- Desde la perspectiva de las empresas, se entabla una relación de fuerzas multilateral donde ellas ocupan el vértice del poder. Las empresas negocian y confrontan, cooperan o presionan a los estados con los que se relacionan. Con el Estado de su país de origen mantienen una relación más fluida, pero no exenta de contradicciones. Con los estados de los países que reciben sus inversiones, la empresa transnacional tiende a imponer sus estrategias, si bien en casos excepcionales puede llegar a apoyarse en el Estado huésped en contra de su Estado de origen. La relación de la empresa con el Estado es multidimensional y compleja; el estudio de esta relación reviste una importancia particular de cara al ascenso de gobiernos que se denominan de izquierda y que pocas innovaciones han mostrado en su actitud frente a las empresas transnacionales, limitándose a

imponerles el respeto de las reglas que las propias empresas han fijado.

En este terreno, la sistematización de los saberes de las empresas nos permitirá prever sus respuestas y brindará algunos elementos acerca de cómo pueden responder las resistencias sociales a las actividades de las empresas transnacionales, no sólo en los casos de depredación sino en la “normalidad” de la sociedad capitalista.

El cuarto grupo de problemas concierne a los organismos multilaterales. Este es el aspecto de la estructura de poder que permite a las empresas transnacionales actuar como sujetos hegemónicos que más se ha estudiado hasta el momento. La relación entre organismos como el FMI, el Banco Mundial, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) y las grandes corporaciones es de total armonía. Esas entidades se encargan de sistematizar y dar una forma supranacional a la agenda de las empresas transnacionales. Son los voceros e “intelectuales” colectivos de las empresas.

La condicionalidad supranacional, el financiamiento de tres generaciones de reformas estructurales y la manipulación de los circuitos financieros son todos temas ampliamente estudiados y debatidos, de suerte que contamos con un sólido punto de partida para analizar esta dimensión supranacional del comportamiento de las empresas transnacionales.

Desde el punto de vista de los saberes de la dominación, resulta relevante estudiar lo siguiente.

- La construcción de un discurso que, bajo la apariencia de la neutralidad internacional y el bienestar generalizado, encarna el proyecto de las empresas transnacionales para nuestras sociedades.
- Las coincidencias puntuales entre los intereses de las grandes corporaciones y la agenda de los organismos multilaterales; coincidencias que no sólo marcan las líneas de los grandes negocios que se hacen a costa de nuestras economías, sino que esbozan los intentos de construir mecanismos supranacionales de gobierno que sustituyan progresivamente a las soberanías nacionales de nuestros países.
- De modo más específico, dar seguimiento al establecimiento de los “códigos de conducta” de las empresas que elaboran estos organismos. En ellos se van escribiendo las reglas que constriñen de más en más el comportamiento de nuestras economías, tanto en los terrenos del comercio y la inversión como en las estrategias de “reordenamiento” de nuestras sociedades. Las políticas liberalizadoras tienen como trasfondo la destrucción de las relaciones

no capitalistas, y en especial de las comunidades, última frontera social de contención a la mercantilización del mundo.

Estos son algunos problemas que proponemos como punto de partida para analizar los saberes de las grandes corporaciones, agentes determinantes en la evolución de las sociedades latinoamericanas. Más que una enunciación exhaustiva, lo que hemos querido destacar es la importancia de trazar líneas de análisis que consideramos estratégicas en el comportamiento de estas empresas, y a partir de ello comenzar a trabajar en la descripción y análisis.

PRESENCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN AMÉRICA LATINA

A partir del primer conjunto de aspectos enunciados, esta segunda parte del trabajo está dedicada a situar en el tiempo y el espacio las actividades de las empresas transnacionales. Frente a la herencia colonial de nuestros países, y en razón del lugar que estos ocupan en la jerarquía económica mundial, resulta que las empresas transnacionales determinan, por su presencia, ausencia y migración, buena parte de las evoluciones de nuestras economías. La dependencia, por tanto, deriva no sólo de la implantación de capitales extranjeros sino también de la “falta” de ellos. El proceso de polarización económica ha llegado al punto en que son contados los espacios económicos que cuentan con viabilidad endógena frente a las decisiones y la acción del gran capital transnacional.

La figura de conjunto que resulta de la interacción de las economías de América Latina con las empresas transnacionales es la de una polarización creciente, donde sólo contados territorios atraen inversiones y pueden llevar adelante la acumulación de capital. El resto de los espacios son tratados como “reservas” de usos múltiples, desde basureros hasta espacios de la superexplotación de las personas y la naturaleza. A pesar de los discursos del poder mundial acerca de las bondades de la globalización y de la aplicación decidida de las recetas neoliberales por parte de los gobiernos latinoamericanos, la acumulación y el crecimiento económico se concentran en estrechos segmentos económicos y en ciertos grupos de empresas.

La presencia de las empresas transnacionales está enmarcada en dos coordenadas geopolíticas principales.

En primer lugar, históricamente y dada la fuerza expansionista del capitalismo estadounidense, los gobiernos de América Latina han visto a los capitales europeos como alternativas viables a la presencia de empresas estadounidenses. Ello en razón de una lógica elemental de diversificar las fuentes de capital, que en el caso de las inversiones originadas en Europa va aderezada de supuestas “virtudes” del capitalismo

europeo respecto del estadounidense. Los gobiernos de América Latina vean a Europa como una versión menos depredadora del capitalismo, en la cual los estándares laborales, ambientales, sociales y económicos serían más altos. De esta manera, atraer inversiones europeas –siempre en la perspectiva de los gobiernos– permitiría ganar márgenes de maniobra frente a la potencia hegemónica de la región.

Visto desde el ángulo de las disputas por el liderazgo económico mundial, los inversionistas europeos estarían inclinados a negociar mejores términos de relación con las economías huéspedes, en tanto al interés meramente económico de abrir mercados y obtener ganancias se añaden consideraciones geopolíticas de establecer bases de operación en el espacio geográfico que sirve de sustento primario al hegemón estadounidense.

Es evidente que esta visión no resiste un análisis elemental, contrastando el comportamiento de las empresas europeas en nuestros países. La proliferación de resistencias sociales frente a la acción de capitales europeos, principalmente en los países del Cono Sur, es una prueba contundente de que tal diferencia Europa-Estados Unidos no existe. No obstante, esta coordenada ha jugado un papel importante en la relación entre nuestros países y el gran capital, en tanto fue bajo esta óptica que algunos gobiernos de la región privilegiaron los vínculos con el capital europeo, al menos durante ciertos períodos.

En esa perspectiva, podemos advertir una tendencia muy general a que las inversiones de las empresas estadounidenses predominen ampliamente en México y los países de América Central, en tanto que las inversiones de empresas europeas tienen un peso mucho más significativo en las economías de América del Sur, especialmente en Brasil y Argentina.

En segundo lugar, queremos referir la coordenada de la disputa hegemónica que, pensamos, puede ayudarnos a comprender el papel de estas empresas en América Latina. En este nivel, lo esencial se relaciona con la superioridad económica y financiera de las empresas estadounidenses respecto de las europeas. Para la mayor parte de las actividades económicas más dinámicas, las empresas basadas en Europa son un actor de segundo orden frente a las estadounidenses y asiáticas.

Por ello, resulta fundamental observar la especialización de cada grupo de empresas. Conforme a estudios realizados acerca de las actividades económicas esenciales para la reproducción del capitalismo, hemos mostrado que en la mayoría de ellas (electro-informática, alimentos básicos, energía, metales básicos, química, telecomunicaciones), así como en prácticamente todas las tecnologías de vanguardia (de la biotecnología a las llamadas “ciencias del conocimiento”), son los agentes estadounidenses (empresas, laboratorios, centros de

investigación y agencias gubernamentales) los que han construido un sólido liderazgo mundial (Ceceña y Barreda, 1995; Ornelas, 2001). Frente a ello, las empresas europeas que logran consolidar una posición en el mercado mundial lo hacen generalmente sobre la base de dos factores: el sustento estatal (por ejemplo, los grandes operadores europeos de telecomunicaciones o ciertos desarrollos tecnológicos de vanguardia) y la competencia en sectores donde los capitales estadounidenses están en declive (automotor, segmentos de la química, maquinaria, servicios especializados).

