

FRANCISCO DURAND
HUMBERTO CAMPODONICO



PODER EMPRESARIAL Y SOCIEDAD CIVIL EN SUDAMÉRICA

ENTRE EL DIÁLOGO Y EL ENFRENTAMIENTO

PODER EMPRESARIAL Y SOCIEDAD CIVIL EN SUDAMÉRICA
ENTRE EL DIÁLOGO Y EL ENFRENTAMIENTO

FRANCISCO DURAND
HUMBERTO CAMPODÓNICO

PODER EMPRESARIAL Y SOCIEDAD CIVIL EN SUDAMÉRICA

ENTRE EL DIÁLOGO Y EL ENFRENTAMIENTO

Código 13724

DURAND, Francisco; CAMPODÓNICO, Humberto

Poder empresarial y sociedad civil en Sudamérica: entre el diálogo y el enfrentamiento
/ DURAND, Francisco; CAMPODÓNICO, Humberto. - Lima: **desco**: ALOP:
CEDAL: OXFAM, 2010.

182 p.

Poder / Empresarios / Empresas públicas / Empresas privadas / América Latina

Tirada: 500 ejemplares. Primera edición.

Corrección: Rosario Rey de Castro

Coordinación: Mónica Pradel S.

Carátula y diagramación: Juan Carlos García M. ☎ (511) 226-1568

ISBN: 978-612-4043-19-2

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2010-16249

Impresión: Tarea Asociación Gráfica Educativa

Pasaje María Auxiliadora 156 - 164 - Breña, Lima 5 - Perú ☎ (51 1) 332-3229

© Francisco Durand y Humberto Campodónico

© **ALOP** – Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción

Benjamín Franklin 186

Col. Escandón M. Hidalgo, México D.F. 11800 - México

☎ (52 55) 5273-3400 / www.alop.org.mx

desco – Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo

León de la Fuente 110. Lima 17 - Perú

☎ (51 1) 613-8300 / www.desco.org.pe

CEDAL – Centro de Derechos y Desarrollo

Jr. Huayna Cápac 1372. Lima 11 - Perú

☎ (51 1) 205-5730 / www.cedal.org.pe

OXFAM

Av. Benavides 1130. Lima 18 - Perú

☎ (51 1) 700-9200 / www.oxfam.org/es

Lima, Perú, diciembre de 2010

CONTENIDO

PRESENTACIÓN	9
PREFACIO	13
LISTA DE SIGLAS Y ACRÓNIMOS	15
INTRODUCCIÓN	19
PARTE I	
EL PODER EMPRESARIAL	25
CAPÍTULO 1	
LAS CORPORACIONES: PODER ESTRUCTURAL Y DISCURSIVO	33
1.1. Las mayores empresas de Sudamérica	36
1.2. Las empresas multinacionales y la inversión extranjera directa	43
1.3. Los grupos de poder económico	50
1.4. Los 28 GPE más grandes de Sudamérica	54
1.5. Las multilatinas	59
1.6. GPE mediáticos y poder discursivo	62
1.7. Infraestructura e integración sudamericana: IIRSA	66
1.8. El Estado y el poder empresarial: promoción y fiscalización	70
Anexos	79
CAPÍTULO 2	
PODER INSTRUMENTAL DE LAS CORPORACIONES	85
2.1. <i>Lobby</i> y financiación política	89
2.2. Acción colectiva (gremios)	93
2.3. Clubes exclusivos y eventos de magnates	101
Anexos	104

CAPÍTULO 3	
LA SOCIEDAD CIVIL DESDE EL ÁNGULO EMPRESARIAL	107
3.1. Posicionamiento de los gremios afiliados a la OIE	109
3.2. Descubriendo a la sociedad civil pobre	113
3.3. El sistema de RSE	118
3.4. El sistema del Pacto Global	121
3.5. Manejo de territorios pobres	126
Anexo	128
 PARTE II	
LA SOCIEDAD CIVIL POPULAR	131
 CAPÍTULO 4	
ORGANIZACIONES Y MOVIMIENTOS DE LA SOCIEDAD CIVIL	137
4.1. Agencias internacionales de desarrollo y medio ambiente	138
4.2. Organizaciones de monitoreo y vigilancia	140
4.3. Movimientos y redes de la sociedad civil popular	144
 CONCLUSIONES	167
 BIBLIOGRAFÍA	177

PRESENTACIÓN

A menudo en Latinoamérica escuchamos, en los más diversos ámbitos donde se debaten las claves discursivas relativas a los movimientos sociales, la ciudadanía y la sociedad civil, llamados a poner más atención en lo que ocurre con los ricos y no únicamente indagar sobre lo que ha sido por años la preocupación prioritaria del campo progresista: el Estado, la pobreza y sus actores.

Debemos reconocer, sin embargo, que no solo la corriente crítica ha privilegiado el estudio de la categoría denominada “pobreza”; también ha sido objeto de estudio e interpretación de las corrientes dominantes de la visión sobre el desarrollo. Este interés por comprender a los pobres tendría la pretensión de que modificando algunos aspectos nucleares se podrían efectivamente resolver los problemas de pobreza y desigualdad.

El libro de Francisco Durand y Humberto Campodónico que ahora presentamos explora otros caminos y busca enriquecer el análisis al colocar la mira en la actual configuración y caracterización del poder económico en América Latina. Este esfuerzo intelectual coincide con una antigua preocupación de ALOP y también con su *Informe de Democracia y Desarrollo 2009-2010*, que indaga sobre el campo donde opera el poder de los actores sociales en América Latina. Esto permite observar y estudiar el comportamiento del capital en sus expresiones concretas, como los distintos sectores de actividad económica que ha privilegiado en la región. También posibilita observar los marcos institucionales dentro de los que funciona este poder económico y los organismos que ha creado en la región para defender sus intereses gremiales. La gran dimensión que adquieren los grupos económicos, sus estrategias de internacionalización y su diversificación en materia de intereses, por lo tanto, además de las lógicas de acumulación y

utilidades económicas como objetivo central, tienen como efecto adicional influir como poder institucional del sector privado.

La concepción que está detrás es la del poder como un conjunto de relaciones sociales e interacciones en las que se registran hegemonías, asimetrías, distorsiones e intereses diversos. Una visión que recoge la dimensión histórica de la corriente crítica de la teoría del desarrollo al reconocer el quiebre que se establece a inicios de los años ochenta en las políticas del desarrollo, el rol que en ese momento adquieren las políticas neoliberales, y para ello las multinacionales, los organismos multilaterales del crédito, la imposición de nuevas formas de consumo ligadas a élites y capas medias que adquieren nuevos modos de vida y comportamientos globalizados.

Se trata de una nueva fase de modernizaciones capitalistas que impactan en América Latina hasta el día de hoy, con sus señales de concentración económica, desigualdad y actores globalizados que resultan protagonistas del proceso.

El texto nos muestra que el panorama se ha tornado más complejo. Además de las “multinacionales”, aparecen los “grupos de poder económico” de origen regional, también las llamadas “multilatinas”, a los que se agregan las grandes empresas estatales que extienden sus operaciones por distintas áreas de la región. Y junto a ellos un pequeño puñado de empresas de la región que actúan como “actores globales”. El panorama simbólico del capitalismo latinoamericano se deslocaliza y crea un efecto uniformador al encontrar referentes simbólicos semejantes en los distintos países, lo que ya no obedece exclusivamente a los patrones establecidos por las multinacionales.

Sin embargo, manifiestan los autores, el poder económico transnacional sigue siendo asimétrico respecto de los actores locales del capital. Esto se representa en el hecho de que aun teniendo éxito, los grupos económicos de poder local o las multilatinas pueden ser capturados por las lógicas globales de propiedad del capital.

La modernización capitalista de la región conlleva también una suerte de colonización de los territorios, para lo que se requiere de infraestructuras que los adapten a la lógica de la acumulación capitalista. Por ejemplo, las infraestructuras de conectividad (IIRSA y Plan Puebla Panamá) son las que a menudo condicionan el territorio a las nuevas exigencias del mercado internacional, particularmente ligadas a agronegocios, explotaciones mineras, exigencias de energía; y la adecuación normativa de puertos, aeropuertos y toda una infraestructura acorde con las demandas de la globalización.

Todo esto tiene efectos sobre las sociedades, las comunidades locales y los territorios. Las orientaciones políticas de los gobiernos de la región representan una dimensión que filtrará el tipo de relación que el poder económico establecerá con dichas sociedades.

Particularmente preocupante es el alto grado de concentración de los grupos de poder en los medios de comunicación masivos, sus nexos con el sistema político institucional de partidos, los parlamentos y los gobiernos.

Actualmente, el predominio del marketing político, la primacía de los movimientos electoralistas por sobre los partidos políticos (con ideología, programa y militancia organizada) y una democracia representativa centrada en las elecciones, acentúan los problemas de la concentración económica. Hoy es muy difícil competir en política sin apoyos financieros importantes. Esto coloca al centro el tema del financiamiento de la política y en particular de los partidos, área que revela mucha opacidad si es analizada en detalle.

Los vínculos del poder económico con los aparatos burocráticos del Estado ya han sido estudiados. De hecho, el debate sobre la incidencia del poder económico en la sociedad tiene trayectoria en nuestra región. Pero la preocupación sobre la influencia del poder económico y las relaciones que este establece son más novedosas. El financiamiento que la sociedad, mediante el gasto público del Estado, le otorga al sector privado (fortaleciendo un poder económico) asume formas diversas como los subsidios directos, las exenciones impositivas, las compras públicas y ciertas formas de proteccionismo, incluido también el “salvataje” de los riesgos de las crisis y a veces, de la competencia. Algo que en estos años se ha llamado “alianza público-privada” o “proyecto nacional de desarrollo”. La idea que subyace es que la relación entre el Estado y el capitalismo es de orden estructural y el cambio radical no se encuentra a la orden del día.

La virtud del estudio es que muestra los grados de sofisticación que ha adquirido la dinámica del poder económico durante estos años. Para ello, trata en detalle una serie de temas claves para comprender dicha dinámica, como el problema de la justicia tributaria, que pasa a ser un tema central en el debate; las limitaciones de la responsabilidad social empresarial, una manera de ver la solidaridad; y la concentración económica.

El debate sobre la globalización ha llevado a reflexionar sobre categorías que expliquen el poder económico actual, buscando comprender la nueva configuración del poder del capitalismo en una escala global. En los últimos años, la preocupación es si este se encuentra en un foco geográfico particular (en el norte),

o diseminado territorialmente en centros competitivos que abarcarían también a los países del sur.

El poder económico estaría constituido ahora por una difusión más compleja de polos competitivos con ciertos grados de anclaje local, articulados a nuevas clases medias que serían domesticadas con nuevas formas de consumo y vinculación con la globalización.

Las economías emergentes como China, Sudáfrica, India, Brasil o Vietnam pasan a ser protagonistas, estableciendo relaciones complejas tanto con las economías centrales como con las de los países pobres.

El estudio nos ilustra también sobre la tendencia a la generación de una oposición, impulsada por la intención de crear un poder social, casi una institucionalidad social que establezca distintos grados de oposición: a veces vigilancia, control, exigencia de cuentas públicas o denuncia de los efectos negativos de las actividades empresariales. Se trata de organizaciones y movimientos sociales, comunidades locales organizadas, ONG de base local o grandes ONG internacionales, las cuales realizan movilizaciones o actividades de incidencia para intentar nivelar la cancha de juego.

Finalmente, cabe mencionar que la investigación de Francisco Durand y Humberto Campodónico ha sido financiada por Oxfam y la presente publicación ha sido posible gracias al aporte de ALOP, con el apoyo de nuestras asociadas **desco** y CEDAL.

MIGUEL SANTIBÁÑEZ
Presidente ALOP, A.C.
Diciembre de 2010

PREFACIO

La idea de estudiar el poder empresarial en Sudamérica, de precisar cómo se relaciona con el Estado y la política, y cómo se vincula con la sociedad civil hoy, surgió de la ONG Oxfam. Gracias a un concurso de investigación internacional, presenté una propuesta que concitó su atención y armé un equipo para producir un informe.

Oxfam quería obtener una “fotografía” actual de los grandes actores económicos, una suerte de mapa del poder, para discutirla con sus distintas sedes de Sudamérica y precisar cómo la sociedad civil —las ONG, las organizaciones de base, los movimientos sociales, las Iglesias— se “posiciona” frente a las grandes corporaciones una vez que estas revisan sus objetivos y adoptan un “rostro humano”.

Coincidimos plenamente en que un diagnóstico de ese tipo era importante y urgente. Vivimos un momento de fortalecimiento y globalización de las corporaciones. Estas vienen cambiando de imagen y de prácticas, al punto que declaran ser social y ambientalmente responsables, e incluso que impulsan el “desarrollo sustentable”, lo que ha generado nuevas dinámicas. La sociedad civil observa estos cambios y busca, desde distintas posiciones, relacionarse con el nuevo centro de poder para elevar sus demandas, hacer que se reconozcan sus derechos, abrir espacios de negociación y, en algunos casos, movilizarse y oponerse a lo que considera una influencia nociva o un obstáculo para el tipo de sociedad ideal que quiere alcanzar. En otras palabras, para entender nuestro tiempo es indispensable hacer un diagnóstico sobre el poder empresarial y los cambios que se han producido por él y en torno a él.

Este libro surge de ese informe. Ha sido escrito con una visión realista del poder empresarial y está lejos de la loa y la condena, posiciones subjetivas que

parecen influir mayormente en la opinión pública del siglo XXI. Sin duda, hay aspectos que merecen un mayor análisis, y también habría sido mejor realizar estudios de caso y visitas de campo, pero no contábamos con el tiempo ni los fondos para ello. Sin embargo, con los recursos a la mano era posible hacer una primera aproximación y tomar esa foto, para comenzar a calibrar mejor nuestra visión del mundo empresarial. Los resultados, considerando las limitaciones, son preliminares y deben ser objeto de investigaciones más profundas, pero al menos ahora tenemos un panorama más nítido de las corporaciones, el actor clave de la economía mundial y el centro gravitacional de la sociedad latinoamericana del siglo XXI.

Humberto Campodónico formó parte del equipo de investigación, que contó con la valiosa participación de Gustavo Ávila de **desco**, Margarita Loo de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y Trinidad Macías de la Universidad de Texas, San Antonio, Estados Unidos. La iniciativa de publicar el estudio surgió en **desco** del Perú y fue apoyada con entusiasmo por ALOP y CEDAL, gracias a las que pudo concretarse.

FRANCISCO DURAND

LISTA DE SIGLAS Y ACRÓNIMOS

AACCLA	Association of American Chambers of Commerce of Latin America
ACE	Asociación de Cooperación Empresarial Unión Europea - América Latina
ADEPA	Asociación de Entidades Periodísticas de la Argentina
AFP	Administradora de Fondos de Pensiones
AIA	Agenda Indígena Amazónica
AICO	Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio
AIDSESP	Asociación Interétnica de Desarrollo de la Selva Peruana
ALBA	Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América
ALIDE	Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo
AMCHAM	American Chamber of Commerce
ANDI	Asociación Nacional de Industrias de Colombia
ASBANC	Asociación de Bancos del Perú
ASC	Alianza Social Continental
BIC	Bank Information Center
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CANEB	Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia
CAOI	Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas
CCEA	Consejo Consultivo Empresarial Andino
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CEPB	Confederación de Empresarios Privados de Bolivia
CLADEM	Comité de América Latina para la Defensa de los Derechos de la Mujer
CLOC	Coordinadora Latinoamericana de Organizaciones del Campo
CNI	Cámara Nacional de Industria de Bolivia

COECE	Cámara Oficial de Comercio de España
COICA	Coordinadora de Organizaciones Indígenas de la Cuenca Amazónica
CONFIEP	Confederación de Empresarios Privados del Perú
CSA-CSI	Confederación Sindical de Trabajadores y Trabajadoras de las Américas
D3D	Desarrollo, Economía, Ecología, Equidad - América Latina
EITI	Extractive Industries Transparency Initiative
EMN	Empresas multinacionales
FMI	Fondo Monetario Internacional
FSM	Foro Social Mundial
GPE	Grupo de poder económico
IAG	International Advisory Group (Grupo Asesor Internacional)
ICC	International Chamber of Commerce
IED	Inversión extranjera directa
IIRSA	Iniciativa de Integración Regional Sudamericana
INDECOPI	Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual
IVA	Impuesto al valor agregado
LATINDADD	Red Latinoamericana sobre Deuda, Desarrollo y Derechos
Mesa	Mesa de Articulación de Asociaciones Nacionales y Redes de ONGs de América Latina y el Caribe
ML	Multilatinas
M&A	Mergers and acquisitions (fusiones y adquisiciones)
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (Organization for Economic Co-operation and Development - OECD)
OFI	Organismos financieros internacionales
OIE	Organization of International Employers
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMAL	Observatorio de Multinacionales en América Latina
ONG	Organización no gubernamental
ONGE	Organización no gubernamental empresarial
ONU	Organización de las Naciones Unidas
P5PB	Propiedad de los cinco primeros bancos
PPP	Private public partnerships
PPT	Permanent People's Tribunal (Tribunal Permanente de los Pueblos)
REDEM	Red de Estudios de Economía Global
REMTE	Red Latinoamericana de Mujeres Transformando la Economía
RSE	Responsabilidad social empresarial

SAI	Social Accountability International
SIP	Sociedad Interamericana de Prensa
TI	Transparencia Internacional
TLC	Tratado de libre comercio
TNDC	Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia (Argentina)
UIA	Unión Industrial Argentina
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNRISD	United Nations Research Institute for Social Development (Instituto de Investigaciones de Naciones Unidas para el Desarrollo Social)
WWF	World Wildlife Fund

INTRODUCCIÓN

Este libro trata sobre la trama de relaciones entre el poder empresarial, el Estado y la sociedad civil en la primera década del siglo XXI en Sudamérica, un tema que a pesar de su importancia es poco analizado. Tal omisión resulta paradójica si consideramos que el fortalecimiento del sector privado y las corporaciones es el cambio más dramático ocurrido en nuestro tiempo. Hoy ninguna organización o movimiento social, ni ningún analista del poder, puede ignorar la enorme y creciente gravitación de las corporaciones y la constante expansión y ampliación del sector privado, menos aún dejar de entender cómo influye en el Estado y la sociedad.

Una breve revisión de lo escrito y publicado sobre el tema nos muestra que conocemos muy poco o mal cómo opera el poder empresarial. Por ello, la sociedad civil y el propio Estado dejan de estar en capacidad de hacer un seguimiento adecuado de sus actividades, de corregir sus yerros, o de encauzarlo en función de metas nacionales y de desarrollo social. Es como jugar un partido de fútbol ignorando cómo se hacen e interpretan las reglas del juego, y sin tener en cuenta la estrategia del equipo rival.

Para llenar este vacío, y atar los cabos de las múltiples fuentes de información y estudios existentes que requieren ser considerados para tener una visión panorámica del funcionamiento del sistema actual, el libro empieza identificando a los actores que detentan mayor poder económico. Luego explica las relaciones del poder empresarial con el Estado y cómo desarrollan un nuevo discurso como empresa “humana” y “responsable”, y termina estimando cómo se posicionan individual y colectivamente frente a la sociedad civil. Se cubren así todos los ángulos del problema del poder empresarial y se analizan todas las tramas de relaciones significativas para entender la operación y la marcha de la sociedad.

Una vez realizado este diagnóstico, se identifica y estudia a los principales actores de la sociedad civil organizada, analizando sus posiciones y posicionamiento frente al poder empresarial y estimando si lo perciben con suficiente claridad.

El trabajo tiene límites que conviene precisar, aspecto que no impide arribar a conclusiones y recomendaciones importantes. Una primera cuestión es que mira solamente a la cúpula del poder económico, a las corporaciones, sean estas nacionales, extranjeras, mixtas o estatales. Por tanto, no toma en cuenta a actores empresariales formales de menor rango (pequeños y medianos), ni a empresarios que operan en economías informales y delictivas que tienen significativas cuotas de poder en varios países (Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay y Perú). Se centra en los principales actores empresariales porque son “los que mandan”.

En lo que respecta a la sociedad civil, nos es imposible cubrir su vasto universo de organizaciones y movimientos, indicio de su gran vitalidad. El estudio se limita a aquellas que tienen presencia continental, y las que dentro de sus áreas representan posiciones más importantes y nítidas como para dar cuenta de un espectro de posiciones frente al poder empresarial.

La información sobre las corporaciones y la sociedad civil depende en buena medida de la existencia de datos e informes de investigación publicados. No hemos contado con el tiempo y los recursos necesarios para hacer mayores indagaciones, aunque debido al mayor acceso a fuentes por internet y al hecho de que las principales empresas y organizaciones cuenten con sus propios portales creemos que la información obtenida es suficiente, y que el universo cubierto es el necesario para realizar un buen diagnóstico y llegar a algunas conclusiones importantes e útiles.

Advertimos que el trabajo se limita a Sudamérica y no analiza en detalle la problemática país por país. Lo que hace es desarrollar elementos comparativos al ver diferencias por países y clasificarlos en bloques según su tipo de relación con el poder empresarial, lo que en gran parte depende del tipo de orientación ideológica y de políticas públicas de cada gobierno. A principios del siglo XXI, cuando se cuestiona el mal llamado Consenso de Washington, se observa con claridad una gama de posiciones de los gobiernos frente a esta propuesta que reinó desde la década de 1980. Las posiciones o posturas van de derecha a izquierda, pasando por el centro, según lo defiendan, lo critiquen e intenten superar, lo que a su vez determina cómo se definen los países frente al poder empresarial.

En cuanto a las ventajas analíticas, el enfoque tiene la virtud de diferenciar y al mismo tiempo relacionar el poder estructural, directo y discursivo que ejercen las corporaciones, ofreciendo de este modo una visión tridimensional. En esa línea,

ilustra bien el incremento inédito de sus cuotas de poder, a la par de explicar cómo y cuándo las corporaciones modernas se constituyen en el centro del poder empresarial y el actor más global e influyente, lo que plantea un problema y más de un reto. Al fusionarse las corporaciones, y al expandir sus ámbitos de acción en un mundo que les allana el camino y les permite no solo llegar a cualquier país sino a cualquier región, incluyendo las más alejadas, allí donde todavía se encuentran pueblos indígenas, han redefinido la relación con el todo social de tal modo que la corporación no solo es un actor fuerte a nivel nacional y en muchas localidades, incluyendo áreas remotas, sino que llega incluso a tener influencia simultánea en el ámbito global (Fuchs 2007). Opera por tanto en todos los niveles, al mismo tiempo que se pone “por encima del Estado” y diseña estrategias de manejo con la sociedad civil muy efectivas.

Sin embargo, a pesar de su creciente poder estructural, directo y discursivo, enfrenta un problema de gobernabilidad porque debe hacer frente a la cuestión del desarrollo sustentable que le reclaman los Estados y la sociedad civil; debe defender su legitimidad como principal agente económico; y también justificar su enorme tamaño, las políticas que les brindan libertades y beneficios, y sostener el argumento de que los Estados y la sociedad civil se benefician con su presencia, y que si son afectados negativamente, el daño es menor y reparable. El poder empresarial enfrenta además constantes y crecientes demandas de cambio, sea radical o gradual, que ponen en tensión o en cuestión la compatibilidad entre los intereses privados y los públicos y sociales en todos los espacios en los que opera. Otra cuestión interesante es que, a pesar de su gran poder en todas las dimensiones (económica, política e ideológica) y de operar organizadamente en todos los espacios (global, nacional, local), aún no ha logrado legitimarse.

El trabajo ubica al gran poder empresarial en el ámbito sudamericano, explica sus relaciones con el Estado y las principales organizaciones de la sociedad civil. Encuentra, para ser más concretos, que a partir de 1980 los patrones de relación que estableció ese nuevo poder empresarial lo favorecieron en un inicio tanto en el plano estructural y de manejo político directo o instrumental, como en el discursivo (al diseminarse una cultura empresarial y privatista). Sin embargo, cuando a fines de los años noventa surgieron reacciones de parte de la sociedad civil y de partidos radicales que buscaban un equilibrio o contrapeso al poder empresarial, se configuró otro patrón, proceso particularmente visible en Sudamérica que es resultado de reacciones en la sociedad civil que en algunos casos llevan al poder a nuevos actores que limitan, neutralizan u obligan a redefinir el rol del poder empresarial (Durand 2006).

Se pasó entonces de un período de relativa tranquilidad social y consenso de políticas públicas a otro en el que surgieron movimientos sociales que le generaron al poder empresarial un “ruido político”, y llevaron a producir nuevas demandas de cambio que en algunos casos se transformaron con éxito en alternativas políticas y nuevas orientaciones de gobiernos acompañados de mayor influencia de la sociedad civil. Este “ruido” provino y proviene (cada vez es más fuerte) de sectores desposeídos y de menores ingresos que se expresan en su mayoría a escala local, algunos a escala nacional, y que en muchas ocasiones cuentan con el apoyo de intelectuales, organizaciones y redes globales que buscan un desarrollo inclusivo. En ese juego de “ligas mayores”, a pesar de sus muchas limitaciones por no tener influencia sobre los Estados y los poderes fácticos internacionales, o peso suficiente frente al poder empresarial, la sociedad civil y sus organizaciones no dejan de tener cierta influencia en el ámbito global. Encontramos que esta influencia es en buena parte resultado de la acción de las organizaciones no gubernamentales (ONG) y las redes de solidaridad de la sociedad civil norte-sur, y del impacto global que generan los movimientos sociales de defensa de los derechos laborales, humanos y medioambientales que ya no pueden ser silenciados porque estamos cada vez más integrados en este mundo-villorio.

Se ha alterado entonces la relativa estabilidad política y normativa favorable al poder empresarial que se originó desde 1980, y provocado dinámicas de cambio que, en algunos casos, llegan a cristalizarse en nuevas orientaciones del Estado a partir de la formación del gobierno de Chávez en Venezuela en 1998 y el de Lula en el Brasil en el 2003, pero sin que dejen de tener presencia o importancia tanto el poder empresarial —en parte por su poder global— como las posiciones conservadoras que defienden su presencia como estratégica y que buscan brindar las mayores facilidades posibles acomodándose a distintos tipos de regímenes y buscando o intentando “voltear la tortilla”. No existe por tanto ni un consenso de políticas ni una estabilidad de reglas diseñadas por las fuerzas del Consenso de Washington, la familia neoliberal y las multinacionales.

