



ESTRATEGIAS DE ACUMULACION DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN CENTROAMERICA

EN EL MARCO DE LAS NEGOCIACIONES
DE UN ACUERDO DE ASOCIACION
CENTROAMERICA - UNION EUROPEA

Introducción

La Unión Europea y Centroamérica llevan a cabo un proceso de negociaciones de acuerdos comerciales y de inversión desde 2007 que se espera concluya a finales de 2009, para dar paso a la elaboración y posterior firma de un Acuerdo de Asociación (ADA) entre ambas regiones a mediados del 2010.

Estas negociaciones presentan diferencias respecto a las realizadas para el DR-CAFTA (Dominican Republic - Centro America Fair Trade Agreement) que fue firmado con los Estados Unidos en 2004. Esto debido que en esta oportunidad los países Centroamericanos negocian como bloque frente a la Unión Europea y porque además de aspectos estrictamente económicos, en esta negociación se han incluido otros temas, tales como el Diálogo político y el de Cooperación, al mismo tiempo que se ha insistido desde la Unión Europea en la importancia de la participación de la sociedad civil en la negociación de este Acuerdo. Éstas y otras diferencias con el DR-CAFTA, han creado un clima de opinión pública relativamente favorable para la aprobación de un ADA con la Unión Europea, ya que se ha generado la percepción que el objetivo principal de la Unión Europea es la promoción del desarrollo y el fortalecimiento de los procesos democráticos en la región centroamericana.

Un aspecto curioso del debate público que se ha generado en torno a estas negociaciones es la ausencia o poca relevancia que se le ha dado a dos aspectos fundamentales que se encuentran en la base del interés de la Unión Europea y de los grupos empresariales dominantes en Centroamérica de concretar con la mayor celeridad posible este proceso. En primer lugar, no se mencionan las potencialidades que Centroamérica representa para las empresas europeas para la ampliación de sus oportunidades de valorización del capital y, en segundo lugar tampoco se señalan las posibilidades que la región representa para el aprovisionamiento de recursos medioambientales "de bajo costo" para llevar a cabo esta valorización del capital.

En este contexto, la Unidad Ecológica Salvadoreña (UNES) con el apoyo de OXFAM Solidaridad, se propuso realizar una investigación que permita vincular la problemática socioambiental de El Salvador con las políticas de libre comercio, y en particular con el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, tratando de evidenciar principalmente el rol que las empresas transnacionales europeas

desempeñan en el deterioro de los recursos medioambientales en tanto generadoras de deuda ecológica en la región centroamericana, y en particular en El Salvador, como resultado de sus estrategias de acumulación de capital.

El presente documento constituye uno de los productos de este proceso de investigación, y en él se propone un marco de referencia para el análisis de las estrategias de acumulación de las empresas transnacionales en Centroamérica en el marco de la fase actual del desarrollo del sistema capitalista (globalización), que puede servir de punto de partida para el posterior análisis de la deuda social ecológica de las empresas europeas en Centroamérica y para el diseño de una estrategia orientada a la cuantificación, reclamo y reparación de esta deuda.

El contenido de este informe está organizado alrededor de cuatro apartados.

En el primer apartado se describe el modelo de acumulación de capital transnacional que caracteriza el funcionamiento del capitalismo en la fase del capitalismo global. Seguidamente, en el segundo apartado se trata de establecer el vínculo existente entre Acuerdos de comercio e inversión, organismos financieros internacionales y Cooperación Oficial para el Desarrollo en el fortalecimiento del modelo de acumulación transnacional descrito en el primer apartado. A continuación, en el tercer apartado se analiza el panorama general de las empresas transnacionales en Centroamérica y se hace un intento de identificación de las relaciones entre las empresas transnacionales y los grupos empresariales regionales dominantes. Finalmente, se ha incluido un cuarto apartado en el cual se trata de identificar la estrategia de las empresas transnacionales europeas en el nuevo contexto de la crisis económica mundial.

I

El modelo de acumulación de capital transnacional en la fase del capitalismo global

Una de las características más sobresalientes de la dinámica de la acumulación en el sistema capitalista es su desenvolvimiento de manera cíclica, esto es, atravesando periódicamente etapas de expansión-auge-crisis-recesión seguidas de períodos de recuperación-expansión-auge-crisis-recesión.

En efecto, la trayectoria capitalista históricamente se ha asemejado a una especie de "montaña rusa", que lleva a las sociedades capitalistas más desarrolladas a experimentar cambios bruscos en sus indicadores económicos y sociales así como en las formas de actuación de los Estados nacionales en la economía. A partir de la información disponible para 16 economías capitalistas industrializadas, se puede sostener que al menos un 27% del período comprendido entre 1881 y 2000 ha estado constituido por períodos recesivos¹, caracterizados por bruscas reducciones en la inversión de capital, en la producción, el empleo y las ganancias empresariales, que en menor o mayor medida se han expandido a las economías capitalistas subdesarrolladas por medio de los circuitos del comercio y las finanzas internacionales. Hasta el año 2000 la fase recesiva más pronunciada fue la ocurrida en la década de 1930 del siglo XX.

En dependencia de la duración, alcance y/o profundidad de las etapas recesivas, los períodos de recuperación suelen estar acompañados de cambios en lo que se denomina Patrón de Acumulación de Capital, que no es más que el conjunto particular de mecanismos económicos, políticos, institucionales e ideológicos que

permiten incrementar la tasa de ganancia del capital y estimular el proceso de acumulación de capital de manera creciente. Este patrón de acumulación de capital define el contenido particular y diferenciado que revisten los modelos económicos que prevalecen en las distintas sociedades capitalistas en un momento determinado.

De esta manera, la crisis capitalista de los años treinta dio lugar a una reorganización en el sistema capitalista que se reflejó en un cambio en el modelo económico vigente a partir de la década de los cuarenta. Este cambio aconteció primero en los Estados Unidos, posteriormente en Europa y luego se expandió al resto del mundo capitalista, bajo el nombre de Modelo Económico Keynesiano. El rasgo más destacado de este modelo keynesiano fue la promoción de un papel activo de los Estados en el mantenimiento de la demanda efectiva de las economías, principalmente a través del gasto público y la política monetaria, como uno de los factores claves para el sostenimiento de la tasa de ganancia y del proceso de acumulación capitalista en los países desarrollados y subdesarrollados.

El modelo keynesiano también se fundamentó en otros pilares económicos y extra-económicos, tales como:

- a) Una nueva concepción sobre el rol del Estado en la economía y la sociedad, a la que se dio en llamar Estado Desarrollista, y que sustituyó el rol de "Laissez Faire, Laissez Passer"
- b) Una nueva visión sobre el desarrollo de los países, basada en la industrialización, el aumento de la productividad agrícola (Revolución Verde), la urbanización y en el aumento del consumo masivo de bienes de

¹ Datos tomados de RELIAL (Red Liberal de América Latina) a partir de información del FMI utilizada en el documento "Libertad económica: el mejor camino para enfrentar la crisis".

origen industrial, principalmente electrodomésticos.

- c) Una expansión del comercio mundial y de las inversiones extranjeras directas en los sectores estratégicos de los países del sur, bajo la hegemonía de empresas multinacionales y mediante la acción de diversos mecanismos del imperialismo de Estados Unidos, principalmente de los mecanismos de la "guerra fría".
- d) Una profundización de las relaciones de dominación centro-periferia.
- e) Un incremento en la productividad del trabajo en la industria de Estados Unidos, Japón y algunos países europeos (Alemania e Inglaterra) y el acceso a fuentes de energía no renovables a bajo costo (petróleo).

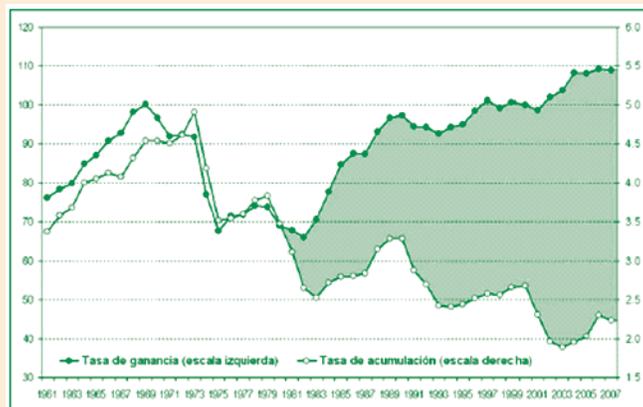
En términos generales, el modelo keynesiano de acumulación de capital posibilitó a nivel mundial un crecimiento sostenido de la producción y de las ganancias al mismo tiempo que permitió la consolidación de Estados Unidos como potencia capitalista hegemónica. Esta tendencia expansiva de la acumulación de capital y de la tasa de ganancia se prolongó hasta mediados de la década de los setenta cuando una nueva caída en la tasa de ganancia

desencadenó otra fase recesiva en la economía capitalista mundial, aunque de menos intensidad y duración que la de 1929. (Ver gráfico 1).

Los efectos de esta crisis capitalista se transmitieron a Latinoamérica a través de la caída en la demanda de materias primas, la inflación importada y el aumento en los intereses de la deuda externa - que se había multiplicado en la última fase de la expansión económica, mediante políticas de "crédito abundante y barato" de los países acreedores. A partir de 1980 la crisis económica y sus secuelas sociales y políticas, se convirtieron en el principal indicador del desempeño de las economías latinoamericanas, al extremo de haber provocado que esa década pasara a la historia como la "década perdida".

Es en este contexto, que el sistema capitalista experimenta a mediados de los ochenta nuevos ajustes en su modelo de acumulación de capital, que deriva en la configuración de un nuevo modelo económico y de una nueva fase del desarrollo del capitalismo mundial: el modelo neoliberal y el Capitalismo Global. El modelo neoliberal de acumulación posibilitaría así el repunte la tasa de ganancia en las nuevas condiciones definidas por el Capitalismo Global (globalización).

*Gráfico 1
Tasa de ganancia y tasa de acumulación del capital de Estados Unidos,
Europa y Japón. 1961- 2007*



Tasa de acumulación=tasa de crecimiento del volumen de capital neto.
Tasa de ganancia= beneficio/capital (base 100 en 2000).
Fuente: Husson, Michel (2008)

El surgimiento del capital transnacional es la base de la globalización económica, que permitió pasar de una economía capitalista mundial a una economía capitalista global. La diferencia entre una y otra radica en la dinámica del proceso de valorización del capital, es decir, en el proceso de generación de utilidades. La economía mundial presupone que la valorización del capital ocurre en las economías nacionales, que se vinculan al mercado mundial mediante relaciones comerciales y financieras asimétricas norte-sur, para integrar una formación económica social más amplia o sistema mundial. En cambio, en la economía global, la valorización del capital no se concentra en determinadas fronteras nacionales sino que se realiza mediante una reorganización del proceso de producción que al mismo tiempo que se fragmenta geográficamente, se integra funcionalmente en un proceso de producción y acumulación global, con nuevas y mayores oportunidades para que el capital pueda obtener utilidades (Robinson, 2007).

El capitalismo global surgido de esta reorganización de la producción presenta las siguientes características y tendencias:

a) Formación de complejas cadenas de producción de bienes y servicios, fragmentadas geográficamente e integradas funcionalmente bajo el control del capital transnacional y de sus agentes, las empresas transnacionales. A diferencia de las multinacionales, las empresas transnacionales no se caracterizan por operar físicamente en muchas economías nacionales, sino por producir y acumular capital a partir de circuitos globales, muchas veces sin que sea necesaria la presencia física de estas empresas (o de sus agentes) en los territorios que forman parte de estos circuitos globales. Las maquilas de confección de prendas de vestir o de artículos deportivos que operan en la región centroamericana, proporcionan un buen ejemplo que ilustra como en esta fase del capitalismo, las empresas transnacionales (que controlan las cadenas de vestuario y/o de artículos deportivos) "descentralizan" en agentes nacionales, la

organización de ciertos eslabones de la cadena productiva, pero manteniendo el control sobre la toma de decisiones fundamentales en dichas cadenas (qué producir, cuánto producir, cómo producir y para quién producir).