En convergencia con estas consideraciones generales, apuntemos un elemento histórico que ha caracterizado nuestras sociedades y que ha influido fuertemente en los procesos de apertura frente al capital extranjero. El triunfo del neoliberalismo implicó la formación de bloques gobernantes con amplios poderes sobre la gestión de la riqueza social, de modo que en ciertos casos, las tendencias “estructurales” de integración económica fueron relativamente dejadas de lado, abriéndose paso a ciertos actores locales o subalternos en el concierto mundial. Tal es el caso de las privatizaciones de la compañía telefónica en México y la empresa petrolera en Argentina: en el primer caso, la venta de Telmex motivó el surgimiento de la mayor fortuna individual de la región y, en el segundo, la presencia de Repsol, actor secundario del sector petrolero mundial.

Vista en su conjunto, la geometría de la presencia de capitales extranjeros en América Latina debe ser referida al proceso de densificación del capitalismo. El período neoliberal en marcha desde fines de los setenta significó una expansión sin precedentes del capitalismo: el capital privado desplazó al Estado y a las formas de propiedad y actividad colectiva, y el capital internacionalizado se convirtió en el eje del proceso económico de nuestros países. En este contexto, la tendencia dominante ha sido la expansión de las empresas estadounidenses y el recurso a la presencia de empresas europeas como segunda fuente de capitales. Finalmente, los nexos históricos y los gobiernos fuertemente autoritarios permitieron la presencia de actores distintos a los predominantes.

Sobre la base de este marco explicativo, en esta parte del trabajo señalamos las principales tendencias de la presencia de empresas transnacionales en América Latina.

LUGAR DE AMÉRICA LATINA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

La primera cuestión por esclarecer es el lugar que América Latina ocupa en el mercado mundial; esto tanto por su desempeño económico como en razón de sus recursos naturales, que actualmente constituyen su principal “atractivo”.

Las tendencias de mediano y largo plazo muestran una relativa estabilidad del peso económico de nuestra región. Para dar una idea gruesa, tomamos tres indicadores generales: el PIB, la IED y la población.

América Latina representa alrededor del 6% del PIB mundial tanto en 1960 como en 2003 (ver Anexo, Gráfico 1)⁴. En 43 años, la región no ha logrado aumentar su participación en el PIB mundial. Por lo que toca a la población, la cuota de América Latina en el total mundial aumentó del 7 al 8,5% (ver Anexo, Gráfico 2), dato significativo dado el explosivo crecimiento de la población; así, en 2003, casi 533 millones de personas habitan la región. Finalmente, la participación de América Latina como región receptora de inversiones extranjeras (flujos entrantes) ha oscilado fuertemente entre 1975, año en que esa cuota alcanzó el 15,7% del total mundial, y 2004, cuando este indicador desciende al 10,4%. Anotemos que, como se indica en el Cuadro 1 del Anexo, en los noventa se registran los niveles de participación más reducidos de América Latina en la IED mundial (datos de la UNCTAD <<http://stats.unctad.org>>). Si consideramos el valor del acervo de inversiones (*inward stock*), se observa que Europa aloja la mayor parte del acervo mundial, seguida por Asia, región que desplaza a EE.UU. como segunda región huésped de la IED. De acuerdo con este indicador, la cuota de América Latina ha oscilado entre el 7 y el 9% del total mundial entre 1980 y 2004, pero buena parte de estas son inversiones en los paraísos fiscales: la cuota de México, Brasil y Argentina en 2004 es del 4,3% del total mundial.

En lo que toca a la distribución intrarregional, el predominio estructural de Brasil, México y Argentina ha tendido a consolidarse: hacia 1960, estas tres economías aportaban el 68% del PIB regional, cuota que pasa al 73,6% en 2003. Cabe anotar que, mientras las cuotas de Brasil y México aumentan, la de Argentina se deteriora sensiblemente, representando tan sólo el 13% al final del período.

Entre 1960 y 2003, la población latinoamericana pasa de 214,8 a 532,7 millones de habitantes, cifra que representa el 8,5% de la población mundial. La distribución de la población es menos concentrada respecto de la que presenta el PIB. Hacia 2003, el 77,5% de los habitantes viven en 6 países: Brasil, México, Argentina, Venezuela, Colombia y Chile (ver Anexo, Cuadro 2).

La IED que entra en la región pasó de 1.681 a 67.526 millones de dólares entre 1970 y 2004 (ver Anexo, Cuadro 1). Estos flujos se encuentran fuertemente concentrados en México y Brasil, y más recientemente en Chile: la cuota de estas tres economías en el total regional pasa del 43 al 63% en esos mismos años.

4 Según datos del Banco Mundial, medidos en dólares del año 2000.

Al ser la IED un indicador de la actividad de las empresas transnacionales en la región, podemos señalar tres tendencias gruesas de su evolución.

En primer lugar, la importancia creciente de México como espacio receptor, al punto de desplazar a Brasil como el primer destino de la IED en América Latina, hecho ligado al acercamiento entre el valor de la producción de ambas economías: considerando el total de IED que ingresa a América Latina, la cuota de México pasa del 19 al 24,6% entre 1970 y 2004.

La segunda tendencia es el ascenso de Chile como gran “paraíso” de la IED: su cuota pasa en esos mismos años del 0,7 al 11,3%. Esta participación está fuera de toda proporción con el peso de la economía chilena, que apenas representa el 4% del PIB regional en 2003.

Finalmente, es de notar la oscilación de la IED destinada a Argentina, que recibe el 6,3% en 2004, pero que tuvo participaciones muy elevadas en los años noventa, lo cual se ilustra con las siguientes cifras: 19% en 1990 y 18,6% en 1995. Esos fueron los años de la privatización a ultranza, en los que el capital extranjero fue el principal beneficiario del remate de Argentina.

Estas tendencias gruesas nos hablan de los efectos del neoliberalismo en la región, particularmente de la emergencia de un patrón de acumulación polarizado en torno a los capitales extranjeros. El proceso económico de nuestros países tiende a desarticularse de las bases nacionales construidas durante el siglo XX, para adoptar la configuración de archipiélagos articulados por las filiales de empresas transnacionales, conectados al mercado mundial, pero desconectados entre sí y respecto de la economía local. Ello explica que los mercados internos de las naciones latinoamericanas revistan un interés limitado para las corporaciones gigantes, que progresivamente concentran sus actividades en los cuantiosos recursos naturales de América Latina.

Un aspecto fundamental de este análisis radica en establecer el origen de los capitales que se invierten en nuestra región. A pesar de la importancia que este indicador reviste, no existen estadísticas comprensivas, por lo que a partir de los datos aportados por la CEPAL (2005) hemos construido la siguiente estimación.

El Cuadro 3 presenta los datos para los cinco principales países de origen de la IED para cada economía receptora y por ello constituye tan sólo una aproximación a las fuentes de capital. En estos datos, se destaca el peso de la IED de empresas estadounidenses, que constituyen el principal origen de los capitales extranjeros invertidos en América Latina. El total agrupado de Europa tiende a crecer entre 2001 y 2003, aunque sabemos que entre empresas europeas aún existen fuertes rivalidades y resulta difícil considerar a Europa como un grupo cohe-

sionado de inversionistas. Sobre la relación entre estos dos grupos de empresas inversionistas, podemos acotar dos cuestiones.

En primer lugar, existe un patrón regional de inversiones que distingue claramente a México y América Central como los espacios preferidos por los capitales de EE.UU., además de contar con importantes montos en las economías dinámicas de América del Sur, centralmente Brasil y Chile. Las inversiones europeas se concentran en América del Sur, donde en conjunto superan a las estadounidenses. Se destacan los casos de Argentina y Brasil, países en los que los capitales europeos casi duplican los montos invertidos por las empresas estadounidenses.

En segundo lugar, se puede constatar que las inversiones estadounidenses, con mayor tiempo de ensayar sus actividades en la región, tienden a producirse bajo la forma de inversiones destinadas a la racionalización de la producción y al sector manufacturero. En contraste, las inversiones europeas se sitúan en las actividades ligadas a los recursos naturales y a la provisión de servicios públicos que, con la importante excepción de las telecomunicaciones, son actividades de tecnología madura y rentabilidad de largo plazo⁵.

LOS RECURSOS NATURALES DE AMÉRICA LATINA

En efecto, las riquezas naturales del subcontinente constituyen un elemento fundamental de disputa mundial por la hegemonía. Nuestro trabajo destaca tres recursos naturales que, junto con la población económicamente activa, explican las modalidades que está adoptando la presencia de las empresas transnacionales en América Latina: petróleo, agua y biodiversidad.

Si consideramos la población económicamente activa en 2003, observamos que América Latina cuenta con un importante contingente de trabajadores, sólo superada por China e India, pero por encima de EE.UU. y Europa (Gráfico 3). Dentro de América Latina, la PEA de Brasil es la más cuantiosa, representando el 35% del total regional (Gráfico 4). Los datos presentados ilustran la extensión que la mercantilización ha alcanzado en nuestra región, donde grandes porciones de la población dependen de las relaciones monetarias para su sobrevivencia, ligadas al trabajo asalariado, el trabajo precario y el empleo informal.