En materia de estudios sobre el poder económico, este trabajo busca ir más allá de aquellos que analizan la relación empresarios-Estado (Maxfield y Schneider 1997). Ese campo de análisis de los politólogos deja de lado la relación que se establece entre el poder empresarial y la sociedad civil, tema que aquí es el principal objeto de reflexión. Para superarlo necesitamos un enfoque sociológico.

También pretende ir más allá de los estudios comparativos de la acción colectiva empresarial, que se limitan a analizar los gremios empresariales y su relación con el Estado para estimar mejores patrones relacionales, dejando de observar

el comportamiento individual de las corporaciones (Schneider 2004). Aquí nos ocupamos tanto de la acción individual de las grandes corporaciones como de la acción colectiva de los gremios empresariales.

Asimismo, aunque hay estudios de responsabilidad social que ven la relación empresa-sociedad civil que estos programas sustentan, muchos analistas no la conectan con cuestiones más sustantivas del poder empresarial como su poder instrumental y la brecha entre el discurso de “empresa responsable” y la dura realidad. Una visión más panorámica y realista es también necesaria.

Finalmente, de lo que se trata es de observar bien a ese gigante que crece y crece y que hoy determina nuestras vidas y empleos. Y para conocerlo con mayor amplitud, se apoya en trabajos que detectan un tiempo nuevo, uno en el que las corporaciones pasan de una fase en la que toman la iniciativa (al desarrollar un sistema de responsabilidad social empresarial), a otro en el que se forman “redes contrahegemónicas”, posiciones y acciones que reflejan esa urgente necesidad del momento actual de re-equilibrar la relación con las empresas multinacionales (EMN) (Hernández Zubizarreta 2009). Obviamente, aquí tratamos de las EMN, pero también consideramos a las multilatinas (ML) y a los grupos de poder económico (GPE) latinoamericanos, que son otra importante unidad de análisis. No nos limitamos entonces —como algunos estudiosos y no pocos observatorios (Amazon Watch, Observatorio de Multinacionales en América Latina)— a ver solo o principalmente a las EMN. En suma, el trabajo representa un esfuerzo por ver el poder empresarial tridimensional y relacionadamente, a fin de brindar un panorama visual más amplio que sea útil para los actores no privados.

PARTE I
EL PODER EMPRESARIAL

Empecemos por discutir la inusual importancia económica, política e ideológica adquirida por las corporaciones para entender mejor los cambios ocurridos desde la crisis latinoamericana de la deuda externa y la redemocratización que empiezan en 1980.

Primero, en ningún otro momento de la historia de la región como a principios del siglo XXI las grandes corporaciones (sean extranjeras o nacionales, mayormente privadas, y en algunos casos estatales) han acumulado tantos recursos materiales, han expandido tanto sus áreas de influencia geográfica, han influido de manera tan fuerte y general el poder político, y han moldeado la sociedad a sus intereses de forma tan efectiva, al punto de afectar de nuevas y más persuasivas formas sus modos de vida, trabajo y consumo. Estamos, pues, frente a un nuevo escenario de poder económico inédito en la historia del capitalismo. Ese cambio en el mapa de poder constituye el signo más importante de nuestro tiempo.

Segundo, tal fortalecimiento o empoderamiento (*empowerment*) ha generado reacciones de diverso tipo entre los actores sociales y políticos (favorables, contrarias, sin faltar las intermedias). El posicionamiento o postura frente al poder empresarial produce tres matrices de relaciones que han tendido a articularse como bloques de países (conservadores, socialdemócratas y radicales).

Tercero, quienes dirigen los grandes GPE, las corporaciones estatales y las subsidiarias de las EMN en América Latina se han constituido en las principales élites del poder económico y en uno de los principales actores políticos de la sociedad contemporánea. Este poder es presentado y justificado de distintas maneras, pero destacan una serie de ideas-fuerza: que las grandes corporaciones son la forma más eficiente y segura de producir y dar empleo, que sus efectos son principalmente beneficiosos, que son una fuerza civilizadora que nos lleva por el mejor camino a la modernidad, y que tienen “un rostro humano” y respetan los derechos fundamentales de los ciudadanos, los pueblos y los Estados del planeta.

Esta flamante realidad empresarial, su nuevo discurso, cuyo punto de partida es el fortalecimiento de las corporaciones como gran actor global, comienza cuando América Latina hace a un lado el modelo desarrollista y abraza el neoliberal. Inicialmente, este modelo económico fue presentado como “único paradigma” por los líderes del Consenso de Washington, cuyas recomendaciones pretenden tener aplicación universal (Williamson y Kuczynski 2003). Gracias al cambio paradigmático neoliberal, y a la mayor influencia de las fuerzas de la globalización económica que este paradigma a la vez expresa y refuerza, el capitalismo moderno corporativo del siglo actual avanza de modo inicialmente incontenible derrumbando barreras, penetrando en los rincones más remotos (para acceder a los recursos naturales), invadiendo mercados, diseminando nuevos patrones de consumo (materiales y culturales), alterando el trabajo e influyendo decididamente en la política y la cultura, y desarrollando una nueva concepción del mundo. Poder corporativo y doctrina neoliberal van, por tanto, de la mano.

Desde la óptica neoliberal, los principios fundamentales que deben guiar al Estado son la libertad de empresa y la promoción del sector privado, principios cuya aplicación es esencial para que el capitalismo moderno que comandan las corporaciones despliegue su fuerza civilizadora y benefactora. El régimen político que lo impulsa originalmente se define como democracia de mercado, *market democracy*. Se distingue en lo económico porque adopta las recomendaciones del Consenso de Washington para introducir nuevas políticas (desregulación, apertura comercial, privatización de recursos, entre las más importantes) que, precisamente, allanan el camino al sector privado y a las corporaciones, su agente principal, al mismo tiempo que se instalan o reinstalan democracias.

Este fortalecimiento y penetración más avanzada han provocado múltiples y variadas reacciones. Para empezar, han suscitado un intenso debate sobre los pros y los contras de la política de libre mercado, el creciente poder corporativo, sus abusos y errores, y el alto grado de concentración económica que genera; asimismo, planteado preguntas sobre los pros y los contras de la globalización económica y la responsabilidad de las fuerzas que la dirigen en razón de que no es un proceso espontáneo. Sigue luego al producir alternativas políticas a comienzos del siglo XXI, con lo cual el panorama de regímenes políticos y de políticas en la subregión se torna considerablemente más variado, al punto que dejan de predominar las *market democracies*, por lo menos en algunos países.

Tales cambios no deben sorprender. La sociedad civil y las fuerzas políticas populistas, socialistas y progresistas de América Latina se replegaron por un tiempo ante la arremetida conservadora, pero luego se han organizado y participado en

la crítica al Consenso de Washington y al poder corporativo con mucho mayor intensidad que otras regiones del mundo (Bell Lara y López 2007: 16-18). Asimismo, al operar en democracia, la sociedad civil organizada, los “grupos de interés”, una vez pasada la crisis recesivo-inflacionaria, o como reacción a la manera como se impusieron los cambios durante esta, y también gracias a la difusión de nuevas formas de comunicación, han aprendido a usar sus espacios de acción y expresión para demandar ajustes o grandes cambios. También han surgido nuevos actores sociales, entre los que destacan las organizaciones de mujeres y los pueblos indígenas.

A medida que esta corriente crítica y contrahegemónica avanza, se van conformando bloques de países que buscan renegociar o enfrentar al poder empresarial corporativo privado y realinearse geopolíticamente. Los bloques alternativos “reformistas” o “revolucionarios” tienen en común mostrar un afán por corregir los excesos de las políticas de libre mercado y contener o renegociar con las multinacionales y los grupos de poder económico, a veces repotenciando a las empresas estatales y renacionalizando recursos naturales, aunque insistiendo en un modelo “extractivista”. Representan, por lo mismo, nuevas configuraciones de relaciones entre poder empresarial, Estado y sociedad civil que van a favor de los dos últimos, más un cambio de la base económica.

Sin embargo, ni el Estado ni la sociedad civil dejan de reconocer la necesidad de operar con principios democráticos y de mercado, aspecto que es importante considerar por lo menos para la mayoría de los actores y en los principales casos de cambio de gobierno. Asimismo, se debe reconocer que el poder de las corporaciones y las ideas neoliberales son acogidas por muchos actores y en varios casos se mantienen o han vuelto a influir en las políticas de Estado.

Lo nuevo es que existe una mayor diversidad de políticas y opciones para organizar las sociedades y, como veremos a continuación, de realinearse internacionalmente como Estados-nación en el escenario continental y mundial.

Desde el punto de vista de las relaciones internacionales y los marcos constitucionales, se observan diferencias sustantivas que marcan tipos de políticas públicas y estrategias de Estado según hablemos del bloque neoconservador, del socialdemócrata y del radical. La participación de los países en estos bloques depende de sus procesos políticos internos, pero los cambios se producen entre estas tres alternativas. Chile, por ejemplo, ha pasado hace poco, con la elección de Sebastián Piñera en el año 2010, a reforzar el alicaído bloque conservador.

El bloque neoconservador es aliado de los Estados Unidos de Norteamérica. Al momento de escribir el presente libro, está conformado por Colombia y el Perú

(en el continente, México, Guatemala y Costa Rica también forman parte de él). Los Estados de este bloque tienen regímenes constitucionales y legales que otorgan mayor importancia a las funciones productivas de las fuerzas del mercado —que ha sido moldeado por las fuerzas del Consenso de Washington— y, por tanto, desarrollan políticas permisivas con las corporaciones y le dan preeminencia a la firma de tratados de comercio norte-sur en bloques comerciales comandados por los Estados Unidos.

Un segundo bloque es de centro y se puede definir como socialdemócrata. Desarrolla un marco jurídico que le da al Estado mayores funciones de regulación y control, y mayor prioridad a la promoción del bienestar social y las políticas redistributivas, pero negociando con las corporaciones. El bloque socialdemócrata está conformado actualmente por países más industrializados como el Brasil y los países del Mercosur (Argentina, Uruguay, Paraguay), a los que se añade el Chile de la Concertación. Todos están situados en el Cono Sur, donde la presencia del pensamiento socialdemócrata o populista moderado (peronista, varguista, battleista) y las organizaciones partidarias son más fuertes y no permiten el ingreso de *outsiders*. No enfrentan necesariamente a los Estados Unidos, sino que buscan desde una posición de independencia negociar con distintos bloques, es decir, aparte de los Estados Unidos, con la Unión Europea y las potencias emergentes del Asia y el Medio Oriente.

El tercer bloque es de corte radical y une componentes clasistas, nacionalistas, socialistas e indigenistas en nuevas fórmulas que cuentan con apoyo popular. Propone una “revolución” que se inicia en democracia. Apenas llegado al poder busca elaborar una nueva Constitución que fortalezca a la sociedad civil, transforme al Estado para servir la causa popular, y controle o expropie a los “sectores estratégicos” de la economía y a las corporaciones o grupos propietarios que se le enfrenten.¹ En ese sentido, tiene políticas más restrictivas con las corporaciones e incluso busca reducir su poder o, según los casos, sacarlas del mercado. Tiende, por tanto, a la confrontación con el poder empresarial, sobre todo aquel afectado por los cambios. El bloque radical está conformado por gobiernos de países andinos con economías de enclave como Venezuela, Ecuador y Bolivia. Allí han

¹ Según Carlos Romero, Ministro de Autonomías de Bolivia, los movimientos y organizaciones sociales indígenas y populares permitieron formar un nuevo polo político para “construir un nuevo paradigma”. El modo de hacerlo, común al bloque radical, es a través de “un proceso constituyente que es necesario para transformar el Estado, y redefinir las reglas de la convivencia social y el control del excedente económico”. Intervención del Ministro en el foro “Los procesos constituyentes y el nuevo escenario en los países andinos”. Lima, 14 y 15 de mayo de 2009.

colapsado los partidos tradicionales, lo que ha abierto un espacio de acción a los movimientos sociales y los liderazgos alternativos. Son parte del ALBA (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América), la iniciativa opuesta a los Estados Unidos que impulsa la Venezuela de Chávez y que se alinea con países como Rusia e Irán.

La existencia de estos tres bloques confirma que Sudamérica (y América Latina) vive un tiempo nuevo, aunque incierto, pues en los países menos estables pueden ocurrir realineamientos por efectos de la crisis mundial de 2008-2009, la inestabilidad entre potencias y la reorganización de la economía mundial. Dado que hoy existen múltiples polos de desarrollo capitalista mundial, algunos de los cuales están integrándose más con América Latina —como China, que mantiene su expansión—, y también la necesidad de materias primas, es difícil pronosticar un escenario negativo generalizado en la región.

La crisis de 2008-2009 ha provocado mayores reacciones críticas frente al capitalismo irrestricto, en particular en los países que han sufrido sus efectos de manera más intensa (Estados Unidos, Reino Unido), lo que puede desarrollar tendencias mundiales, aunque sus efectos políticos en la región han sido variados y difíciles de predecir caso por caso.

En síntesis, tanto por las tendencias de cambio político observadas como por la conformación de un nuevo escenario internacional marcado por la recesión y una recuperación incierta, una evaluación holística, panorámica (que vea las tres dimensiones del poder económico, todos los principales actores empresariales) y relacional (que ponga atención en los patrones relacionales de la gran empresa, el Estado y la sociedad civil) es particularmente necesaria en el momento actual. Quienes más necesitan de ello son los movimientos sociales y las organizaciones de la sociedad civil, que deben actualizar sus conocimientos, incrementar su interés y afinar sus propuestas frente al poder empresarial para actuar con mayor efectividad.

CAPÍTULO 1

LAS CORPORACIONES: PODER ESTRUCTURAL Y DISCURSIVO

El vértice del poder económico de Sudamérica está compuesto por un trío de grandes corporaciones diferenciadas por tipo de propiedad: las EMN, los GPE nativos y las grandes empresas estatales. Actualmente, en la mayoría de países el principal agente son las EMN, seguidas por los GPE, y como tercer componente están las empresas estatales. En algunos casos actúan individualmente y compiten entre sí en el mercado, en otros pueden asociarse en *joint ventures*. También pueden ser articulados colectivamente por el Estado, funcionando como “triples alianzas”.

En el caso del bloque de “democracias de mercado”, las grandes empresas privadas extranjeras y nacionales tienden a predominar, mientras las estatales tienen una presencia reducida porque fueron vendidas rápidamente. En el bloque socialdemócrata existe un mayor peso estatal, aunque con variaciones por países, y un equilibrio de poderes conocido como la Triple Alianza, razonamiento que se aplica sobre todo al Brasil, el país más grande e industrializado, pero también al Mercosur (Evans 1979, Stolovich 1995). Cabe anotar que la presencia estatal y de GPE es menor en los casos de la Argentina y el Paraguay, probablemente también en el Uruguay, debido a que esos países, a diferencia del Brasil, han experimentado procesos de privatización y multinacionalización más intensos a partir de la introducción de políticas neoliberales luego de la crisis financiera del año 2002, y antes de que viraran en una dirección más crítica. Esos factores y tiempos han debilitado al capital nacional privado y al estatal.

El bloque radical se fue formando reactivamente al enfrentar una situación de dominio privado y transnacional extrema en economías primario-exportadoras, donde la riqueza cambió de manos y no conllevó grandes cambios, hasta que el giro hacia la izquierda recompuso la relación a favor de las empresas estatales con

nacionalizaciones. Aun así, la presencia de los GPE y las EMN sigue siendo importante aunque variable por países, debido a que algunos mantienen la propiedad, la tienen en *holdings* fuera del país,¹ o por haber firmado contratos de estabilidad jurídica que los protegen. Además no hay que olvidar que, en los casos de Bolivia y el Ecuador, los privados mantienen una presencia considerable en las zonas más capitalistamente desarrolladas de Santa Cruz y Guayaquil, respectivamente.

Otros dos factores deben ser tomados en cuenta para ver los tonos grises: (i) la explotación de gas y petróleo se hace con modalidades indirectas de participación de las EMN; (ii) el bloque no busca eliminar una economía de mercado —es decir, sovietizarla— ni está en contra de la globalización económica, sino plantea un modelo alternativo de negociación con las corporaciones y un tipo de inserción en la globalización manejado en términos nacionales, chocando con algunas EMN, algunos GPE y los Estados Unidos, pero no al punto del rompimiento.

Desde 1980, Sudamérica experimenta un proceso acelerado de privatización y multinacionalización, y de integración al mercado mundial que se mantiene vigente en la mayoría de países. Las grandes corporaciones privadas ejercen un considerable poder estructural, aunque es menor en los países del bloque radical porque han introducido políticas restrictivas y nacionalizado sectores estratégicos, y mayor en las democracias de mercado, caracterizadas por tener políticas permisivas. Es así debido a que son los agentes empresariales más poderosos y dinámicos, y por determinar con particular fuerza los patrones de inversión, desarrollo tecnológico y consumo, hecho que incluso los países radicales no pueden ignorar. Venezuela, por ejemplo, comercia petróleo normalmente con los Estados Unidos.

El poder estructural actúa de modo sutil en el proceso de toma de decisiones porque no requiere necesariamente de acciones políticas directas de las corporaciones. En condiciones políticas normales, el poder empresarial marca la agenda política de un país con mayor fuerza que otros actores sociales. Es un actor poderoso y privilegiado, silenciosamente influyente. Los políticos requieren que cumpla un rol activo en la inversión, el crédito, el empleo y el consumo (y en el financiamiento de elecciones). En algunos casos, su presencia en grandes obras o inversiones que demandan alta tecnología es considerada indispensable.

¹ El grupo Cisneros de Venezuela tiene el 80% de sus activos en *holdings* (empresas que poseen empresas) ubicados fuera de su país. Véase www.forbes.com/finance/lists/10/2003/LIR.jhtml?passListId=10&passYear=2003&passListType=Person&uniqueId=GX8F&datatype=Person

Se apresuran entonces a dictar políticas e implementar programas a su favor, principalmente aquellos que faciliten la inversión y, correlativamente, los políticos se preocupan sobremanera ante la posibilidad de la desinversión (Lindblom 1977).

En algunos casos extremos (la Argentina de Menen, el Paraguay de los colorados, el Perú de Fujimori o García, la Colombia de Uribe), predominan los políticos que incluso van más allá y plantean “seducir a los inversionistas” con audaces políticas promocionales. En otros (la Bolivia de “Goni” Sánchez de Losada, la Costa Rica de Oscar Arias o el Chile de Piñera), los propios presidentes vienen del poder empresarial y mantienen o desarrollan políticas promocionales.

Los gobiernos entonces “se ven obligados” a reconocer el poder estructural de las corporaciones y se apresuran a tomar medidas que permitan no solo incrementar el crecimiento, favoreciendo a la inversión privada en general, sino incluso privilegiando a los grandes inversionistas y compitiendo por ofrecerles ventajas y garantías para atraerlos. Por regla general, el Estado se “inclina” ante el poder empresarial.

Tanto en el ámbito global como sudamericano, una de las mayores expresiones del poder tridimensional de las corporaciones es la tendencia a la autorregulación (Fuchs 2007: 131). Se trata de reglas concebidas y dictadas por las propias corporaciones en los campos más variados. Estas reglas les otorgan una mayor libertad de maniobra, además de costos reducidos, lo que expresa precisamente cuánta influencia han llegado a alcanzar. Tal tendencia, cabe comentar, tiene varios lados negativos: en particular, previene o impide que el sector público pueda desarrollar esas funciones, y dificulta considerablemente la rendición de cuentas desde el Estado o la sociedad civil porque las corporaciones no están obligadas a dar información o no son adecuadamente observadas o vigiladas.

El poder estructural de las corporaciones privadas se revela tanto a nivel nacional como global, en el sentido de que estas “hacen las reglas” directa o indirectamente, sea por la autorregulación o la sustitución del Estado o la comunidad para hacer obras de infraestructura, seguimiento de impacto ambiental e incluso obras de tipo social. En el ámbito local, el poder empresarial puede considerarse casi omnímodo. El ejercicio de tanto poder y el goce de tantas facilidades suele justificarse con el argumento de que las corporaciones son más eficientes (Fuchs 2007: 132-133). Sin embargo, esto crea un privilegio o una posición especial. Si comparamos dicho poder con el de otros actores sociales, su grado de acceso e influencia política y general sobre el Estado y la sociedad civil no tiene paralelo, por lo menos mientras estos últimos no reaccionen. Tal reacción es posible debido al desarrollo de la sociedad civil, la generación de movimientos sociales y alternativas políticas, la democratización y la revolución comunicativa en curso.

Finalmente, el poder estructural empresarial también se revela en la vigilancia global que ejerce sobre los gobiernos para determinar en qué puesto se ubican en los “*rankings* de competitividad” y en los niveles de “riesgo país” de la inversión. Los diseñadores de *rankings* parten de la noción de que los Estados deben actuar siempre favorablemente a las fuerzas del mercado, por eso los vigilan y “*rankean*”, induciéndolos a que mejoren su posición. Esta es una forma de rendición de cuentas al revés comparada con la que surgió por primera vez en la década de 1970 como observatorios y la vigilancia hacia las corporaciones (por ejemplo, los creados por Ralph Nader cuando vigilaba a las corporaciones por no tomar en cuenta los derechos del consumidor en la industria del automóvil).

Se puede argumentar que esta práctica es una forma de tutela que opera gracias a un sistema de premios y castigos, según los países se alejen o acerquen a los “estándares internacionales” determinados por las corporaciones. Este último punto está relacionado con la cuestión del poder discursivo empresarial que se discute más adelante.

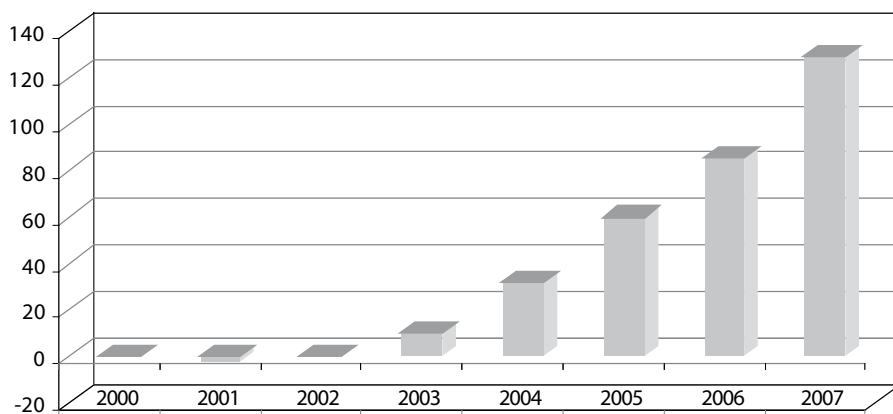
1.1. Las mayores empresas de Sudamérica

El poder estructural se puede estudiar a partir de los *rankings* empresariales elaborados anualmente por revistas especializadas como *AméricaEconomía*. Estos medios suelen identificar a las *top companies* en el continente, sea en general (las principales empresas), según el tipo de propiedad (privada nacional y extranjera, estatal) o según sector de actividad. También elaboran *rankings* de aquellas empresas latinas que se están globalizando (ML), y de los GPE, es decir de conglomerados de empresas que pertenecen a una sola familia o grupo de familias.

Empezamos por evaluar la información de las empresas más grandes de América Latina y seguimos luego con las de Sudamérica, a fin de identificar a los principales actores empresariales y reconocer algunas tendencias.

Un dato importante del creciente poder estructural de las más grandes empresas se revela al revisar las ventas de las quinientas primeras, que pasaron de 831 000 millones de dólares en el año 2002 a 1955 billones de dólares en el año 2007, lo que significa un incremento del 235% en solo cinco años (cabe señalar que en el 2000 y el 2001 las ventas fueron muy similares a las del 2002: 830 000 y 852 000 millones de dólares respectivamente). Se trata, por tanto, de un segmento de muy alta y creciente rentabilidad. Destacan las empresas del Brasil y México, que tienen ventas por 825 000 y 527 000 millones de dólares respectivamente, lo que da una

Gráfico 1.1 . Variación de las ventas totales de las 500 mayores empresas en América Latina (%)



Fuente: *AméricaEconomía* (ranking 2007) 361: 108-125, 21 de julio de 2008.

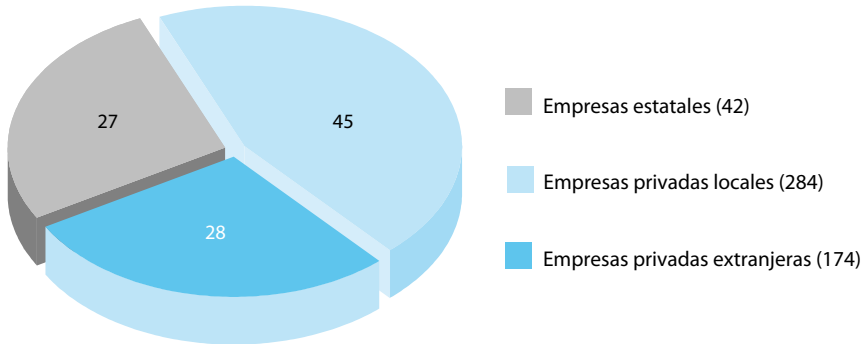
Elaboración propia.

suma total de 1351 millones de dólares. Esta cifra equivale al 70% de las ventas totales de América Latina, indicio de que las grandes corporaciones concentran poder económico y de algún modo se benefician de esta posición de predominio.

Si analizamos las ventas desde el punto de vista de la propiedad de las empresas, se aprecia que en el período neoliberal han ocurrido cambios importantes en los pesos relativos de las formas de propiedad empresarial en América Latina, lo que indica una tendencia a la privatización y otra a la multinacionalización de la economía y la propiedad. Las empresas privadas nacionales tienen el 45% del total de las ventas, seguidas de las empresas privadas extranjeras con el 28%, y luego las empresas estatales con el 27%.