- b) Desmantelamiento progresivo de los sistemas de producción endógenos de las economías nacionales, y reconversión de éstos en función de las necesidades de reestructuración del proceso de producción y de acumulación de las empresas transnacionales. Para las economías centroamericanas esto se ha reflejado en un acelerado proceso de terciarización de los aparatos productivos, a la cual se le podría calificar de "espuria". Esto debido a que el crecimiento desproporcionado de los sectores de comercio y de servicios (financieros y no financieros) observado en las últimas dos décadas no es una consecuencia de una mayor demanda interna de estos servicios; más bien constituye una respuesta al desmantelamiento del sector primario (agropecuario) y del secundario (industria), y a la destrucción de empleos en estos sectores. Fenómenos acelerados por el proceso de inserción de Centroamérica a las cadenas productivas transnacionales.
- c) Cambios en las relaciones de poder entre la clase trabajadora y la clase capitalista, derivados de la flexibilización de las condiciones de empleo y de remuneración de la fuerza de trabajo que provocan las "innovaciones" en la organización del proceso de trabajo, tales como la desintegración vertical, "justo a tiempo" y producción en pequeños lotes, subcontratación y outsourcing, y formación de clusters entre empresas dentro de las cadenas productivas transnacionales. En estas nuevas formas de organización de la producción, los trabajadores y trabajadoras son tratados como componentes subcontratados y sustituibles (o desechables) dentro de las cadenas de producción global, lo que debilita su posición de negociación de condiciones laborales y/o su capacidad de resistencia frente al deterioro de estas condiciones. Más



aún, en determinadas circunstancias los mecanismos de la producción flexible, conducen al enfrentamiento transfronterizo de trabajadores/as, principalmente cuando se presentan amenazas de deslocalizar empleos de una región a otra en busca de menores costos salariales.

d) Formación de una clase capitalista hegemónica global, integrada por el capital transnacional que subordina a los capitales y a los Estados nacionales y los integra a su dinámica de acumulación global. Esta clase hegemónica no está formada sólo por capitales transnacionales de países del norte sino también por capitales transnacionales de países del sur. Un ejemplo de esto es la compañía América Móvil (CLARO) que tiene su sede corporativa en México, y que en el año 2007 se situó como la corporación transnacional con mayor facturación en la región centroamericana (\$3.392,00 millones). Como contrapartida, la globalización ha dado lugar a la formación de hecho de una clase trabajadora y de grupos subordinados, también de carácter transnacional, aún cuando aún exista una incipiente conciencia de clase sobre este nuevo carácter de la subordinación en el capitalismo.

e) Aumento en los flujos mundiales de Inversión Extranjera Directa (IED) dominados por las empresas transnacionales. En el World Investment Report 2007 de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) se estima el acervo de IED en todo el mundo ascendió en 2006 a 12 billones de dólares. Esas inversiones se destinaron a las actividades de unas 78.000 empresas transnacionales (ETN) de todo el mundo que son propietarias de unas 780.000 filiales extranjeras (empresas establecidas en el extranjero por las ETN). Se calcula que, en 2006, las ventas, el valor agregado y las exportaciones de esas filiales aumentaron en un 18%, 16% y 12% respectivamente. De acuerdo a esta misma fuente, se estima que el 75% de los flujos mundiales de IED son responsabilidad de las empresas transnacionales de los países capitalistas

desarrollados y que en muchas regiones en vías de desarrollo se ha desatado una especie de competencia para captar una mayor porción de estos flujos de IED. Sólo en el año 2006 los Gobiernos del mundo adoptaron en conjunto 147 reformas en políticas nacionales para favorecer la atracción de inversión extranjera directa, de las cuales el 74% se realizaron en países en desarrollo.

f) Aumento en los flujos de comercio mundial de manera asimétrica y concentrada. UNCTAD (2007) señala que en el crecimiento del comercio mundial se constatan diferencias en la participación de las distintas regiones del mundo, ya que mientras Asia, Europa y América del Norte contribuyen al crecimiento del comercio mundial por la vía de las exportaciones; otras regiones como América Central y el Caribe, América del Sur, y África contribuyen a este crecimiento del comercio mundial por la vía de las importaciones: Adicionalmente, esta misma fuente estima que una tercera parte está conformada por transacciones entre empresas transnacionales y otra tercera parte por transacciones realizadas al interior de empresas transnacionales (comercio intrafirma).

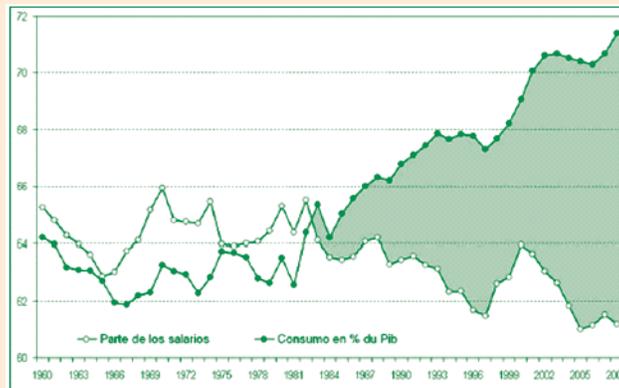
g) Disminución acelerada de la participación de los salarios dentro de la composición del Producto Interno Bruto de las economías capitalistas como resultado inevitable de las tendencias a la flexibilización de las condiciones de empleo. La información disponible para los Estados Unidos y Europa muestra que a lo largo del período 1981-2006 (gráficos 2 y 3) se deterioró la participación salarial dentro de la estructura del PIB de estas economías, en la medida que de un promedio de participación del 65% en 1981 cayeron a representar un 61% en Estados Unidos y un 57% en Europa. Estas tendencias estuvieron acompañadas de un aumento de la pobreza y de la exclusión social en los países más ricos del mundo. A manera de ejemplo, la Oficina del Censo de los Estados Unidos, reportó que en el año 2007 había en Estados Unidos cinco millones más de pobres que hace seis años, y el ingreso promedio

era mil dólares inferior al que había en 2000. (Censo USA, 2007). Por su parte, según cifras oficiales, en ese mismo año uno de cada 4 alemanes era pobre o sobrevivía gracias a la ayuda del Estado. (Ministerio de Asuntos Sociales de Alemania, 2008).

- h) Mayor concentración de la riqueza mundial. Como resultado de los mecanismos desarrollados por el capitalismo global para el aumento de la tasa de la ganancia, se registró desde los años noventa una tendencia acelerada a la concentración de la riqueza mundial, pero especialmente en la economía

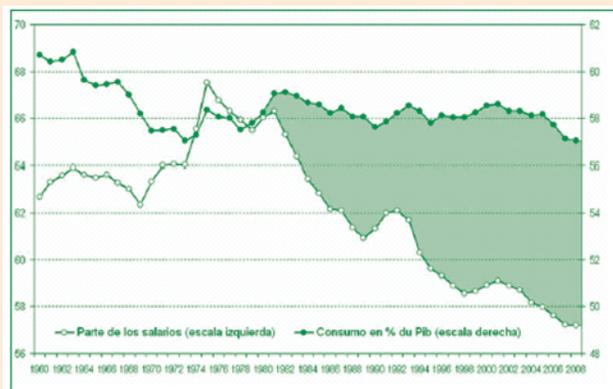
norteamericana. De acuerdo a Naciones Unidas, en el año 2000 un 20% de las familias más ricas del mundo concentraban el 87.3% de la riqueza mundial; en el otro extremo, las familias más pobres percibían sólo el 1,4% de esa riqueza generada. En Estados Unidos, de acuerdo a un estudio de Robert Reich (Profesor universitario y ex - Secretario del Trabajo de Estados Unidos durante la presidencia de Bill Clinton) sostiene que en 2008 al 1 por ciento más rico de los estadounidenses le correspondió el 23 por ciento del ingreso nacional, mucho más que el 8 por ciento que captaron en 1980.

*Gráfico 2
Estados Unidos: participación porcentual de salarios y de consumo privado en el Producto Interno Bruto. 1960 - 2006*



Fuente: Husson, Michel (2008)

*Gráfico 3
Europa: participación porcentual de salarios y de consumo privado en el Producto Interno Bruto. 1960 - 2006*



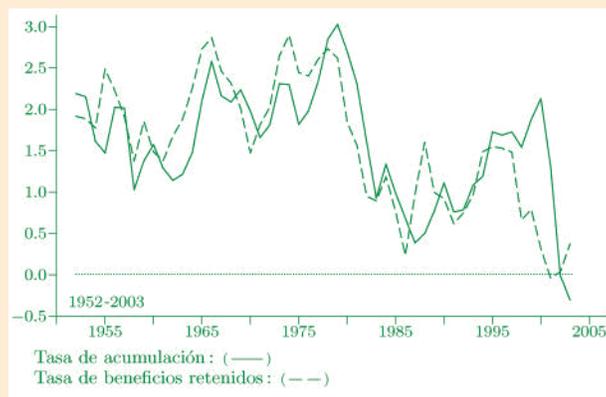
Fuente: Husson, Michel (2008)

i) Caída en la tasa de acumulación de capital y de autofinanciación neta de las empresas en sus países de origen. Como resultado de los efectos sobre los salarios y la distribución del ingreso, se debilitó la capacidad de compra de los salarios como factor de la acumulación de capital global y disminuyó la tasa de inversión de las empresas de Estados Unidos (ver gráfico No. 4) y Europa. Respecto a este último fenómeno, se presenta una paradoja: las empresas capitalistas, principalmente transnacionales, obtienen grandes masas de ganancia, pero no las reinvierten en sus países de origen debido a que la demanda de las familias en esas economías no crece a una tasa tal que vuelva atractiva la reinversión desde el punto de vista de la tasa de ganancia. En este contexto, se potencia el imperialismo de Estados Unidos y de Europa a través de los acuerdos de comercio e inversión como una respuesta a la presión para expandir sus inversiones al resto del mundo, en busca de espacios para valorizar los capitales que no pueden ser

reinvertidos en esas regiones geográficas. De acuerdo a Dumenil y Levy (2008) en el año 2000, el conjunto de las ganancias resultantes de la inversión directa de Estados Unidos, o sea las ganancias de las empresas transnacionales en otros países, representó el 53% de las ganancias domésticas.

j) Expansión de un sistema financiero global especulativo y desregulado. A finales de la década de los noventa el capitalismo impulsó el desarrollo de un sistema financiero global para colocar las crecientes ganancias no reinvertidas de las empresas de Estados Unidos y Europa y para desarrollar instrumentos financieros que permitieran a las familias continuar consumiendo pese al deterioro en su capacidad adquisitiva real. Las zonas grises de las gráficas 2 y 3 muestran como en Estados Unidos y en Europa, paralelamente a la caída de la participación salarial en el PIB, el consumo privado (de las familias) experimentó un aumento exponencial en el consumo como porcentaje

*Gráfico 4
Estados Unidos: Tasa de acumulación y tasa de autofinanciación neta, sociedades no financieras*



La tasa de acumulación es la tasa de crecimiento del stock de capital fijo.
La tasa de beneficios retenidos muestra el autofinanciamiento neto de la amortización de capital fijo.
Es el resultado de dividir el beneficio de las empresas después del pago de intereses, impuestos y dividendos entre el valor neto de las sociedades (total de activos - deudas).
Fuente: Dumenil, Gérard y Levy, Dominique (2008)

del PIB de esas economías; fenómeno posibilitado por la expansión del crédito hipotecario y de sus derivados en ese mismo período. En EEUU la familia promedio que debía 40.000 dólares en 1980 pasó a deber 130.000 dólares en 2007 (Navarro, 2009). Esta expansión del crédito también fue potenciada por las desregulaciones en el sistema financiero de los Estados Unidos² que permitieron el desarrollo de la banca de inversión global (dominada por corporaciones financieras transnacionales) y de los derivados financieros que prepararon el camino para el estallido de la crisis de las hipotecas subprime en el año 2007.