5 "México y la Cuenca del Caribe suelen recibir una mayor proporción de inversiones orientadas a la búsqueda de eficiencia, cuyo objetivo es establecer plataformas de exportación de manufacturas, en tanto que América del Sur recibe una mayor proporción de inversiones destinadas a la búsqueda de mercados, tanto de servicios como de manufacturas [...] Por otra parte, América del Sur se ha especializado en recursos naturales y manufacturas basadas en ese tipo de recursos, industrias en las que la IED no juega un papel tan importante" (CEPAL, 2005: 4).

Como resulta evidente, el mayor interés de las grandes corporaciones y del Estado de EE.UU. se centra en las importantes reservas petroleras. De acuerdo con los datos del Departamento de Energía de EE.UU., casi el 43% del total mundial de reservas probadas se sitúa en Medio Oriente. Siguiendo a los estrategas estadounidenses, esta concentración hace de la búsqueda de abastecimientos alternativos una prioridad de seguridad nacional. De ahí la importancia de controlar los recursos petroleros de América Latina, que posee una cuota similar a la de los países de la ex Unión Soviética y superior a la de Canadá, que se cuentan entre los principales proveedores de EE.UU.

Dejando de lado las diferencias en las evaluaciones sobre las reservas petroleras, podemos estimar que América Latina posee alrededor del 13% de las reservas mundiales de petróleo. Tomando la información de las entidades nacionales que manejan esos recursos en nuestros países, hemos trazado un panorama general de la situación latinoamericana (Cuadro 4). Según esta información, entre Venezuela y México poseen reservas por más de 100 mil millones de barriles y su producción se eleva a 6 millones de barriles diarios. De mucho menor monto, pero igualmente rentables e importantes en términos estratégicos, son las actividades petroleras de Brasil, Colombia, Argentina y Ecuador. Asimismo, la producción de gas en Bolivia constituye un importante objetivo de las corporaciones energéticas.

Un rasgo importante de este panorama es el contraste entre las industrias aún nacionales de Venezuela y México, frente a la creciente privatización de los agentes que actúan en esta actividad. Se observa una presencia importante de las empresas energéticas españolas y brasileñas en el conjunto de las economías que han abierto sus mercados al capital extranjero.

En lo que concierne a la biodiversidad, más que comparaciones en escala mundial –que no son pertinentes pues los seres vivos no son equivalentes sino únicos en su naturaleza peculiar–, nos interesa ilustrar la diversidad de las formas de vida que habitan en América Latina.

En primer lugar, es característico de la distribución de la diversidad biológica el estar concentrada en dos zonas del planeta: el archipiélago indonesio y la región que va desde el sur de México hasta el Amazonas. De acuerdo con la información compilada por el World Resources Institute, la región latinoamericana es la de mayor diversidad biológica. En lo que toca al resto del mundo, sólo existen otras dos regiones con presencia importante de diversidad biológica: Indonesia y EE.UU. (Cuadro 5).

En segundo lugar, se destaca la importancia del territorio amazónico como hogar de una gran cantidad de seres vivos. Actualmente,

es ya un lugar común señalar la importancia estratégica de la región amazónica como ubicación de las principales riquezas naturales del planeta. En el caso de la biodiversidad, la importancia de esa región es crucial, pues los países que comparten la jurisdicción de ese territorio aparecen entre los más diversos. México es el otro foco importante de riqueza biológica, en este caso contando no sólo con los bosques y selvas del sur, sino con importantes zonas desérticas ricas en seres vivos.

Finalmente, los mantos acuíferos constituyen la principal riqueza de América Latina, en términos de las disputas entre las potencias mundiales. Y esto es así por dos razones. En primer lugar, a diferencia del petróleo y la fuerza de trabajo, para las que existen grandes reservas fuera de América, nuestra región alberga la mayor parte de las reservas de agua dulce del planeta. En segundo lugar, el acelerado deterioro ecológico está implicando una escasez creciente de agua dulce en escala mundial, por lo que el acaparamiento de este elemento ha devenido una preocupación de primer orden para las potencias mundiales.

Si consideramos la distribución mundial del agua (Gráfico 5), observamos que América Latina concentra el 33,5% de lo que se considera como recursos acuíferos accesibles a los seres humanos, seguida de Asia, que cuenta con el 26% del total mundial. Al interior de la región, la mayor parte de las reservas de agua se ubican en Brasil (44% del total regional), Colombia y Perú (11 y 10 % respectivamente) (Gráfico 6).

En términos generales, este panorama nos habla de un estancamiento relativo del capitalismo en América Latina, en tanto la mayor parte de las actividades económicas tiende a rezagarse frente a los procesos mundiales. En términos de la lógica productiva (ligada fundamentalmente a las actividades industriales), nuestra región no es uno de los focos más atractivos para la inversión de las grandes corporaciones. Descontando la presencia de los gigantes corporativos, cuyos patrones de comportamiento se mantienen relativamente estables, el elemento dinámico lo constituyen las inversiones de empresas transnacionales de “segundo orden” (donde el fenómeno más característico es la expansión de las empresas españolas, brasileñas y mexicanas) y el retorno con gran fuerza de los “enclaves” que buscan el control de territorios y riquezas naturales. Veamos ahora algunos aspectos de la presencia de las empresas transnacionales en América Latina.

COMPORTAMIENTO DE LAS GRANDES CORPORACIONES EN AMÉRICA LATINA

A partir de la información de la revista *América Economía* para el año 2004, hemos elaborado tres vectores de comportamiento de las principales empresas que actúan en América Latina, clasificadas según el

monto de sus ventas. Estas 500 empresas realizan ventas por 1,12 billones de dólares y ganancias por 69 miles de millones de dólares (mmd), contando con más de 3,6 millones de asalariados.

En primer lugar, podemos constatar que las actividades más importantes para las grandes corporaciones son, según las ventas, petróleo y gas, comercio, telecomunicaciones y automotriz; y según las ganancias obtenidas, petróleo y gas, minería, acero y telecomunicaciones (Cuadro 6). De ese primer acercamiento se desprende la importancia del sector energético y de las telecomunicaciones como focos de valorización para los grandes capitales: el primero de ellos concentra el 26% de las ventas y el 24% de las ganancias de las 500 empresas más grandes que actúan en América Latina.

De esta visión agregada resulta que la mayor parte de la actividad de las grandes corporaciones tiene lugar en Brasil y México, donde se realizan casi el 80% de las ventas y el 61% de las ganancias, contando además con el 86% del empleo de las 500 (Cuadro 7). Y de un modo hasta cierto punto sorprendente, se constata que las empresas privadas nacionales son el grupo más importante entre las 500 de América Latina: en efecto, ese tipo de empresas realiza el 45% de las ventas, frente al 27% de las empresas extranjeras y otro tanto por parte de las empresas de propiedad estatal (Cuadro 8).

En segundo lugar, analizando el comportamiento de las empresas transnacionales, observamos que las ramas donde concentran su actividad son: automotriz, telecomunicaciones, alimentario, comercio, petróleo y electricidad. Como se muestra en el Cuadro 9, en la industria automotriz y en la electrónica, el peso de las filiales de las empresas transnacionales es determinante, pues realizan el 94 y el 69% de las ventas respectivamente; en las otras actividades señaladas, la presencia de empresas no latinoamericanas oscila entre el 46% de las ventas en telecomunicaciones y el 25% en petroquímica. La base de datos no contempla la información acerca del país de origen de las empresas, por lo que no es posible establecer las relaciones entre los grupos de inversionistas.

En términos de mercado, las economías preferidas por las corporaciones transnacionales son Brasil (49% de las ventas de las empresas extranjeras), México (31%), Argentina (8%) y Chile (6%), cifras que ilustran una fuerte concentración de la actividad de estas empresas en América Latina.

En Brasil actúan 75 empresas extranjeras, cuyas ventas alcanzan 150 mmd, monto que representa el 35% del total de ventas de las grandes corporaciones en ese país. En México actúan 35 empresas extranjeras, generando ventas por 95 mmd, cifra que representa el 21% de las ventas de las grandes corporaciones.

Al interior de estas economías, los principales sectores que albergan las empresas extranjeras, en orden decreciente de importancia, son los siguientes.