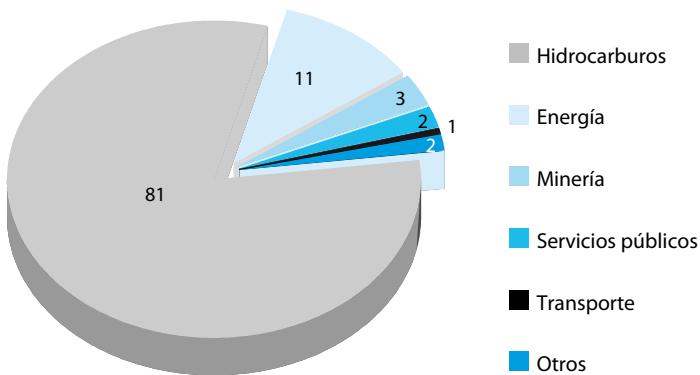
Cabe advertir que debemos examinar los datos con cautela, pues la elevada cifra de venta de las empresas estatales se debe fundamentalmente al rubro petróleo. Allí figuran sobre todo PEMEX de México, seguida de PDVSA de Venezuela, Petrobras de Brasil, Ecopetrol de Colombia y Petroecuador. Esta fuerte presencia estatal crea una cierta distorsión debido a los altos precios y ganancias del sector petrolero durante el período del *boom* exportador, que infla el peso relativo de dichas empresas. Otra distorsión se debe a que la estadística incluye las ventas totales de los *holdings* estatales petroleros a la vez que las ventas de algunas de sus filiales (p. ej., las refinerías), lo que duplica las cifras. Si excluimos a las empresas estatales petroleras, el peso del sector privado y del capital extranjero se acentúa.

Gráfico 1.2. Concentración de las ventas totales por tipo de propiedad de las 500 mayores empresas de América Latina (%)



Fuente: *AméricaEconomía* (ranking 2007), 361: 110-125, 21 de julio de 2008.
Elaboración propia.

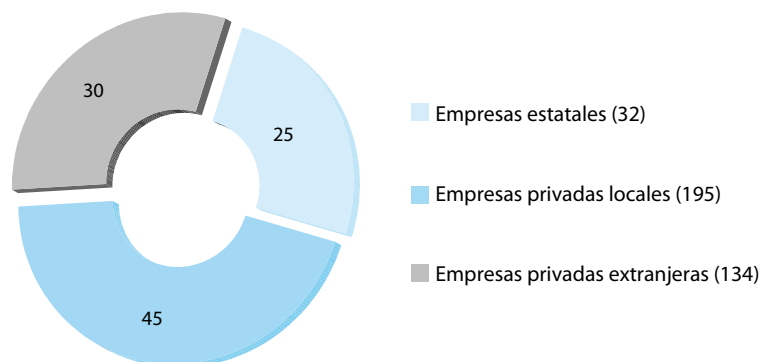
Gráfico 1.3. Concentración de las ventas totales por sectores de propiedad estatal en América Latina (%)



Fuente: *AméricaEconomía* (ranking 2007), 361: 110-125, 21 de julio de 2008.
Elaboración propia.

Si solo tomamos América del Sur (excluyendo a México, la segunda economía más fuerte del continente y la única que cuenta), las ventas totales ascienden a 1,29 billones de dólares para un total de 360 empresas. Las empresas privadas locales tienen el 44,6% de las ventas, seguidas de las empresas extranjeras con el 30,4%. En tercer lugar, con el 24,9% del total de ventas, se ubican las empresas estatales. En lo que concierne al número de empresas (360) por tipo de propiedad en América del Sur, tenemos que las empresas privadas nacionales son 194; las empresas extranjeras, 134 y las empresas estatales, 32.

Gráfico 1.4. Concentración de las ventas totales por tipo de propiedad de las 360 mayores empresas de Sudamérica (%)



Fuente: *AméricaEconomía* (ranking 2007), 361: 110-125, 21 de julio de 2008.

Elaboración propia.

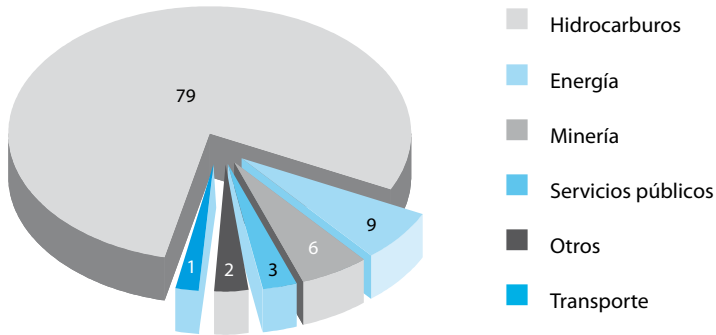
En la subregión, las empresas estatales y nacionales tienen menor peso mientras el peso de las extranjeras es mayor, indicio de un proceso de multinacionalización económica más fuerte.

Es importante observar cuáles son los principales rubros de inversión de las 360 empresas más grandes de Sudamérica para ubicar a los grandes actores en sus tipos de actividad preferida. Las mayores empresas del sector privado nacional se encuentran en los sectores acero (7,7%), comercio (6,4%), minería (4,3%), hidrocarburos (4%), energía (2,1%), agroindustria (1,9%) y petroquímicos (1,6%). Salvo el caso del acero (en el que destacan la Argentina y el Brasil), y en menor medida los petroquímicos, la mayoría de empresas nacionales se dedican a explotar recursos naturales. Las mayores empresas extranjeras se ubican en los sectores telecomunicaciones (6,4%), automotor (4,6%), hidrocarburos (3,6%), energía (3,3%), minería (2,5%), comercio (1,8%) y agroindustria (2,2%). En este caso se revela un interés en ciertos sectores de punta o en los que suelen tener poca competencia nacional (telecomunicaciones y automotor), siendo el resto recursos naturales. Las mayores empresas estatales de América del Sur, como es de esperar, tienden a una mayor especialización: se concentran en hidrocarburos, lo que representa el 19,4% del total de 24,7% de ventas en el año 2007. Bastante más lejos vienen las empresas de energía (2,4%), minería (1,4%), servicios públicos (0,7%) y transporte (0,2%). Esta concentración se ha acentuado gracias a las políticas del bloque radical que contienen o incluso reducen la privatización y la multinacionalización económica. Dada la importancia de las empresas mineras en algunos países, como revela el anexo 1.1, es interesante comentar que

considerando los casos de Bolivia, el Brasil, Colombia y el Perú, solo en el Brasil hay fuerte presencia del capital nacional. El anexo 1.2, asimismo, nos muestra el alto grado de rentabilidad alcanzado por las empresas mineras en el período de bonanza exportadora.

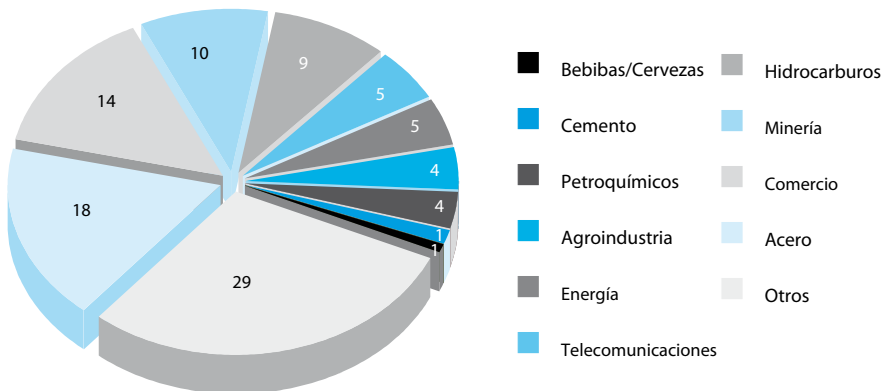
Debido al peso del Brasil, el análisis de las cifras agregadas no permite una correcta apreciación del comportamiento de las empresas en los demás países de América del Sur.

Gráfico 1.5. Concentración de las ventas totales por sectores de propiedad estatal en América del Sur (%)



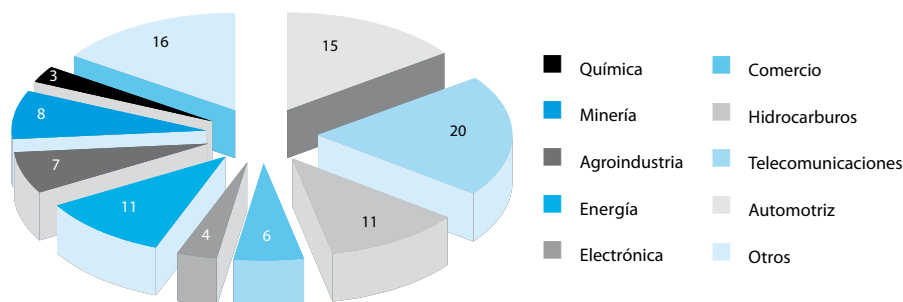
Fuente: *AméricaEconomía* (ranking 2007), 361: 110-125, 21 de julio de 2008.
Elaboración propia.

Gráfico 1.6. Concentración de las ventas totales por sectores de propiedad privada local en América del Sur (%)



Fuente: *AméricaEconomía* (ranking 2007), 361: 110-125, 21 de julio de 2008.
Elaboración propia.

Gráfico 1.7. Concentración de las ventas totales por sectores de propiedad privada extranjera en América del Sur (%)



Fuente: *AméricaEconomía* (ranking 2007), 361: 110-125, 21 de julio de 2008.
Elaboración propia.

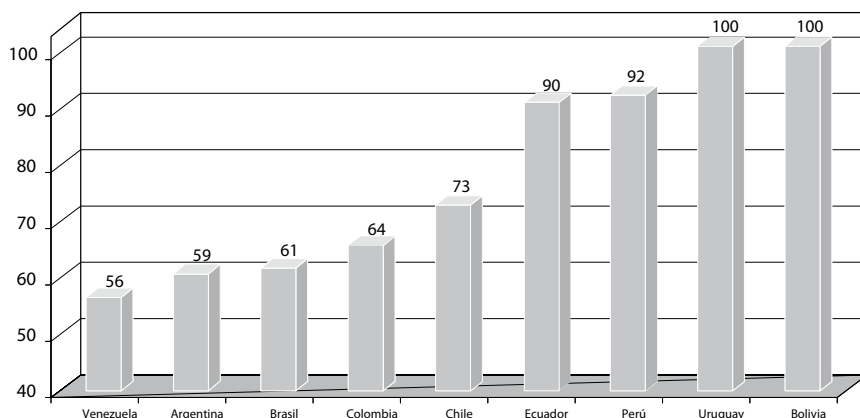
Junto al poder empresarial estructural que deviene de la presencia y dinamismo de las grandes empresas productivas tenemos al sector financiero, que juega un rol central en el modelo capitalista contemporáneo. Como tal, revela tendencias a la concentración que en este caso tienen la ventaja que se pueden documentar a nivel regional. El análisis realizado se basa en el documento de *AméricaEconomía*, que considera solo los 250 primeros bancos de América Latina² y revela que en todos los países la suma de los activos totales de los cinco primeros bancos supera el 50% del total de activos totales.

Dicho esto, es importante poner de relieve que el grado de concentración difiere entre países. En un primer conjunto de menor concentración relativa encontramos a Venezuela, la Argentina, el Brasil y Colombia, con un nivel de concentración de activos totales cercano al 60% para los cinco primeros bancos de cada país (gráfico 1.8). En el segundo grupo con mayor concentración se ubica Chile con el 73%. El Ecuador y el Perú tienen grados de concentración de 90% y 92%, respectivamente. Finalmente, tenemos a los países que superan el 90% de activos totales en manos de cinco bancos, que son los casos de Bolivia y el Uruguay, donde la concentración llega al máximo de 100%.

Al analizar la estructura de los activos totales de los bancos por países de acuerdo con la propiedad de los cinco primeros bancos (P5PB) de cada país, encontramos importantes diferencias. En el Ecuador y Bolivia, la P5PB corresponde

² No se consideran los bancos cuyos activos fijos no los califican para entrar entre los primeros 250; esto puede tener un mayor impacto en los países más pequeños.

Gráfico 1.8. Concentración bancaria por activos totales de los cinco primeros bancos de cada país en Sudamérica (%)



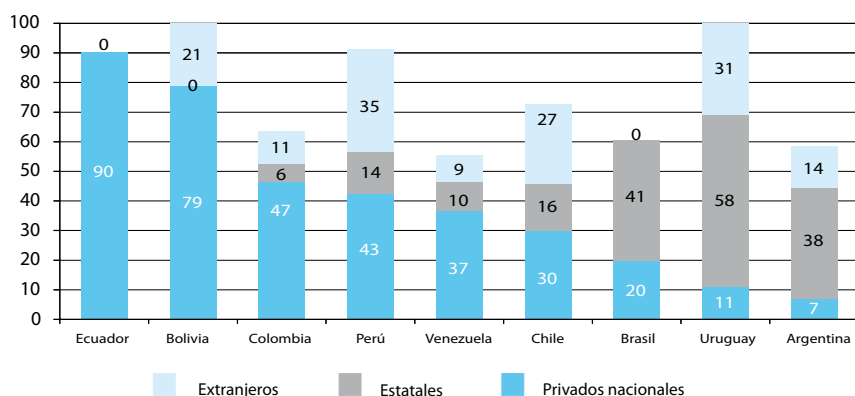
Fuente: *AméricaEconomía*, 367 (Especial Bancos 2008): 27-32, 27 de octubre de 2008.

a empresas privadas nacionales, con el 90% y 79% respectivamente, indicio de que el sector financiero no ha sido afectado por políticas restrictivas, las cuales se limitan a ciertas actividades productivas consideradas estratégicas. Luego vienen Colombia, el Perú, Venezuela y Chile, donde la P5PB tiene los siguientes valores: 47%, 43% y 37% respectivamente. Finalmente, tenemos al Brasil, la Argentina y el Uruguay, con participaciones del 20% hacia abajo (gráfico 1.9).

En lo que concierne a la propiedad estatal de los activos totales de los P5PB, los primeros puestos corresponden al Uruguay, al Brasil y la Argentina, con 58%, 41% y 38% respectivamente. Chile, el Perú, Venezuela y Colombia tienen participaciones inferiores al 20%, mientras que en el Ecuador y Bolivia no existen bancos estatales entre los 250 primeros señalados por *AméricaEconomía*. Finalmente, si se analiza la propiedad privada extranjera de la P5PB, los primeros lugares son ocupados por el Perú, el Uruguay, Chile y Bolivia, con 35%, 31%, 27% y 21% respectivamente. Luego vienen la Argentina, Colombia y Venezuela, con participaciones que varían entre 9% y 14%.

En suma, el poder financiero no solo está fuertemente concentrado sino que al mismo tiempo los datos revelan considerables variaciones, aunque en la mayoría de países, incluyendo los del bloque radical y con la excepción del bloque socialdemócrata, existe una importante presencia del sector privado, particularmente del nacional, en la cúpula bancaria.

Gráfico. 1.9. Estructura de concentración bancaria por tipo de propiedad (privada nacional, extranjera y estatal) en Sudamérica, 2007 (%)



Fuente: *AméricaEconomía*, 367 (Especial Bancos 2008): 27-32, 27 de octubre de 2008.

1.2. Las empresas multinacionales y la inversión extranjera directa

Las multinacionales o transnacionales se caracterizan por realizar ventas e inversiones más allá de sus fronteras, y por operar en varios continentes. Estas empresas pueden ser concebidas indistintamente como multinacionales o transnacionales, aunque algunos autores usan el segundo término para referirse a aquellas que son más globales y tienen un mayor porcentaje de su capital fuera de su país de origen.³

La era de la globalización económica y del poder político neoconservador (que se desata con fuerza desde 1980 bajo el liderazgo de Margaret Thatcher en Europa y Ronald Reagan en los Estados Unidos, justo cuando América Latina sufre la crisis de la deuda externa que la hace más vulnerable a influencias externas) ha sido testigo de una espectacular concentración del poder económico (menos unidades con mayor capacidad de producir bienes y servicios) en manos de corporaciones, y de su consiguiente expansión a escala internacional por medio de las EMN.

Esta creciente expansión y fortalecimiento es el fruto de tendencias a la internacionalización de las propias empresas y de políticas que facilitan tal proceso. En efecto, la deregulación y la relegación de la normatividad antimonopólica han

³ Algunos autores distinguen entre multinacionales y transnacionales; las últimas serían distintas por tener un mayor nivel de proyección internacional, particularmente subsidiarias.

contribuido a generar una ola de fusiones y adquisiciones (*mergers and acquisitions*, M&A) sin precedentes en el mundo. Las M&A hacen que el poder de las EMN aumente de manera extraordinaria en sus tres dimensiones, y que correlativamente crezca su influencia frente al Estado y las organizaciones de la sociedad civil. Esta ventaja es mayor mientras más extrema sea la adopción de políticas neoliberales y menos desarrollado esté el país sudamericano, aunque ocurre a escala global. Justamente, la crisis del 2008-2009 llevó a acuñar la frase *too big to fail* y gigantes como Goldman Sachs, General Motors o AIG tuvieron que ser rescatados por el Estado, porque si se caían arrastraban a su paso no solo a millones de empleados y obreros, sino también a millones de ahorristas y pensionistas.

Entre 1980 y 1998, a partir de la llamada *reagonomics* (políticas de estímulo a la oferta del gobierno de Reagan, es decir, al capital), se produjeron decenas de miles de compras y adquisiciones en los Estados Unidos. Esta tendencia (descrita alternativamente como explosiva, dramática y espectacular por los expertos) continúa imparable en la década de 1990, pasando en diez años de un valor de 100 000 millones de dólares en transacciones a más de 1 100 000 millones de dólares (Fuchs 2007: 51).

Al principio fueron las EMN de los países desarrollados las que participaron en este proceso al interior de sus países o entre ellos. Luego, a medida que la integración al mercado mundial se desata, y se adoptan los principios de libre mercado al extenderse globalmente la influencia del neoliberalismo, siguió del oeste al este y de norte a sur. A partir de fines de la década de 1980 se desarrolla incluso como una tendencia sur-sur, y más excepcionalmente sur-norte.

De acuerdo con un informe de la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), el valor de las M&A en las que participan EMN del sur se incrementó de 1987 a 1999 y llegó a representar transacciones por un valor de 90 000 millones de dólares en el año 2005 (UNCTAD 2007: 108), el 13% del total de las M&A. Esta tendencia es impulsada principalmente por países del Asia, seguida de lejos por países latinoamericanos.

El número de EMN también ha aumentado considerablemente: pasó de alrededor de 7000 a mediados de los setenta a cerca de 65 000 a principios del siglo XXI (Utting 2003). Las EMN tienen aproximadamente 690 000 filiales, la mitad de ellas establecidas en los países del Tercer Mundo (Hernández Zubizarreta 2009: 117). Las EMN han crecido en número y han acrecentado su poder económico; se han convertido en los principales agentes del mercado mundial, controlan buena parte del comercio mundial (muchas veces como transacciones

al interior de la misma EMN) y determinan los flujos de inversión directa (productivo) e indirecta (financiera) (Hoogvelt 1997: capítulo 6).

Este extraordinario nivel de concentración es uno de los factores que fortalece la posición de las corporaciones incluso frente a los Estados de los países desarrollados. Hernández Zubizarreta, experto del Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL), afirma con razón que “la concentración económica implica acumulación de poder político” (2009: 125), aspecto que vamos a comentar en detalle por tratarse de una de las tres tramas relacionales que nos interesa.

El Estado conoce poco y mal las operaciones de la EMN en un momento en que las realizan a escala global, mueven fondos y recursos a gran velocidad, y utilizan distintos regímenes regulatorios. Al mismo tiempo, como conoce menos, investiga e informa menos, lo que hace más difícil a la sociedad civil entender su poder y seguir sus pasos.

Obviamente, el poder e influencia de las corporaciones frente al Estado y la sociedad civil en el Tercer Mundo es considerablemente mayor que en los países desarrollados, tanto porque ha crecido exponencialmente el poder económico del sector privado (y de las EMN que operan en sus países) como por el hecho de que los Estados han reducido más sus funciones y poderes con las reformas neoliberales. En síntesis, la asimetría entre las corporaciones (EMN y GPE) y el Estado latinoamericano ha aumentado con la globalización económica y es más fuerte mientras más pequeño y subdesarrollado sea el país.

Esta mayor concentración genera un gigantismo corporativo que implica, entre otras cosas, menor competencia, mayores posibilidades de arreglos de mercado entre corporaciones, mayor margen de maniobra o poder para generar (sobre) costos en el caso de los servicios públicos (tarifas, cobros varios, tasas de interés), y mayor vulnerabilidad de la economía nacional y global cuando entran a desarrollar prácticas especulativas o retiran de golpe sus capitales.

La crisis del año 2009, por ejemplo, es principalmente obra de la falta de regulación y el abuso de las corporaciones financieras, y dio lugar a operaciones de rescate global inducido por las propias corporaciones gracias a sus conexiones políticas. Fueron los políticos financiados por las corporaciones, los *lobbies* pagados por estas, los que permitieron la dación de políticas tan generosas y luego el bloqueo y morigeración de las tendencias que volvían a insistir en la regulación. El gigantismo facilita el *moral hazard*, el hecho de que si son rescatadas existen menos incentivos en ser competitivas porque saben que el Estado “no puede dejarlas caer”.

Las EMN tienen una mayor ventaja no solo para penetrar en los llamados mercados emergentes, caso de Sudamérica, sino que tienen gran facilidad para comprar empresas o GPE, desplazándolos del mercado incluso siendo eficientes y prestigiosos, o precisamente por ello. El mayor poder financiero les facilita la compra y el mayor poder gerencial-tecnológico les brinda una gran ventaja competitiva. La consecuencia es que debilita a la vanguardia del capital nacional y limita las posibilidades del “éxito local”, tan necesario para legitimar la forma actual del capitalismo.

La industria de bebidas ilustra bien esta tendencia conjunta a la multinacionalización y la concentración del poder económico a nivel global. American Beverage Company (AmBev) es una empresa de origen brasileño que se multinacionalizó rápidamente comprando rivales en mercados de países vecinos y/o instalando plantas. La megacorporación se formó en 1999 como resultado de una fusión entre los productores de cervezas Brahma y Antártica, donde la primera, por ser más fuerte, compró a la segunda.⁴ La metáfora del pez chico que se come al grande, que a su vez es devorado por uno más grande viene al caso.

En la Argentina ocurrió un proceso similar con Quilmes, GPE en proceso de conglomeración parecido a AmBev, que controlaba también el mercado de bebidas gaseosas, agua mineral y cerveza. Quilmes continuó actuando en países vecinos y adquirió empresas en Bolivia, el Paraguay y el Uruguay, donde se convirtió pronto en el principal productor. En Chile, Quilmes también tiene una importante cuota de mercado.⁵ Mientras tanto, en el Perú la Corporación Backus siguió una trayectoria similar al comprar en los años noventa todas las empresas cerveceras del país (principalmente Pilsen Callao del grupo Bentín y Cuzqueña; esta última controlaba una cervecera de Bolivia) y convertirse en el único productor. A comienzos del siglo XXI el proceso siguió con mayor fuerza. En el 2003, AmBev instaló una planta en el Perú en colaboración con el grupo Romero para competir fuertemente con Backus.⁶

El año 2004, la EMN belga Interbrew se fusionó con AmBev y pasó a denominarse Inbev. Para esa fecha, Ambev era la mayor cervecera del mundo por

⁴ Véase “AmBev’s Style in Explained by the ‘Brahma gene’”. En: www.rel-uita.org/companias/ambbev/gen_brahma-eng.htm

⁵ Véase “Ahora la Cerveza Pacea es brasileña”. En: www.bolpress.com/art.php?Cod=2006041713

⁶ Véase “Peru Miscellaneous: AmBev’s sobering Venture”. En: globaltechforum.eiu.com/index.asp?layout=rich_story&doc_id

volumen de ventas. AmBev operaba en Venezuela, Guatemala, el Perú, el Ecuador, Nicaragua, El Salvador y República Dominicana; además tenía asociaciones estratégicas en la Argentina, el Uruguay, el Paraguay, Bolivia y Chile. En el 2008, AmBev siguió la tendencia a la hiperconcentración al comprar el 91% de las acciones de Quilmes por 1200 millones de dólares y la gigantesca Budweiser de los Estados Unidos por 52 000 millones de dólares, aumentando aún más su dominio de mercado.

En el caso de Backus, la corporación fue adquirida en el 2002 por el grupo Bavaria de Colombia y el grupo Polar de Venezuela. Poco tiempo después, una vez que Santodomingo le compró sus acciones a Polar, sus empresas cerveceras sudamericanas y centroamericanas, incluyendo Bavaria de Colombia (quedando Santodomingo como accionista minoritario), fueron adquiridas por SAB Miller (EMN sudafricana, importante productora mundial de cerveza, que había comprado la Miller de los Estados Unidos en el 2002).

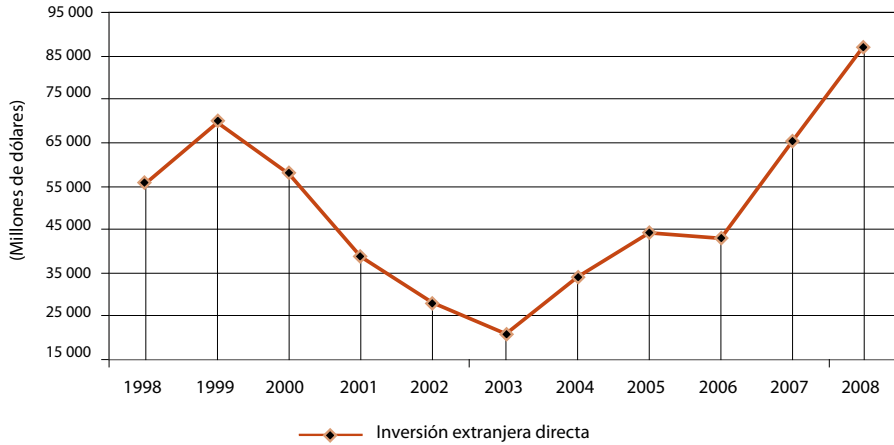
Bavaria había empezado su expansión adquiriendo en 1982 la Compañía Nacional de Cerveza y Cervecería Andina, ambas del Ecuador. Luego compró la Cervecería Nacional de Panamá en el 2002. Bavaria terminó vendiéndole todo el conglomerado cervecero a SAB Miller en una sola operación de venta por un valor de 7800 millones de dólares en el 2005 (CEPAL 2005: 138-139).

En el caso de América Latina, las EMN han logrado entrar con fuerza a partir de 1980 con la aplicación de políticas que modifican los regímenes de inversión para atraerlas, y debido al interés de las EMN o los GPE de países vecinos en penetrar mercados antes cerrados o de limitado acceso y abastecerse de materias primas ante el aumento inusitado de la demanda mundial.