La configuración de este nuevo orden mundial fue posibilitada por el neoliberalismo, entendido por un conjunto de ideas y de políticas que fueron impulsadas "desde arriba" por el bloque predominante para promover condiciones propicias para la operación del nuevo sistema de producción capitalista global transnacional (Robinson, 2007). La revolución neoliberal actuó sobre las estructuras económicas, culturales y políticas globales, a través de medidas como las siguientes:

1. Las reformas económicas y sociales neoliberales de los Gobiernos de Ronald Reagan (Estados Unidos), Margaret Thatcher (Gran Bretaña) y otros en los países capitalistas del norte. Estas reformas estuvieron orientadas al desmantelamiento del Estado de Bienestar, a la privatización de las empresas y de los servicios públicos, a la flexibilización laboral, y en general, al abandono de las principales políticas keynesianas que habían favorecido el funcionamiento del capitalismo después de la crisis de los años treinta.
2. Las políticas de ajuste estructural del Consenso de Washington (privatización,

apertura externa, desregulación de mercados, disminución de la intervención del Estado en la economía, etc.), impulsadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), entre otras. Este conjunto de reformas fue impuesto en la mayoría de casos como una condición para los Programas de Estabilización y Ajuste Estructural del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial. (Ver recuadro No. 1).

3. La institucionalización del pensamiento económico neoliberal como teoría económica dominante en las Universidades y centros de investigación económica de los países del norte, y que luego se diseminó al resto del mundo como una especie de pensamiento único. El rasgo principal de esta teoría económica fue la adopción de los postulados y supuestos del Consenso de Washington como verdades económicas incuestionables, lo que le dio a esta teoría el carácter de un auténtico fundamentalismo económico.
4. La creación de una cultura de masas global basada en los principios, valores e íconos de la cultura occidental, cristiana y capitalista, facilitada por los medios de comunicación globales. Dos de los aspectos más destacados de la configuración de esta cultura global han sido la homogenización de los patrones de consumo entre países y regiones (creación de un "consumidor global"), y la adopción del modelo de democracia de los países capitalistas occidentales del norte como el modelo ideal de organización de los sistemas políticos ("democracia de mercado").

En el siguiente apartado se desarrollan con más detalle el rol de los acuerdos de comercio e inversión así como el de las instituciones financieras y de asistencia oficial al desarrollo en el proceso de transnacionalización de las economías.

² Particularmente, en el año 2000 se derogó la Ley Glass - Steagall de 1933 y la Ley Bank Holding Company de 1956 que habían sido establecidas precisamente para prevenir el crecimiento de las inversiones financieras especulativas y otros crash como el del año 1929.

II

Acuerdos de comercio e inversión, organismos financieros internacionales y Cooperación Oficial para el Desarrollo en el fortalecimiento del modelo de acumulación transnacional.

El neoliberalismo se planteó una estrategia orientada a dos objetivos. El primero, la liberalización mundial del comercio y la construcción de un marco jurídico e institucional para la protección de las inversiones transnacionales y para obligar a los Estados nacionales a supeditar los intereses nacionales a los intereses transnacionales. El segundo objetivo de esta estrategia fue la reestructuración interna de las economías capitalistas del norte y del sur mediante procesos de reconversión de sus aparatos productivos para facilitar su integración a las cadenas de producción globales. Este apartado se centra en el primer componente de esta estrategia del neoliberalismo; mientras que en el recuadro No. 1 se expone brevemente el contenido del segundo componente de la estrategia neoliberal.

La Conferencia de la Organización Mundial del Comercio (OMC) creó las condiciones jurídicas y políticas internacionales para acelerar el denominado proceso de integración económica mundial mediante la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre países (dominado por las empresas transnacionales) así como para promover la libre movilidad y protección de los flujos de inversión extranjera directa (dominados por las empresas transnacionales).

De acuerdo a UNCTAD (2007) sólo en el período 1992-2006 se realizaron 2264 cambios en las legislaciones nacionales para favorecer las condiciones de la IED, habiéndose acelerado estas tendencias a partir de la creación de la OMC en 1995 (ver cuadro No. 1). En todos estos casos, se favoreció directa o indirectamente las oportunidades de rentabilidad de las inversiones de las empresas transnacionales, a través de exenciones tributarias, facilidades en las concesiones de agua y de explotación de recursos mineros, concesiones de obras de infraestructura financiadas con fondos públicos, venta de empresas públicas, entre otras. Más del 70% de estas medidas favorables a las empresas transnacionales han provenido de gobiernos de países en desarrollo.

Un instrumento que favorece la expansión de las empresas transnacionales son los Acuerdos Internacionales de Inversión (AII), los cuales a finales de 2006 totalizaron casi los 6,500. De éstos, 2,573 eran acuerdos bilaterales de inversión (ABI); 2,551 eran acuerdos sobre doble tributación, y 241 eran tratados de comercio y cooperación con disposiciones sobre inversiones. (UNCTAD, 2007).

Cuadro No 1
Cambios introducidos en las legislaciones nacionales sobre Inversión Extranjera Directa, 1992- 2006

Concepto	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Países que introdujeron cambios	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82	103	93	93
Número de cambios realizados	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248	242	270	205	184
Cambios realizados para favorecer más a la IED	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236	218	234	164	167
Cambios realizados para favorecer menos a la IED	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	37

Fuente: UNCTAD (2007)

Desde al año 2001 en el seno de la OMC se está negociando una serie de acuerdos sobre liberalización comercial y de inversiones conocida como la Ronda de Doha. Después de ocho años, esta ronda se ha estancado debido a las posturas de tres tipos de países:

La postura de los países capitalistas (Estados Unidos, UE, Japón, Noruega, Suiza, etc.), de negarse a eliminar sus sistemas de protección a la agricultura (subsidios a productores, aranceles a importaciones agrícolas, etc.); de promover una liberalización completa de todos los bienes no agrícolas y servicios, y de insistir en el endurecimiento de la protección de las nuevas tecnologías a través del Acuerdo de los Derechos de Propiedad Industrial Relacionados con el Comercio (TRIPS) de la OMC, lo que hace que a los países en desarrollo hoy en día les resulte más difícil acceder a las tecnologías avanzadas que en el régimen más permisivo en que prosperaron los países actualmente adelantados.

La postura de un grupo de países capitalistas emergentes (Brasil, Argentina, Chile) de insistir en la eliminación de todas las medidas proteccionistas a la agricultura de los países capitalistas desarrollados y en el mantenimiento de un apropiado sistema de protección a sus industrias nacionales; y

La postura de un grupo de países no alineados (Cuba, Venezuela, Bolivia, India, China) de no incluir en la liberalización de inversiones a los servicios públicos y a los servicios básicos (incluida la educación); de mantener un nivel de protección adecuado al sector agroalimentario de las economías, y de flexibilizar el sistema de protección de los derechos de propiedad, especialmente en lo concerniente a medicamentos.

Frente al estancamiento de la Ronda de Doha, los países capitalistas han intensificado la firma de Acuerdos Bilaterales de Comercio e Inversión en sus distintas modalidades, y que a partir de un discurso oficial que exalta la supuesta existencia de un círculo virtuoso entre comercio y desarrollo, se orientan a establecer acuerdos

bilaterales favorables para la inversión de las empresas transnacionales, avanzado bilateralmente en los temas de apertura comercial, inversión en servicios y contrataciones del sector público y respeto a derechos de propiedad que durante casi una década han enfrentado la resistencia de la mayoría de economías de países del sur, del movimiento social y de otros grupos de presión en la OMC. De acuerdo a UNCTAD (2007) el número de acuerdos comerciales preferenciales (TLC, Acuerdos de Asociación) con cláusulas de inversión se duplicó entre 2001 y 2006.

En lo que respecta a la estrategia de la Unión Europea, ésta se ha basado en la negociación de Acuerdos de Asociación que tratan de ofrecer a los países con menor nivel de desarrollo "paquetes" complementarios de ayuda oficial en materia de derechos humanos y democracia. El espíritu de esta modalidad de acuerdos comerciales y de inversión promovidos por la Unión Europea se encuentran el mundo³ que expresa como prioridad de la agenda externa europea: "tratar de lograr un acuerdo ambicioso, equilibrado y justo para liberalizar aún más el comercio internacional, abriendo con ello mercados en los que pueden competir las empresas europeas y proporcionando nuevas oportunidades de comercio y desarrollo."

De acuerdo a este documento, la política comercial de la Unión Europea debe tener una perspectiva más amplia, para lo cual debe incluir más temas e instrumentos, más allá de la simple eliminación de aranceles al comercio. Entre las nuevas áreas que debería considerar la política comercial externa europea se mencionan las siguientes:

- Eliminación de barreras no arancelarias a las exportaciones industriales y agrícolas de la Unión Europea;
- Eliminar los obstáculos al acceso de recursos en otros países que puedan permitirle a las

³ *Comunicación de la Comisión Europea al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones; Bruselas 4 de octubre de 2006.*

empresas europeas producir para exportar nuevamente, tales como energía, metales y materias primas. De acuerdo a este comunicado: *"las medidas tomadas por alguno de nuestros principales socios comerciales para restringir el acceso a sus fuentes de suministro de estos productos están provocando grandes problemas a algunas industrias de la UE. A no ser que estén justificadas por motivos ambientales o de seguridad, deberían eliminarse las restricciones al acceso de los recursos"*⁴.

- Crear nuevas y/o mayores oportunidades de expansión de las empresas europeas mediante la apertura de mercados de otros países a la inversión extranjera directa y de una mayor protección a las inversiones de las empresas europeas en el exterior. Para ello se propone: *"insistir en mayor medida en la apertura de los mercados y en normas más estrictas en nuevas áreas comerciales de importancia económica para nosotros, como los derechos de propiedad intelectual (DPI), los servicios, la inversión, la contratación pública y la competencia"*⁵.
- Enfatizar la liberalización del sector de los servicios en las negociaciones de acuerdos comerciales, ya que se advierte que los servicios son la piedra angular de la economía de la UE (representan el 77% del PIB de Europa) y el ámbito en el que Europa posee una ventaja comparativa. Por ello se recomienda: *"negociar la liberalización de los servicios con socios comerciales claves, especialmente cuando el acceso a los mercados sea difícil o nuestros socios hayan realizado pocos compromisos en el marco de la OMC"*⁶.
- Asegurar que las negociaciones comerciales con otros países establezcan una mayor protección a las inversiones de las empresas europeas, puesto que *"a medida que se globalizan las cadenas de suministros, crece la importancia de la capacidad de invertir*

*libremente en terceros mercados. La geografía y la proximidad siguen siendo importantes. El establecimiento de una presencia "física" en un país extranjero ayuda a las empresas de la UE a aprovechar las oportunidades de negocio, hace más predecible el flujo de comercio, y consolida la imagen y la reputación de empresa y del país de origen"*⁷.

- Explotar las oportunidades que las contrataciones públicas ofrecen a las empresas exportadoras de la UE. Para la Comisión Europea, el ámbito de las contrataciones públicas constituye uno de los ámbitos más prometedores para las empresas exportadoras europeas, el cual sin embargo se encuentra poco explotado: *"Las empresas de la UE son líderes mundiales en ámbitos tales como los equipos de transporte, las obras públicas y los servicios públicos, pero se enfrentan a prácticas discriminatorias en casi todos nuestros socios comerciales, que impiden, de hecho, oportunidades de exportación. Se trata probablemente del mayor sector comercial que sigue estando protegido de las disciplinas multilaterales"*⁸.

A partir de la definición de estas prioridades para promover la expansión de las empresas europeas, la Comisión Europea identifica a los acuerdos de libre comercio como los principales instrumentos para avanzar en la agenda del comercio externo de la UE. El texto de la Comisión Europea define en los siguientes términos la importancia y requisitos que deben tener estos acuerdos:

"Los acuerdos de libre comercio (ALC) si se les aplica un planteamiento adecuado, pueden aportar una contribución a las normas de la OMC y a otras normas internacionales debido a que promueven con mayor intensidad y rapidez la apertura y la integración, abordan temas que no están listos para el debate multilateral y preparan terreno para el siguiente nivel de

4 Ibid, página 6

5 Ibid, página 7

6 Ibidem

7 Ibidem

8 Ibid página 8

liberalización multilateral. Pueden abordarse muchos temas clave a través de los ALC, incluidos la inversión, la contratación pública, la competencia, otras cuestiones

reglamentarias y el cumplimiento de los DPI, que en la actualidad no entran dentro de las competencias de la OMC⁹.