- En Brasil: telecomunicaciones, automotriz, agroindustrial, petróleo. Las empresas extranjeras realizan el 68% de las ventas de las grandes corporaciones del sector telecomunicaciones.
- En México: automotriz, comercio y electrónica. Las empresas extranjeras realizan el 84% de las ventas de las grandes corporaciones de la industria automotriz.
- En Argentina: petróleo, automotriz y telecomunicaciones. En la explotación petrolera sólo existen empresas de propiedad extranjera.
- En Chile: electricidad, minería y telecomunicaciones. Las empresas extranjeras realizan el 87% de las ventas de las grandes corporaciones del sector eléctrico.

Este panorama del comportamiento de las grandes corporaciones nos ofrece una visión matizada de la acumulación de capital en América Latina. El rasgo dominante de polarización en actividades y economías rentables explica el estancamiento de la región y desmiente las capacidades de “arrastre” de los capitales extranjeros. Como mencionábamos, un importante factor de dinamismo empresarial lo constituyen los grandes grupos nacionales, que ocupan actividades en las que la competencia extranjera es inexistente o menos intensa. Tal es el caso del sector energético en las tres grandes economías productoras de petróleo (Venezuela, México y Brasil), el sector eléctrico, la producción de acero y los medios de comunicación, así como las telecomunicaciones en México, que han dado origen a la mayor fortuna privada de la región, la de Carlos Slim.

SITUACIÓN DE LOS SECTORES QUE EXPLOTAN LAS RIQUEZAS NATURALES

Estas perspectivas generales deben ser complementadas por el análisis de los actores que están explotando las riquezas naturales en América Latina, aspecto que constituye el principal atractivo de la región, en el contexto de un capitalismo mundial estancado y en el que la fabricación a bajo costo está fluyendo aceleradamente hacia China.

En primer lugar, el sector energético, aun cuando constituye una actividad prioritaria para el hegemón, además de ser altamente rentable, en la actualidad representa una de las últimas fronteras para el capital extranjero. En efecto, esta actividad está dominada por las tres

grandes compañías estatales de México, Venezuela y Brasil, cuya jurisdicción sobre los cuantiosos recursos energéticos de esos países aún constituye un freno a la presencia de las empresas transnacionales.

Los intentos de recuperar la soberanía energética por parte del presidente Hugo Chávez en Venezuela dibujan una primera tendencia en esta actividad: la integración productiva “Sur-Sur”. Se trata esencialmente de utilizar el recurso energético para crear márgenes de maniobra frente a EE.UU. y reasignar los beneficios producidos por esta actividad en beneficio de las políticas sociales y de desarrollo. Aunque la coyuntura de altos precios e inestabilidad en la región de Asia Central (principal productora mundial) resulta favorable a una estrategia de este tipo, las estrategias de los otros actores importantes, principalmente la de México, aparecen como obstáculos insalvables para su realización.

En efecto, la política energética mexicana está en completa sintonía con la “integración energética” de la administración Bush, que puede resumirse en el axioma: obtener por cualquier medio energéticos baratos. En México el dato fundamental acerca de este sector es su “privatización silenciosa”; mediante diversos instrumentos financieros, los gobiernos de México han entregado los nodos esenciales de la explotación de energéticos a las transnacionales. La administración Fox llegó al extremo de dar “rebajas” de precios a los estadounidenses en un contexto de alza constante de los precios y con un horizonte de petróleo caro de mediano plazo. La imposición de un presidente de la derecha pro-estadounidense en las elecciones de 2006 indica que esta política de malbaratamiento de los recursos naturales continuará en los próximos años. En lo que toca a la política interna, los ingresos petroleros son el único pilar que le queda a las administraciones neoliberales, de suerte que una reorientación “desarrollista” no es viable sin cambios muy profundos que ninguna de las fuerzas políticas del sistema está dispuesta a emprender.

A pesar de que Venezuela cuenta con reservas mucho mayores que las de México, la política de venta a cualquier precio del gobierno mexicano ha colocado a Pemex como la primera empresa latinoamericana. Y si bien el cambio del régimen legal de Pemex y de la petroquímica básica son demandas urgentes del gran capital y de los organismos multilaterales, la apertura del sector energético mexicano ha avanzado sensiblemente por medio de los contratos de servicios múltiples, instrumentos inconstitucionales que permiten la inversión extranjera en las actividades más rentables y/o sensibles, especialmente la generación de energía eléctrica, la prospección petrolera y la explotación de los yacimientos que son considerados como inexplorables por Pemex.

El tercer actor en cuestión, Petrobras, si bien no cuenta con grandes recursos petroleros, ha desarrollado importantes avances tecnológicos, particularmente en el campo de la explotación de yacimientos a gran profundidad, tecnología de vanguardia en escala mundial. Su estrategia principal consiste en penetrar en los países del Cono Sur presentándose como una alternativa viable a las transnacionales estadounidenses y españolas. Es notoria la voluntad de Petrobras de aparecer como una empresa con participación social, que dedica recursos a campañas ecológicas, e incluso ha sido una de las grandes patrocinadoras del Foro Social Mundial. Petrobras realiza actividades en todos los países que cuentan con recursos energéticos: Venezuela, Bolivia, Colombia, México, Ecuador, Perú, EE.UU., e incluso en Angola y China.

Frente a este complejo de fuerzas, las posibilidades de un proceso integrador de corte desarrollista aparecen sumamente limitadas, en tanto los grandes productores actúan con lógicas diferentes y en gran medida contrapuestas⁶.

Por otra parte, la estrategia estadounidense de privatización abierta o soterrada avanza teniendo como puntos de apoyo a los gobiernos de México y de Argentina. Esta integración toma la forma híbrida de la comercialización y actividades puntuales de prospección y extracción, dejando la mayor parte de las actividades restantes en manos de otras empresas, incluso de otras transnacionales, como es el caso de las petroleras españolas en Argentina. La actividad energética se mueve sobre una premisa estructural determinante: la mayor parte de los energéticos son comprados por EE.UU. Ello implica que un cambio de rumbo no puede limitarse al dominio energético, sino que requiere encontrar usos útiles y viables a esos recursos dentro de nuestras economías: por ello, los horizontes de las transformaciones deben ser de mediano y largo plazo.

El panorama de las otras dos grandes riquezas de América Latina está marcado por un proceso incipiente, aunque cada vez más rápido, de mercantilización.

En el caso del agua, es necesario constatar que la explotación de esta riqueza natural ya constituye un negocio de grandes magnitudes. Por lo que toca a la provisión de servicios de agua, dos empresas europeas están a la cabeza: Vivendi y Suez; ambas han estado envueltas en diversos conflictos con comunidades locales en defensa de la gestión colectiva del agua. En otro segmento de negocios muy importante, para

⁶ Al momento de entregar este trabajo a la imprenta, el gobierno venezolano anunció la nacionalización del sector energético, decisión que muestra la profundidad de la disputa por los energéticos en nuestro continente, así como la inviabilidad de mantener políticas de "buena vecindad" como las aplicadas por los gobiernos de México.

el año 2000 se estimó que el valor de las ventas de agua embotellada en el mundo fue de entre 22 y 36 mmd, con más de 84 mil millones de litros vendidos; esta actividad está dominada por el gigante alimentario suizo Nestlé.

En América Latina, asistimos al fin progresivo de la gestión colectiva de los recursos acuíferos por parte de comunidades y autoridades municipales y provinciales. En una estrategia de “privatización parcelada”, los diferentes niveles de gobierno ceden la gestión del agua a las empresas, particularmente a las transnacionales. Por tratarse de un elemento vital para la reproducción de las sociedades y, por lo mismo, estar en la mira de las grandes potencias como una riqueza cuyo control resulta indispensable, la mercantilización del agua transcurre por dos vías paralelas al control directo de las reservas acuíferas (aún bajo jurisdicción estatal): la provisión de servicios de agua, saneamiento y alcantarillado como punta de lanza de la privatización, y el acelerado crecimiento de la industria del agua embotellada.

De modo similar que en el caso de los recursos energéticos, las empresas transnacionales y los organismos financieros internacionales desarrollan una intensa campaña financiera y de propaganda, para lograr que las leyes que rigen la propiedad de los recursos acuíferos sean cambiadas y se autoricen la privatización de las reservas y las inversiones privadas para su explotación. En esta línea, la disputa por el Acuífero Guaraní de América del Sur revestirá una importancia crucial, en tanto los países latinoamericanos enfrentan el dilema de ponerse de acuerdo entre sí o sucumbir frente a las políticas “globalistas” de EE.UU. que buscan hacer que esta reserva estratégica de agua pase a tutela “internacional” –léase estadounidense.