Dos olas de inversión extranjera directa (IED) han acentuado la presencia e incrementado el poder estructural del capital extranjero: la primera ocurre entre los años 1980 y 1998, interrumpida por la crisis financiera asiática, en la que dicho capital entró a comprar empresas estatales privatizadas; y la segunda en el siglo XXI, incentivada por la necesidad de materias primas y para completar su penetración en los mercados latinoamericanos, ola que también declina con otra crisis financiera global en el 2009.

Como se aprecia en el gráfico 1.10, los ingresos de la inversión extranjera en el continente descendieron luego de la crisis de 1998, para recuperarse en el período de bonanza que termina en el 2008.

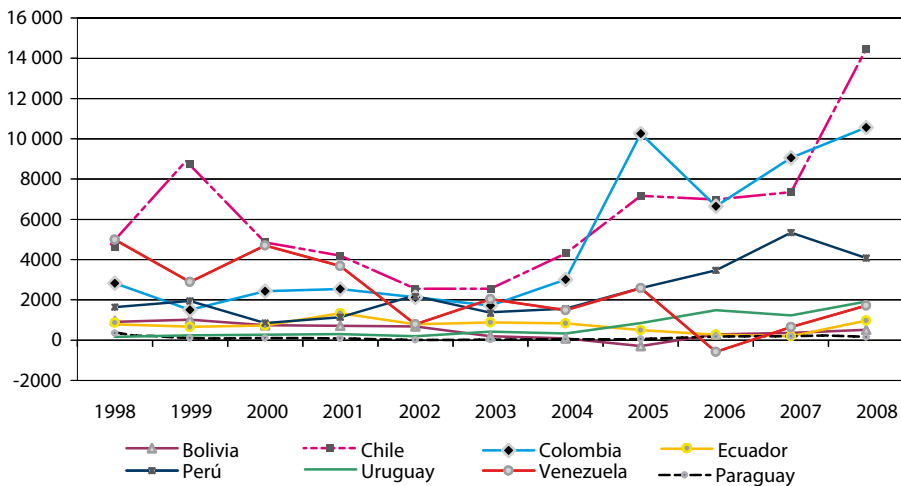
Gráfico 1.10. Ingresos netos de la inversión extranjera directa en América Latina, 1998-2008



Fuente: CEPAL 2008: 96.

En el caso de Sudamérica, trabajando con la misma fuente, si separamos los dos países más grandes —el Brasil, con tendencia al aumento de la IED; y la Argentina, con la tendencia inversa—, se notan las variaciones por país en esta segunda ola de inversiones.

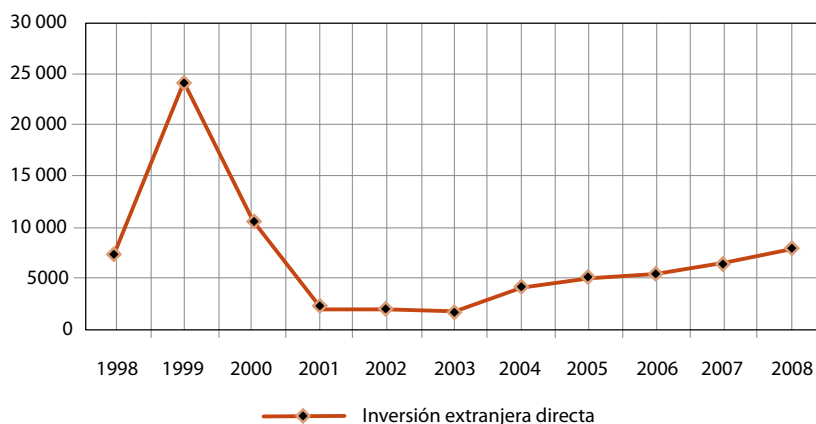
Gráfico 1.11. Evolución de la IED en Sudamérica, excluyendo al Brasil y la Argentina, 1998-2008 (Millones de US\$)



Fuente: CEPAL 2008.
Elaboración propia.

Un análisis con mayor desagregación indica una tendencia distinta en el caso de la Argentina, país que sufrió una crisis financiera en el 2002. El pico que se observa en 1999 corresponde a la compra de YPF por parte de Repsol de España.

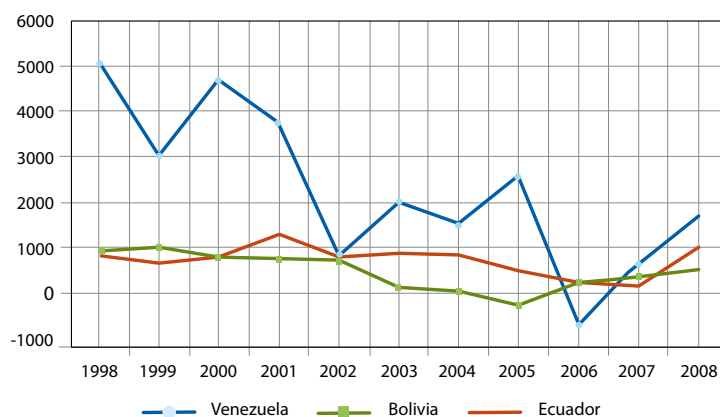
Gráfico 1.12. Evolución de la IED en la Argentina, 1998-2008
(Millones de US\$)



Fuente: CEPAL 2008.
Elaboración propia.

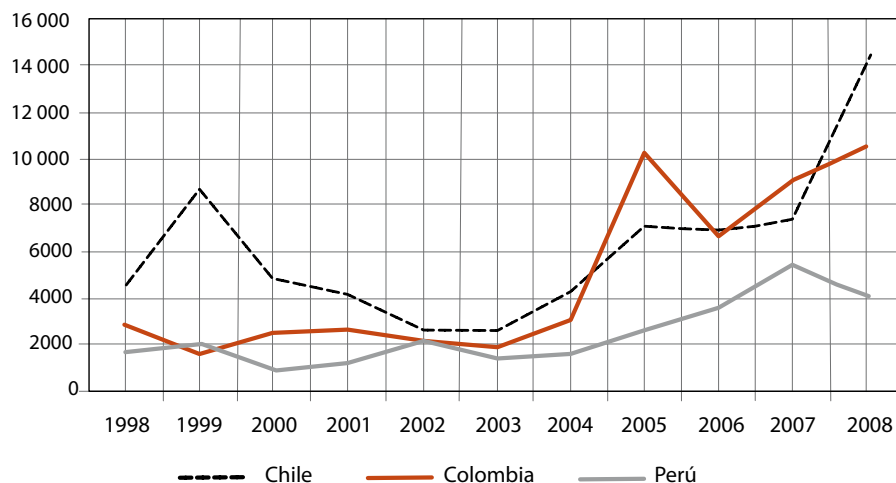
En el caso de los países del bloque radical, se nota una caída pronunciada debido a que sus regímenes de inversión, sobre todo para el capital extranjero, son de carácter restrictivo.

Gráfico 1.13. Evolución de la IED en Bolivia, el Ecuador y Venezuela, 1998-2008
(Millones de US\$)



Fuente: CEPAL 2008.
Elaboración propia.

Gráfico 1.14. Evolución de la IED en Chile, Colombia y el Perú, 1998-2008
(Millones de US\$)



En los países del bloque conservador (Colombia y el Perú), o pro-inversión extranjera (Chile, que desde 1973 inauguró el bloque conservador, matizando su orientación a partir de la llegada de los presidentes Lagos y Bachelet), se observa una tendencia de alza considerable de la IED durante el período de bonanza exportadora.

Es posible afirmar que a partir de la crisis del año 2009 la IED tiende a disminuir en el continente, y que no es de esperar una recuperación rápida (con excepción de China) hasta que se normalice el crecimiento a nivel global, aunque muestra variaciones importantes por países. En el Perú, el flujo de inversión privada se ha recuperado rápidamente. Las dos olas de penetración del capital extranjero en Sudamérica y el crecimiento de la inversión privada nacional han generado un aumento del poder estructural de los empresarios.

1.3. Los grupos de poder económico

El capitalismo latinoamericano del siglo XX generó una forma empresarial propia de conglomeración denominada grupo. Algunos GPE aparecieron con una orientación extractivo-exportadora y luego, sobre todo en la segunda mitad del siglo, la mayoría lo hizo con una orientación desarrollista-industrializante. Esta forma empresarial avanzada se caracteriza por la expansión exitosa a partir de una empresa madre que luego genera otras, convirtiéndose en el “buque bandera” de un conglomerado de numerosas empresas dirigidas por un líder familiar. Por

esa razón, a los grupos se les conoce por el nombre de la familia propietaria (p. ej. Rocca) o de la empresa madre (Techint), o ambos (Rocca/Techint). En algunos casos, como Odebrecht del Brasil, el nombre de la empresa y del GPE es el mismo. Según muestra el anexo 1.3, esta forma de organización multiempresa existe en todos los países latinoamericanos sin importar su tamaño, aunque son más fuertes y numerosos en aquellos más grandes y desarrollados.

Toda forma de conglomeración capitalista (sea de países desarrollados o subdesarrollados) expresa un gran poder económico, lo que explica su consiguiente cercanía al poder político, opere donde opere. Pero su influencia sobre todo se expresa en sus países de origen, cuyos Estados defienden su expansión o los escudan cuando son afectados. Junto a estos rasgos similares, hay importantes diferencias que expresan formas distintas de capitalismo (o etapas de este). Las corporaciones europeas y estadounidenses se distinguen por contar con miles de propietarios que compran acciones en bolsa y por estar dirigidas mayormente por gerentes. La corporación entra a nuevas operaciones y territorios abriendo divisiones e instalando subsidiarias como si fueran ramas de un mismo árbol. Las familias europeas o estadounidenses son ciertamente propietarias de acciones, pero las tienen dispersas en muchas empresas y controlan porcentajes menores; por ende, son más impersonales, no se identifican tanto con una empresa como las latinoamericanas (Hernández Zubizarreta 2009: 118). Además, lo que se ve es el logo más que las familias, cuyas fortunas no aparece conectadas a las corporaciones.

A diferencia de las corporaciones anglosajonas, los GPE latinos tienen otro tipo de manejo de la propiedad y la gestión, uno más tradicional en la medida en que la familia o familias propietarias acostumbran ejercer un control total o mayoritario de las acciones de una serie de empresas que son formalmente independientes, y porque, además, suelen dirigirlas (Durand 1996; Peres 1998). Son dueñas del bosque, pero cada árbol crece aparentemente solo. Algunos GPE no operan en bolsa, o solo colocan porcentajes limitados de acciones a la venta; en otros casos prefieren colocar en el mercado bonos, no acciones (o acciones preferenciales), hecho que indica un deseo de mayor control accionario. Los GPE suelen estar dirigidos por jefes de la familia. Estos jefes o capitanes de industria manejan el conglomerado con ayuda de gerentes no propietarios. Excepcionalmente, cuando enfrentan crisis de sucesión y no crean nuevos liderazgos, o en respuesta a mayores niveles de competencia por la globalización, aceptan ser dirigidos por un gerente no propietario.

Muchos de los GPE existentes (los viejos que han sobrevivido el *shock* competitivo, las sucesivas crisis financieras mundiales y las anomalías económicas y

políticas de la región; y los nuevos o “emergentes” que han aparecido una vez que cambian las reglas del juego) están proyectándose con mayor fuerza global e instalando plantas en los mercados externos. A estos GPE y empresas se les denomina multilatinas (ML) o translatinas. Algunas grandes empresas estatales también pueden entrar a una dinámica de internacionalización productiva y actuar como si fuesen multinacionales. El caso más espectacular es Petrobras.

Un informe de la revista *AméricaEconomía* indica que, a pesar de la globalización económica y la introducción de políticas de libre mercado, los GPE latinoamericanos siguen siendo importantes agentes económicos:

La salud de Votorantim, y que tiene a su familia controladora como la más rica de Brasil, no es un caso excepcional en América Latina. Desde el Grupo Slim en México, hasta el Grupo Luksic en Chile, los Brescia en el Perú o Rocca en Argentina, son muchos los casos que han demostrado que los conglomerados de empresas de control familiar, incluso aquellos que han optado por estrategias de diversificación de sus negocios, se mantienen como la más sólida manera de organizar la propiedad de las grandes compañías de la región.⁷

Cabe señalar que el comentario es optimista. En realidad, su presencia como grandes poderes indica un recorrido más matizado. Varios GPE han sufrido desplazamiento o han sucumbido. Esta tendencia puede acentuarse a futuro, entre otras razones porque son más vulnerables a las crisis o no resisten el poder de compra de las EMN.

Los GPE se ubican en el vértice del poder económico, compartiendo posiciones de dominio de mercado junto con las EMN y las grandes empresas estatales (sobre todo en países donde todavía mantienen o han recuperado poder). Las relaciones entre el trío de grandes empresas dependen de las políticas económicas y las decisiones del Estado, con diferencias visibles en los tres bloques de países. El Estado puede deshacerse de las empresas estatales con políticas de privatización y dejar que la cúpula económica esté dominada por empresas privadas (democracias de mercado). Dependiendo de su orientación, un Estado intervencionista también puede mantener como grandes empresas a las estatales (bloque socialdemócrata), o caminar en la dirección contraria para aislar a los GPE y las EMN, o solo a uno de ellos, e incluso nacionalizarlos (políticas más propias del bloque radical).

Desde 1980 en adelante, los GPE tuvieron que enfrentarse al doble reto de las crisis económicas y la competencia internacional. Dos teorías, una adaptativa (que los veía con suficientes recursos y capacidades para adaptarse al cambio

⁷ *AméricaEconomía*, 11 de agosto de 2008, p. 27.

climático) y una denominada jurásica (que los encontraba muy rezagados frente a sus competidores y vulnerables a una desprotección del Estado), brindaron distintas proyecciones sobre su futuro.

A comienzos del siglo XXI se constata que las dos teorías explican variaciones que son aplicables a ciertos GPE, países y sectores.⁸ Advertimos que es demasiado temprano para estimar cuál teoría ha sido más acertada en sus predicciones. La teoría adaptativa bien podría explicar la trayectoria de algunos países y los casos “de éxito” en los que los GPE y las ML siguen siendo importantes agentes. La jurásica explicaría mejor aquellos casos en que los GPE y los capitales nacionales han disminuido considerablemente. Este fenómeno también se denomina multinacionalización de la economía, proceso que según diversos estudios es más intenso en algunos países (Argentina, Paraguay, Perú), sectores (financiero, telecomunicaciones, minería, energía) y ramas (bebidas, soya, p. ej.) (Echazú 1997; Chudnosky y López 2001; Durand 2007a; Medeiro 2008).

A este desplazamiento por debilidad se suma una tendencia opuesta, que amenaza a los GPE por su fortaleza. Ocurre cuando un GPE exitoso, incluso multinacionalizado, es adquirido por un GPE de un país latinoamericano o una EMN, cuando le hacen una oferta de compra que no puede rechazar o lo obligan a vender ante la inminencia de una guerra de precios en la que el más fuerte generalmente resulta vencedor. Esta es una consecuencia del gigantismo que se comentara anteriormente. Se produce cuando el comprador cuenta con ingentes recursos financieros, una posición de mercado dominante en un sector en varios países, o a nivel global, y cuando desea expandirse rápidamente a otros. José Antonio Ermirio de Moraes (grupo Votorantim, Brasil) llama a esta situación “el fracaso del éxito”. Sostiene que “toda empresa nacional bien manejada y en posición importante de mercado será siempre atrayente para los inversionistas extranjeros” (Lahóz y Blecher 2004). Es la mejor forma que tiene el inversionista extranjero para entrar a un mercado (UNCTAD 2007).

Desde 1980 (en el caso de Chile desde 1973), los GPE sudamericanos se han reestructurado para enfrentar un mercado competitivo global. En cuanto a la propiedad, muestran una mayor propensión a financiarse nacional e internacionalmente colocando acciones en las bolsas de valores o vendiendo bonos. Mientras más fuerte sea esa necesidad, y mayor la compra de acciones de otras empresas o personas, mayor el riesgo de perder control de la propiedad. Si su estrategia sigue siendo la tradicional de controlar la totalidad o la mayoría de

⁸ Véase *AméricaEconomía* (Chile), 11 de agosto de 2008.

acciones, el problema es que solo pueden expandirse con ganancias propias o recurriendo al crédito del sistema financiero, lo que también acarrea otros riesgos (falta de recursos, pago de intereses).

En lo que respecta a la gestión, sobre todo cuando los GPE introducen una “reingeniería” y se expanden a nuevas actividades económicas y mercados externos, como en el caso de las ML, tienden a contratar más gerentes de alto nivel. Este cambio hacia el gerencialismo es particularmente necesario si el *pool* de recursos de las familias propietarias es pobre y no cuenta con capacidad y conocimiento mayor al que puedan proveer los gerentes (proceso conocido como efecto Buddenbrook).⁹ En estos casos, los GPE pueden incluso recurrir a gerentes que llegan a dirigir los conglomerados, o para evitar el riesgo de un colapso, a compartir el poder decisorio en lo técnico y financiero.

En general, se constata que los GPE han logrado una modernización relativa en las formas de propiedad al operar más GPE en la bolsa local e internacional; y de gestión, al recurrir más a gerentes. Se aprecia otro impulso modernizador en sus relaciones externas al intentar seguir las corrientes internacionales de las EMN o imitar a las “empresas líderes”, adoptando las modas o tendencias de los países desarrollados. Un ejemplo sobre el particular es cuando tienden a vincularse con la sociedad civil por medio de organizaciones filantrópicas y de responsabilidad social empresarial. Más adelante se tratará el tema de la “globalización con rostro humano”.

En resumen, la mortandad de los GPE se eleva porque operan en un ambiente altamente competitivo que los desplaza del mercado o los obliga o tienta a vender. El gigantismo facilita la compra de GPE, lo que indica que una corporación es también una mercancía. El desplazamiento puede ocurrir también por fallas de dirección del jefe familiar y/o crisis de sucesión. Los casos de éxito ocurren cuando los jefes familiares, sean viejos o nuevos (recambio generacional) o porque contratan gerentes exitosos, pueden adecuarse a las exigencias de los cambios climáticos y la globalización. Es un proceso de defunciones y nacimientos que indica si ocurre un desplazamiento o multinacionalización.

1.4. Los 28 GPE más grandes de Sudamérica

Antes de analizar en detalle a los GPE, conviene aclarar que la información se ha obtenido de revistas especializadas que elaboran *rankings* (basados en cuestionarios enviados a las empresas) y no necesariamente toma en cuenta a todos los GPE y países.

⁹ Se llama así en alusión a la novela de Thomas Mann sobre una familia burguesa alemana que decae a la cuarta generación.

El *ranking* 2008 de los GPE más grandes de Sudamérica se ha confeccionado con base en el valor del patrimonio en millones de dólares estadounidenses. La primera constatación es la preeminencia del Brasil. Este país, el más grande y con el parque industrial más avanzado, tiene doce GPE *rankeados*: cuatro ocupan los primeros cinco lugares y seis los primeros diez.

Le siguen en importancia los GPE chilenos, con un total de siete, dos de ellos posicionados en los diez primeros lugares, un dato interesante tratándose de un país mediano. La Argentina está en el extremo opuesto: es más grande pero menos competitiva. De alguna manera, estas limitaciones se reflejan en el hecho de que aparece en tercer lugar, con un total de cuatro GPE. Solo tiene un GPE en los primeros cinco lugares y tres en los últimos lugares de la lista. Colombia se encuentra en el siguiente escalón, con un total de tres GPE; uno de ellos ocupa el sexto lugar. El Perú figura al final de la lista con un total de cuatro GPE, todos ellos ubicados en la parte inferior del *ranking*. El resto de países, la mayoría de menor tamaño, no están en la lista de los “top”.

La modesta presencia de la Argentina en la lista se debe a que un número importante de sus GPE han sido adquiridos por otros postores. El grupo Bunge & Born, otrora el símbolo del poder económico argentino, está registrado como estadounidense. Luego de que fueran vendidas sus empresas alimentarias en 1998 en Nueva York, cambió su base de operaciones al Brasil.¹⁰ Bunge & Born ha dejado de ser y estar en la Argentina. Hay casos más recientes. La estatal Petrobras adquirió el grupo Pérez Companc en el año 2002.¹¹ El grupo Camargo Correa ha comprado las empresas del grupo Fortabat de cementera Loma Negra en el 2005. Estos tres casos son indicadores de una tendencia observada antes, cuando un experto predijo correctamente que en ese país ocurría una “retirada” de los grandes GPE (Schvarzer 1997). La crisis financiera del año 2002 parece haber acentuado la tendencia.

Otro caso que muestra este desplazamiento es el del Perú, donde el grupo Santodomingo de Colombia adquirió las empresas cerveceras del grupo Bentín (Corporación Backus) en el 2002, para luego revenderlas a una EMN. Otra adquisición importante ocurrió cuando el grupo chileno Cencosud compró las tiendas de supermercados del emergente grupo chino-peruano Wong en el 2008. Aunque conocemos poco de Bolivia, el Paraguay y el Uruguay, es posible

¹⁰ Véase “Cómo se decidió la venta de Molinos y las alimentarias del Holding”, *Clarín Económico*, 31 de mayo de 1998.

¹¹ “Petrobras acquires Perez Companc for US\$ 1.18 billion”, *South American Business Information*, julio de 2002.

especular que también allí debe haber ocurrido un fuerte desplazamiento del capital nacional por efecto de la entrada de las EMN y de los GPE de países vecinos, particularmente algunos de la Argentina, el Brasil y Chile.

Este desplazamiento se manifiesta en el agro, proceso vinculado sobre todo a la expansión de nuevos cultivos como la soya, que ha generado una espectacular concentración de tierras. El fenómeno es reciente y ha dado lugar a informes de un *land grabbing* o apropiación de tierras a escala global, incluso para fines especulativos (Merlet y Jamrart 2009; Von Braun y Meinzen-Dick 2009). En el caso de América del Sur, la ONG Grain informa que países como Corea del Sur, China, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos han comprado 100 000 hectáreas en el Brasil, 21 000 en la Argentina y 10 000 en el Paraguay, además de la más tradicional penetración de ML y EMN.

Al respecto, tenemos la siguiente información. El grupo peruano Romero opera en Santa Cruz y es considerado un gran productor de soya. En el caso del Paraguay, un país en cierta forma congelado en el tiempo, los GPE y las EMN comparten el poder de la tierra con las grandes familias. En Colombia, donde también se produce soya, la empresa Mónica Colombia (del grupo Mónica del Brasil, que a su vez tiene Mónica Semillas de Bolivia, el principal productor de soya de ese país) ha comprado 4000 hectáreas de tierras en el año 2008. El grupo Correa del Brasil posee 100 000 hectáreas en el Uruguay, un país donde el traspaso de propiedad de manos nacionales a extranjeras se ha acentuado considerablemente luego de la crisis financiera del año 2002. Según el empresario inmobiliario Omar Buzó, 80 000 hectáreas en Río Negro cambiaron de manos, indicando que los compradores son fundamentalmente argentinos, pero también brasileños, holandeses, belgas, franceses y estadounidenses. Los argentinos destacan por tener cerca de 200 000 hectáreas de soya en el Uruguay, hoy convertido en un monocultivo, y representar entre 20% y 25% de la producción nacional (Traibel 2008). El grupo brasileño Marfrig tiene el 40% del mercado de carne congelada uruguaya. Un grupo de EMN (Botnia, Stora Enso, Ence y Weterhaeuser) posee el 50% de la superficie forestada del Uruguay, alrededor de 682 000 hectáreas.¹²

Volviendo al *ranking* de GPE, refiriéndonos al valor del patrimonio, las distancias entre los dos primeros y los dos últimos lugares son considerables. En los primeros lugares se ubican GPE con un patrimonio de 32 000 y 13 000 millones de dólares (Vale Participações y Votorantim del Brasil respectivamente), mientras

¹² Véase <http://www.portafolio.com.co/negocios/agronegocios> 2008/2008-11/17

Cuadro 1.1. Los GPE más grandes de Sudamérica ordenados según patrimonio

GPE	País	Sectores en que opera	Patrimonio (Mill. US\$)
Vale Participac.	Brasil	Minería, siderurgia, energía	32 196
Votorantim	Brasil	Celulosa, papel, metalurgia, siderurgia, agroindustria	13 672
Techint	Argentina	Metalurgia, siderurgia, petróleo	7988
Usiminas	Brasil	Metalurgia, siderurgia	7042
Gerdau	Brasil	Metalurgia, siderurgia, finanzas	7003
Matte	Chile	Papel, energía, telecomunicaciones, finanzas	5269
Sindicato Antioq	Colombia	Cemento, finanzas, agroindustria, textil	5075
Luksic	Chile	Minería, forestal, bebidas, telecomunicaciones, finanzas	4898
CSN/Steinbruch	Brasil	Metalurgia, siderurgia	4258
Odebrecht	Brasil	Construcción, química, petroquímica	3739
Camargo Correa	Brasil	Construcción, cemento, metalurgia, energía, agro	3631
Angellini	Chile	Combustibles, gas, celulosa, energía	3071
Pão de Açúcar	Brasil	Retail	2829
Solari-Del Río	Chile	Retail, finanzas	2756
Ultra	Brasil	Petróleo, gas	2597
Ardilla Lulle	Colombia	Medios, agroindustria, bebidas, textiles, finanzas	1840
JBS/Fribol	Brasil	Agroindustria	1724
Sadia	Brasil	Agroindustria, alimentos	1643
CGE	Brasil	Energía, combustibles	1320
Santodomingo	Colombia	Telecomunicaciones, industrias, medios	1073
Brescia	Perú	Minería, hotelería, pesquería, finanzas, comercio	983
Benavides	Perú	Minería	935
Clarín	Argentina	Medios	710
Romero	Perú	Agroindustria, alimentos, finanzas, comercio	689
Claro	Chile	Transporte, medios, agroindustria, manufactura	582
Molinos Río de la Plata	Argentina	Alimentos	420
Gloria	Perú	Lácteos, cemento, papel, química, farmacia	409
Arcor	Argentina	Alimentos	405

Fuente: *AméricaEconomía* (Chile), 11 de agosto de 2008.
Elaboración propia.

al final del *ranking* encontramos GPE con un patrimonio considerablemente menor, de 409 y 405 millones de dólares (Gloria del Perú y Arcor de la Argentina respectivamente).