Recuadro No 1

El Decálogo del Consenso de Washington y los Programas de Ajuste Estructural

Un programa de ajuste estructural es una condición impuesta por el FMI y/o el Banco Mundial a un país para otorgarle respaldo financiero destinado (préstamos standby) a afrontar un grave problema de pagos internacionales o de liquidez interna. Se elaborarán como recetas únicas a los problemas comunes de diversos tipos de economías y pretenden tener validez universal, en la medida que se aplican con independencia de la situación particular de cada país.

A este tipo de programas se sometió en la década de los ochenta y noventa un poco más de noventa países del Sur y del Este. Los programas de ajuste estructural (PAE) surgieron a comienzos de los años 1980s, como respuesta de las instituciones de Bretton Woods a la crisis de la deuda externa del Tercer Mundo, y luego se extendieron a los países del Este tras la debacle de las economías del bloque soviético.

Inicialmente los PAE obedecían una concepción extremadamente ortodoxa de la política económica, que años más tarde sería bautizada como el consenso de Washington, pretendiendo dar a entender su universal aceptación por parte de los expertos en desarrollo económico. Los diez principios del Consenso de Washington eran los siguientes:

- Disciplina presupuestaria.
- Cambios en las prioridades del gasto público (de áreas menos productivas a sanidad, educación e infraestructuras).
- Reforma fiscal encaminada a buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados.
- Liberalización financiera, especialmente de los tipos de interés.
- Búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos.
- Liberalización comercial.
- Apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas.
- Privatizaciones.
- Desregulaciones.
- Garantía de los derechos de propiedad.

Los programas de ajuste estructural comprenden medidas estabilizadoras y medidas para el crecimiento. Aun cuando los PAE han sufrido modificaciones en su diseño y/o aplicación a partir de reiterados fracasos en los objetivos de desarrollo económico de los países del sur; en la práctica fueron altamente exitosos en la promoción de políticas internas favorables a la apertura comercial, al incremento de la inversión extranjera directa en los países del sur y sobre todo, en el proceso de inserción de las economías nacionales a las cadenas productivas globales.

Los impactos de la recesión económica actual sobre economías como la Islandia, Rumania, y El Salvador ha renovado el uso de los PAE y de las condicionalidades de reformas económicas internas que les acompañan.

⁹ *Ibdi páginas 11- 10.*

Recuadro No 2: La Organización Mundial del Comercio

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es el organismo internacional que se ocupa de las normas del comercio entre los países, es decir, de la legislación del comercio internacional. Su principal objetivo es "ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible" (OMC, 2001). El funcionamiento de la OMC se basa en la negociación y firma de una serie de acuerdos que constituyen contratos irreversibles entre los países miembros (146 países, que actualmente efectúan más del 90% del comercio mundial) y que los obligan a mantener sus políticas comerciales dentro de los límites convenidos.

La OMC es el único organismo mundial que tiene la capacidad de obligar a sus miembros a cumplir con sus compromisos y a sancionarlos en caso de incumplimiento. En estos momentos, los acuerdos de la OMC se agrupan en tres grandes bloques: el Acuerdo General de Aranceles de Aduanas y Comercio o GATT sobre libre comercio de mercancías; el Acuerdo General de Comercio de Servicios AGCS/GATS, sobre la liberalización de los servicios; el Acuerdo sobre aspectos de los derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el comercio ADPIC/TRIPS sobre el comercio en relación con los derechos de propiedad intelectual.

La OMC funciona a través de Rondas de Negociación. En cada Ronda se plantean una serie de sectores y subsectores a liberalizar, así como otras cuestiones de funcionamiento e implementación de los acuerdos.

A lo largo de las diferentes Rondas (que acostumbran a durar años), la OMC convoca lo que llama Conferencias Ministeriales, donde se toman efectivamente los acuerdos. Entre conferencia y conferencia se realizan reuniones de trabajo de las diversas comisiones que van "afinando" las diferencias sobre los temas que hay que negociar. Actualmente estamos en medio de la primera Ronda de Negociaciones desde que se creó la OMC, la llamada "Ronda del Desarrollo". Esta Ronda fue iniciada en la Conferencia Ministerial de Doha, en 2001, y teóricamente debería haber finalizado el 1 de enero de 2005. El impasse es el resultado del "equilibrio de fuerzas" entre ETN, movimiento social y países del G- 20.

Actualmente podemos decir que hay cuatro temas clave en las negociaciones en curso en el marco de la OMC: agricultura, servicios, patentes e inversiones.

En agricultura, se está negociando un acuerdo adicional al de mercancías (GATT) cuyo objetivo a medio y largo plazo es liberalizar totalmente el mercado agrícola (eliminación de aranceles y de subvenciones a la exportación agrícola. En cuanto a los servicios, las negociaciones buscan un acuerdo para regular hasta 160 subsectores y actividades en el sector servicios, de los cuales podemos destacar: telecomunicaciones y tecnologías de la información, servicios ambientales, energía, suministro de agua, turismo, educación, sanidad, servicios culturales, transportes, servicios financieros y bancarios. Aunque este acuerdo no significará la privatización automática de todos los servicios públicos, sí lleva a una liberalización progresiva que incluirá hasta los servicios más básicos, para garantizar las inversiones en estos sectores al sector privado. Las patentes son tratadas en el marco del TRIPS, en el cual se incluyen temas como los derechos de autor, las patentes sobre los medicamentos o las llamadas patentes de la vida (para la OMC los procesos de reproducción en laboratorio de materia biológica son patentables, es decir, todas las investigaciones sobre transgénicos, cultivo de células, secuenciación y reproducción de secuencias de ADN y proteínas, información genómica, clonación de seres vivos, etc.). Finalmente, el tema de las inversiones no está siendo negociado explícitamente en el marco de jefe de la OMC, a pesar de que los esfuerzos de la Unión Europea para incluir la liberalización de las inversiones como uno de los temas que han de ser negociados en la actual Ronda.

Complementariamente, la creación de condiciones económicas y no económicas que acuerdos de comercio e inversión son promovidos como parte fundamental de la agenda del sistema financiero internacional para el desarrollo, entendido como el conjunto de instituciones que proveen financiamiento externo y que apoyan la movilización de recursos internos para los países en desarrollo, así como asistencia técnica y apoyo en la provisión de bienes públicos globales o regionales. Este sistema financiero para el desarrollo está compuesto por las entidades que se ubican en la intersección del sistema de organizaciones internacionales para el desarrollo y el sistema financiero internacional (Figura 1). Entre ellas, se encuentran los bancos multilaterales de desarrollo (BMDs), las agencias bilaterales de cooperación (JICA, USAID, AECI, GTZ), las agencias de las Naciones Unidas y los organismos regionales, las fundaciones privadas, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y los inversionistas privados que realizan inversión extranjera directa (IED) en los países en desarrollo. Cada una de ellas tiene un ámbito de acción más relacionado con el sistema financiero o con las organizaciones para el desarrollo, mientras que los BMDs ocupan un amplio espacio al haber establecido relación con todas estas instituciones.

En su conjunto, este sistema de cooperación para el desarrollo mediante sus agendas de cooperación contribuye directa o indirectamente al establecimiento de condiciones económicas, culturales, jurídicas, políticas y/o institucionales favorables a la liberalización comercial, a la inversión de las empresas transnacionales a la inserción de las economías nacionales en el sistema productivo global.

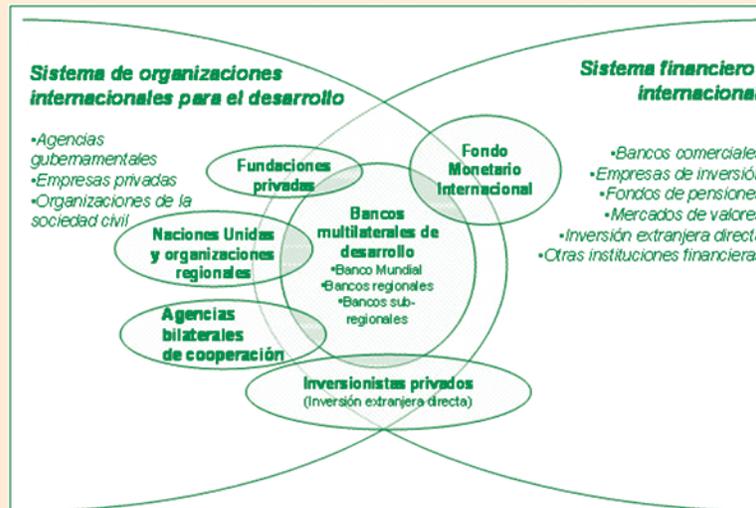
De acuerdo a SELA (2005) a partir de la década de los noventa la cooperación para el desarrollo hacia el tercer mundo se ha caracterizado por tres tendencias que apuntan en la dirección señalada anteriormente:

- Cambios significativos en las fuentes de financiamiento. Los países en desarrollo se financian principalmente con recursos

externos provenientes de fuentes privadas, por lo que las fuentes oficiales han perdido importancia relativa. Si bien los flujos netos oficiales pasaron de US\$ 13 mil millones en promedio anual durante los años setenta, a US\$ 51 mil millones durante los noventa; en ese mismo período los flujos privados netos aumentaron de US\$ 28 mil millones a US\$ 185 mil millones. El aumento más importante se ha dado en los flujos de Inversión Extranjera Directa que se incrementaron de US\$ 51,000 millones en promedio anual entre 1990-1994 a US\$ 162,000 millones en promedio anual entre 2000- 2004. Los flujos de IED se concentran principalmente en los países emergentes y en sectores específicos al interior de ellos (comunicaciones, energía, infraestructura): en el período 2000-2004, cinco economías concentraron el 65% de los flujos de IED (China, India, Brasil, Rusia y México).

- Alta volatilidad de los flujos oficiales netos con una tendencia decreciente. Los flujos oficiales netos crecieron de manera importante entre 1970 y 1990, pero a partir de este último año mostraron una tendencia decreciente. De esta manera, pasaron de un promedio anual de US\$ 52 mil millones entre 1990-1994 a uno de US\$ 36 mil millones entre 2000-2004. Sin embargo, en conjunto, los países en desarrollo han transferido más recursos financieros para cancelar compromisos previamente adquiridos con los países desarrollados y las instituciones multilaterales, que lo que recibieron de estas instituciones (es decir, tuvieron flujos oficiales netos negativos).
- Cambio en la modalidad de los flujos financieros: de la deuda con bancos privados y mercados de capital, los países en desarrollo han pasado a preferir la atracción de inversión extranjera directa e inversión accionaria, en el caso de los flujos privados netos, y de la contratación de deuda han pasado a optar por la gestión de donaciones, en el caso de los flujos oficiales netos.

Figura No 1
Sistema financiero internacional para el desarrollo y las instituciones especializadas en el tema del desarrollo



Fuente: Tomado de SELA (2005: 4)

A partir de las nuevas modalidades de financiamiento para el desarrollo, se imponen de manera directa e indirecta condicionamientos que favorecen los intereses de las empresas transnacionales.

Como ilustración de esta condicionalidad cruzada entre cooperación para el desarrollo e intereses transnacionales, se puede retomar el caso de la cooperación oficial de España hacia El Salvador. Una tercera parte de los fondos de la cooperación oficial de España (donaciones) se destina a la construcción y/o habilitación de infraestructura económica y social en las zonas del Golfo de Fonseca, curiosamente donde está radicada la Empresa Calvo, una de las empresas con mayores niveles de inversión extranjera directa en el país. En 2007 a esta empresa se le planteó la posibilidad de perder los beneficios del Sistema de Preferencias Arancelarias Plus (que le permite exportar a la Unión Europea sin impuestos) debido a la no ratificación de los convenios 187 y 1189 de la OIT. Después de una serie de negociaciones de alto nivel los convenios de la OIT fueron ratificados por la Asamblea Legislativa y la empresa CALVO pudo continuar beneficiándose de las exenciones fiscales a sus exportaciones. Como una muestra del agradecimiento del Estado español a la facilitación de los intereses de sus inversionistas,

la Vice Presidenta del Gobierno español visitó El Salvador en agosto de 2008 para anunciar un refuerzo de 8 millones de euros a los programas sociales gubernamentales, al mismo tiempo que aprovechó la oportunidad para trasladar al Gobierno salvadoreño *"nuestro agradecimiento por la rapidez con la que ha impulsado la reforma constitucional, para poder abordar el tema del Sistema de Preferencias Generalizadas Plus, en la Unión Europea. Y le he pedido que traslade al resto de grupos políticos, que sea un tema prioritario en la próxima legislatura, porque creo que va a ser muy positivo para este país y muy positivo fundamentalmente también, para las inversiones que están realizando en este país, las empresas españolas"*¹⁰.