Por lo que toca a la biodiversidad, el dato central es que esta riqueza constituye un campo de frontera para la valorización del capital. En la línea de volver todo mercancía, incluyendo los propios seres vivos y la vida misma, diferentes agentes del capitalismo desarrollan estrategias para crear nuevos espacios para la obtención de ganancias. En esa perspectiva, la primera etapa en gran escala para crear actividades rentables a partir de la producción mercantil de vida la constituyen las actividades de prospección (inventario de los seres vivos y de los “usos” que se les puede dar).

En todos los territorios de gran diversidad biológica de América Latina podemos reconocer las acciones que buscan la apropiación privada de los conocimientos ligados a los seres vivos, actividades que comprenden la elaboración de acervos de seres vivos, estudios de su comportamiento y reproducción, o –tema que genera de más en más resistencia en las comunidades– la codificación de los saberes tradicionales. De este modo, la manipulación de los seres vivos y la

producción artificial de la vida se abren paso como las actividades rentables del futuro.

Los agentes de este proceso de expropiación son las organizaciones no gubernamentales y las universidades, nuevas formas que asume la acumulación originaria de capital en el capitalismo informático. Al tratarse de campos de vanguardia, son contados los casos en los que se observa a las empresas realizar sobre el terreno estas tareas de prospección, especialmente porque no hay aún ganancias inmediatas en juego; se trata de tareas exploratorias que resulta más rentable dejar en manos de agentes menos connotados. Asimismo, por la cohesión y en muchos casos por la beligerancia de las comunidades implicadas, resulta más fácil penetrar el tejido social bajo la cobertura de la “ciencia”, la promoción del “desarrollo comunitario” y la “conservación del medio ambiente”.

En términos generales, el mayor avance en la privatización de los seres vivos lo constituyen los organismos genéticamente modificados, en especial las semillas y los alimentos transgénicos. Empresas como Novartis y Monsanto se encuentran a la vanguardia de este proceso.

La introducción de estas formas industrializadas de vida ha levantado importantes resistencias de las comunidades rurales latinoamericanas, esencialmente aquellas ligadas a la agricultura, que ven en las semillas transgénicas una amenaza directa a su existencia y un poderoso medio para volverlas dependientes de las grandes productoras y comercializadoras de semillas. La modificación genética de las semillas rompe el ciclo natural de autoabastecimiento de los campesinos y fomenta la concentración de las tierras en grandes explotaciones. El caso de la siembra masiva de soja transgénica en Brasil y Argentina ilustra claramente este proceso, que tiene –vale la pena subrayarlo– repercusiones ecológicas de alcance mundial.

Los alimentos transgénicos también han provocado fuertes reacciones sociales, encabezadas por los “observatorios ciudadanos”. En este terreno, los principales cuestionamientos a la actuación de las empresas son dos. Por una parte, se subraya el desconocimiento sobre los efectos de las modificaciones genéticas en la salud y en el medio ambiente; ello ha desembocado en tres exigencias: aplicación del principio de precaución antes de poner a la venta cualquier producto que contenga transgénicos; retiro de los alimentos elaborados con materias primas modificadas genéticamente; y etiquetado de todo producto que contenga transgénicos. Por otra parte, se denuncian los engaños que hacen las empresas transnacionales que buscan nuevos productos a partir de los alimentos transgénicos al experimentar en seres humanos sin el conocimiento de las personas

implicadas. El caso de la empresa Ventria Biosciences, que realizó experimentos en infantes en instituciones de salud de Perú, es sólo uno de los escándalos más recientes y uno de los pocos que ha visto la luz pública (Ribeiro, 2006a; 2006b)..

En los campos de vanguardia, podemos citar el ejemplo del proyecto ICBG-Maya, realizado en los años noventa, que implicó la “colaboración” de varias empresas farmacéuticas con instituciones de salud, organizaciones no gubernamentales y universidades de EE.UU. y México. En un esquema clásico de “maquila intelectual”, los agentes estadounidenses aportaron conocimiento y capitales, mientras que sus contrapartes mexicanas participaron con la mano de obra y el *expertise* para realizar las tareas de bioprospección en el estado de Chiapas (Ceceña, 2000; Giménez, 2001).

Los principales beneficiarios de estas tareas prospectivas son las empresas gigantes de la farmacéutica, que adaptan los conocimientos obtenidos para aislar principios activos no explotados aún por estas empresas, e incluso nuevos principios terapéuticos (nuevas formas de curar ciertas enfermedades). Asimismo, es necesario señalar que opera un flujo importante de conocimiento desde nuestros países hacia los laboratorios, universidades y empresas de EE.UU., reforzando las asimetrías que permiten a las grandes empresas controlar la reproducción social.

Por la importancia de estas actividades, en tanto conciernen a la vida, su reproducción y sus condiciones de existencia, la lucha contra la privatización de los seres vivos será un terreno decisivo para el futuro inmediato de nuestras sociedades.

EN EL CAMINO

Para concluir, deseamos presentar algunas ideas generales, intentando enlazar las cuestiones relativas a los saberes de las empresas transnacionales con algunas de las experiencias de resistencia a su acción.

- En tanto las riquezas naturales son un bien colectivo de las comunidades, ellas constituyen los ejes de la resistencia en el futuro inmediato. El grado de desposesión que el capitalismo contemporáneo necesita para mantener en ascenso su acumulación de ganancias plantea un desafío límite a los sujetos sociales e incluso a los individuos: la disputa desborda los lugares de trabajo y las esferas tradicionales de la política, para pasar a los territorios y a la reproducción de la vida. La perspectiva que abre el éxito de las actuales estrategias de los agentes hegemónicos es la de una sociedad cada vez más controlada y organizada en función de los intereses de las grandes corporaciones. La defensa de los territo-

rios y de la vida, por su parte, abre las posibilidades de búsqueda de nuevas experiencias civilizatorias que ejecuten la crítica de la sociedad existente en los hechos.

- Este carácter axial de las riquezas naturales implica la importancia que para las resistencias sociales tienen los (pocos) sindicatos que quedan en las actividades que explotan los recursos naturales: centralmente, en el sector energético. Las luchas de los trabajadores electricistas en México y de los petroleros en Argentina, Colombia, Bolivia y Ecuador son ejemplos de cómo un agente colectivo, a pesar de su gremialismo e integración al sistema establecido, puede frenar los intentos privatizadores. Si mantener la propiedad de la nación sobre estos recursos y el control estatal son situaciones insuficientes, en tanto carecen de viabilidad en el capitalismo globalizado, constituyen una posibilidad de que resistencias sociales más amplias y con propuestas transformadoras encuentren un punto de partida sólido en la convergencia con los sindicatos del sector energético (y algunos otros).
- En el camino de confrontar la acción de las empresas transnacionales, es necesario favorecer el desarrollo de nuevas formas de resistencia. Retomando las experiencias de EE.UU., Europa e India, se observa que los “observatorios ciudadanos” (iniciativas de investigación, formación y denuncia) juegan un papel fundamental como catalizadores de la resistencia a las empresas transnacionales. En primer lugar, estos espacios permiten que movimientos sociales e individuos atomizados puedan encontrarse y llegar a acuerdos para actuar colectivamente. En segundo lugar, amplifican las luchas sectoriales hacia las escalas nacional y continental-mundial. Digamos de paso que estas iniciativas se desarrollan bajo fuertes presiones de recuperación por parte de los gobiernos y las empresas: la cuestión del financiamiento constituye siempre un mecanismo de control y de “autocensura” que limita la eficacia de estos espacios novedosos de resistencia.
- Finalmente, como correlato de la decadencia de los sindicatos y demás espacios y formas de reivindicar que caracterizaron a la lucha social hasta épocas recientes, el boicot y la acción directa se perfilan como los medios de acción más adecuados a la realidad actual. En los años recientes, esas formas de lucha han conseguido romper el silencio sobre la apropiación privada de los bienes colectivos (y de las consecuencias de ello) y motivado

la movilización social fuera de los cauces institucionales (copados por las grandes empresas). Ante el vaciamiento de nuestras democracias representativas, que carecen de mecanismos operantes para dirimir los conflictos sociales y que se atrincheran cada vez más en los dispositivos represivos, las resistencias sociales muestran que el punto de partida de una verdadera confrontación con los poderes establecidos es la ruptura de las reglas del juego: tales son las experiencias de nuestros pueblos que hermanan a los zapatistas mexicanos con los grupos piqueteros argentinos o los movimientos vecinales, campesinos e indígenas de Bolivia.