Los GPE líderes de la subregión se ubican en distintos sectores económicos y tienen inversiones diversificadas, siete de ellos con presencia sobresaliente en el sector financiero de sus respectivos países. Destacan los GPE manufactureros; los cinco primeros tienen en común estar ubicados en el sector metalúrgico, indicio de la importancia que tuvo el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones en algunos casos aislados pero significativos en la medida en que permitió crear grandes GPE manufactureros de industria pesada. A la cabeza de la lista están los países que introdujeron políticas desarrollistas desde más temprano, aunque cabe anotar la peculiaridad del caso de Chile, ubicado en el segundo escalón después del Brasil. Chile fue el primer país en abrazar políticas neoliberales, pero capitalizando su base industrial inicial y aprovechando la venta parcializada de las empresas estatales a los GPE, lo que facilitó un temprano fortalecimiento (Mönckeberg 2001; Fazio y otros 2006). Un total de dieciocho GPE participa en la exportación de productos y posee ML que destacan en el mercado mundial, como veremos más adelante. Un significativo número de GPE está concentrado en la explotación y transformación primaria de recursos naturales, base histórica del desarrollo capitalista de la región, hecho que no debe sorprender (Fernández 2000). Otros más participan activamente como importadores, algunos dedicados principalmente al mercado interno.

Sobre el resto de grupos y países la información es escasa, desactualizada y en algunos casos no existe. Una omisión interesante en el *ranking* de los más grandes GPE es el grupo Noboa de Guayaquil, Ecuador. Álvaro Noboa dirige un megagrupo dedicado principalmente a la exportación de banano, café y cacao.¹³ Según su fundador, “adquirí un sinnúmero de empresas y hoy manejo más de 110 en el mundo entero”.¹⁴ Asociada a este grupo por lazos familiares esta Corporación Nobis, dirigida por su hermana, Isabel Noboa, que opera en azúcar y banca. Dos GPE venezolanos, Cisneros y Mendoza, merecen considerarse, pues los jefes familiares de ambos grupos se encuentran entre los principales empresarios de América Latina (Reyes 2003). La información sobre GPE en el Uruguay es abundante, aunque no está actualizada y no toma en cuenta la multinacionalización

¹³ “Grandes grupos económicos en la mira del SRI”, *Hoy.com.ec*, 14 de abril de 2009.

¹⁴ <http://www.alvaronoboa.com/Paginas/AlvaroNoboaMision.htm>

de la que hablaríamos líneas arriba. Las fuentes ubican a Soler y Strauch como grupos importantes (Stolovich 1995). Como en el Ecuador, en Bolivia destacan fuertes grupos regionales, particularmente en Santa Cruz de la Sierra, donde Monasterios y Kuljis son considerados como GPE de peso, así como los distintos grupos e inversionistas que participan en el Banco de Santa Cruz. En el caso del Paraguay casi no existe información o análisis sobre el tema de los grupos; se trata de un país donde el conocimiento del sector privado es considerablemente limitado, probable indicio de su enorme poder o de la dificultad de informarse.

1.5. Las multilatinas

La revista *AméricaEconomía*¹⁵ identifica a las 42 ML más grandes de Sudamérica al 2007 entre un total de 50 empresas de toda América Latina. El *ranking* se elabora teniendo en cuenta variables como el total de ventas en dólares estadounidenses, el porcentaje de ventas al exterior, el porcentaje de inversión en el extranjero y el número total de trabajadores en el exterior. *AméricaEconomía* considera que de ese modo se puede medir “el grado de globalización” de las empresas latinoamericanas. Gran parte de ellas son propiedad de GPE que se han dedicado con mayor ahínco a la exportación de capitales y mercancías.

En los primeros lugares del *ranking* encontramos sobre todo empresas privadas de los países más industrializados de la subregión —Brasil, Argentina y Chile—, seguidas solo por una estatal, PDVSA de Venezuela. La presencia de estos tres países continúa predominando en el resto de la lista, siendo acompañados por una empresa ML de Colombia y una del Perú. Al ver el total, encontramos que el Brasil lidera la subregión con 15 ML, seguido de la Argentina y Chile con tres cada uno, además de una empresa de Venezuela, otra de Colombia y otra del Perú. Aparte de PDVSA de Venezuela, existen otras dos del Brasil, Petrobras y Embraer (la empresa de aviación con participación estatal).

Los indicadores muestran que estas ML tienen una creciente presencia en el exterior, aunque, cabe anotar, esta es mayor a nivel de ventas que de producción transnacionalizada. El promedio de ventas en el exterior es de 382 372 millones de dólares. El promedio del porcentaje de ventas en el exterior es de 40%. En cuanto a inversión en el extranjero, el promedio es más bajo, hecho que indica que las ML más grandes están más rezagadas en lo que se refiere a la instalación de empresas fuera de su mercado de origen.

¹⁵ 1 de abril de 2008.

Cuadro 1.2. Las ML de Sudamérica: lugar en el *ranking* de América Latina

Nombre	<i>Ranking</i>	País
Techint	2	Argentina
Odebrecht	3	Brasil
Vale	4	Brasil
Sud Americana de Vapores	5	Chile
Tenaris	6	Argentina
Embraer	8	Brasil
Gerdau	9	Brasil
PDVSA	11	Venezuela
Cencosud	13	Chile
Petrobras	15	Brasil
Lan	17	Chile
Sadia	18	Brasil
Grupo JBS-Friboi	19	Brasil
Arcor	20	Argentina
Andrade Gutiérrez	21	Brasil
Weg	22	Brasil
Camargo Corrêa	23	Brasil
IMPESA	25	Argentina
Laboratorios Bagó	26	Argentina
Perdigão	27	Brasil
CMPC	28	Chile
Grupo Nacional de Chocolates	29	Colombia
Votorantim	31	Brasil
Natura	33	Brasil
Madeco	34	Chile
Tam	35	Brasil
Falabella	36	Chile
Viña Concha y Toro	39	Chile
AJE Group	40	Perú
Sabó Industria y Comercio de Autopecas	43	Brasil

Fuente: Fuente: *AméricaEconomía*, 1 de abril de 2008
Elaboración propia.

En cinco casos no se dispone de información en este último rubro, lo que sugiere que su proyección es nula o mínima. En lo que respecta a empleo generado en el exterior por las ML, el total es de 248 000 trabajadores (dos no dan información; tampoco se conoce el estatus legal de la fuerza laboral, si son temporales o estables o si incluye a ambos).

Las ML más internacionalizadas en materia de ventas en el exterior son la industrial brasileña Gerdau con 98%, seguida de Embraer con 96%. Las más internacionalizadas en cuanto a porcentaje de inversión en el extranjero son la industrial Tenaris de la Argentina con 88,2%, seguida de la aerolínea LAN de Chile con 72,5%. En lo que se refiere a generación de empleo, la primera es la cadena de supermercados Cencosud de Chile con 48 200 trabajadores, seguida de Techint con 33 400 trabajadores.

Esta vanguardia de los GPE o grandes empresas subregionales no conglomeradas en el mercado mundial está acompañada por muchas otras empresas con menores niveles de participación. En los países chicos o menos desarrollados (Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay) se detecta una tendencia a la transnacionalización de operaciones de algunos de sus grupos. Este proceso es difícil de estimar debido a la falta de información, sin embargo, existen algunos datos indicativos. Por ejemplo, el grupo Pichincha, el mayor conglomerado financiero del Ecuador, ha llegado a tener bancos en Colombia, el Perú y España, y ha vendido recientemente su subsidiaria colombiana.¹⁶ Hay GPE uruguayos con inversiones en el Paraguay.

Generalmente, el proceso de multinacionalización empieza con ventas al exterior, seguida por la instalación de plantas. En este último caso la proyección suele ser de un país más avanzado a uno menos avanzado, particularmente los vecinos, aunque luego puede incluso instalar plantas en países desarrollados o distantes. El Brasil se está expandiendo primero a países del Mercosur, aunque últimamente penetra con fuerza en el Perú. Algunas empresas del Brasil, como Embraer, tiene incluso plantas en Estados Unidos, Francia, Portugal y China. Se trata de un caso excepcional. Chile tiene fuertes inversiones en el Perú y Bolivia, y también en la Argentina. GPE peruanos como el grupo Romero invierten en Bolivia. Aje Group del Perú es más bien atípico. Este GPE emergente tiene plantas embotelladoras en Venezuela y México y pronto piensa entrar en el Asia.

El fenómeno de las ML ha recibido considerable atención de la prensa especializada y los organismos financieros internacionales como “demostración de

¹⁶ *AméricaEconomía*, 11 de agosto de 2008, p. 52.

éxito” local, es decir, conglomerados y empresas formadas en América Latina que “entran a competir a las grandes ligas”. Los reportes por lo general denotan un exagerado optimismo y tienden a ser bastante subjetivos. *Strategy & Business* publica un artículo de Alfonso Martínez, Iván de Souza y Francis Liu, quienes consideran como escenario ideal para la región tener tanto EMN más fuertes combinadas con una expansión de las ML “con la visión y el coraje de réplica y adaptar sus éxitos en su país de origen en toda América Latina”. Un reporte del *Deutsche Bank Review* estima que casos como Embraer demuestran que “la audacia y la innovación pueden llevar al liderazgo mundial en sectores como jets”, y que las EMN de países desarrollados no son ahora las únicas que participan en las fusiones y adquisiciones. Todo ello lleva a señalar que “América Latina está experimentando una profunda transformación”, aunque indican en un tono mesurado que “todavía está intentando buscar su lugar en la división global del trabajo” (Santiso 2007).

Más medurado es el informe del Foro Económico Mundial, que considera que aunque las ML se están convirtiendo en jugadoras globales, es muy difícil que compitan con las EMN si no obtienen apoyo financiero y un adecuado capital humano (Alfaro y Hammel 2006). Nuestra investigación demuestra que han ocurrido desplazamientos en varios casos y con mayor intensidad en algunos países, lo que sugiere que la tendencia va a continuar a futuro. Un informe de la UNCTAD (2007) indica que solo Cemex, un GPE mexicano, puede considerarse un “jugador global”. Quizá también podamos incluir a la brasileña Embraer; el resto son jugadores continentales, es decir, limitados a las Américas.

1.6. GPE mediáticos y poder discursivo

Debido a que en la mayoría de países existen normas que limitan la presencia de capital extranjero en los medios de comunicación de masas (la televisión y la radio en particular, donde los Estados emiten licencias por el uso de ondas que son de dominio público), este tipo de actividad está generalmente controlada por grandes capitales nacionales y sobre todo por GPE. En algunos casos, como en Venezuela, precisamente debido al poder de los GPE mediáticos para participar en campañas políticas se han producido enfrentamientos. Los casos más dramáticos ocurrieron cuando el Estado canceló la licencia a RCTV Noticias en el 2007 y licencias de emisoras radiales en el 2009. En casi todos los demás países los dueños de periódicos y revistas, de emisoras radiales y televisivas son privados nacionales y gozan de una libertad informativa y de empresa muy amplia. Lo que

sí es cierto es que en los países del bloque radical, y a veces en el socialdemócrata, existe una tensión evidente entre el Estado y los GPE mediáticos allí donde ha habido una postura abierta de oposición al gobierno.

Aunque inicialmente muchas de estas empresas han estado por generaciones en manos de familias dedicadas al periodismo, el sector mediático ha evolucionado hacia formas empresariales modernas. Dos factores impulsan esta tendencia a un periodismo más impersonal, menos independiente y más íntimamente ligado al poder empresarial.

Primero, hay un fenómeno de evolución. Las propias familias han formado unidades empresariales dirigidas con métodos administrativos y gerenciales modernos. Al expandirse, han llegado incluso a formar grupos de poder mediáticos. Miró Quesada del Perú (*El Comercio*) se ha constituido como conglomerado (diarios *El Comercio*, *Peru.21*, *El Trome*, Canal N y Canal 4), y también Edwards de Chile (*El Mercurio*), que además se ha asociado con el Grupo Copesa de la familia Saieh (*La Tercera*). Según el periodista chileno Ernesto Carmona, investigador del tema, ambos grupos familiares “controla[n] la prensa escrita de todo el país” (2004: 77).¹⁷ En el caso del Perú, el peso mediático de la familia Miró Quesada (y otro grupo familiar vinculado a ella, Graña y Montero) es considerable, aunque no abrumador. Cabe comentar que en Chile tanto el grupo Edwards como Copesa no solo estuvieron identificados con el régimen de Pinochet sino que, luego de la democratización, han favorecido abiertamente a candidatos de derecha (Fazio y otros 2006). Igual tendencia se observa en todos o casi todos los países.

Segundo, existen GPE mediáticos o GPE que, habiendo empezado en otras actividades, tienen importantes inversiones en los medios. Un caso espectacular es el de Cisneros de Venezuela, que controla Venevisión y opera en 39 países, incluyendo la Argentina, Chile y Colombia. Tiene la particularidad de estar asociado a Rupert Murdoch y la poderosa cadena Fox News de los Estados Unidos, que a su vez tiene otras en Australia, el Reino Unido y Asia (Carmona 2004: 76). Murdoch es ahora dueño del *Wall Street Journal* y de Dow Jones, la empresa que opera Wall Street. En Sudamérica es dueña de la revista *AméricaEconomía*, que se imprime en varios países (Miami, Lima, Santiago de Chile) y se especializa en la elaboración de *rankings* empresariales. El grupo Clarín de la Argentina controla o participa en tres diarios (su buque bandera es *El Clarín* de Buenos Aires), varios canales de señal abierta y satelital, revistas y diarios provinciales, aparte de otras empresas (Carmona 2004: 76-77). En el caso de Colombia, el grupo

¹⁷ Véase también Fazio y otros 2006: 76-93.

Santodomingo controla radio y TV Caracol, el diario *El Espectador* de Bogotá y revistas importantes como *Semana*, *Cromos*, amén de otras empresas (Carmona 2004: 78). En el Brasil, el más importante es el grupo Marinho y la cadena Globo, formada a partir del periódico *O Globo* y *TV Globo*. Globo es (junto a Televisa de México) uno de los dos GPE mediáticos más importantes e influyentes de América Latina, tanto que su fundador ha sido considerado “el ciudadano Kane latinoamericano”, un magnate de la prensa íntimamente vinculado a las esferas del poder (Reyes 2003: 272-273). Cabe mencionar el caso del empresario mexicano Ángel González, residente en Miami, Florida, Estados Unidos, quien controla directa o indirectamente treinta canales de señal abierta y setenta estaciones de radio en América Latina, aparte de cines y otras empresas. Su presencia es fuerte en países pequeños como Guatemala; también tiene canales en Bolivia, el Perú y Chile (Carmona 2004: 75). En Bolivia, *El Deber* de Santa Cruz es considerado “el buque insignia” del conglomerado propiedad de la familia Rivero. Controla Periodistas Asociados Televisivos, nueve diarios de La Paz, Cochabamba y Potosí; dos radios y otros dos canales de televisión. Otro GPE boliviano con presencia en los medios es la cadena de Televisión Uno del grupo Kuljis (Bajo y Serrano 2009).

Esta orientación se acelera o facilita como resultado de cambios en las legislaciones de los países, al punto que en el caso de aquellos con políticas más permisivas se observa una transnacionalización de los medios de comunicación (aparte de los contenidos y las fuentes de las noticias, que es también otra manifestación del fenómeno). Un caso significativo es la cadena Prisa de España, país que se ha convertido en uno de los principales inversionistas de América Latina. Prisa tiene presencia en canales de televisión de Bolivia y ha intentado entrar al Perú.¹⁸

La conglomeración y la transnacionalización de los medios de comunicación de masas, sobre todo en los países donde han emergido candidatos y movimientos radicales (en particular en los países andinos, donde tiene mayor presencia el bloque radical), y la participación activa (en algunos casos conspirativa) de los GPE mediáticos, han llevado a fricciones y enfrentamientos. Es la Venezuela de Hugo Chávez con RCTV y en menor medida Venevisión, que luego del golpe fallido del año 2002 bajó el tono de la confrontación.¹⁹ No son los únicos. En el 2009, el gobierno de Chávez elevó su enfrentamiento con Globovisión allanando la casa de su director. Según la Comisión Interamericana de Derechos Humanos,

¹⁸ Véase el artículo “Prisa defiende los intereses de los grupos económicos españoles en Bolivia”. En: elmercuriodigital.es

¹⁹ Véase la revista Forbes, www.forbes.com/finance/lists/10/2003/LIR.jhtml?passListId=10&passYear=2003&passListType=Person&uniqueId=GX8F&datatype=Person

habrían ocurrido más de 450 “acciones de hostigamiento” contra este medio.²⁰ En el Ecuador, el gobierno de Correa ha instalado una Comisión de Auditoría encargada de revisar las concesiones de radio y televisión otorgadas desde 1995 para encontrar “posibles vicios”. Gustavo Navarro, titular de la Comisión, sostiene que la nueva Constitución “busca desvincular a los medios de comunicación de los intereses particulares” y que el gobierno debe acabar con “la relación banca-medios”.²¹ En mayo del año 2009, el presidente Correa, secundado por Chávez y Morales, propuso plantear en UNASUR una instancia “que defienda a los gobiernos de los abusos de la prensa”, que es descrita como “un instrumento de la oligarquía”.²²

También se observan tensiones y conflictos en la Bolivia de Evo Morales (país donde se ha acuñado el término medios de difamación), e incluso en la Argentina de Cristina Kirchner, que presenta patrones de comportamiento similares al bloque radical. En la Argentina kirchnerista la relación de los medios con el gobierno se ha deteriorado desde el año 2008. La Asociación de Entidades Periodísticas de la Argentina (ADEPA) considera que “la libertad de prensa se ha visto ensombrecida” al desarrollar una “relación conflictiva” con el Poder Ejecutivo.²³ En el caso del Perú, cuando el líder del Partido Nacionalista Ollanta Humala lanzó su candidatura, gran parte de los grupos mediáticos y las empresas periodísticas familiares se parcializaron abierta y coordinadamente contra ella, al mismo tiempo que resaltaban positivamente la de los candidatos conservadores primero y luego la de Alan García, quien terminó ganando.²⁴

Cuando el poder mediático corporativo es afectado por los gobiernos, reacciona internacionalmente a través de la Sociedad Interamericana de Prensa (SIP), entidad que asocia a todos los propietarios de los medios de comunicación y tiene una tradición de defensa colectiva. La SIP protege tanto la libertad de empresa

²⁰ *Caretas*, Lima, 28 de mayo de 2009, p. 31.

²¹ www.eltelegrafo.com.ec, 9 de febrero de 2009.

²² *La Jornada*, México, 25 de mayo de 2009, edición internet.

²³ *El Universo*, 27 de septiembre de 2008.

²⁴ Al respecto, el comentario del blog crítico *La Otra Mirada* habla de un “secuestro mediático” en el Perú: “Uno de los pilares que ha sostenido el continuismo neoliberal en estos años ha sido el secuestro mediático que ha logrado la derecha económica y política durante los gobiernos de Alejandro Toledo y Alan García. Casi todos los medios, escritos, radiales y televisivos importantes, le han llevado el amén al poder de turno. Ellos han fabricado y destruido candidatos e impuesto la agenda de lo que era ‘sensato’ o no discutir en los espacios públicos. Es más, si alguien en estos años ha osado cuestionar el sentido común neoliberal, rara vez ha merecido un debate de sus argumentos. Por el contrario, las más de las veces ha sido objeto de la burla o la descalificación, siendo nominado con el mote de ‘anti sistema’, es decir, contrario al orden establecido y por lo tanto pasible de persecución política y judicial” (Lima, Editorial n.º 21, 24 de agosto de 2009).

y la propiedad privada como una irrestricta libertad informativa o de prensa, y actúa coordinadamente con los gremios de propietarios de medios de cada país donde los GPE mediáticos se sienten amenazados.

El predominio del sector privado en los grandes medios de comunicación (salvo excepciones donde existen entidades estatales o no privadas, o gracias a internet, más abiertas), la presencia dominante de los GPE en el sector, la reciente tendencia a la multinacionalización mediática, el hecho de que parte importante de su rentabilidad dependa de la publicidad de las corporaciones, sugieren que existe una alta probabilidad de que tanto el tipo de noticias que se publican u omiten, como la manera como se presentan, estén sesgadas a favor del poder empresarial y en contra de los movimientos y voces de protesta. Tales características contribuyen a reforzar el poder discursivo de la gran empresa y a polarizar la relación de los medios con las fuerzas de oposición al poder empresarial.

1.7. Infraestructura e integración sudamericana: IIRSA

Una dimensión importante del cambio económico en Sudamérica en materia de integración al mercado mundial, y de proyectos alternativos de integración regional sur-sur que coexisten con los de norte-sur (Chile y el Perú han firmado tratados de libre comercio con Estados Unidos, mientras Colombia espera a que su tratado sea aprobado), tiene que ver con las grandes obras de infraestructura, energía y comunicaciones que promueven un nivel de integración inédito en la historia de Sudamérica.

Desde la primera reunión de presidentes sudamericanos del año 2000 celebrada en Brasilia, los mandatarios han comenzado a realizar acciones conjuntas para crear las condiciones físicas que permitan un proceso acelerado de integración que revolucione las relaciones entre todos los países sudamericanos. En este marco ha surgido la Iniciativa de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA), que trabaja en dos líneas principales de acción: los Ejes de Integración y Desarrollo y los Procesos Sectoriales de Integración.

Los ejes son concebidos como franjas supranacionales de territorio integradas por obras de infraestructura. Existen diez ejes, identificados en el mapa que se presenta más adelante, que involucran 514 proyectos y representan una inversión de 68 900 millones de dólares. Los Procesos Sectoriales incluyen primero los energéticos, los pasos de frontera, los de transporte (aéreo, marítimo y multimodal) y las tecnologías de información.

Cuadro 1.3. Resumen de los Proyectos IIRSA en ejecución correspondientes a la Agenda de Implementación Consensuada 2005-2010

Eje	Número de proyectos	Costo total (Millones US\$)	Proyectos en ejecución	
			Número	Costo (Millones US\$)
Mercosur-Chile	7	6557,00	5	3532,40
Capricornio	2	65,00	0	0,00
Interoceánico Central	7	1044,40	5	642,40
Andino	3	117,50	2	115,50
Amazonas	4	1215,30	3	1110,00
Perú-Brasil-Bolivia	2	1067,00	1	1055,00
Escudo Guayanés	4	119,10	1	3,30
Todos	2	2,90	1	2,50
Total	31	10 188,20	18	6461,10

Fuente: www.iirsa.org

IIRSA amerita tres comentarios porque tiene que ver directamente con la dinámica actual y futura de las relaciones entre el Estado, las corporaciones y la sociedad civil. Primero, en las actividades de infraestructura participan las grandes corporaciones, sean estatales, privadas nacionales o privadas extranjeras, y en muchos casos, dada la dimensión de los proyectos y la necesidad de reducir riesgos, formando consorcios gigantescos. Estos consorcios, a su vez, tienen una base amplia de proveedores locales, nacionales e internacionales. Por tanto, IIRSA va a consolidar el poder corporativo, a tejer nuevas redes de relaciones interempresariales y a generar polos y ejes de desarrollo netamente sudamericanos a partir de obras que los conectan desde su interior. Puede, sin embargo, dar mayores oportunidades a los GPE nacionales si así lo consideran los Estados, caso del Brasil y sus GPE constructores Odebrecht, Camargo Corrêa y Andrade Gutiérrez.²⁵

Segundo, el IIRSA involucra a todos los países, pero en el caso del Brasil, un país que está convirtiéndose en el líder indiscutido de la región y el único con reconocimiento como potencia emergente en el mundo, le es de fundamental importancia. El empeño que le ponga el Brasil va a definir prioridades, pues no

²⁵ *Diplomacia, Estrategia, Política*, pp. 25-34; 181-192, enero-marzo de 2007

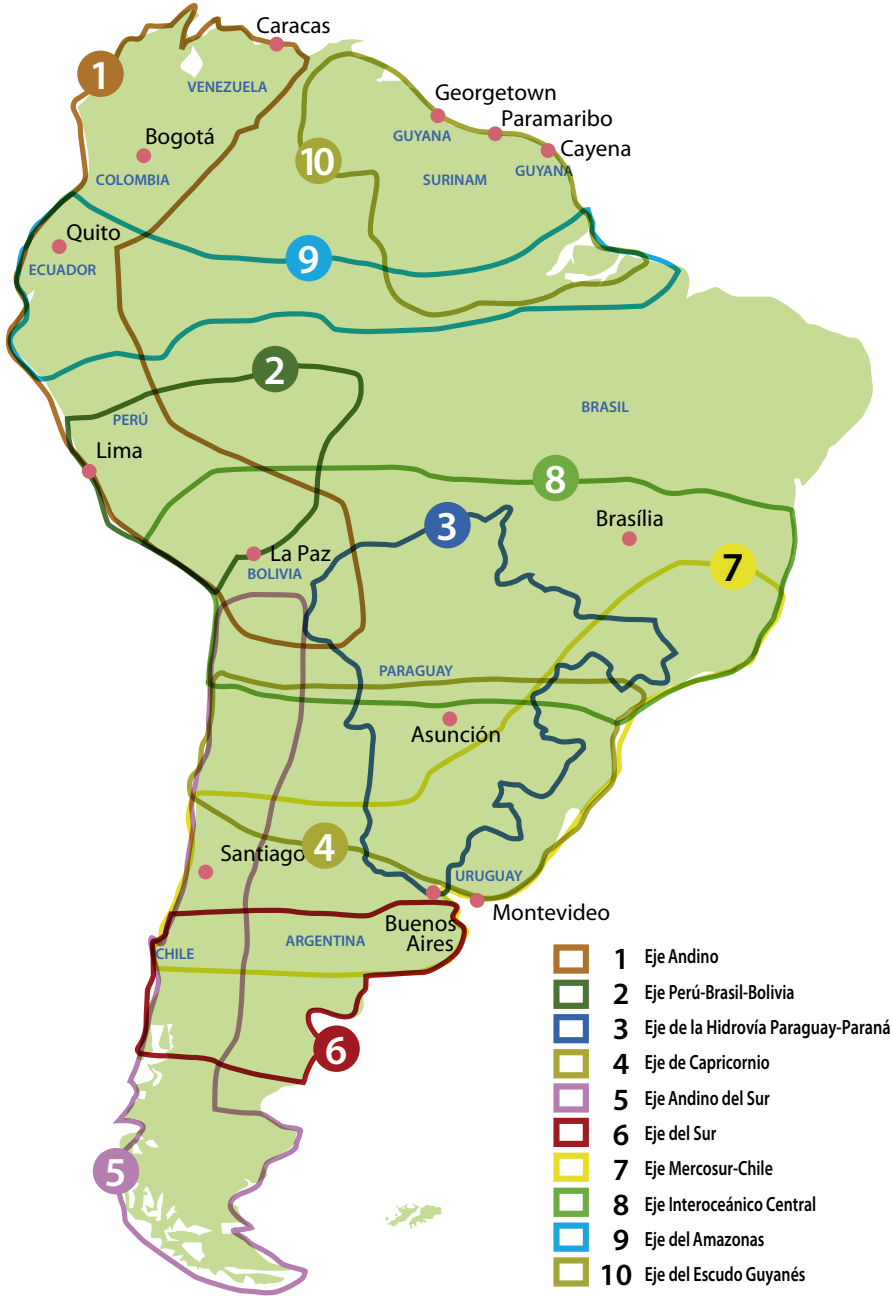
todos los proyectos marchan al mismo ritmo. Ciertos espacios se van a desarrollar con más fuerza que otros, generando una “integración fragmentada”²⁶ y competencias entre países (p. ej., Bolivia y el Perú). Los proyectos entonces alteran la geopolítica y tienden a cambiar las correlaciones de fuerzas en la región, generando, a medida que se consolida el IIRSA y de acuerdo con los casos, tensiones y alianzas y arreglos, aunque el Brasil tiende a ejercer un peso creciente. En materia de infraestructura, un proceso similar ocurre en los puertos del Pacífico, donde los grupos chilenos, peruanos y brasileños pugnan por tener presencia en toda el área para determinar quién va a manejar el creciente volumen de carga que van a traer las EMN navieras una vez que se dispare el comercio con el Asia y en la zona del Pacífico de norte a sur. Algunas veces, estas pugnas se resuelven con acuerdos o *joint ventures*. Al respecto, destaca el caso del grupo Romero del Perú con el grupo Von Appen de Chile.