Por otra parte, la cooperación oficial para el desarrollo de manera creciente está orientando sus recursos financieros para apoyar la participación del sector privado en la financiación de proyectos considerados como "de interés público". La gama de instrumentos financieros para el sector privado incluye financiamiento directo de proyectos e inversión, garantías parciales para los inversionistas privados,

¹⁰ Discurso de la Vicepresidenta del Gobierno Español al final de su visita a El Salvador en agosto de 2008, en: www.rree.gob.sv/sitio/sitiowebree.nsf/pages/discurs_o_esp11.00.08

financiamiento de actividades conjuntas del sector público con empresas privadas (por ejemplo, mediante concesiones para operar servicios públicos), programas de crédito y ayuda para las microfinanzas, y operaciones de fortalecimiento del sector privado en general (asistencia técnica, información, capacitación, diseño de marcos legales). Asimismo, parte de los recursos destinados al sector privado por los bancos multilaterales se utilizan para financiar actividades exportadoras, principalmente a través de créditos para exportación y de seguros. (SELA, 2005: 18).

Los portafolios de proyectos de inversión apoyados por la cooperación para el desarrollo en muchas ocasiones permiten la creación de alianzas estratégicas entre grupos empresariales nacionales y/o regionales con empresas transnacionales, como por ejemplo en el caso de los megaproyectos financiados por las iniciativas del Plan Puebla Panamá (PPP) y/o de la Cuenta del Milenio. Por ejemplo, de acuerdo a Moreno (2008) la iniciativa de interconexión energética del PPP está siendo impulsada por un conjunto de corporaciones estadounidenses y españolas que ejercen un control monopólico u oligopólico del sector energético regional (producción, distribución y comercialización). Serían estas corporaciones quienes resultarían directamente beneficiadas de la implementación de esta iniciativa, dado que el principal proyecto de esta iniciativa, el Sistema de Interconexión Eléctrico de América Central (SIEPAC), pretende la creación de un mercado regional de electricidad, para lo cual se proyecta la

construcción de una línea de transmisión de 1,829 kms. a un coste de US \$ 320 millones, de los cuales US \$ 280 millones provendrían de préstamos contratados por los gobiernos al BID y Banco Europeo, y sólo US \$ 40 millones serían aportados por un grupo de corporaciones estadounidenses y españolas, que se convertirán en la Empresa Propietaria de la Línea (EPL). En la iniciativa energética también se contempla la construcción de presas y represas que estarían ligadas a la línea de interconexión.

En el caso específico del SIEPAC, Moreno (2008) señala que las transnacionales y los grupos empresariales regionales encuentran en el CAFTA-DR el complemento perfecto para culminar la estrategia corporativa que les permitirá avanzar en el control de los recursos naturales de la región y culminar el proceso de privatización de los servicios públicos y servicios de utilidad pública que se encuentran en proceso, mediante la liberalización de las inversiones, la apertura de los sistemas de licitaciones públicas para las corporaciones; la profundización de los procesos de privatización bajo la figura de concesiones; la "legalización" de la bio-piratería a través de la figura de protección de marcas y patentes. Al mismo tiempo que los proyectos del PPP y de la Cuenta del Milenio crean las condiciones de infraestructura (canales secos, puertos, aeropuertos, presas y represas, corredor biológico, líneas de transmisión eléctrica y fibra óptica) que necesitan las corporaciones transnacionales para operar en la región con mínimos costes, pero sobre todo para poder ejercer el control de los recursos naturales.

Cuadro 2
Principales instituciones que participan en la AOD en Centroamérica y México

<i>Bilaterales</i>	18 países donantes: Agencia de los Estados para el Desarrollo Internacional/USAID (18%); Banco Japonés para la Cooperación Internacional/JBIC (10%); Ministerio de Economía y Finanzas de España (8%); Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón(8%), Agencia Sueca de Cooperación/ACDI(7%)
<i>Multilaterales</i>	5 bancos: Banco Interamericano de Desarrollo/BID (41%); Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento/ BIRF (35%); Banco Centroamericano de Integración Económica/BCIE (11%); BID Fondo Especial (6%); AIF (4%); Banco Europea de Inversión/BEI (25), Banco de Desarrollo de América del Norte/BDAN (1%)
<i>Naciones Unidas</i>	6 agencias: Fondo de Población de Naciones Unidas/UNFA (26%); Programa Mundial de Alimentos/PMA (19%); Asistencia Técnica de Naciones Unidas/UNOPS (15%); Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo/PNUD (11%); Fondo de Naciones Unidas para la Infancia/UNICEF (10%), Oficina del Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Refugiados/ACNUR (7%), otras (11%)

Fuente: Elaboración propia a partir de SELA (2005: 14)

En otros casos, la cooperación oficial para el desarrollo establece de manera explícita o implícita condiciones de origen para las adquisiciones y contrataciones de bienes y servicios previstos en los programas a ejecutarse

por parte de los gobiernos o instituciones privadas (vehículos, equipos, transporte, insumos, tecnología, etc.) proveídas por empresas de sus países.¹¹

Cuadro 3
Principales Instrumentos financieros de la ayuda oficial para el desarrollo en Centro América y México

Instrumentos financieros	Subtipos de instrumentos financieros	Grado de utilización
1. Agencias bilaterales de cooperación		
Préstamos regulares	• Préstamos a proyectos, programas y sectores (directos o mediante intermediarios financieros oficiales)	++++
	• Préstamos para propósitos especiales (p.e. fondos de rescate financiero)	+++
	• Créditos para exportación (a través de de agencias crediticias especializadas)	+++
Préstamos concesionales	• Préstamos concesionales hacia gobiernos y sus agencias gubernamentales	+++
	• Préstamos blandos al sector público, sociedad civil e intermediarios financieros privados enfocados en los pobres (pequeñas y micro empresas, fondos rotatorios)	++
Donaciones a organizaciones públicas y de la sociedad civil	• Apoyo presupuestario directo o a través de fondos comunes	++
	• Donaciones a programas y proyectos específicos de ayuda al pobre	+++
	• Ayuda humanitaria y donaciones para post-conflictos	+++
	• Donaciones para inversiones públicas y privadas (principalmente pre-inversión)	+++
	• Fondos bilaterales con condiciones especiales (p.e. Millenium Challenge Account)	.
Alivio de deuda	• Donaciones para ayudar a obtener acceso al financiamiento multilateral y privado	.
	• Reducción y cancelación de deuda	+++
	• Donaciones para ayudar a reducir la deuda a multilaterales (p.e. HIPC)	+++
Fondos de apoyo a inversión privada	• Swaps de deuda (p.e. por protección ambiental) y fondos de contrapartida	+++
	• Préstamos, acciones y <i>joint ventures</i>	++
	• Garantías y seguros por riesgo político, regulatorio y de moneda	++
2. Bancos multilaterales de desarrollo		
Préstamos regulares	• Préstamos para proyectos, programas o sectores (sector público y privado)	++++
	• Préstamos de ajuste estructural y apoyo a la balanza de pagos	+++
	• Préstamos para emergencias (en caso de desastres o eventos inesperados)	+++
Préstamos concesionales (blandos)	• Préstamos a intermediarios financieros (p.e. fondos para microfinanzas)	+++
	• Préstamos para programas, sectores y ajuste estructural al sector público	+++
Donaciones (a instituciones públicas)	• Fondos temporales para países con necesidades especiales (reconstrucción post-conflicto, detenero de las condiciones externas)	+
	• Donaciones para asistencia de instituciones públicas en programas y proyectos	+++
	• Cooperación técnica, construcción de capacidades y desarrollo institucional	+++
Manejo y mitigación de riesgos (para el sector privado)	• Operaciones de emergencia para el caso de desastres naturales o humanos.	+++
	• Garantías totales, parciales y rotatorias (para riesgo político, regulatorio, crediticio, cambiario)	+++
	• Financiamiento cambiario y operaciones de <i>hedging</i>	++
Reducción-manejo de la deuda	• Participación accionaria y quasi-accionaria (acciones comunes o preferentes)	++
	• Otros instrumentos para promover la inversión privada y el comercio: Créditos de exportación, securitización, arrendamiento financiero, seguros, entre otros.	++
Instrumentos financieros adicionales	• Fondos para reducción de la deuda multilateral (Iniciativa HIPC)	+++
	• Préstamos para reducción de deudas (p.e. compra de deuda previa, reducción del servicio)	++
Instrumentos financieros adicionales	• Movilización de recursos de fuentes bilaterales y multilaterales (grupos consultivos)	+++
	• Emisión de bonos de países en desarrollo para fortalecer los mercados de capital local (p.e. bonos en moneda local con garantía o swaps de monedas)	++
3. Agencias y organizaciones de las Naciones Unidas		
Donaciones (presupuesto regular o fondos)	• Fondos para programas y proyectos en el nivel regional y nacional	++++
	• Apoyo para programas ejecutados por el sector público	+++
	• Donaciones de cooperación técnica	++++
Donaciones para sector específico	• Fondos y programas específicos (TOKTEN, IFS, IDRC, conservación de patrimonio cultural, investigación agraria, acceso a tecnologías de información)	++

Nota: El grado de utilización clasifica los instrumentos de acuerdo a los siguientes símbolos:

* Propuesto, + Esta siendo diseñado y probado, ++ Uso limitado, +++ Uso moderado, ++++ Ampliamente

Fuente: SELA (2005: 16)

¹¹ A manera de ejemplo, los contratos de asistencia técnica y financiera no reembolsables de USAID establecen que los viajes realizados por personal técnico de los proyectos deben ser realizados utilizando líneas aéreas norteamericanas.

Recuadro No 3

¿Realmente beneficia la liberalización del comercio a los países subdesarrollados? Evidencia empírica

Un estudio realizado en 2006 por Mehdi Shafaeddin, ex economista de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNCTAD), de 50 países en desarrollo que realizaron una liberalización sustancial del comercio durante el periodo transcurrido entre 1980 y 2000, reveló que sólo el 20 por ciento (la mayoría del este asiático) experimentaron un aumento importante de las exportaciones y del valor agregado de las manufacturas. La mitad restante experimentaron una desindustrialización, una mayor dependencia de las importaciones de bienes de consumo y una tendencia al aumento de la informalidad del empleo (Wade, 2006)

Por su parte, una investigación de CEPAL (2006) determinó que las reformas económicas orientadas hacia la apertura externa y el fomento de las exportaciones en México, Centroamérica y República Dominicana han evidenciado una limitada capacidad para extraer crecimiento económico de estos procesos debido a dos circunstancias: 1) La reducida vinculación entre las exportaciones y el resto de la economía y 2) La masiva penetración de importaciones de bienes y servicios que promovió la apertura comercial, principalmente de los Estados Unidos. De acuerdo a las estimaciones de CEPAL el efecto positivo sobre la balanza comercial, el empleo y sobre el PIB per cápita que podría haber generado la apertura comercial fue neutralizado por el mayor dinamismo mostrado por las importaciones, ya que la apertura comercial extensiva generó una intensa penetración de importaciones en la oferta global de mercancías y servicios, a lo que contribuyó un patrón de exportaciones manufactureras con alto contenido de insumos producidos en los Estados Unidos. En consecuencia, las importaciones de bienes y servicios crecieron a una tasa promedio anual de 14% en los años noventa, y ello elevó el coeficiente de apertura comercial ($X+M/PIB$) de la región de 46,2% a 77,8% en términos reales, entre los más altos de América Latina. A partir de esta evidencia empírica CEPAL concluye que estas economías deben retomar en sus estrategias de desarrollo la dimensión del mercado interno y del fomento productivo, ya que de lo contrario la inserción al mercado mundial continuará acentuando la heterogeneidad estructural, la polarización de los ingresos y las brechas de oportunidades que genera la globalización (CEPAL, 2006: 55)