BIBLIOGRAFÍA

- América Economía* “Las 500 mayores empresas de América Latina” (Santiago de Chile) varios años.
- BM-Banco Mundial 2005 *World Development Indicators* (Washington DC: BM).
- Ceceña, Ana Esther 2000 “Biopiratería o desarrollo sustentable” en *Chiapas* (México DF: ERA/Instituto de Investigaciones Económicas) N° 9.
- Ceceña, Ana Esther y Barreda, Andrés (coords.) 1995 *Producción estratégica y hegemonía mundial* (México DF: Siglo XXI).
- CEPAL 2005 *La inversión extranjera en América Latina* (Santiago de Chile: CEPAL).
- Coase, Ronald H. 1937 “The nature of the firm” en *Economica*, Vol. 4, N° 16, noviembre.
- Giménez, Joaquín 2001 “El ICBG: laboratorio global o negocio redondo” en *Chiapas* (México DF: ERA/Instituto de Investigaciones Económicas) N° 12.
- Ornelas, Raúl 1995 “Las empresas transnacionales como agentes de la dominación capitalista” en Ceceña, Ana Esther y Barreda, Andrés (coords.) *Producción estratégica y hegemonía mundial* (México DF: Siglo XXI).
- Ornelas, Raúl 2001 “Dynamique concurrentielle et effets de domination. Les stratégies des entreprises transnationales dans les activités du numérique”, Tesis de Doctorado, Université Paris X Nanterre.

Ribeiro, Silvia 2006a “Bebés como conejillos de Indias” en *La Jornada* (México DF) 1 de julio. En <www.jornada.unam.mx/2006/07/01/048n1soc.php>.

Ribeiro, Silvia 2006b “El jardinero infiel” en *La Jornada* (México DF) 30 de julio. En <www.jornada.unam.mx/2006/07/30/028a1eco.php>.

Williamson, Oliver 1989 *Las instituciones económicas del capitalismo* (México DF: Fondo de Cultura Económica).

World Resources Institute *World Resources* (Washington DC: WRI) varios años.

ANEXO

Cuadro 1
Distribución mundial de los flujos entrantes de IED

En millones de dólares								
Región o país	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Total mundial	13.434	27.380	55.108	57.645	207.878	341.086	1.396.539	648.146
Economías desarrolladas	9.496	16.882	46.629	42.486	172.067	218.738	1.134.293	380.022
Canadá	1.823	3.387	5.807	1.372	7.582	9.255	66.791	6.293
Estados Unidos	1.260	2.560	16.918	20.490	48.422	58.772	314.007	95.859
Unión Europea 25	5.158	9.805	21.485	15.677	97.759	129.237	696.295	216.440
Francia	621	1.456	3.328	2.210	15.614	23.674	43.250	24.318
Alemania	770	689	333	494	2.962	12.025	198.276	-38.557
Italia	624	645	577	1.072	6.345	4.817	13.375	16.815
Reino Unido	1.488	3.319	10.123	5.668	30.461	19.969	118.764	78.399
Japón	94	226	278	642	1.753	41	8.323	7.816
Economías en desarrollo	3.937	10.498	8.479	15.158	35.811	122.348	262.246	268.124
Economías en desarrollo: América	1.681	4.303	7.494	7.270	9.586	30.167	97.523	67.526
Argentina	90	56	678	919	1.836	5.609	10.418	4.254
Bolivia	20	62	50	10	67	374	736	117
Brasil	392	1.203	1.910	1.418	989	4.405	32.779	18.166
Chile	12	37	287	165	661	2.956	4.860	7.603
Colombia	43	37	157	1.023	500	968	2.395	2.739
Ecuador	89	95	70	62	126	452	720	1.241
Paraguay	4	20	30	8	71	103	104	119
Perú	-14	81	63	16	41	2.557	810	1.816
Uruguay	2	23	290	-8	42	157	274	311
Venezuela	-23	418	80	99	451	985	4.701	1.518
Costa Rica	26	69	53	70	162	337	409	618
México	323	609	2.090	1.984	2.633	9.526	16.781	16.602

Cuadro 1 [continuación]

Región o país	En porcentaje							
	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Economías desarrolladas	70,7	61,7	84,6	73,7	82,8	64,1	81,2	58,6
Canadá	13,6	12,4	10,5	2,4	3,6	2,7	4,8	1,0
Estados Unidos	9,4	9,3	30,7	35,5	23,3	17,2	22,5	14,8
Unión Europea 25	38,4	35,8	39,0	27,2	47,0	37,9	49,9	33,4
Francia	4,6	5,3	6,0	3,8	7,5	6,9	3,1	3,8
Alemania	5,7	2,5	0,6	0,9	1,4	3,5	14,2	-5,9
Italia	4,6	2,4	1,0	1,9	3,1	1,4	1,0	2,6
Reino Unido	11,1	12,1	18,4	9,8	14,7	5,9	8,5	12,1
Japón	0,7	0,8	0,5	1,1	0,8	0,0	0,6	1,2
Economías en desarrollo	29,3	38,3	15,4	26,3	17,2	35,9	18,8	41,4
Economías en desarrollo: América	12,5	15,7	13,6	12,6	4,6	8,8	7,0	10,4
Argentina	0,67	0,20	1,23	1,59	0,88	1,64	0,75	0,66
Bolivia	0,15	0,22	0,09	0,02	0,03	0,11	0,05	0,02
Brasil	2,92	4,39	3,47	2,46	0,48	1,29	2,35	2,80
Chile	0,09	0,14	0,52	0,29	0,32	0,87	0,35	1,17
Colombia	0,32	0,14	0,29	1,77	0,24	0,28	0,17	0,42
Ecuador	0,66	0,35	0,13	0,11	0,06	0,13	0,05	0,19
Paraguay	0,03	0,07	0,05	0,01	0,03	0,03	0,01	0,02
Perú	-0,10	0,30	0,12	0,03	0,02	0,75	0,06	0,28
Uruguay	0,02	0,08	0,53	-0,01	0,02	0,05	0,02	0,05
Venezuela	-0,17	1,53	0,15	0,17	0,22	0,29	0,34	0,23
Costa Rica	0,20	0,25	0,10	0,12	0,08	0,10	0,03	0,10
México	2,40	2,22	3,79	3,44	1,27	2,79	1,20	2,56

Fuente: UNCTAD

Cuadro 2
Evolución de la población de América Latina

En millones de habitantes									
	1960	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2003
Brasil	72,7	96,0	108,1	121,6	135,2	148,0	159,5	170,1	176,6
México	36,9	50,6	59,1	67,6	75,5	83,2	91,1	98,0	102,3
Colombia	16,9	22,6	25,4	28,4	31,7	35,0	38,5	42,3	44,6
Argentina	20,6	24,0	26,0	28,1	30,3	32,3	34,1	35,9	36,8
Perú	9,9	13,2	15,2	17,3	19,5	21,6	23,8	25,9	27,1
Venezuela	7,6	10,7	12,7	15,1	17,5	19,8	22,0	24,3	25,7
Chile	7,6	9,5	10,3	11,1	12,0	13,1	14,2	15,2	15,8
Ecuador	4,4	6,0	6,9	8,0	9,1	10,3	11,4	12,4	13,0
Bolivia	3,4	4,2	4,8	5,4	6,0	6,7	7,5	8,3	8,8
Paraguay	1,8	2,4	2,7	3,1	3,6	4,2	4,7	5,3	5,6
Uruguay	2,5	2,8	2,8	2,9	3,0	3,1	3,2	3,3	3,4
América Latina	214,8	280,9	317,6	356,7	396,2	434,9	473,7	510,4	532,7

En porcentaje sobre el total de AL									
	1960	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2003
Brasil	33,9	34,2	34,0	34,1	34,1	34,0	33,7	33,3	33,1
México	17,2	18,0	18,6	18,9	19,0	19,1	19,2	19,2	19,2
Argentina	7,8	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,1	8,3	8,4
Venezuela	9,6	8,5	8,2	7,9	7,6	7,4	7,2	7,0	6,9
Colombia	4,6	4,7	4,8	4,9	4,9	5,0	5,0	5,1	5,1
Chile	3,5	3,8	4,0	4,2	4,4	4,5	4,7	4,8	4,8
Perú	3,5	3,4	3,3	3,1	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Ecuador	2,1	2,1	2,2	2,2	2,3	2,4	2,4	2,4	2,4
Uruguay	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,6	1,6	1,7
Bolivia	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,1
Paraguay	1,2	1,0	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6
América Latina	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco Mundial (2005).