Tercero, IIRSA está generando —y lo continuará haciendo— enorme presión sobre la tierra, particularmente las eriazas o los terrenos del Estado y las tierras de las comunidades indígenas, e incluso las de parques nacionales y zonas arqueológicas. En ese sentido, tiene particular incidencia en la Amazonía, territorio que conecta a la gran mayoría de países sudamericanos y, debido a sus dimensiones, es el lugar por donde pasan las grandes carreteras. También se introducen nuevos cultivos como la soya, o se extiende la producción de azúcar para etanol, los biocombustibles. Finalmente, es una región donde se construirán grandes represas hidroeléctricas. Estos últimos proyectos han dado lugar a protestas de pueblos indígenas en el Brasil y están creando preocupación en el Perú. En los años 2008 y 2009, las protestas indígenas en el Perú se explican como reacciones a la presión sobre la tierra y la existencia de los pueblos amazónicos, aunque en algunos casos todavía no se expresen como oposición a futuros proyectos como los hidroeléctricos (caso de la represa de Inambari en Puno).²⁷ Resulta interesante comprobar que las protestas han ocurrido precisamente en la boca de los dos ejes, el Eje Perú-Brasil-Bolivia y el Eje Andino del Sur (Durand 2009a).

²⁶ *Nueva Sociedad*, 219. Fundación Friedrich Ebert, enero-febrero de 2009.

²⁷ Véase al respecto el portal Alerta Perú, que informa lo siguiente en el 2010: “Pobladores puneños de la provincia de Carabaya siguen preocupados y en alza de protesta por la ya aprobada construcción de la Central Hidroeléctrica de Inambari en San Gabán. Parece que el gobierno no aprende de los hechos de Bagua y reincide con su mismo comportamiento de ejecutar mega proyectos sin previas consultas a la población. A la protesta se suman también los pueblos indígenas de 30 comunidades de Madre de Dios, agrupadas en la Federación Nativa de Madre de Dios (FENAMAD), que expresaron su decisión de rechazar al proyecto de la Central Hidroeléctrica que desarrollarán las empresas brasileñas OAS y Electrobras, y determinaron que defenderán su territorio ancestral del atropello”.

Gráfico 1.15. Mapa de Ejes de Integración Sudamericana del IIRSA



Fuente: IIRSA (www.iirsa.org)

1.8. El Estado y el poder empresarial: promoción y fiscalización

El poder estructural empresarial, las actividades y los espacios donde se inserta, los niveles de rentabilidad, y más generalmente el equilibrio (o desequilibrio) entre lo público y lo privado, están en parte determinados por las políticas de los Estados que, a su vez —en particular pero no únicamente en los países conservadores—, están fuertemente influidos por el poder empresarial. Nos ocuparemos de este aspecto en el siguiente capítulo, pero conviene tenerlo en cuenta para entender esta parte. Las áreas de políticas cruciales buscan, según los casos y de acuerdo con el tipo de política económica (restrictiva hasta llegar a ser permisiva), introducir mecanismos de promoción (régimen de inversiones) y fiscalización (régimen de regulaciones).

1.8.1. Regímenes de inversiones

Aunque en materia geopolítica y de política social este trabajo distingue tres tipos ideales de bloques de países (es decir, acentuando ciertos rasgos claves que los diferencian), en lo relativo a inversiones podemos clasificarlos, a falta de mayores estudios, básicamente en dos: aquellos que tienen políticas restrictivas (que son los países del bloque radical, al que se suma la Argentina, que se acerca a este en ciertos aspectos aunque geopolíticamente esté en el socialdemócrata), y aquellos que han desarrollado y mantienen políticas de atracción al capital extranjero que podemos calificar como permisivas.

Estas dos orientaciones se cristalizan cuando emergen regímenes políticos a partir de 1998 que reaccionan frente al fortalecimiento del poder empresarial, principal pero no únicamente dirigido a cambiar las reglas del juego de las EMN y ML, sean privadas o nacionales (p. ej., los casos de Techint de la Argentina en Venezuela o el de Petrobras en Bolivia). Este cambio no es generalizado sino tiene más bien incidencia sectorial (sobre todo en hidrocarburos en la mayoría de países, y AFP en la Argentina) o particular (medios de comunicación), diagnóstico que se confirma en el análisis que sigue y que demuestra que la lógica de mercado y la presencia de las corporaciones en él tienen vigencia.

En el caso de los países con orientaciones restrictivas los cambios más importantes se dieron primero en el sector extractivo (minería e hidrocarburos) (Campodónico 2007), para luego extenderse a algunas otras actividades consideradas también “estratégicas”, como infraestructura y alimentos, pero dejando intocado el sector bancario. La postura del gobierno de Chávez frente a la banca en el año 2010 podría desembocar en una intervención estatal, indicio de que

en algunos casos eventualmente las orientaciones pueden pasar a ser más duras. Según el *Newsletter Diario*, el Presidente habría advertido: “Se acoplan a los proyectos nacionales o serán intervenidos”.²⁸ En el caso de la Argentina, también un tanto especial por haber sufrido una terrible crisis financiera y tener posturas más radicales que otros países del Cono Sur, el gobierno peronista ha nacionalizado el sistema de pensiones tras el estallido de la crisis mundial del año 2009.

La adopción de políticas restrictivas implica cambios que van en la siguiente dirección: (i) reducción de los incentivos a la IED; (ii) aumento de los impuestos y las regalías; (iii) restricciones o incluso prohibiciones a la IED en sectores considerados estratégicos; y (iv) estatizaciones (UNCTAD 2007 y 2008).²⁹

En el caso de los países conservadores y socialdemócratas (con excepción de la Argentina), se observa una continuación o incluso una profundización de la política de atracción mediante incentivos y garantías legales (p. ej., los contratos de estabilidad tributaria). En algunos países, esta permisividad en materia de políticas se hace más fuerte con la firma de tratados de libre comercio (TLC). Aunque la lista no es completa, cabe resaltar los casos del Perú, que ha firmado TLC con Estados Unidos, Chile y la China; Colombia, que ha aprobado un TLC con Estados Unidos y espera la ratificación del Congreso de ese país. El Uruguay ha firmado un acuerdo de inversión y comercio con Estados Unidos. Chile fue el primer país fuera de México en firmar un TLC con Estados Unidos, y ha firmado recientemente un acuerdo con el Japón.

De acuerdo con estudios de la CEPAL (2006) y la OCDE (2008), estos regímenes pueden ser incluso específicos, como el caso de la estrategia de *targetting* o focalización, donde determinados proyectos prioritarios se promueven con normas ad hoc y una parte central del paquete de incentivos consiste en los mecanismos de reducción o exoneración de impuestos. Este tipo de régimen explica en parte los cada vez más altos niveles de ganancias registrados por las más grandes empresas del continente.

1.8.2. Regímenes regulatorios

En cuanto a los regímenes regulatorios, cabe comentar que todos los países cuentan con políticas reguladoras de servicios públicos (energía, agua, telecomunicaciones) y de defensa de la “libre competencia”, con variaciones que dependen de si tienen orientaciones restrictivas o permisivas. Respecto de la concentración económica

²⁸ *Newsletter Diario*, 16 de mayo de 2010.

²⁹ Véase al respecto su portal de internet, www.unctad.org

que deriva de M&A, las variaciones son muchas, lo que obliga a un análisis caso por caso porque no es posible hacer distinciones por bloques.

En general, se considera que existen ciertos límites a la concentración empresarial pues sobrepasarlos puede ser perjudicial para la competencia. Al obtenerse o tolerar una posición de dominio, la gran empresa puede fijar precios fuera del mercado, escenario que explica por qué en los países desarrollados (Unión Europea y Estados Unidos) existe un “control previo” de M&A. Allí los organismos reguladores emiten un informe que aprueba o desaprueba la concentración empresarial, o se ordena una menor concentración partiendo empresas.

En Sudamérica, todos los países tienen normas y organismos que defienden los principios de la libre competencia, pero curiosamente solo cuatro cuentan con legislación sobre control previo de M&A (Argentina, Colombia, Brasil y Venezuela).³⁰ La enorme variación encontrada indica que, como conjunto, Sudamérica está aún lejos de desarrollar políticas comunes, incluso dentro de los bloques de países, además de voluntades y capacidades, para poder equilibrar o neutralizar el poder empresarial.

Antes de entrar al tema, cabe advertir que legislar y aplicar las normas son dos cosas muy distintas. La aplicación es igualmente importante y depende de la voluntad política, la que es variable o a veces hasta inexistente en condiciones de “Estados capturados” por el poder empresarial. También depende de si el Estado cuenta con la capacidad burocrática para hacerlo. El grado de autonomía del poder político, y la calidad burocrática y organizativa de los Estados (aspecto que aquí no analizamos en detalle pero discutimos más adelante al considerar el poder directo o instrumental de las grandes corporaciones en el Estado), son factores que influyen en su desempeño. Por lo mismo, no basta tener autonomía si al mismo tiempo no hay capacidad fiscalizadora. Por cierto, la falta de autonomía y la ausencia de capacidades son incluso más problemáticas. Una revisión de la normatividad indica que en este campo ni siquiera los países del bloque radical o socialdemócrata, que reclaman una mayor autonomía (aunque muestran desniveles de capacidades importantes, p. ej. Chile y Venezuela), tienen marcos legales adecuados para equilibrar o fiscalizar el poder empresarial.

En la Argentina, la Ley de Defensa de la Competencia de 1999 dispone que “se prohíben las concentraciones económicas cuyo objeto o efecto sea o pueda ser restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar en perjuicio para el interés económico general”. La Ley introduce la revisión *ex ante* de las

³⁰ Para la Argentina y el Brasil, véase Petrecolli 2006.

fusiones y adquisiciones: se obliga a que las operaciones de concentración económica se notifiquen previamente; también se pone límite al período de la notificación *ex post* de las operaciones (una semana). La Ley estableció el Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia (TNDC) como un organismo independiente, con facultades de imponer sanciones. El TNDC evalúa la legalidad de las fusiones y fija los límites para la notificación de concentraciones (a través del volumen de negocios y el monto de la operación en el mismo mercado). Además, existen lineamientos para el análisis de las fusiones y adquisiciones similares a los aplicados en el Brasil. El primer paso es la definición de mercado relevante del producto, también basada en el test del monopolista hipotético; luego se determina la participación de mercado de las empresas involucradas y la concentración del mercado. Para ello se deberá identificar a los competidores nacionales, así como a los importadores de los productos involucrados.

En el Brasil, la legislación establece un control de fusiones y adquisiciones. El Estado busca “resguardar el orden económico” mediante la defensa de la competencia, enfatizando el “rol social de la propiedad”. Cualquier acto que pueda limitar o de alguna forma restringir la libre competencia o que resulte en el control de mercados relevantes de determinados productos o servicios, debe ser notificado y sometido a revisión por el organismo regulatorio. El control de concentraciones es *ex post*. Si bien la notificación debe realizarse obligatoriamente, no se exige notificación previa a la operación. En la actualidad, el Brasil no cuenta con un estándar explícito a partir del cual evaluar la legalidad de las fusiones bajo análisis. El límite para la notificación de las fusiones consiste en que la entidad que se forma a partir de la operación en cuestión pase a controlar 20% o más del mercado relevante. Esta condición de notificación se refiere a “actos”, por eso puede aplicarse no solo a fusiones sino también a acuerdos horizontales (este concepto queda confirmado en los Lineamientos de Fusiones Horizontales). Si bien la mayoría de las operaciones notificadas son fusiones y adquisiciones, existen también algunas notificaciones de acuerdos de distribución, *franchising*, licencia, *joint ventures* y consorcios. Los Lineamientos de Fusiones Horizontales establecen explícitamente que la “regla de la razón” es fundamental en el control de fusiones. Las operaciones de concentración pueden ser aprobadas, condicionadas o rechazadas. Por su parte, los condicionamientos pueden ser estructurales, lo que implica desinversiones de activos, o auxiliares, que generalmente son compromisos o requerimientos de eliminación de cláusulas no competitivas.

En Bolivia no se permite la acumulación privada de poder económico en grado tal que ponga en peligro la independencia económica del Estado. No se

reconoce ninguna forma de monopolio privado. Cuando tengan como efecto establecer, promover y consolidar una posición dominante en algún mercado específico, quedan prohibidas las fusiones de empresas y entidades competidoras sujetas a regulación. No obstante, en ese país no existe legislación sobre control previo de fusiones.

En Colombia, el organismo competente tiene que ser notificado, es decir, las empresas están obligadas a informar al gobierno nacional de las operaciones que proyectan llevar a cabo para fusionarse, consolidarse o integrarse entre sí. La regulación colombiana data de 1995. La Ley 155/59 fue revisada recientemente y se adoptó un modelo legislativo de control de concentraciones con notificación previa cuando los activos de las empresas individualmente considerados o en su conjunto asciendan a 20 000 000 de pesos. El organismo competente es la Superintendencia de Industria y Comercio, la que puede objetar la operación si restringe la libre competencia (casos de monopolio). Sin embargo, no puede objetar los casos de fusiones, consolidaciones, integraciones o adquisiciones de control de empresas cuando los interesados demuestren que puede haber mejoras significativas en materia de eficiencia.

En Chile, la Ley de la Libre Competencia no establece normas expresas sobre fusiones, integraciones ni sobre limitaciones objetivas a la concentración. Sin embargo, las empresas tienen que notificar al organismo pertinente, pero este no tiene el poder de desautorizar las fusiones. El sistema chileno se basa en la notificación voluntaria. No obstante lo anterior, en la Ley hay ciertas normas que se refieren indirectamente al problema de la concentración. La Ley también brinda herramientas para impedir una operación de toma de control antes de que esta se materialice, cuando pudiera comprometerse seriamente la libre competencia, pues, de lo contrario, los remedios que prevé son bastantes más costosos (disolución o modificación de la empresa).

En el Ecuador se está discutiendo sobre los eventuales procedimientos de notificaciones, los que podrían ser incluidos en el proyecto de Ley de Competencia. El tema se abordó en la Asamblea Constituyente, pero a la fecha no se ha aprobado legislación alguna sobre control previo de fusiones.

En el Perú, el organismo competente —Indecopi (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual)— no tiene que ser notificado y tampoco opina sobre las fusiones y adquisiciones. La excepción es el mercado eléctrico, caso en el que dicho organismo tiene que dar una autorización previa a una operación de concentración si es que esta supera el 15% de concentración horizontal y/o el 5% de integración vertical.

Cuadro 1.4. Comparación del control previo en países de Sudamérica

	Legislación	Control previo de concentraciones	Notificación	Umbral de notificación	Obligación previa de notificación	Autoridad de aplicación
Argentina	Ley 25.156 (1999) / Resolución 164/2001	Prohíbe operaciones antimonopólicas. Operaciones deben notificarse. Suspensión de efectos de la operación. Evaluación bajo estándar de poder de mercado.	Sí (previa)	> de US \$200 millones de ventas anuales	No (una semana de la fecha de conclusión del acuerdo)	Tribunal de Defensa de la Competencia
Bolivia	Ley de Inversiones (artículo 14)	No hay régimen de control de concentraciones.				
Brasil	Ley 8884 (1994)/ Fusiones horizontales/ 2001	Obligación de notificar. Medidas cautelares para evitar consumación de operaciones. Las operaciones deben cumplir condiciones de eficiencia.	Sí (posterior)	20% del mercado relevante o facturación total de US\$ 156 millones el año anterior	No (quince días después del acuerdo de operación)	CADE, SDE y SEAE
Colombia	Ley 155/59 (1995)	Sí	Sí (previa)	Activos > a los 20 000 salarios mínimos legales o que las firmas superen el 25% del mercado.		
Chile	Ley de la Libre Competencia		No		No	Tribunal de la Libre Competencia
Ecuador	No	No hay régimen de control de concentraciones.	No	No	No	No
Paraguay	No	No hay régimen de control de concentraciones.	No	No	No	No
Perú	D.S. 27-95-JTINCI del 19/10/1995		No	No. La excepción es el mercado eléctrico.		Indecopi
Uruguay	Ley 17.296 (2001)	No hay régimen de control de concentraciones.	No	No	No	Dirección General de Comercio dependiente del Ministerio de Economía y Finanzas
Venezuela	Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia (1992)	Prohibición de operaciones anticompetitivas o que generen situación de dominio. Obligación de notificar ciertas operaciones en función del tamaño. No se puede suspender la ejecución.	Sí (previa)	Se incorpora un doble umbral de volúmenes de negocios, uno nacional y otro mundial.	No	Superintendencia para la promoción y protección de la libre competencia

Fuentes: legislación de cada país.
Elaboración: Humberto Campodónico

En el año 2005, Indecopi presentó un proyecto de ley para reglamentar las fusiones y adquisiciones, pero no fue aprobado. Por tanto, en el Perú no existe control previo de las fusiones y adquisiciones.

El Paraguay aún no tiene legislación de competencia. En octubre de 2004, el Poder Ejecutivo elevó un proyecto elaborado con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), pero no fue discutido en la Cámara de Senadores.

En el Uruguay se prohíbe las conductas unilaterales de empresas con posición dominante y las bilaterales que tengan “por efecto impedir, restringir o distorsionar la competencia y el libre acceso al mercado de producción, procesamiento, distribución y comercialización de bienes y servicios” cuando la “distorsión en el mercado genere perjuicio relevante al interés general”. La legislación uruguaya actualmente no prevé un régimen de control de concentraciones económicas.

En Venezuela, la Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia prohíbe las operaciones de concentración económica que generen efectos restrictivos sobre la libre competencia o produzcan una posición de dominio. El proceso de evaluación económica de una operación de concentración le corresponde a la Superintendencia Pro-Competencia. La Ley establece que las concentraciones económicas podrán ser evaluadas antes de su realización y no es obligatorio detener la ejecución de la concentración en el período de su notificación. En cuanto a las operaciones que deben notificarse, la Ley incorpora un doble umbral de volúmenes de negocios, uno nacional y otro mundial. La solicitud de evaluación previa de las operaciones de concentración económica deberá ser realizada en forma separada por las empresas que participen en la operación de concentración. Deberán asimismo, cada una de ellas individualmente, dar respuesta al “Instructivo sobre Operaciones de Concentración Económica” (artículo 9 del Reglamento n.º 2). Además, se prevé la creación del Instituto Nacional Antimonopolio y Antioligopolio como autoridad de aplicación de la ley, el que seguirá siendo unipersonal y a cargo de un Presidente del Instituto con facultades similares a la del actual Presidente de Pro-competencia.

1.8.3. Los impuestos a las ganancias de capital

Un área de política que define fuertemente las relaciones con el poder empresarial son los impuestos, cuyo sistema ha tendido a ser bastante regresivo desde las reformas de mercado introducidas a partir de 1980. En América Latina se constata que la importancia del impuesto a la renta ha disminuido en las últimas dos décadas debido a que las reformas tributarias han privilegiado los impuestos indirectos (sobre todo

el impuesto al valor agregado, IVA) por encima de los impuestos directos (impuesto a la renta, impuesto a las ganancias de capital e impuesto al patrimonio).

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE):

El principal desafío que afrontan los gobiernos latinoamericanos es ampliar la base impositiva y diversificar las fuentes de ingresos para alejarse de su actual dependencia excesiva de ingresos no tributarios como los aranceles y los derechos por las exportaciones y la explotación de recursos naturales. Lo mismo cabe decir de la excesiva dependencia de los impuestos indirectos, que representan casi dos tercios de los ingresos fiscales en América Latina entre 1990 y 2006, frente a un tercio en los países de la OCDE (OCDE 2008).

Y agrega que los impuestos directos en los países de América Latina representan apenas una pequeña porción de lo recaudado en los países de la OCDE:

Por el contrario, los impuestos sobre la renta personal —que suelen ser más progresivos que otras fuentes de ingresos tributarios— aportan solamente un 4% del total de ingresos fiscales de Latinoamérica, lo que supone un marcado contraste con el 27% que representan en los países de la OCDE.

En este marco, tiene particular importancia el análisis de la existencia —o no— de los impuestos a las ganancias de capital, pues revela el tipo de relación Estado-poder empresarial (permisivo/restrictivo). Las ganancias de capital provienen de rentas que ya han pagado impuestos y que están invertidas en los diferentes mercados financieros y de capitales (depósitos de ahorros, compra de bonos e inversiones en la bolsa de valores). Estas ganancias son casi con exclusividad de la clase alta, de donde provienen casi todos los principales inversionistas.

En países como la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia y el Perú, que tienen mercados de bonos relativamente desarrollados, la existencia o no de un impuesto a las ganancias de capital es sumamente revelador. Lo mismo sucede con respecto al impuesto a las ganancias de capital en los mercados de valores (bolsas). En este caso lo relevante no es solo el impuesto a las personas naturales, sino el impuesto a la compra-venta de empresas en la Bolsa de Valores, que muchas veces supera las varias centenas de millones de dólares. Si estas operaciones no están gravadas con el impuesto a las ganancias de capital (o si hay una exoneración de su pago), la “libertad” para realizar negocios por parte de los grupos económicos y los sectores pudientes de altos ingresos es mayor.

En Sudamérica existen cinco países donde los intereses provenientes de los depósitos de ahorros y bonos deben pagar impuestos: Bolivia, el Brasil, Chile, el Uruguay

y Venezuela. Cabe señalar que los montos son diversos. Así, si bien en Bolivia las personas jurídicas pagan impuestos del 25%, en Venezuela el impuesto es del 1% sobre el monto de la transacción. En otros cuatro países —la Argentina, Colombia, el Ecuador y el Perú— no se paga impuesto a la ganancia de capital por los intereses generados en las cuentas de ahorros y la tenencia de bonos. Cabe señalar que en estos países el impuesto existe, pero también la exoneración de su pago. En lo que concierne al impuesto a las ganancias de capital en las Bolsas de Valores, tenemos que existe en la Argentina, el Brasil, Chile, el Uruguay y Venezuela. En el Perú la exoneración de este impuesto fue derogada en el 2009. En Bolivia, Colombia y el Ecuador existe el impuesto, pero los contribuyentes están exonerados de su pago.

Cuadro 1.5. Impuestos a las ganancias de capital

Países	Intereses de ahorros y de bonos		Ganancias de capital en mercado de valores
	Personas naturales	Personas jurídicas	
Argentina	Exoneradas	Exoneradas	Paga impuestos del 35% (1)
Bolivia	Sí. 13%	Sí. 25%	Exoneradas
Brasil	Sí. Del 12,5% al 27,5%.	Sí. Del 12,5% al 27,5%.	Sí. Del 12,5% al 27,5%.
Colombia	Exoneradas	Exoneradas	Exoneradas (2)
Chile (3)	Sí. 17%.	Sí. 17%.	Sí. 17%.
Ecuador	Exoneradas	Exoneradas	Exoneradas
Perú	Exoneradas (4)	Exoneradas (4)	Sí. 5% para personas naturales y 30% para personas jurídicas.
Uruguay	Sí (5)	Sí (5)	Sí
Venezuela	Impuesto del 1% sobre el monto de la transacción		Exoneradas

(1) Las personas físicas no pagan impuesto a la ganancia de capital.

(2) La exoneración se aplica cuando la enajenación de acciones de una empresa no supera el 10% del total de acciones en circulación de la respectiva empresa en el mismo año gravable.

(3) Si es extranjero, 35% al remesar.

(4) Existe el impuesto pero hay una exoneración.

(5) Están exonerados los intereses de los bonos de la deuda pública.

Fuentes: Federación Latinoamericana de Bancos; Asociación de Bancos del Perú (ASBANC); Apoyo; MEF.