Las conclusiones de los estudios de Shafaeddin (2006) y de CEPAL (2006) coinciden con el Informe sobre Desarrollo Humano de El Salvador 2007-2008 elaborado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo que al examinar los resultados del proceso de liberalización comercial de 15 países latinoamericanos concluyó que los países con menor protección arancelaria no son necesariamente los que más crecen y por ello es consistente la propuesta de buscar un promedio arancelario óptimo que permita a las economías gozar de los beneficios del libre comercio sin sacrificar a los productores nacionales y el potencial de crecimiento doméstico. Estas conclusiones son consistentes con los hallazgos de otros estudios recientes sobre los efectos de la apertura comercial en una variedad de países, como por ejemplo los estudios de Santos-Paulino (2002) y de Thirlwall (2004) que encontraron que el principal efecto palpable de la apertura comercial ha sido el deterioro de la balanza comercial y de la balanza de pagos (PNUD, 2008: 145-146)

En el caso específico de El Salvador, las mediciones del impacto de la apertura comercial sobre la economía salvadoreña realizadas por el PNUD señalan que este proceso no sólo ha propiciado una brecha creciente entre exportaciones e importaciones sino que ha desplazado a la producción nacional agropecuaria e industrial al mismo tiempo que ha contribuido a la destrucción de empleos decentes y a la informalización del empleo. En consecuencia, recomienda que "la política comercial implementada desde comienzos de los noventa debiera ser revisada para adecuarse a las necesidades de desarrollo económico y social del país. (.....) Previsiblemente, El Salvador podría obtener un resultado diferente si, con una protección prudencial, la industria nacional estuviera en posición de abastecer una mayor parte de la demanda agregada doméstica y, en esa medida, constituirse en una fuente más dinámica de generación de empleos" (PNUD, 2008: 146)

III

Panorama General de las Empresas Transnacionales Europeas en Centroamérica

El papel de las empresas transnacionales europeas en América Latina es determinante: 5 de las 10 empresas transnacionales más grandes que operaban en la región en 2006 eran europeas (ver cuadro No. 4). Adicionalmente, dentro de los conglomerados de empresas transnacionales, las españolas ocupan un lugar destacado, sobre todo en el sector de la banca, seguros, energía,

telecomunicaciones, transporte y turismo. De acuerdo a Ramiro (2008) existen más de 400 empresas españolas en la región, pero dentro de las cuales un reducido grupo de ocho, integrado por BBVA, Santander, Endesa, Iberdrola, Unión FENOSA, Gas Natural, Telefónica y Repsol YDF, concentran el 80% de la inversión extranjera directa de España en América Latina.

*Cuadro No 4
América Latina y el Caribe: Las diez grupos transnacionales con mayores ventas en 2006*

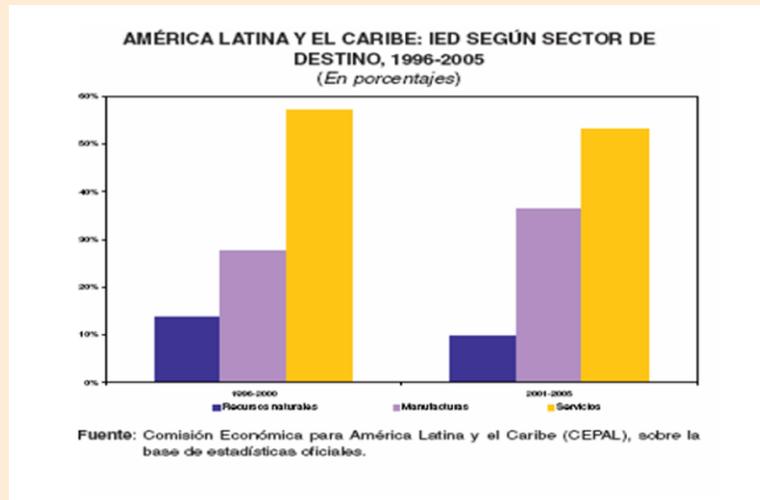
<i>Posición</i>	<i>Empresa</i>	<i>Origen</i>	<i>Rubro</i>
1	General Motor	Estados Unidos	Automotor
2	Walmart	Estados Unidos	Comercio
3	Telefónica	España	Telecomunicaciones
4	Volkswagen	Alemania	Automotor
5	Repsol	España	Petróleo Gas
6	América Móvil	México	Telecomunicaciones
7	Daimler Chrysler	Estados Unidos	Automotor
8	Ford	Estados Unidos	Automotor
9	Nestlé	Suiza	Alimentos
10	Royal Dutch Shell	Países Bajos/Reino Unido	Petróleo Gas

Fuente: CEPAL (2007)

El destino de las inversiones transnacionales en América Latina tiende a concentrarse en tres sectores principales, siendo éstos en orden de importancia los servicios (telecomunicaciones, agua, pensiones, electricidad, bancos, seguros, turismo), la industria y los recursos naturales (gráfico 5). Sin embargo, se observa en el período

2000-2005 una ligera tendencia a la reducción de la importancia de los servicios y de los recursos naturales a favor de las inversiones en la industria, comparativamente con las tendencias del período 1995-2000.

Gráfico 5



Un aspecto destacado de las tendencias de la transnacionalización de las inversiones en América Latina es su impacto sobre el aumento en las transferencias netas de recursos financieros de la región hacia el resto del mundo, especialmente en los períodos en los cuales se presentan disminuciones en los flujos de IED a la región. De acuerdo a Vidal (2007) los pagos por dividendos y utilidades a la IED en el período 1990-1996 ascendieron a 75.937 millones de dólares, equivalentes al 51,1% de la IED que ingresó durante el mismo lapso. De 1995 a 2004, el pago por concepto de utilidades a la IED es igual al 38,5% del ingreso durante esos años. Como se observa en el Cuadro 5, es evidente que en el período 2002-2004, cuando desciende el ingreso de IED, crece el pago de utilidades. En 2004, se reporta por este medio un pago equivalente al 73,1% del ingreso de IED a la región. En términos sencillos: la IED realizada por las empresas transnacionales en América Latina ha representado uno de los principales factores que explican la tendencia ascendente de la tasa de ganancia en las economías capitalistas desarrolladas a partir de la década de los noventa.

Este fenómeno es señalado por UNCTAD (2003) que advierte que no obstante la reducción en las corrientes de IED, los pagos por concepto de

tecnología, que en su mayoría se efectúan al seno de las propias empresas transnacionales, tienden a mantenerse estables en América Latina. En efecto, pese a que la IED no está contribuyendo de manera significativa a la formación bruta de capital de la región, las economías de América Latina están realizando transferencias netas de recursos al exterior desde 1999, en concepto de pagos de utilidades de uso de tecnología. Lo trasladado en el período 1999-2004 suma 157.900 millones de dólares; mientras que en ese mismo período la contribución promedio de la IED a la formación bruta de capital en la región fue menor al 16%. (Cuadro 6).

Respecto a estas tendencias, se puede concluir que los esfuerzos en materia de atracción de IED (firma de tratados bilaterales de inversión, pérdida de autonomía en la gestión de políticas nacionales, debilitamiento de los sectores productivos, destrucción de empleos formales, etc.), realizados por los gobiernos latinoamericanos ni siquiera han contribuido al crecimiento de la inversión y/o al aumento de la tasa de crecimiento de la economía; lejos de ello, han tendido a estimular la salida de capitales, a deteriorar las balanzas de pagos y fortalecer las relaciones de dependencia y el subdesarrollo de las economías latinoamericanas.

Cuadro 5
América Latina. Pagos por utilidades y dividendos a la IED,
1990-2004 (miles de millones de dólares)

<i>Años</i>	<i>Utilidades</i>	<i>Ingresos IED</i>	<i>Utilidades/IED (%)</i>
1990	7,1	7,8	91,0
1991	7,1	12,4	57,3
1992	7,9	14,2	55,6
1993	10,0	13,2	78,0
1994	14,0	27,8	48,9
1995	15,0	29,8	49,0
1996	15,0	43,4	35,5
1997	20,0	65,2	30,8
1998	21,0	72,1	29,0
1999	17,0	86,5	19,9
2000	23,0	76,9	30,4
2001	20,0	69,1	28,8
2002	17,0	44,5	38,7
2003	21,0	34,9	61,0
2004	28,8	39,4	73,1

Fuente: Vidal (2007: 266-267)

Cuadro 6
América Latina: Inversión Extranjera Directa y Formación Bruta de Capital .1999-2004

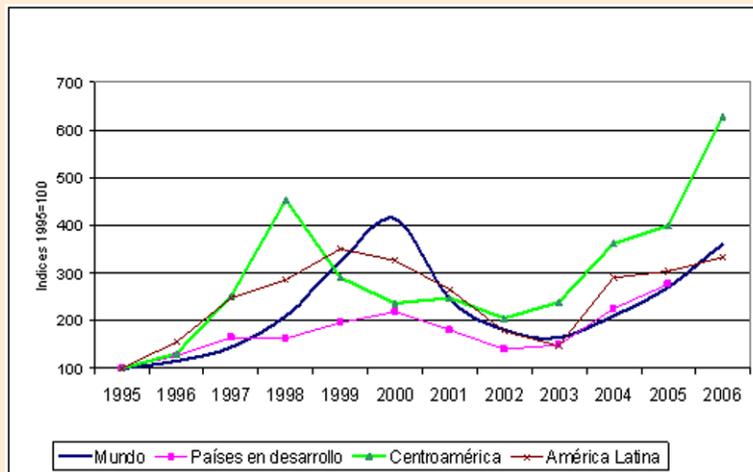
<i>Año</i>	<i>Entrada de IED como % de la Formación Bruta de Capital</i>	<i>Salida de IED como % de la Formación Bruta de Capital</i>
1999	14,2	1,9
2000	13,3	0,2
2001	20,8	4,2
2002	15,4	2,3
2003	12,9	3,2
2004	15,5	3,9

Fuente: Vidal (2007: 265)

La tendencia de la IED en Centroamérica ha reflejado las tendencias latinoamericanas, e incluso a partir del año 2002 ha mantenido índices

por encima de América Latina y del conjunto de países en desarrollo (Gráfico 6).

*Gráfico 6
Tendencia regional de los flujos de Inversión Extranjera Directa
1995-2006*



Fuente: Informe Estado de la Región 2008

Si bien estas tendencias no representan un fenómeno novedoso para Centroamérica, puesto que durante los años cincuenta y sesenta se observó un inusitado auge en la IED en el sector manufacturero estimulada por la estrategia de desarrollo de industrialización por sustitución de importaciones y por el auge del mercado común centroamericano (Dada Hirezi, 1978), tres hechos definen el nuevo carácter de estos flujos de IED hacia el istmo.

En primer lugar, se trata de flujos de IED que se inscriben dentro de la estrategia de expansión de las empresas transnacionales impulsada por las políticas de reformas económicas del Consenso de Washington (apertura comercial, privatización), adoptadas de manera simultánea por el conjunto de países, que les ofrecen condiciones excepcionalmente ventajosas para la valorización de sus capitales.

En segundo lugar, se trata de inversiones que se orientan a actividades económicas que tradicionalmente en Centroamérica habían estado

bajo el control de capitales nacionales (sistema financiero, comercio) o bien habían sido consideradas como responsabilidad exclusiva de los Estados (telecomunicaciones, energía eléctrica, pensiones).