Cuadro 3

Estimación de la IED por países de origen, 2001 y 2003 (en millones de dólares y porcentajes)*

	2001		2003	
Estados Unidos	30.176	45,30	13.569	38,60
España	12.719	19,10	10.194	29,00
Países Bajos	5.425	8,10	2.076	5,90
Reino Unido	800	1,20	1.945	5,50
Canadá	1.704	2,60	1.226	3,50
Francia	4.163	6,20	522	1,50
Italia	11	0,02	454	1,30
Otros	11.665	17,50	5.212	14,80
Total	66.663	100,00	35.197	100,00
5 países principales de Europa	23.118	34,70	15.190	43,20

Fuente: CEPAL (2005: 45-46).

* Estimado a partir de los datos de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Venezuela, México, Costa Rica y El Salvador.

Cuadro 4

Prospectiva de la explotación petrolera en América Latina

País	Reservas probadas	Producción	Exportaciones	Exportaciones a EE.UU.	Principales campos	Estatuto empresas
México	30,8 mmb* (2002)	3,127 mb/d** (2001)	1,5 mb/d (2000)	1,4 mb/d (2000)	Cantarell (75% de la producción)	Pemex
				93% de las X	Chicontepec (reservas) Kimaloob y Grijalva (desarrollo)	Control estatal
Venezuela	77,7 mmb (2002)	3,07 mb/d (2001)	2,3 mb/d (2001)	1,54 mb/d (2001)	Barinas Maracaibo (producción)	PDVSA
				67% de las Xs	Orinoco (reservas)	Control estatal
Brasil	7,65 mmb (2001)	1,34 mb/d (2001)	Brasil es importador neto de petróleo		Campos (85% reservas)	Petrobras
					Ceara y Urucu (desarrollos)	51% estatal

Cuadro 4 [continuación]

País	Reservas probadas	Producción	Exportaciones	Exportaciones a EE.UU.	Principales campos	Estatuto empresas
Colombia	2,6 mmb (1999)	710.000 b/d (2000)	383.000 b/d (2000)	326 000 b/d (2000)	Cusanare (producción)	Ecopetrol
				85% de las Xs	Caro Limón (producción)	Empresa estatal
					Guando (desarrollo)	Abierto a la inversión privada y extranjera
Argentina	2,8 mmb (2000)	802.000 b/d (1999)	372.000 b/d (1999)	-	Neuquén (prod. y reservas)	Repsol-YPF
					Reservas de petróleo y gas	Abierto a la inversión privada y extranjera
Ecuador	2,1 mmb (2000)	415.000 b/d (2001)	276.000 b/d (2001)	-	Shushufindi, Sacha y Libertad (producción)	PetroEcuador
				40% de las Xs		Propiedad estatal
						Apertura parcial

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Petrobras y Oficina de Combustibles Fósiles del Departamento de Estados Unidos.

* Miles de millones de barriles.

** Millones de barriles diarios.

Cuadro 5Ubicación de la biodiversidad en el mundo
Especies conocidas exceptuando insectos

País	Mamíferos		Aves		Reptiles		Anfibios		Peces de agua dulce	Total animales	Plantas superiores	
	1*	2**	1	2	1	2	1	2	1	1	1	2
Total mundial	4.629	-	10.000	-	6.900	-	4.522	-	25.000	51.051	270.000	-
Brasil	578	119	1.712	185	491	201	581	375	3.000	6.362	56.215	-
Colombia	467	34	1.821	67	593	115	684	230	1.500	5.065	51.220	1.500
Indonesia	667	222	1.604	408	514	305	285	115	1.400	4.470	29.375	27.500
México	544	140	1.026	92	704	368	310	194	506	3.090	26.071	12.500
Venezuela	353	19	1.392	40	283	66	245	122	1.270	3.543	21.073	20.000
Ecuador	341	25	1.515	37	380	120	426	162	706	3.368	19.362	4.000
Estados Unidos	468	105	888	67	287	79	263	152	822	2.728	19.473	4.036
Perú	441	49	1.781	112	360	96	376	152	855	3.813	17.144	5.356
Bolivia	361	16	1.414	18	211	20	122	28	389	1.083	17.367	4.000
Costa Rica	232	7	838	6	214	38	168	39	130	1.582	12.119	950
Argentina	375	49	1.038	19	234	78	153	45	410	2.210	9.372	1.100
Guatemala	193	3	684	1	235	24	107	34	220	1.439	8.681	1.171

Fuente: World Resources Institute (2000-2001; 2004-2005).

* 1 = Total de especies conocidas.

** 2 = Especies endémicas.

Cuadro 6
Principales empresas en América Latina por actividades que realizan, 2004
(% sobre el total de las 500)

	Empresas	Ventas	Ganancias	Empleos
Petróleo/Gas	6,40	25,87	23,92	6,87
Comercio	15,20	11,18	4,38	24,58
Telecomunicaciones	8,20	8,67	8,54	7,57
Automotriz	6,00	6,94	0,27	5,41
Electricidad	8,20	6,58	2,91	6,49
Holding	5,00	6,38	6,53	10,15
Acero	5,60	4,92	14,73	3,71
Minería	5,40	4,53	17,75	2,34
Petroquímica/ Química	7,00	4,34	2,50	1,78
Bebidas	3,60	3,47	3,63	7,44
Alimentos	4,60	2,66	1,93	7,15
Agroindustrias	2,20	2,55	0,13	1,19
Otros	22,60	11,90	12,79	15,33
Total en %	100	100	100	100
Total	500	1.122.495	69.052	3.609.961

Fuente: Elaboración propia sobre datos de *América Economía*.

Cuadro 7
Principales empresas en América Latina por mercados en los que actúan
(% sobre el total de las 500)

	Empresas	Ventas	Ganancias	Empleos
México	30,80	39,44	19,03	51,58
Brasil	40,60	38,20	42,24	34,45
Chile	9,60	6,67	15,38	4,71
Venezuela	2,20	6,65	10,32	0,69
Argentina	6,40	4,07	5,16	4,36
Colombia	5,60	2,47	2,95	2,17
Perú	2,20	1,11	1,07	0,46
Otros	2,60	1,39	3,84	1,57
Total en %	100	100	100	100
Total	500	1.122.495	69.052	3.609.961

Fuente: Elaboración propia sobre datos de *América Economía*.

Cuadro 8

Comportamiento de grupos de empresas en América Latina por propiedad del capital, 2004
(% sobre el total de las 500)

	Empresas	Ventas	Ganancias	Empleos
Estatales	8,4	27,3	26,0	16,6
Privado nacional	59,4	45,4	56,9	60,5
Privado extranjero	32,2	27,3	17,1	22,9
Total en %	100	100	100	100
Total	500	1.122.495	69.052	3.609.961

Fuente: Elaboración propia sobre datos de *América Economía*.

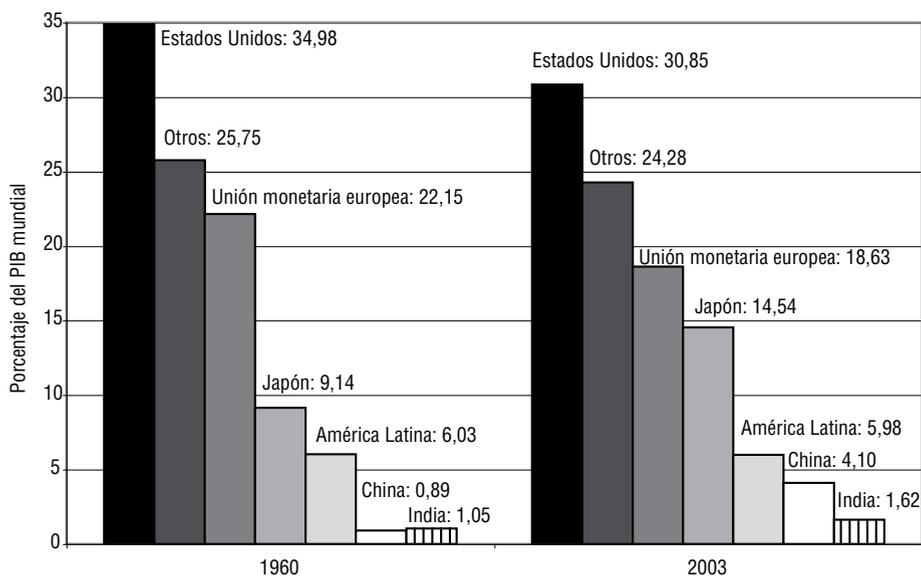
Cuadro 9

Principales ETN en América Latina, 2004

	% sobre el total de las ETN		% sobre el total de cada sector		
	Empresas	Ventas		Empresas	Ventas
Automotriz	14,9	24,0	Automotriz	80,0	94,4
Telecomunicaciones	15,5	14,7	Electrónica	69,2	69,5
Alimentario	11,2	12,8	Telecomunicaciones	61,0	46,2
Comercio	9,3	12,6	Alimentario	31,6	38,3
Petróleo	7,5	9,2	Comercio	19,7	30,7
Electricidad	9,9	6,8	Electricidad	39,0	28,0
Electrónica	5,6	4,7	Petroquímica	37,1	25,5
Petroquímica	8,1	4,1	Minería	37,0	21,2
Minería	6,2	3,5	Acero	17,9	15,3
Acero	3,1	2,8	Petróleo	37,5	9,7
Otros	8,7	4,9			
Total en %	100	100	Total en %	100	100
Total	161	306.019	Total	500	1.122.495
Brasil	46,6	49,2	Brasil - Telecom	75,0	68,4
México	21,7	31,2	México - Automotriz	61,5	83,6
Chile	7,5	5,9	Chile - Electricidad	80,0	86,7
Argentina	11,2	8,2	Argentina - Petróleo	100	100
Otros	13,0	5,5			
Total en %	100	100			
Total	161	306.019			