ANEXOS

Anexo 1.1. Principales mineras por país al 2007

Brasil						
Ranking 2007	Empresa	Propiedad	Ventas	Utilidad neta	Patrimonio neto	Rentabilidad
5	Vale	Nacional	36 562,70	11 294,30	32 196,40	35%
196	Paranapanema	Nacional	2282,60	-61,60	-31,60	195%
264	MBR	Nacional	1761,00	N.D.	N.D.	
328	Samarco Mineração	Extranjera	1367,50	541,70	463,90	117%
409	Votorantim Metais Níquel	Nacional	1091,40	416,50	765,30	54%
435	Cia. de Metalurgia e Minera	Nacional	1002,80	669,60	N.D.	
		Total	44 068,00			

Chile						
Ranking 2007	Empresa	Propiedad	Ventas	Utilidad neta	Patrimonio neto	Rentabilidad
14	Codelco	Estatad	16 988,20	2981,60	4744,20	63%
33	Escondida	Extranjera	10 119,30	6467,00	3898,40	166%
115	Antofagasta PLC	Extranjera	3826,70	1382,10	4906,50	28%
139	Collahuasi	Extranjera	3228,30	1824,90	1736,20	105%
170	Los Pelambres	Extranjera	2656,80	1741,40	1985,30	88%
198	Anglo American Sur	Extranjera	2273,00	1197,70	1352,00	89%
296	Candelaria	Extranjera	1531,30	671,50	679,60	99%
340	ENAMI	Estatad	1325,40	34,00	682,70	5%
374	Minera El Abra	Extranjera	1200,40	617,60	807,20	77%
381	SQM	Extranjera	1182,10	179,20	1177,00	15%
414	Minera Saldívar	Extranjera	1072,80	667,30	1420,40	47%
488	Anglo American Norte	Extranjera	851,00	507,00	N.D.	
		Total	46 255,30			

Perú						
Ranking 2007	Empresa	Propiedad	Ventas	Utilidad neta	Patrimonio neto	Rentabilidad
72	Southern Copper Corp.	Extranjera	6085,70	2216,70	3852,40	58%
149	Minera Antamina	Extranjera	3013,70	N.D.	N.D.	
256	Minera Cerro Verde	Extranjera	1794,60	804,70	1445,70	56%
360	Doe Run	Extranjera	1268,00	N.D.	N.D.	
396	Minera Yanacocha	Extranjera	1132,50	244,20	1353,20	18%
407	Barrick	Extranjera	1100,40	490,70	1065,60	46%
418	Volcán	Nacional	1059,90	391,00	711,80	55%
		Total	14 394,90			

Argentina						
Ranking 2007	Empresa	Propiedad	Ventas	Utilidad neta	Patrimonio neto	Rentabilidad
314	Alumbrera	Extranjera	1401,00	N.D.	N.D.	

Colombia						
Ranking 2007	Empresa	Propiedad	Ventas	Utilidad neta	Patrimonio neto	Rentabilidad
391	Drummond	Extranjera	1140,60	18,10	857,30	2%
481	Carbones El Cerrejón	Extranjera	867,20	113,90	705,30	16%
		Total	2007,80			

N.D. = No disponible

Anexo 1.2. Ventas totales de las mineras por país al 2007

Países	Ventas totales en US\$ millones
Chile	46 255,3
Brasil	44 068,0
Colombia	2007,8
Perú	14 394,9
Argentina	1401,0
Total de ventas de minería	108 127,0

Anexo 1.3. Grupos de poder económico nativos de cada país

Argentina

Arcor
Bulgheroni
Bagó
Clarín
Grupo Importador y Exportador de la Patagonia
Holding Los Grobo
Macri
Pampas Huetel
Rocca/Techint/Tenaris
Soldatti
Roggio
Velox

Bolivia

Auzza
Banco de Santa Cruz (consorcio de grupos)
Comsur
Emusa
Grace y Cía.
Grupo de Inversiones Paz y Rojas/Incerpaz
Kuljis (Santa Cruz)
Rivero/Grupo Líder
Monasterios (Santa Cruz)

Brasil

Camargo Correa
CSN/Steinbruch
Gerdau
Itaú
JBS/Fribol
Odebrecht
Votarantim
Maggi
Marinho/Globo
Usiminas
Pão de Açúcar
Ultra
Sadia
Vale

Chile

Angelini
Cencosud
CGE
Cenco
Claro/Cía. Sudamericana de Vapores
Luksic
Matte/CMPC
Piñera
Saieh/Corpbanca
Safra
Solari/Falabella
Yarur/BCI

Colombia

Ardilla Lulle
Sarmiento Angulo/Aval
Bavaria/Santodomingo
Mayer
Sindicato Antioqueño

Ecuador

Corporación Noboa (Álvaro Noboa)
Consorcio Nobis (Isabel Noboa)
Eljuri
Egas
Lasso (Guayaquil)

Paraguay (hay escasa información sobre este país)
Riquelme

Perú

Añaños/Ajegroup
Benavides de la Quintana
Brescia
Dyer/Copeinca
Ferreiros
Flores/Topitop
Miró Quesada/El Comercio
Rodríguez/Gloria
Romero

Uruguay

Aznares
Caputo
Ferres
Solari Muro
Soler
Strauch

Venezuela

Cisneros
Escotec/Banesco
Hernández
Mendoza/Polar
Rivas
Tamayo
Vollmer

CAPÍTULO 2

PODER INSTRUMENTAL DE LAS CORPORACIONES

El poder instrumental o directo de las corporaciones se demuestra cuando los jefes y altos ejecutivos de los GPE y las EMN usan sus abundantes recursos materiales (dinero, instalaciones, equipo), organizativos e institucionales (redes sociales, organizaciones que giran en torno a las corporaciones como empresas de publicidad, consultoras, estudios de abogados) para fines políticos. Se trata de un poder enorme, más fuerte aún por haberse concentrado la propiedad a escalas nunca antes vistas, y por ser mayor la necesidad de financiación política de los partidos ante el aumento de la población votante y el costo de uso mediático de las elecciones.

En algunos casos, el poder empresarial genera las condiciones para tener altos niveles de acceso e influencia e incluso producir un “Estado capturado”, pero también, como reacción a su gran poder e influencia, puede ser sobrepasado por movimientos sociales y políticos “antisistema” que conducen a su opuesto, al “Estado liberado”.

Los recursos materiales, organizativos e institucionales de las corporaciones son movilizados de varias formas (Fuchs 2007: 71 y ss.). Tal movilización puede ocurrir como acción individual de la empresa o grupo, tomando la forma del *lobby* y, adicionalmente, como acción de financiación política electoral y partidaria.¹ Estos mecanismos cumplen roles distintos aunque complementarios según los momentos del ciclo político. El *lobby* opera permanentemente, mientras la financiación política es más bien ocasional, ligada a procesos electorales o cambios

¹ Véase al respecto *Nueva Sociedad* 225 (Fundación Friedrich Ebert, enero-febrero de 2010), número dedicado al estudio del dinero y la política.

de régimen (financiación de un golpe), pero abonando el terreno para el *lobby* e incluso la “captura del Estado”.

Hemos comprobado que el poder económico empresarial se ha incrementado en forma considerable desde 1980, por tanto, es más fuerte políticamente que antes, y son más altos sus niveles de acceso e influencia a escala nacional, siendo incluso abrumadores en el ámbito local. Este fenómeno se observa también a escala global. A medida que crecen los recursos, y se perfeccionan los modos de movilizarlos, las EMN han incluso desarrollado iniciativas de *lobby* supranacional en los organismos financieros internacionales (OFI), el sistema de la ONU y la Unión Europea (Fuchs 2007: 73). Podemos añadir que gracias a su conexión con los gobiernos conservadores de Thatcher y Reagan, y otros similares, influyeron a través de ellos en los OFI. Fue desde esta plataforma de influencia (sobre todo por acción del Fondo Monetario Internacional, FMI) que se desató la adopción del paradigma neoliberal. Solo a partir de 1998 estas tendencias comienzan a revertirse.

A diferencia de otras regiones, el panorama político y de políticas públicas observado en Sudamérica indica una mayor variedad de situaciones en lo que se refiere a los tipos de acción y reacción generados por el poder empresarial y su consiguiente impacto en las “reglas del juego”. En cuanto a la política, y en el caso del bloque radical, a pesar de haber perdido acceso e influencia, el poder empresarial sigue actuando desde dentro y fuera del Estado. Los empresarios pueden perder en el corto plazo, pero aún mantienen la capacidad de movilizar sus recursos para oponerse a los movimientos “contrahegemónicos”, o negociar con ellos si así lo consideran. Complementariamente, pueden actuar desde fuera de la sociedad política dado que las EMN y los GPE cuentan con ingentes recursos y tienen más facilidad para movilizarlos rápidamente.²

Los casos de enfrentamiento son relativamente frecuentes desde la llegada de Chávez al poder en 1998, cuyo “movimiento constituyente” altera de un momento a otro las reglas del juego. Por lo mismo, han reaparecido tendencias que fueron importantes durante la época del desarrollismo y que algunos analistas erróneamente consideraron superadas o desaparecidas. El caso más dramático de acción política empresarial directa, incluso bajo la forma de “movimientos sociales de arriba”, de empresarios con clase media, es la participación de los empresarios venezolanos y su organización gremial, Fedecámaras, en el fallido golpe de Estado

² Al respecto, véase *Nueva Sociedad* 202 (Fundación Friedrich Ebert, marzo-abril 2006), que discute varios casos.

del año 2002, cuyo presidente, Pedro Carmona, logró mantenerse en el poder 48 horas. Tras recuperar el poder, el gobierno de Chávez procedió a acentuar la política de nacionalizaciones de tierras y empresas en “sectores estratégicos”. Aunque luego del golpe se aprecia una cierta estabilización en las relaciones tanto con EMN como con GPE, es interesante anotar que ocurren incidentes e incluso nacionalizaciones (tierras, campos de golf, empresas en sectores definidos como estratégicos). Cabe mencionar a modo de ejemplo el incidente que surge cuando Chávez acusa el año 2009 al GPE mexicano Cemex de “saquear Venezuela”. Por tanto, su acción no se limita a las EMN de países desarrollados y ocasionalmente se producen enfrentamientos con el poder económico.

En el caso de Bolivia, los GPE de Santa Cruz están en abierta oposición al gobierno de Morales. El grupo Monasterios, dueño de la red televisiva Unitel, crítica del presidente radical, ha sido afectado por un anuncio de expropiación de 243 hectáreas de tierras propiedad del grupo.³ El grupo peruano Rodríguez, que posee una empresa de lácteos, también sufre similar amenaza. Sin embargo, Morales no ha atacado frontalmente al sector privado en su conjunto y tiene relaciones bastante estables con los empresarios de La Paz. Este Presidente marcó bien el tono de la relación al afirmar que Bolivia “necesita socios, no dueños ni patrones”. Hay, pues, espacio para la negociación, aunque con restricciones impuestas por el Estado y los movimientos sociales, sobre todo del primero considerando que los movimientos tienden a disminuir. Aparte de los hidrocarburos, en Bolivia ha habido otras propuestas de nacionalizaciones en el sector de telecomunicaciones que esperan un arbitraje internacional.⁴

En el Ecuador también se registran fricciones con varios empresarios. Una significativa es la de abril de 2009, cuando el presidente Correa anunció que suspendía las operaciones de cinco concesiones mineras y seis plantas de beneficio por haberse detectado contaminación del agua de varios ríos.⁵ En otras oportunidades se han producido roces, aunque sin llegar a un enfrentamiento abierto.

Sin embargo, no hay que olvidar que las EMN y los GPE han enfrentado muchos temporales intervencionistas en más de un país, por lo que también tienen experiencia en acomodarse a los cambiantes vientos políticos. Además, cuentan con los escudos legales que obtuvieron cuando iniciaron la inversión o por la firma de tratados o la protección de sus países de origen. Finalmente, hay empresas moderadas cuyas oportunidades pueden mejorar si otros capitales se

³ Véase el blog periodistadigital.com/24por7.php/2009/03/07.

⁴ Véase www.elmundo.es/mundodinero/2008/05/02/economia/1209687611.html

⁵ Véase *AméricaEconomía*, 22 de abril de 2009.

enfrentan al poder político, mientras las empresas no amenazadas se mantienen al margen del conflicto. Una actitud diferente, conciliadora o neutral, es más apreciada por un gobierno radical que no desea extender el conflicto con el sector privado en su conjunto.

Lo interesante de estos episodios, sin embargo, es que señalan el fin de la luna de miel entre las grandes empresas y el Estado que se inició con el golpe de Pinochet y la adopción de políticas recomendadas por el Consenso de Washington, pero no abren necesariamente un camino de enfrentamiento general, abierto, de “clase contra clase,” considerando que, según los momentos y los casos, ocurren en paralelo diálogos, negociaciones y hasta situaciones de *business as usual*, es decir, de arreglos, debido a que los gobiernos radicales ni rompen con el mercado mundial ni buscan una estatización completa.⁶

En los bloques conservador y socialdemócrata, las relaciones entre el poder empresarial y los gobiernos tienden a ser muy cercanas o estables pues son el fruto de una negociación o arreglo temprano y duradero, donde hay coincidencias programáticas, financiación política y *lobby* constante. En el bloque conservador, estos tres factores pueden configurar un escenario de “captura del Estado” o “captura regulatoria”, en el sentido de que el sector privado decide o influye en definir quiénes son los que desempeñan los más altos cargos del aparato burocrático, penetrando de ese modo el interior del Estado. Es la forma más avanzada de acción política del poder empresarial.

Es de esa manera como los grandes intereses económicos resuelven el problema de acceso e influencia al estar en el Estado. Esto no elimina el *lobby* sino que lo limita al Congreso, o las corporaciones y otras empresas que no son “actores capturadores”, *captor actors*, o complementa la captura al actuar coordinadamente desde adentro y desde afuera, sea para convencer a todos los tomadores de decisiones o ganarse a la opinión pública, es decir, a actores que no son “capturables”. Muy probablemente (la comprobación empírica es muy difícil), la financiación configura el escenario de captura. Antes de la formación del gobierno se movilizan los recursos materiales, y como resultado de ello (complementado por el poder estructural y discursivo empresarial), se acuerda quiénes ocupan los cargos claves que son de interés del sector privado.

Este escenario se ha detectado en ciertos gobiernos y países (la Argentina de Menem; el Perú desde 1990, con excepción del gobierno provisional de Paniagua) dependiendo de la orientación de los gobernantes, particularmente en los casos

⁶ Véase *Nueva Sociedad*, 202. Fundación Friedrich Ebert, marzo-abril de 2006.

de democracias de mercado (Schamis 2002; Durand 2007b). Incluso Estados Unidos no es ajeno a esta dinámica, como lo revelan los intentos de Barack Obama de limitar el *lobby* y “liberar” al Ejecutivo, a entidades regulatorias paralizadas y al propio Congreso de sus influencias. En este caso, un *captor actor* destacado es Goldman Sachs, la entidad que ha puesto gente clave en la Secretaría del Tesoro durante años. Cabe traer a colación que en países donde el poder tradicionalmente ha estado en manos de partidos ligados a las grandes familias y las corporaciones, se ha establecido una relación íntima con el poder desde hace mucho tiempo, una suerte de captura normalizada. Son los casos de la Colombia de Uribe y el Paraguay de los colorados.

Cuando el poder se pierde, o es necesario concentrarlo aún más en el Ejecutivo, las corporaciones pueden actuar políticamente, tanto en forma individual como colectiva, para apoyar una tendencia autoritaria. El caso más importante de Sudamérica de las últimas décadas ha sido el Perú, cuando el presidente Alberto Fujimori, el “Pinochet peruano”, cerró el Congreso en 1992 y contó con el apoyo explícito de los empresarios durante todo su gobierno, incluyendo el tercero, que ganara con probable fraude en el año 2000 y que duró tan solo unos meses (Durand 2003, cap. 7).

2.1. *Lobby* y financiación política

Tres comentarios breves sobre la financiación y el *lobby* en el período actual permiten entender mejor su relevancia.

Uno, dado el aumento de la importancia de los medios de comunicación como vehículos de campaña política, y su mayor influencia en la opinión pública, tanto los partidos políticos como los candidatos deben gastar más recursos, lo que los obliga a buscar grandes contribuciones que solo pueden ofrecer los mayores empresarios o las familias más ricas, que son sus principales fuentes. Uno de los rasgos del momento actual es que la dependencia de los partidos respecto del capital ha aumentado, proceso que también se observa a escala global. Si es así, la influencia de las corporaciones sobre los partidos es mayor, lo que determina su acceso rápido y efectivo al Ejecutivo y al Legislativo al mismo tiempo.

Dos, cuando el poder empresarial opera con un sistema político democrático, requiere hacer más *lobby* parlamentario. Su manejo de recursos debe considerar que existe una democratización en curso (nueva para algunos países como el Paraguay, o en algunos casos por haberse abierto un proceso de regionalización o descentralización política como en Bolivia, Colombia y el Perú), hay un

mayor peso del parlamento, un incremento del número de representantes por los cambios demográficos y también procesos de descentralización del poder. Aun en un escenario de “captura del Estado”, lo que garantiza presencia en ramas claves del Ejecutivo, y dado que hay mayor dispersión del poder político, más personas y nuevos gobiernos regionales, o más peso de los municipales, el panorama de conjunto empuja a las corporaciones a complementar sus acciones políticas con más *lobby*.

Tres, aunque el *lobby* es presentado como una forma de acción legal y transparente por medio de la cual las corporaciones hacen conocer sus puntos de vista, en la práctica (al igual que la financiación política) suele ser una actividad opaca, desigualmente regulada y poco vigilada, lo que abre la posibilidad de transgresiones éticas. Este tema, por lo mismo, no es reconocido en los “códigos de ética” corporativa (Slob 2007). Además, se le presenta desconectado de la corrupción. A partir de diversos casos y escándalos, es posible plantear que existe una conexión estrecha entre *lobby* y corrupción y que, a su vez, ello también se facilita en los casos de “captura del Estado”. Este escenario se observa no solo en los países “emergentes” de América Latina, sino también en las nuevas repúblicas de la era post-soviética como Rusia o Ucrania (Begovic 2005). Tanto la concentración del poder económico como su ejercicio del poder explicarían porqué existe tal abundancia de crónicas y estudios que denuncian al poder empresarial, presentándolo como “los dueños del país”.

La efectividad de estos dos mecanismos de movilización política de recursos empresariales se revela a niveles micro y macro. A nivel micro, cuando el Estado muestra un trato especial, favorable o preferente a las corporaciones. También se revela cuando los GPE financieros enfrentan problemas y se procede a “rescates”: casos de México en 1982 y 1995, Chile en 1983, el Perú en 1998, el Uruguay y la Argentina en el 2002-2003, además de otros. La mejor ilustración del nivel micro de la corrupción del continente son los miles de “vladivideos” de Vladimiro Montesinos, el asesor de inteligencia del Perú, que contienen varios episodios moralmente discutibles de *lobby* empresarial o de corrupción abierta que incluye tanto EMN como GPE y sobre todo GPE mediáticos (Dammert 2001). El escándalo que estalla en el 2009, conocido como los “petroaudios”, ilustra operaciones de *lobby* que comprometen a altas instancias del gobierno peruano, y quizá hasta el propio presidente García. Los audios revelan una red de favores y concesiones en beneficio de empresas petroleras, previo pago o compensación a los *lobbyistas*.⁷

⁷ AméricaEconomía, 10 de octubre de 2008.

Aunque la línea que separa al *lobby* de la corrupción es borrosa, existen ciertas constantes en la asignación de recursos del Estado que indican una transgresión institucionalizada. Es el caso de las licitaciones (particularmente a empresas constructoras “políticamente conectadas”) y las compras de armamento, dos actividades reconocidas como propensas a la corrupción.

En casos extremos la colusión puede profundizarse. Por ejemplo, Transparencia Paraguay reveló en el 2006 que 3% de las empresas que operan con el Estado concentraron el 72% de los recursos para contrataciones públicas del gobierno. Otro caso es el de los gastos inflados en el megaproyecto carretero que conecta al Brasil con el océano Pacífico y las acciones de *lobby* de GPE de varios países en las licitaciones. En este megaproyecto están involucrados importantes grupos como Odebrecht y Camargo Correa del Brasil junto con Graña y Montero del Perú.

En la subregión han estallado varios escándalos en la compra y venta de armamento entre la Argentina (vendedor), el Ecuador (comprador) y el Perú (en conflicto con el Ecuador, con la Argentina como garante de la paz firmada con el Ecuador en 1941). Ocurrió durante la guerra que sostuvieran estos dos últimos en 1995. Los casos conocidos son muy probablemente la punta del iceberg de un problema que permanece oculto por la mutua disposición al silencio de las grandes empresas y los políticos, pero lo suficientemente importante como para indicar que estamos frente a un problema serio. En el caso de las EMN que venden armamento, la práctica global consiste en legalizar los pagos y servicios al comprador, por eso, aunque violan principios éticos, no violan la ley. La corrupción por tanto se ha hecho legal y no cabe sanción, solo condena moral.

Interesa constatar que cuando ocurren escándalos que involucran a EMN, la tendencia de los Estados (caso de Estados Unidos en los años setenta, iniciativas que ahora también tienen varios organismos internacionales) es a mejorar la legislación y proponer tratados o acuerdos voluntarios, generalmente en el marco del Acuerdo Global de la ONU o la Unión Europea (Hernández Zubizarreta 2009: 128). Como parte de este esfuerzo, en 1996 se firmó la Convención Interamericana Contra la Corrupción. Desde entonces se observa un cierto progreso. La aparición de organismos como Transparencia Internacional (TI) y la firma de tratados o compromisos voluntarios también contribuyen a un mejor comportamiento, pero el problema está lejos de estar resuelto, sobre todo en el Tercer Mundo. Aunque TI, presentada como la “alianza global contra la corrupción”, inició sus acciones condenando la corrupción de los políticos, el periodista argentino Andrés Oppenheimer (2005) llamó la atención sobre las

limitaciones iniciales de su enfoque e insistió en que las EMN son parte de las redes de corrupción.

En parecido dilema de no criticar a las corporaciones se encuentra el Banco Mundial (BM). Este énfasis parcializado en la corrupción se hace evidente también en sus estudios sobre la “captura del Estado”, que asocian solo a la generación de políticas que son resultado de las coimas o mordidas (Hellman y otros 2000). De allí el surgimiento de enfoques alternativos más realistas que van más allá de la cuestión de las “mafias” que pueden capturar el Estado y centran el problema, sin excluir la corrupción, en algo más importante: en el hecho de que son las corporaciones las que pueden capturar el Estado (Omelyanshuk 2001; Bejovic 2005; Durand 2007b).

Aunque al principio organizaciones como TI se limitaban a luchar contra la corrupción estatal, recientemente están considerando casos que involucran a grandes empresas, lo que indica la importancia de vigilar a las corporaciones y ejercer la crítica documentada. En el 2008, TI publicó un documento titulado “Business Principles for Countering Bribery”, donde identifica la multitud de formas que asume la coima o mordida: regalos, agasajos, promoción de eventos, pagos en dinero o especie, contribuciones políticas a individuos y toda clase de servicios. Un argumento importante es que la coima es un costo. Se calcula que añade 10% del valor de hacer negocios y que llega al 25% en el caso de licitaciones (Transparency International 2007). El enfoque es positivo, ciertamente, pero la cuestión es qué sucede en la práctica considerando que los beneficios pueden sobrepasar largamente los costos, sobre todo cuando hay un solo comprador o asignador, el Estado, fácilmente influenciable y que acepta costos inflados o limita la competencia al diseñar “licitaciones sastré”, hechas a la medida del cliente.

La generalización de estas prácticas se debe a la existencia de una baja capacidad de sanción. En Sudamérica casi no se combate el crimen de cuello blanco y muy pocas veces se investiga a fondo los casos que involucran actos de colusión entre empresa y Estado. Más bien, la prensa y los gobiernos, incluso TI y el BM, tienden a ver la corrupción como un fenómeno no de mercado sino de Estado, una cosa de políticos que se apropian de bienes públicos (Pérez en Venezuela, Collor de Mello en el Brasil, Fujimori y Montesinos en el Perú) o que aceptan coimas. Si ponemos el énfasis en todos los actores involucrados, concluimos que el problema está tanto en el que da (muchas veces la empresa) como en el que recibe (el funcionario o político).

En síntesis, la relación entre empresarios y Estado es bidireccional y mutuamente influyente. Está determinada por varios factores y circunstancias económicas y políticas, los que a su vez determinan tanto la calidad de la relación (productiva o de colusión) como su variabilidad (estable/inestable, cercana/distante). El dinero se ha ido concentrando en menos agentes económicos, a la par que los costos político-electorales han aumentado. Las reacciones contra una relación permisiva y de colusión entre gran empresa y Estado se han vuelto más frecuentes e intensas. Por lo tanto, la variabilidad, grado de cercanía y estabilidad de la relación (a diferencia de las dos últimas décadas del siglo XX) han aumentado considerablemente en el nuevo siglo gracias a movimientos “anti-sistema” provenientes de la sociedad civil y por acción de grupos políticos contestatarios, intelectuales y ONG críticas.

2.2. Acción colectiva (gremios)

Además de la acción individual, las corporaciones también pueden actuar paralelamente usando la acción colectiva, en coordinación con todas las empresas agremiadas, para la defensa común de intereses económicos (sectoriales, nacionales o globales). Se movilizan por la vía gremial solo cuando el *lobby* es poco efectivo, y los intereses en juego son importantes. Esto ocurre si los empresarios tienen un objetivo común que hace que el interés general predomine sobre la competencia en que están envueltas cotidianamente en el mercado y que hace que cada empresa esté en lo suyo. Por lo general, la acción colectiva se centra en evitar políticas públicas o diseñarlas, revocarlas, interpretarlas, y acceder preferencialmente a los recursos estatales, pero también puede ser propiamente política, cuando se presentan amenazas y buscan defenderse o incluso atacar y provocar un cambio de régimen.

Las corporaciones son menos propensas a la acción colectiva debido a que su juego individual es más efectivo porque son más grandes. Pero no por ello dejan de participar en los gremios, suerte de “escudo barato” que otros, los capitales medianos, se preocupan por regla general en dirigir. Las corporaciones o las grandes empresas de cada sector suelen estar en calidad de socios dormidos, hasta que una amenaza u oportunidad los despierta. Entonces les conviene coordinar con otros empresarios, generalmente grandes empresas de un sector y empresarios medianos para, precisamente, compensar su menor poder estructural e instrumental con la acción colectiva. Los pequeños empresarios desarrollan “otra lógica de acción colectiva” porque no tienen mayor poder económico. Por eso, generalmente actúan

por su cuenta o simplemente no actúan por no contar con capacidad de acción ni individual ni colectiva. En ese sentido, la acción política de los empresarios revela estar estrictamente determinada por su grado de poder económico.

En Sudamérica, la estructura de representación gremial, generalmente entendida como “grupos de interés”, está organizada en distintos ámbitos geográficos y sectoriales que se intersectan. Según nivel de agregación, las organizaciones primarias se ubican en regiones, las secundarias son gremios por actividad económica que operan a escala nacional, las terciarias las constituyen los organismos cúpula, conocidos como “gremio de gremios”, que reclaman representar al sector privado en su conjunto.