Finalmente, se trata de una IED que muchas veces penetra mediante un sistema de alianzas estratégicas con los grupos empresariales que actúan regionalmente, con la finalidad de acelerar el proceso de inserción de Centroamérica dentro de las cadenas productivas globales y de los circuitos financieros globales. Algunos de los principales grupos empresariales regionales que participan en esta estrategia y que progresivamente se han ido transformando en grupos transnacionales están formados por el Grupo Poma, Grupo TACA, Grupo Cuscatlán y Grupo Agrisal (El Salvador); el Grupo La Fragua, Grupo Pantaleón, Grupo Gutiérrez - Bosch y Grupo Castillo (Guatemala); y el Grupo Pellas (Nicaragua). A su vez, estos grupos han establecido alianzas estratégicas con empresas transnacionales extra-regionales, como la alianza



del Grupo Agrisal con la cervecera SABMiller, la del grupo CABCORP con Ambev, la de los Grupos La Fragua y CSU con Walmart, las del Grupo Pellas con General Electric y con IBM, la del Grupo Cuscatlán con Citigroup y la del Grupo Poma con el Grupo Carso de México. (Segovia, 2007:3)

De acuerdo a Segovia, (2007) como consecuencia de este tipo de integración regional promovida por los grupos empresariales centroamericanos y las empresas transnacionales, a mediados de los años noventa se consolidó un nuevo patrón de crecimiento, basado en el dinamismo de los servicios y el comercio, lo que a su vez ha acelerado el proceso de terciarización de las economías del área. Según los datos proporcionados por Segovia, en el caso de Costa Rica, la mayoría de recursos de la IED se invirtieron en el sector industrial, servicios y turismo, contribuyendo a fomentar una serie de actividades no tradicionales, tales como la industria electrónica, material médico, material didáctico, servicios de negocios y construcción de proyectos inmobiliarios. En el caso salvadoreño, la IED se ha orientado principalmente a la industria eléctrica, industria manufacturera, comunicaciones, sistema financiero y comercio. En ambos casos, sin embargo, se presenta como rasgo común el hecho que la principal fuente de esta IED han sido empresas transnacionales de origen estadounidense: 63.6% del total en Costa Rica, y 67% en El Salvador.

Sin embargo, las alianzas con los grupos empresariales regionales no constituye la única

estrategia de penetración de las empresas transnacionales en Centroamérica. Muchas veces, han incursionado mediante la compra progresiva de las acciones de empresas nacionales, hasta culminar con la compra del 100% de las mismas y con el posterior desplazamiento de los grupos empresariales familiares centroamericanos históricamente vinculados a estas actividades, como aconteció con la compra de cemento CESSA (El Salvador) y Cemento Maya (Guatemala) por el Grupo Holcim ó con la compra del Banco Salvadoreño por la Corporación HSBC, que culminó con el desplazamiento del Grupo Simán de El Salvador de las actividades de intermediación financiera.

Un ejemplo más reciente de esta segunda modalidad de penetración de las transnacionales en Centroamérica es la operación de adquisición de la empresa guatemalteca/salvadoreña Cristiani Burkard -hasta ese entonces líder en el mercado de las semillas mejoradas en Centroamérica- por parte del Grupo Monsanto en junio de 2008. A partir de esta operación esta ETN controla ahora el 70% del mercado de semillas en El Salvador y una red de distribución de 900 puntos de distribución de semillas e insumos agrícolas en Centroamérica. De forma paralela a la compra de Cristiani Burkard, la Asamblea Legislativa de El Salvador aprobó una reforma a la legislación agropecuaria que permite la comercialización y utilización de semillas transgénicas, con lo que se han comenzado a eliminar los obstáculos para la ampliación de la órbita de valorización del capital de la empresa Monsanto en Centroamérica.

*Cuadro 7
Centroamérica y República Dominicana : 45 mayores empresas transnacionales según
país de origen e ingresos reportados en 2007*

<i>Rankin</i>	<i>Empresa</i>	<i>País de origen</i>	<i>Ingresos (US\$ millones)</i>
1	América Móvil (CLARO)	México	3,392,00
2	Walmart	Estados Unidos	2,534,40
3	Componentes Intel Costa Rica	Estados Unidos	2,483,90
4	Digicel Group	Jamaica	1,500,00
5	Falconbridge Dominicana	Canadá	1,155,00
6	Millicom (TIGO)	Luxemburgo	1,149,40
7	AES	Estados Unidos	1,130,30
8.	Copa Holding	Panamá	1,027,30
9	TACA	El Salvador	978,00
10	Grupo Telefónica	España	918,50
11	Pricemart	Estados Unidos	869,10
12	Nestlé América Central	Suiza	735,00
13	Kimberly Clark	Estados Unidos	677,30
14	Cemex	México	662,00
15	Cable & Wireless	Reino Unido	617,00
16	Grupo Monge (El Gallo más gallo)	Costa Rica	505,00
17	Grupo Calleja	El Salvador	500,00
18	FEMSA	México	475,60
19	CabCorp	Guatemala	452,00
20	Unilever de Centroamérica	Holanda/Reino Unido	410,00
21	Pollo Campero	Guatemala	380,00
23	Bayer	Alemania	330,00
24	Abbott Hospitales de Costa Rica	Estados Unidos	293,50
25	Purdy Motor	Costa Rica	250,50
26	Perenco Guatemala	Singapur	238,40
27	GoldcorpInc.	Canadá	235,40
28	Blue Oil de Centroamérica	Reino Unido	234,20
29	Standard Fruti Honduras	Estados Unidos	226,90
30	Grupo Melo	Panamá	220,60
31	Corporación CEFA	Costa Rica	200,70
32	Industrias Licoreras de Guatemala	Guatemala	200,00
33	Baxter Productos Médicos	Estados Unidos	195,20
34	Gruma Centroamérica	México	190,00
35	Bahía Las Minas (Suez internacional)	Bélgica	181,20
36	Holcim Costa Rica	Suiza	159,50
37	Coca Cola	Estados Unidos	158,00
38	Del Monte	Estados Unidos	156,00
39	Conducen	Estados Unidos	130,00
40	Bimbo de Centroamérica	México	130,00
41	LG	Corea	100,00
42	American Pacific Honduras	Estados Unidos	100,00
43	3 M de Centroamérica	Estados Unidos	100,00
44	Calvo Conservas El Salvador	España	98,00
45	Roche Servicios	Suiza	97,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ranking de 200 empresas más grandes de Centroamérica y el Caribe de la Revista Regional Economía y Negocios, septiembre-octubre de 2008.

En el cuadro 7 se presenta el listado de las 45 empresas transnacionales no financieras más importantes de Centroamérica y República Dominicana, clasificadas en orden de los ingresos facturados a diciembre de 2007. Los datos de este cuadro evidencian que el predominio del capital transnacional no es un fenómeno exclusivo de empresas de origen extra-regional, sino que también se ha comenzado a manifestar en capitales de la región, como por ejemplo el Grupo TACA (El Salvador) y el Grupo Monge (Costa Rica).

Otros indicadores relevantes de las empresas transnacionales en Centroamérica son las siguientes:

- 16 de las 25 principales empresas que exportan son transnacionales de propiedad extra-regional.

- De 71 instituciones bancarias que operan en Centroamérica, 39 tienen total o parcialmente participación de bancos transnacionales. En El Salvador la banca transnacional controla el 82% de los bancos y genera el 97% de las utilidades totales del sector bancario. En Honduras el 55% de los bancos están en manos de transnacionales. Sólo en Guatemala el nivel de transnacionalización sigue siendo relativamente bajo: 39%.
- Las cinco mayores empresas farmacéuticas que operan en Centroamérica son transnacionales: Bayer, Roche, Pfizer, Merck y Glaxo Smith Kline. En conjunto facturaron en el año 2007 US\$620 millones.

*Cuadro 8
Centroamérica y República Dominicana:
25 principales Empresas Exportadoras*

<i>Ranking</i>	<i>Empresa</i>	<i>País de origen</i>	<i>País sede</i>	<i>Subsector</i>
1	Componentes Intel	Estados Unidos	Costa Rica	Componentes tecnológicos
2	Falconbridge Dominicana	Canadá	República Dominicana	Minería
3	Abott Hospitales	Estados Unidos	Costa Rica	Productos médicos
4	Parengo Guatemala	Singapur	Guatemala	Petróleo
5	Estandar Fruit Company	Estados Unidos	Honduras	Frutas
6	Baxter Productos Médicos	Estados Unidos	Costa Rica	Productos médicos
7	Coca Cola Industrias	Estados Unidos	Costa Rica	Bebidas
8	Del Monte Costa Rica	Estados Unidos	Costa Rica	Productos alimenticios
9	Liga Agrícola Industrial Azucarera	Costa Rica	Costa Rica	Azúcar
10	Conducen	Estados Unidos	Costa Rica	Productos eléctricos
11	Intratex	Panamá	El Salvador	Productos textiles
12	American Pacific Honduras	Estados Unidos	Honduras	Minería
13	Calvo Conservas	España	El Salvador	Productos alimenticios
14	Roche Servicios	Suiza	Costa Rica	Productos farmacéuticos
15	Compañía Hondureña de Café	Honduras	Honduras	Café
16	Arthrocare	Estados Unidos	Costa Rica	Productos médicos
17	Central Romana Corporation	República Dominicana	República Dominicana	Agroindustria
18	Atlas Industrial- Mabe Centroamérica	México	Costa Rica	Electrodomésticos
19	Grupo Numar	Costa Rica	Costa Rica	Productos agrícolas (aceite)
20	Del Monte Guatemala	Estados Unidos	Guatemala	Frutas
21	Chiquita Brand	Estados Unidos	Costa Rica	Frutas
22	Llantas de Centroamérica	Costa Rica	Costa Rica	Caucho
23	DICOR	Costa Rica	Costa Rica	Café
24	Neumann Kafee Groupe	Alemania	Honduras	Productos textiles
25	Manufacturera Alajuela	Costa Rica	Costa Rica	Productos alimenticios

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ranking de 200 empresas más grandes de Centroamérica y el Caribe de la Revista Regional Economía y Negocios, septiembre-octubre de 2008.

- Las cinco mayores empresas que producen alimentos en Centroamérica son transnacionales: Nestlé, Grupo Melo, Gruma, del Monte y Bimbo. En 2007 tuvieron una facturación de US\$1,431 millones. De éstas, sólo el Grupo Melo se puede considerar de propiedad regional (Panamá).
- Las cinco mayores empresas de telecomunicaciones en Centroamérica son transnacionales: América Móvil, Digicel, Millicom, Telefónica y Cable & Wireless. Sus ingresos por ventas en 2007 ascendieron en conjunto a US\$ 7, 576 millones.
- Las cinco mayores empresas de productos médicos que operan en Centroamérica son transnacionales, y de propiedad extra-regional: Abbott, Baxter, Arthrocare, Boston Scientific y Maghan México. Todas ellas tuvieron ventas en 2007 de US\$697 millones.

IV.

A manera de conclusión: La recesión económica mundial y la estrategia de las empresas transnacionales europeas en Centroamérica.

El ciclo expansivo de la acumulación del capital que permitió la estrategia neoliberal desde mediados de la década de los ochenta ha llegado no sólo a su fin, sino que ha conducido a la economía mundial a una fase recesiva que se está transformando en depresión económica; que muchos estiman que será peor que la de 1929.

No obstante, a mediados del año 2000 las economías del G-8, y especialmente la economía norteamericana, ya mostraban signos de desaceleración en el consumo privado, de ralentización en el proceso de acumulación de capital y sobre todo de caída en la tasa de ganancia (ver nuevamente el gráfico 1). Estas tendencias pudieron ser temporalmente revertidas mediante la expansión del crédito a las familias (créditos sub-prime) y al sector de la construcción inmobiliaria (hipotecas sub-prime), y mediante la expansión de las actividades de los fondos de inversiones que dieron lugar al uso extendido de una serie de arriesgados y novedosos productos financieros globales (titularización de deudas y de fondos de pensiones, títulos de instrumentos de protección contra riesgos de suspensión de pagos). Como suele pasar en el capitalismo, el remedio resultó ser peor que la enfermedad, y a partir de 2007 se produce el estallido de la "burbuja inmobiliaria" en los Estados Unidos, que se trasladó primero al sector financiero y posteriormente a la economía real de los países capitalistas desarrollados y a la de los países capitalista subdesarrollados. Para la economía de la Unión Europea esta situación le representará una caída del 4% en el PIB comunitario en el 2009 y la pérdida de unos 8 millones y medio de empleos entre 2009 y 2010, con lo que casi un 11% de la población europea quedará

desempleada.

A diferencia de lo ocurrido en la crisis capitalista de los años treinta del siglo XX, la crisis actual está alcanzando una rapidez extraordinaria en el proceso de "contagio" entre economías y una mayor profundidad en el impacto sobre los aparatos productivos nacionales. Ambos fenómenos posibilitados por los mismos mecanismos de comercio e inversión que fueron impulsados en la fase del capitalismo global por la estrategia neoliberal.