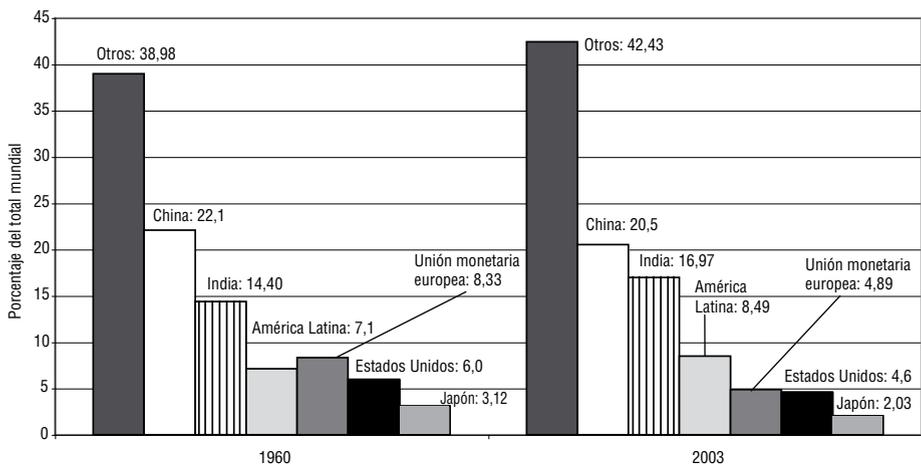
Fuente: Elaboración propia sobre datos de *América Economía*.

Gráfico 1
 PIB por regiones, 1960 y 2003



Fuente: BM (2005).

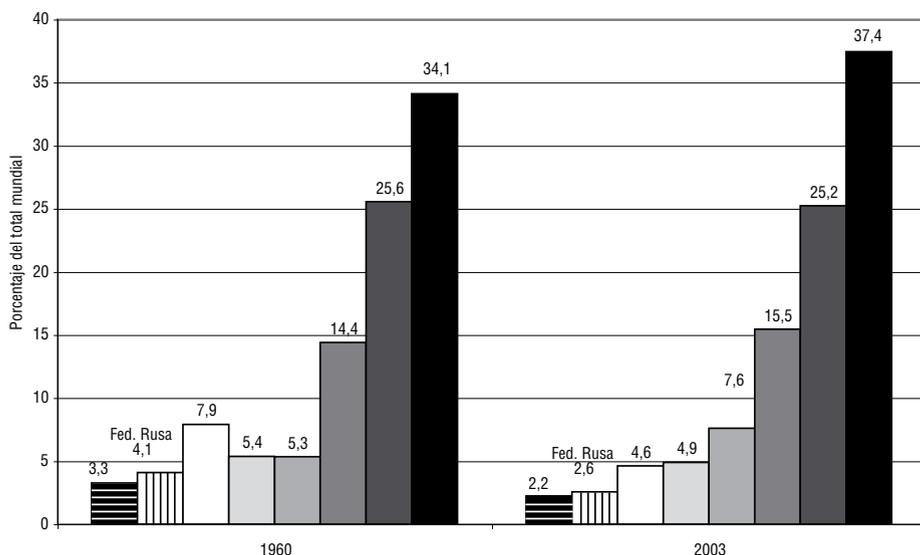
Gráfico 2
 Distribución de la población, 1960 y 2003



Fuente: BM (2005).

Gráfico 3

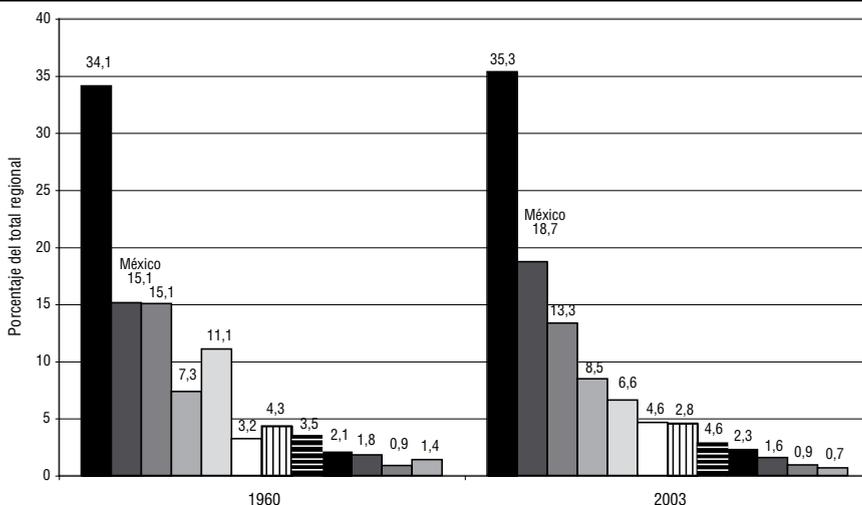
Distribución mundial de la Población Económicamente Activa, 1960 y 2003



Fuente: BM (2005).

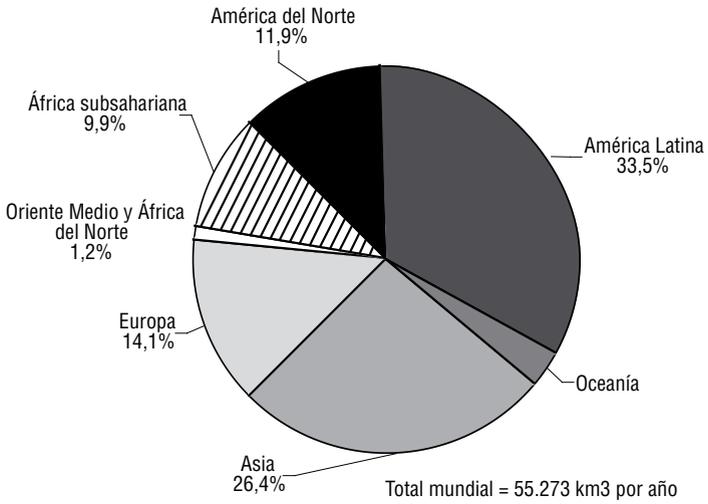
Gráfico 4

Distribución de la Población Económicamente Activa en AL, 1960 y 2003



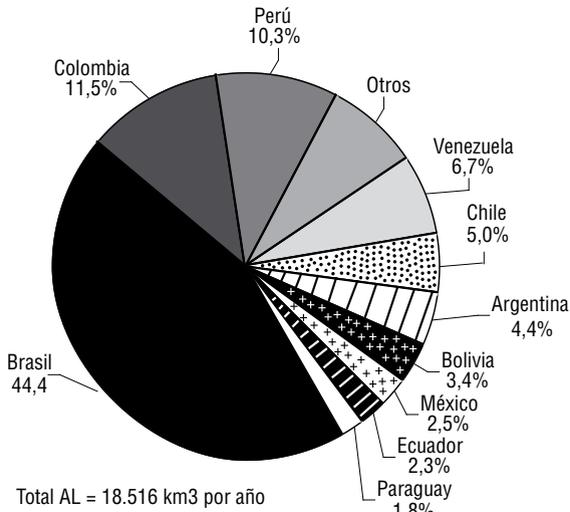
Fuente: BM (2005).

Gráfico 5
Distribución de los recursos acuíferos, 2005



Fuente: WRI (2005).

Gráfico 6
Distribución de recursos acuíferos en América Latina, 2005



Fuente: WRI (2005).