Sin embargo, y de manera paradójica los países capitalistas desarrollados y las instituciones que promueven los intereses de la clase capitalista transnacional, insisten en la fórmula de la liberalización del comercio y de las inversiones como la mejor forma de contrarrestar la recesión económica. De esta manera, el texto final de la Cumbre del G 20 realizada en Londres el pasado 2 de abril señala:

"4. Por lo tanto, hoy nos hemos comprometido a hacer lo que sea necesario para restablecer la confianza, el crecimiento y el empleo; reparar el sistema financiero para restaurar el crédito; reforzar la regulación financiera para reconstruir la confianza, financiar y reformar nuestras instituciones financieras internacionales para superar esta crisis y evitar futuras crisis; fomentar el comercio y la inversión globales y rechazar el proteccionismo para apuntalar la prosperidad; y construir una recuperación inclusiva, ecológica y sostenible.

22. El crecimiento del comercio mundial ha sostenido una prosperidad cada vez mayor durante medio siglo. Pero ahora está cayendo por primera vez en 25 años. El descenso de la demanda se ve agravado por el aumento de

presiones proteccionistas y por el retroceso del crédito al comercio. Reafirmar el comercio y la inversión mundiales es esencial para restaurar el crecimiento global. No repetiremos errores históricos del proteccionismo de eras anteriores. Para ello:

- Reafirmamos el compromiso asumido en Washington: abstenernos de levantar barreras a la inversión o al comercio de bienes y servicios, de imponer nuevas restricciones, o de aplicar medidas incoherentes de la OMC para estimular las exportaciones. Además, rectificaremos sin demora cualquiera de esas medidas.

- Minimizaremos cualquier impacto negativo para el comercio y la inversión de nuestras acciones de política interior, incluyendo la política fiscal y las medidas de apoyo al sector financiero. No nos refugiaremos en el proteccionismo financiero y especialmente en medidas que limiten el movimiento de capitales, especialmente hacia los países en desarrollo.

- Tomaremos, al mismo tiempo, todas las medidas que estén a nuestra mano para fomentar y facilitar el comercio y la inversión;

- Garantizaremos la disponibilidad de al menos 250,000 millones de dólares durante los próximos dos años para apoyar la financiación de operaciones comerciales a través de nuestro crédito a la exportación y agencias de inversión y a través de Bancos Multilaterales de Desarrollo. También pedimos a nuestros reguladores que hagan uso de la flexibilidad disponible para la financiación del comercio."

La defensa del mantenimiento de las condiciones de libre movilidad de los flujos del comercio internacional y de Inversión Extranjera Directa en la Cumbre del G 20, estuvo precedida por los nuevos lineamientos emitidos en noviembre de 2008 por la Comisión Europea para asegurar en sus negociaciones comerciales y de inversión condiciones más favorables para el abastecimiento de materias primas para las empresas europeas de alto componente tecnológico.

De acuerdo a Guainazzi (2009) la nueva directiva de la Unión Europea advierte sobre la creciente ola de políticas proteccionistas de los países productores de materias primas así como el

creciente activismo comercial de economías emergentes (Brasil, India) para asegurarse un acceso privilegiado a esas fuentes de abastecimiento. Frente a este entorno que amenaza el control hegemónico de las empresas europeas en las cadenas productivas globales de ciertos bienes y servicios, la Comisión propone: a) Incluir cláusulas de acceso y gestión sostenible de las materias primas en todos los acuerdos bilaterales y multilaterales; b) Identificar y combatir todas las medidas que distorsionan la libertad de comercio, utilizando todos los mecanismos a su disposición, incluidos los foros de resolución de disputas comerciales; c) Promover el acceso sostenible de las materias primas en el marco de la política del desarrollo, a través de inversiones directas, de las estrategias de cooperación y de otros instrumentos, y d) Desarrollar nuevas reglas marco sobre como compatibilizar las actividades de extracción minera con la protección ambiental en zonas pertenecientes o cercanas a la red Natura 2000. La estrategia propuesta por la Unión Europea identifica como actores responsables de llevar a cabo estas directrices a la Comisión Europea, los Estados miembros y las industrias que utilizan materias primas de terceros países para sus procesos productivos.

Con respecto a los impactos de esta crisis mundial sobre Centroamérica y sobre las recomendaciones que desde los organismos internacionales y regionales han comenzado a formularse para hacer frente a las pérdidas en la producción y en el empleo, es obvio que nuevamente la recomendación de más apertura comercial y de más esfuerzos por atraer IED será la constante.

Por ejemplo, la CEPAL (uno de los organismos internacionales que con mayor entusiasmo promovieron en los noventa las reformas económicas neoliberales y la inserción de Centroamérica en la globalización) advierte que "en tanto partícipes de un mundo cada vez más interdependiente, los países del Istmo Centroamericano y República Dominicana sufren los efectos de dicha crisis debido principalmente a la recesión en los Estados Unidos, su principal socio comercial (....) El choque externo ha llegado, además del turismo, por varios canales



principales: la contracción de la demanda externa, la restricción del financiamiento externo, la reducción de la inversión extranjera directa, y la de los envíos de remesas familiares. En contraste los términos del intercambio mejorarán y serán el único impacto positivo. Cada uno de los países sufrirá una escasez de divisas y de financiamiento, que complicará el manejo macroeconómico. Dado este contexto complejo, las perspectivas para 2009 son negativas. En el mejor de los casos la región en promedio registraría un incremento del PIB de 1,4%. Si no se restablece el funcionamiento normal de los sistemas financieros, y si persiste el deterioro en el sector real, es posible que la crisis se prolongue y que el crecimiento en 2009 sea menor. Las medidas que ya han tomado los gobiernos para mitigar los efectos de la crisis son las primeras reacciones contra el deterioro de las condiciones económicas y sociales, pero necesitarán reforzarlas. Sin embargo, el margen para la aplicación de políticas contracíclicas es pequeño. En este contexto, es necesario prepararse para una posible crisis prolongada y profunda, monitorear la situación, tratar de reaccionar de manera adecuada y, de ser posible, preventiva. De forma destacada la integración centroamericana podría desempeñar un papel importante para minimizar los efectos de la crisis". (CEPAL, 2009: 6). El subrayado es nuestro.

Cabe señalar sin embargo, que la integración centroamericana a la que CEPAL se refiere es la profundización de los acuerdos de comercio e inversión que se encuentran en marcha, como por ejemplo el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. De manera específica, CEPAL señala que "no cabe duda que avanzar en un acuerdo de este tipo en medio de una crisis mundial tan severa como la actual es una situación privilegiada". (CEPAL, 2009: 82) El subrayado es nuestro.

La renovación del interés de la Unión Europea por acelerar y profundizar los Acuerdos Bilaterales de Comercio e Inversión con los países del sur, coincide con el inicio de una estrategia más agresiva de las empresas transnacionales estadounidenses orientada a reducir costos y aumentar ganancias trasladando empleos

especializados a regiones del norte y del sur que les ofrezcan menores costos laborales y climas más propicios para aumentar su tasa de ganancia rápidamente. Baste mencionar dos casos ilustrativos de esta nueva oleada de deslocalización de empleos. El Wall Street Journal informó el 26 de marzo de 2009 que la transnacional IBM eliminará 5,000 empleos en sus plantas de producción de Estados Unidos, los cuales trasladará las operaciones a la India, como una medida encaminada al aumento de la eficiencia para solventar la caída en la demanda de sus equipos y el aumento en las condiciones de la competencia en ese sector. Por otra parte, BBC Mundo informó el 9 de enero de 2009 que la transnacional DELL cerrará las operaciones de su emblemática planta de producción en Limerick, Irlanda en el transcurso del 2009, dejando cesantes a 1,900 trabajadores/as de ese país; esta planta (junto a los empleos destruidos en Irlanda) será trasladada a Hungría, que se caracteriza por poseer costos laborales de entre 25% y 30% inferiores a los de Irlanda.

En resumen, ¿Qué atractivo tiene Centroamérica para las empresas transnacionales europeas en la coyuntura actual del capitalismo mundial?

- La posibilidad de acceder en condiciones favorables y seguras a materias primas (minerales, pesca, tierra, gas, agua, etc.), que requieren para producir y para mantener su hegemonía en determinadas cadenas productivas globales.
- La posibilidad de acceder sin restricciones (arancelarias y no arancelarias) a los mercados centroamericanos para la realización de la producción de bienes y servicios.
- La posibilidad de producir con bajos costos laborales, exenciones fiscales y otros incentivos para penetrar a terceros mercados en condiciones de competitividad, con inversiones en actividades tales como ensamblaje, artículos deportivos, hardware, autos, etc.
- La posibilidad de ampliar sus oportunidades



para la inversión y obtención de ganancias en sectores en los cuales las empresas transnacionales europeas tienen ventajas con respecto a otras: Financieros; Servicios No Financieros, pero sobre todo, la posibilidad de beneficiarse de la ejecución de contrataciones y concesiones públicas que se realizarán en el marco de los actuales y futuros megaproyectos regionales.

En fin, parece que la crisis económica mundial y sus graves impactos sobre las condiciones

económicas y sociales de los países de la región, podrían ser nuevamente aprovechadas como oportunidades para una valorización extraordinaria de los capitales y para la elevación de la tasa de ganancia de las economías de la Unión Europea, que les posibilite ingresar al nuevo ciclo expansivo de la acumulación del capitalismo mundial. Obviamente, ello no implica que las economías y/o sociedades centroamericanas se beneficien de este proceso.

Bibliografía:

CEPAL (2006); "El papel del mercado interno en la dinamización del crecimiento en la subregión norte de América Latina", México, septiembre de 2006.

CEPAL (2009); "Enfrentando la crisis. Istmo Centroamericano y República Dominicana: evolución económica en 2008 y perspectivas para 2009". México, 14 de abril de 2009.

Chudnovsky, Daniel y Andrés López (2007); "Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur". Revista de la CEPAL, Santiago de Chile, agosto de 2007.

Cumbre G 20 (2009); "Una crisis global exige una solución global". Texto de conclusiones de la cumbre realizada en Londres del 1 al 3 de abril de 2009. Consultado en: www.elpais.com

Dada Hirezi, Héctor (1978); La economía de El Salvador y la integración centroamericana 1945-1960. UCA editores. 4ª edición.

Duménil, Gérard y Dominique Lévy (2007); El imperialismo en la era neoliberal. Disponible en la dirección: www.jourdan.ens.fr/levy/

Guainazzi, Matteo (2009); "La Unión Europea, ¡a por los pobres!". Observatorio de Servicios Públicos de ATTAC- Madrid, 18 de enero de 2009.

Husson, Michel (2008); "Lo que está en juego en la crisis". Publicado en Revista El viejo topo; Barcelona, 2009.

Moreno, Raúl (2008); Los megaproyectos de inversión en Centroamérica: Control hegemónico y apropiación de recursos naturales", ALAI, América Latina en Movimiento, 26 de febrero de 2008.

PNUD (2008); Informe sobre Desarrollo Humano en El Salvador 2007-2008. San Salvador.

Ramiro, Pedro (2008); "El poder las multinacionales españolas en América Latina". Revista ALAI - América Latina en movimiento, No 431-432, mayo de 2008.

Robert H. Wade (2006) "No cifren sus esperanzas en la Ronda de Doha" The Guardian, Londres, 13 de julio de 2006.

Robinson, William I. (2007); Una teoría sobre el capitalismo global. Ediciones desde Abajo, Bogotá, junio de 2007.

Sistema Económico Latinoamericano (2005); La Ayuda Oficial para el Desarrollo en América Latina y el Caribe: Contexto y Perspectivas. XXXI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas, Venezuela.

UNCTAD (2007); Informe sobre las inversiones en el mundo. Empresas transnacionales, industrias extractivas y desarrollo. Nueva York y Ginebra, 2007.

Vidal, Gregorio (2005); Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿Cómo construir una alternativa al desarrollo? Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana de Iztapalapa, Ciudad de México.

Vidal, Gregorio (2007); Globalización, empresas transnacionales y desarrollo en América Latina. En publicación: Del Sur hacia el Norte: Economía política del orden económico internacional emergente. Giron, Alicia; Correa, Eugenia. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires. Octubre. 2007.