Todos los países muestran un alto desarrollo de gremios en los dos primeros niveles, pero no ocurre lo mismo en el tercer nivel, donde no todos tienen organismos cúpula. Países como el Brasil y la Argentina, que han desarrollado una política “corporativista”, donde el Estado tradicionalmente ha premiado y al mismo tiempo limitado o hasta castigado (Argentina) la acción colectiva empresarial, no han logrado desarrollar o constituir organismos cúpula permanentes. Otro factor, visible sobre todo en el caso del Brasil, es la ausencia de “amenazas”, es decir, no han tenido motivo para unirse porque los intereses de la clase propietaria no se han visto en peligro como ha sido el caso de la Argentina, Chile, Venezuela o el Perú. Los demás países cuentan con organismos cúpula y las razones para su desarrollo son diversas, principalmente como respuesta a amenazas, pero también por necesidad de coordinar posiciones, y aprovechando un sistema político liberal, más pluralista, sin intervención del Estado, como es el caso de los sistemas llamados corporativistas. En algunos casos (el Ecuador, hasta cierto punto Colombia), los organismos no tienen mayor vigencia, son solo ocasionales y suelen desactivarse cuando la necesidad de coordinación desaparece. Los distintos gremios empresariales pueden también asociarse coyunturalmente cuando requieren coordinar y afinar sus planteamientos, por ejemplo, para negociar tratados de integración comercial. Una vez firmado el tratado, desaparecen.

La existencia de organismos cúpula permanentes se debe principalmente a dos factores: (i) a una reacción colectiva ante amenazas de abajo o del Estado (Durand y Silva 1998); (ii) cuando los empresarios como colectivo encuentran un espacio de relación empresarial con el Estado cuando este les ofrece incentivos para participar como bloque (Schneider 2004).

Cuadro 2.1. Organismos empresariales cúpula de Sudamérica

Gremio y país
Confederación de Empresarios Privados (Bolivia)
Asociación Empresaria Argentina
Confederación de la Producción y el Comercio (Chile)
Consejo Gremial (Colombia)
Federación de la Producción, la Industria y el Comercio (Paraguay)
Confederación de Instituciones Empresariales Privadas (Perú)
Consejo Superior Empresarial (Uruguay)
Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción (Venezuela)

Fuentes: Durand y Silva 1998; Schneider 2004.

Cabe comentar que los organismos cúpula que existen a nivel de país tienen asimismo expresiones subregionales o internacionales de diverso tipo. En el ámbito sudamericano solo existe una experiencia de agremiación en los países andinos (Levaggi 1994 y 1999). En la década de 1990 llegó a constituirse la Confederación de Empresarios Andina, pero pronto cesaron sus actividades. Sin embargo, la emergencia del bloque radical, que genera riesgos políticos por la alta movilización popular y riesgo político del Estado (hecho que confirma la tesis de las amenazas como principal factor que empuja a la formación de organismos cúpula), ha llevado a formar en el 2008 el Consejo Consultivo Empresarial Andino (CCEA). En el CCEA participan confederaciones y gremios sectoriales de Bolivia, el Ecuador, Colombia y el Perú.

A escala global ocurre otro nivel de agremiación, muy organizado en el vértice y con un discurso más sofisticado y global del poder empresarial que luego se disemina hacia abajo. La principal entidad es la Organization of International Employers (OIE). La OIE es importante no solo como coordinadora de los empresarios del mundo sino también porque representa a los empresarios en la Organización Internacional del Trabajo (OIT), organismo que ha dejado de ser exclusivamente sindical desde los años ochenta. Este cambio es resultado de la revolución neoconservadora de Thatcher y Reagan, que también impacta en las organizaciones internacionales.

En Sudamérica, todos los países tienen presencia en la OIE. En algunos casos la representan organismos cúpula (Chile, Bolivia, Paraguay, Perú), mientras en otros, sea porque no cuentan con ellos, o porque la OIE así lo ha decidido,

Cuadro 2.2. Organizaciones empresariales globales

International Chamber of Commerce (ICC)

International Organization of Employers (<http://www.ioe-emp.org/>).

Miembros de las Américas:

- Unión Industrial Argentina
- Confederación de Empresarios Privados de Bolivia
- Confederação Nacional da Indústria da Brazil
- Canadian Employers' Council
- Confederación de la Producción y del Comercio de Chile
- Asociación Nacional de Industriales de Colombia
- Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada
- Confederación Patronal de la República Dominicana
- Federación Nacional de Cámaras de Industrias del Ecuador
- Asociación Nacional de la Empresa Privada de El Salvador
- Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras de Guatemala
- Consejo Hondureño de la Empresa Privada
- Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos
- Confederación Patronal de la República Mexicana
- Consejo Superior de la Empresa Privada de Nicaragua
- Consejo Nacional de la Empresa Privada de Panamá
- Cámara Nacional de Comercio del Uruguay
- Cámara de Industrias del Uruguay
- United States Council for International Business
- Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción de Venezuela

la representan organismos sectoriales nacionales (Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Uruguay).

Las organizaciones supranacionales brindan un espacio global de coordinación de agendas, de diseminación de discursos y también de socialización entre los dirigentes de los gremios. Se trata de la formación en ciernes de una burguesía universal que actúa cada vez más globalmente. En la medida en que sus intereses,

sea de ganancia o riesgo, son globales, deben coordinar el apoyo a ciertas políticas (generalmente de defensa del libre comercio, o para la “armonización” de normas que por lo común pasan de los países desarrollados a los menos desarrollados por estos canales) y, ocasionalmente, actuar como escudo de defensa contra peligros de expropiación o confiscación de empresas por parte de gobiernos radicales o anticapitalistas.

Lo importante de la acción política empresarial por la vía gremial es su mayor transparencia. Si se inserta en un buen patrón de relaciones con el Estado y la sociedad civil, puede abrir espacios de diálogo y negociación amplios y públicos. En el caso de países que tienen una política permisiva, con relaciones empresarios-gobierno cercanas y estables, los gremios tienden a jugar un rol complementario a la acción individual de las corporaciones. Hay países que dan prioridad a una relación más abierta con los gremios, particularmente si existen gremios cúpula que agrupan a las principales organizaciones empresariales. Se facilita el contacto entre los dos grandes poderes porque existen dos interlocutores, lo que a su vez obliga al resto de gremios y empresas a coordinar para “hablar con una sola voz”. También es posible que los organismos cúpula empresarial se relacionen con organismos de la sociedad civil o que coordinen tripartitamente, modelo que se ha institucionalizado en Europa y que tiene la ventaja de generar gobernabilidad. En América Latina, los gremios cúpula o no existen o existen principalmente como vehículo de proyección y negociación, a veces enfrentamiento (caso de Fedecámaras de Venezuela), con el Estado.

Cuando lo que predomina es el *lobby*, incluso cuando existe “captura del Estado”, lo más probable es que se haga a un lado a los gremios, aun si existe un organismo cúpula, casos del Perú y otros países, donde la relación empresarios-gobierno se vuelve opaca. En otros, allí donde el Estado provee incentivos especiales (acceso e influencia, es decir, oportunidad de diálogo y negociación a altos niveles), se abre un espacio a la acción colectiva, sobre todo en los casos que existen organismos cúpula y es posible desarrollar una relación más transparente y por lo mismo de menor colusión. Como señala Schneider (2004), la vigencia de una relación centrada en los gremios depende más del Estado que de los empresarios, por tanto, solo puede desarrollarse cuando hay una mejor conducción y se les ofrece “incentivos selectivos”. Un Estado más democrático, uno “liberado”, puede hacer uso de estos incentivos para mejorar y ampliar la relación con el mundo empresarial si define claramente metas y agendas de concertación.

Chile (durante la transición a la democracia, y luego, cuando los socialistas Lagos y Bachelet llegan al poder) ilustra instancias donde este patrón se ha

desarrollado con cierto éxito, generando mejor calidad de políticas e incluso planes conjuntos y acuerdos de gobernabilidad, lo que brinda mayor estabilidad, caso diferente al peruano (Hernández 2005). En el Perú, país de relaciones de colusión, el gremio cúpula participa en el Acuerdo Nacional desde el año 2001, pero el patrón de relaciones gira más en torno a las corporaciones y sus reuniones privadas con políticos y la alta burocracia que a los gremios. El presidente García incluso ha institucionalizado este mecanismo al reunirse regularmente con delegaciones empresariales en Palacio de Gobierno. Colombia ha ido de más o menos debido a que desarrolló un patrón de relaciones en el que, según una especialista, “los gremios colombianos eran los socios principales de los gobiernos en la formulación e implementación de políticas”, pero luego, con la globalización y el empoderamiento corporativo, los gremios han perdido peso y predomina el *lobby* y la relación privilegiada con los GPE (Rettberg 2003).

Conviene también considerar al capital extranjero, teniendo en cuenta que participa en los distintos gremios empresariales del país donde está instalado, aunque no suele hacerlo en cargos de dirección. Al mismo tiempo, las cámaras que representan al capital extranjero suelen guardar un perfil bajo. Una revisión de la lista de gremios de Sudamérica (anexo 2.1) indica la existencia de diversos tipos de acción colectiva del capital extranjero. Predomina la asociación por origen nacional como cámaras de comercio de Estados Unidos, España o binacionales.

Las cámaras más destacadas son las de capitales estadounidenses (American Chamber of Commerce-AMCHAM) y españoles (Cámara Oficial de Comercio de España-COECE), aunque también han tendido a emerger las de países sudamericanos con mayor proyección al exterior (Brasil y Chile principalmente). Las AMCHAM de los distintos países están agremiadas en la Association of American Chambers of Commerce of Latin America (AACCLA), que reúne a 23 gremios base y representa a más de veinte mil empresas y cerca del 80% de la inversión estadounidense en la región.⁸ Las españolas tienen también presencia en la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio (AICO).

En cuanto al poder relativo que ostentan los empresarios al actuar políticamente por la vía individual o colectiva en relación a otros “grupos de interés” (es decir, organizaciones de la sociedad civil vinculadas al mundo popular, que defienden intereses económicos como los campesinos, obreros; o los de interés público como el desarrollo sustentable, el medio ambiente, la transparencia, los derechos individuales y sociales), es obvio que en condiciones políticas normales

⁸ Véase información en su portal: www.aaccla.org

el poder empresarial les lleva una gran ventaja. Pero recordemos que el poder empresarial directo o instrumental debe combinarse con los otros dos (estructural y discursivo) para tener hegemonía. Esta combinación es esencial para estabilizar un horizonte de acumulación en el largo plazo sobre la base de una relación estable, institucionalizada, con organizaciones de la sociedad civil y el Estado, lo que requiere legitimidad.

Ante los abismales desniveles de ingreso en Sudamérica, las organizaciones de la sociedad civil que representan al mundo popular se ven con frecuencia limitadas y hasta marginadas del juego de poder institucional. Les es difícil operar pues no disponen de mayor infraestructura, equipos técnicos y recursos. Con frecuencia recurren a la protesta para “hacerse oír” porque el sistema de representación de intereses y negociación de conflictos no funciona bien. Sin embargo, sus carencias pueden compensarse si cuentan con ayuda externa o establecen alianzas nacionales o globales. La globalización, en ese sentido, puede potenciar a esta sociedad civil pobre en la medida en que une a las ONG, las redes y las organizaciones y movimientos sociales del continente. Aun así, no les es fácil tener acceso e influencia.

Cuando el juego político de presiones se hace global, las posibilidades mejoran. Las alianzas y redes sociales pueden generar un doble juego de presión política: en el país de origen de las corporaciones (*home country*) y en aquel donde están las subsidiarias (*host country*). Es en respuesta a estas presiones en el *home country* y el *host country* que el poder empresarial ha aceptado “humanizarse” y adoptar códigos de conducta y, en casos concretos, cuando existe mayor posibilidad de cambio. A veces el poder de las corporaciones en el *host country* es tal que logran silenciar o ignorar las demandas, pero cuando estas escapan de ese ámbito y generan impacto en el plano global y sus países de origen, tienden a ceder con más frecuencia.

La tesis pluralista de la libre competencia entre los grupos de interés no tiene entonces mayor validez, en particular en el Tercer Mundo, debido a la existencia de mayores asimetrías y por el hecho universal de que el poder económico en sus tres dimensiones les da una ventaja de facto. Entonces, como sostiene Lindblom (1977), “la cancha está desnivelada” a favor de las corporaciones.

Lo que el presente estudio constata en Sudamérica es que el desnivel que de por sí ya era importante, ha aumentado de modo dramático en la era neoliberal. Ocurre así no solo por la concentración económica y la mayor dependencia de los partidos políticos del capital, ya comentados. Conviene añadir que paralelamente al fortalecimiento del poder empresarial ha ocurrido una disminución de la acción colectiva laboral (menor sindicalización). La existencia de cambios

laborales y el uso de distintos tipos de contrato (temporal, parcial, subcontratación) han erosionado la solidaridad laboral. El hecho de que las corporaciones realicen inversiones mayormente intensivas en capital, sobre todo en la nueva generación de enclaves extractivo-exportadores y agronegocios que se extiende por Sudamérica a pasos agigantados, implica que creen menos empleo. Finalmente, se observa una reducción de los recursos que antes fluían del Estado populista y de los partidos hacia las organizaciones populares.

En la era neoliberal, las clases obrera y campesina tienen menores condiciones objetivas y subjetivas para “ser clases”, de allí que algunos autores hablen de una “lucha de clases desde arriba” que impone las normas que facilitan la globalización económica. En los países menos desarrollados y con mayores niveles de informalidad, es decir, con trabajadores fuera del sistema legal, esta precariedad es mayor, aunque se compensa con el surgimiento de nuevas formas de identidad (indígena, de género) y nuevas causas (derechos individuales, medio ambiente, oposición a la erradicación de la coca) que pueden impulsar el fortalecimiento organizativo y las movilizaciones.

La lección es que el poder empresarial puede ser neutralizado si la movilización social supera los límites de la dispersión, la fragmentación estructural y contractual, y la escasez de recursos. Si los grupos sociales subordinados están cohesionados, organizados y motivados, y tienen metas claras y un buen liderazgo, pueden ser más efectivos y llegar a dialogar y negociar en términos más favorables, o incluso desarrollar una alternativa política y “liberar al Estado”. En ese esfuerzo participan no solo “viejos movimientos de clase” sino “nuevos”, que reclaman por otros derechos. Cuando estas distintas demandas y grupos se intersectan, si cuentan con apoyo de las masas y las redes continentales y globales, pueden negociar con fuerza y redefinir la orientación del Estado. El Foro Social Mundial y la emergencia del bloque radical son una manifestación de que estos esfuerzos pueden producir cambios en la correlación de fuerzas frente al poder empresarial.

Existen asimismo factores nuevos que impulsan movimientos y organizaciones sociales y que abren la posibilidad de redefinir las relaciones de poder. Los avances tecnológicos en la comunicación permiten una mejor coordinación a grupos antes geográficamente dispersos o aislados, lo que facilita su participación colectiva y la construcción de una identidad. Con la expansión de la globalización económica, el cambio de los patrones de consumo y cultura y la instalación de más corporaciones en territorios de pueblos indígenas, también aumentan las posibilidades de que surja una reacción porque los pueblos sienten una “amenaza” de arriba,

es decir, de las élites, que altera las formas de vida y de propiedad colectiva. Esta presión es muy fuerte en zonas andinas y amazónicas de Sudamérica.

También, como se ha dicho antes, la globalización permite crear redes solidarias internacionales, y si no resolver, al menos atenuar la falta de recursos. Aquí ocurre otra intersección o suma de fuerzas importante a todo nivel (local, nacional, global). Finalmente, y en relación con esta acumulación de fuerzas, los grupos sociales pueden beneficiarse del conocimiento especializado que les brindan las ONG nacionales e internacionales, lo que mejora la capacidad de impulsar la rendición de cuentas, permite abrir espacios de negociación o incluso cambiar la correlación política de fuerzas. De allí que en algunos casos tanto las corporaciones como los Estados hayan criticado a las ONG “anti-empresariales”, pero en otros, dependiendo de si enfatizan el conflicto o la negociación, han terminado por acercarse y establecer alianzas que incluso incorporan al Estado y que son conocidas por la sigla PPP (*private public partnerships*).

El dinero da poder ciertamente, y en muchos países se observa la regla de oro (“el que tiene el oro hace la regla”), sin embargo, por los factores arriba anotados, se observan contratendencias que pueden “desempoderar al dinero”, generar relaciones más equilibradas, o incluso el cambio de las reglas del juego, y procesos más complejos de enfrentamiento y negociación sobre la base de correlaciones de fuerza que favorecen a los actores políticos populares y las organizaciones de la sociedad civil a ellos conectados. Volveremos sobre este punto, pero antes es conveniente explicar los mecanismos de coordinación de las élites mundiales para ilustrar los altos niveles de coordinación alcanzados.

2.3. Clubes exclusivos y eventos de magnates

Diversas organizaciones mundiales y eventos congregan regularmente a grandes empresarios y a un selecto grupo de políticos, periodistas y expertos pro empresariales mucho antes de que se desatara la ofensiva neoconservadora mundial y se impusieran las recomendaciones del Consenso de Washington en América Latina. Estos organismos y eventos elitistas seleccionan a los personajes más influyentes y se asiste a ellos solo por invitación. Nacieron en Europa y Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial. Actualmente han proliferado y son un tanto menos exclusivos, pero su naturaleza elitista sigue siendo muy marcada.

Las organizaciones que destacan son el World Business Council del Foro Económico Mundial, que se reúne en Davos, Suiza; la Comisión Trilateral, organización a la que se atribuye “el diseño de la globalización” desde que se fundara en 1973 luego de la reunión de Kioto de 1975 (con participación de

presidentes y expertos y las más grandes corporaciones); el grupo Bilderberg, menos conocido y selecto y más propenso al secreto; y el Council of Foreign Relations, con sede en Manhattan, especializado en seguir la coyuntura mundial. Esas cuatro organizaciones organizan eventos que cumplen el propósito de reunir a los poderosos y los influyentes para discutir temas de actualidad, acordar prioridades y plantear alternativas si logran consenso (Hernández Zubizarreta 2009: 132). Sirven también como una instancia de formación de redes sociales que reúne a “los que mandan”. Allí pueden conocerse y contactarse más fácilmente, sobre todo cuando aparecen nuevos personajes a los cuales hay que incorporar. Se puede decir que se trata de una élite global. Más que cambiar las estructuras del poder, las mantienen y constituyen uno de los ejes de lo que actualmente se llama gobernabilidad.

A estos eventos asisten unos pocos grandes propietarios latinoamericanos, como Carlos Slim de México y Gustavo Cisneros de Venezuela (Carmona 2004: 179). En Latinoamérica también existen organismos similares. Uno de ellos funciona regularmente, con sesiones anuales, y solo participan los jefes de los más importantes GPE del continente. Fue fundado por Carlos Slim, el latinoamericano más rico y el único que destaca entre los más ricos del mundo.⁹ La información de los participantes se encuentra en el anexo 2.2.

El evento se denomina Cumbre de Empresarios Latinoamericana y se inició a partir de la invitación personal que hiciera Slim el año 2003 a “los magnates” del continente. La iniciativa contó con la colaboración de Gustavo Cisneros y Julio Mario Santodomingo, jefes de sus respectivos GPE en Venezuela y Colombia. A la Cumbre solo entran aquellos que detentan gran poder económico continental, pero admite a otros según el país donde toque reunirse. En la reunión del año 2004, realizada en la República Dominicana, se introdujo la variante de hacer eventos de “padres e hijos”, lo que da cuenta del fuerte carácter familiar del capitalismo latinoamericano. Según Álvaro Noboa, a la Cumbre “asisten los empresarios de América Latina con sus descendientes, es decir, con los hijos que definitivamente ya se están involucrando en los negocios de sus padres”.¹⁰ Nótese que habla solo de varones. En esa ocasión también se invitó al ex presidente dominicano Hipólito Mejía, a Felipe Gonzales de España (invitado permanente), al presidente electo de Panamá Martín Torrijos y al profesor de Harvard John Davis. En el 2004 se acordó formalizar los encuentros anuales como si fuera

⁹ *AméricaEconomía*, 30 de mayo de 2003.

¹⁰ Véase noticias del encuentro 2007 en <http://www.alvaronoboa.com/Paginas/AlvaroNoboaMision.htm>

una “Asociación Latinoamericana”.¹¹ A partir de esa fecha el formato de las reuniones aparece más definido. Lo que varía son los temas, siempre dictados por la coyuntura, y la lista de invitados, que incluye a ex presidentes o presidentes en ejercicio, un número limitado de académicos y mayor presencia de aquellos residentes en el país sede.

Cabe subrayar que en estas reuniones de magnates la concepción de su propio poder e influencia es muy alta. Según Noboa, en el encuentro de 2003 “se comentó que esta reunión tuvo mayor importancia para el desarrollo de la región que la cita de presidentes del Cusco”.¹² Una posible interpretación es que los jefes de los GPE sienten que la economía está en sus manos y que, en general, son más poderosos que los propios presidentes de sus respectivos países.

¹¹ Véase el recuento personal de Álvaro Noboa de los encuentros en <http://www.alvaronoboa.com/Paginas/AlvaroNoboaMision.htm>

¹² Véase notas del encuentro 2003 en <http://www.alvaronoboa.com/Paginas/AlvaroNoboaMision.htm>

ANEXOS

Anexo 2.1. Organizaciones empresariales latinoamericanas

Association of American Chambers of Commerce in Latin America (AACCLA)

Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio (AICO)

Empresa Responsabilidad Social Empresarial en las Américas

Asociación de Cooperación Empresarial Unión Europea-América Latina (ACE)

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE)

Consejo Consultivo Empresarial Andino (CCEA).

Gremios participantes de Sudamérica:

- Asociación Nacional de Industrias de Colombia (ANDI)
- Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB)
- Cámara Nacional de Industria de Bolivia (CNI)
- Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB)
- Confederación de Empresarios Privados del Perú (CONFIEP)
- Federación Nacional de Cámaras de Industrias del Ecuador
- Federación Nacional de Cámaras de Agricultura del Ecuador

Anexo 2.2. Lista de magnates asistentes al primer Encuentro Empresarial (México 2003)

País	Nombre	Empresa	Sector
Argentina	Carlos Miguens Bemberg	Grupo Bemberg	Cerveza
Argentina	Alberto Roemmers	Roemmers	Farmacéutica
Argentina	Federico Braun	Grupo Import y Export de la Patagonia	Importación/Exportación
Argentina	Eduardo Constantini	Consultatio	Financiero
Argentina	Ricardo Esteves	Pampas Huetal	N.D.
Brasil	João Roberto Marinho	Globo	Medios
Brasil	Marcelo Odebrecht	Grupo Odebrecht	Construcción, petroquímico
Brasil	Joseph Safra	Grupo Safra	Banca, inversiones
Brasil	Luiz Frías	Grupo Folha	Medios
Brasil	Eugenio Staub	Gradiente	Electrónicos
Brasil	Pedro Moreira Salles	Unibanco	Banca
Chile	José Said	Grupo Said-Embotelladora Andina	Bebidas, otros
Chile	Álvaro Saieh	Corbanca	Banca
Chile	Andrónico Luksic	Grupo Luksic	Banca, otros
Colombia	Julio Mario Santo Domingo	Grupo Santodomingo-Bavaria	Cerveza, otros
Colombia	Carlos Ardila Gaviria	Grupo Ardila	Bebidas, otros
Colombia	Luis Carlos Sarmiento	Org. Sarmiento-Banco de Bogotá	Banca, otros
Colombia	Jimmy Mayer	Grupo Mayer	N.D.
Ecuador	Álvaro Noboa	Grupo Noboa	Bananas, otros
México	Carlos Slim Helú	Grupo Carso-Telmex	Telecomunicaciones, otros
México	Lorenzo Servitje	Grupo Bimbo	Alimentos
México	Lorenzo Zambrano	Cemex	Cemento
México	Fernando Senderos	Grupo Desc	Autopartes, otros
México	Antonio Fernández	Grupo Cervecerías Modelo	Cerveza
México	Emilio Azcárraga	Grupo Televisa	Medios

México	Bernardo Quintana	Empresas ICA	Construcción
México	José Antonio Fernández	Femsa	Cerveza, bebidas
México	Alberto Bañeres	Grupo Peñoles	Minería
México	Antonio Cossio	Grupo Industrial Tepeji Del Río	Varios sectores, textiles
México	María Aramburuzabala	Grupo Modelo	Cerveza
Venezuela	Gustavo Cisneros	Grupo Cisneros	Medios, otros
Venezuela	Gustavo Julio Vollmer	Grupo Palmar-Banco Mercantil	Banca, otros
Venezuela	Juan Luis Bosch	Grupo Multinversiones	N.D.
Venezuela	Ricardo Poma	Grupo Poma	N.D.

N.D. = no disponible

Fuente: http://www.forbes.com/2003/05/23/cz_kd_0523mexico.html

Elaboración propia.

CAPÍTULO 3

LA SOCIEDAD CIVIL DESDE EL ÁNGULO EMPRESARIAL

El poder empresarial moderno y más avanzado de hoy en día no ignora sino más bien actúa sobre las grandes cuestiones sociales y ambientales de nuestro tiempo. En su agenda figura no solo el conflicto social sino otros asuntos más actuales como las formas de promoción del desarrollo e integración de mercados, el reconocimiento y la protección de los derechos sociales e individuales, la conservación del medio ambiente, la transparencia de las corporaciones para facilitar la rendición de cuentas, entre otros. La corporación moderna ya no está entonces a la defensiva como en décadas pasadas; ahora enfrenta a “los críticos vociferantes” con propuestas y se esmera en cuidar su reputación. Varias generaciones de gerentes salidos de las mejores escuelas de MBA gestionan hoy las corporaciones con un profesionalismo de alto nivel que les permite un sofisticado manejo del entorno y de su propia imagen.

Esta variada agenda de preocupaciones empresariales surge de los planteamientos de un conjunto de organizaciones, principalmente los gremios y las corporaciones, que reaccionan y se posicionan en función de lo que sucede en la sociedad civil, en particular los temas que levantan los movimientos de protesta popular, pero cuyo tratamiento también depende del tipo de relación empresa-Estado que establecen en cada país y las filosofías empresariales que adoptan.

Entre las principales organizaciones que manejan el nuevo discurso tenemos a las EMN y a los GPE sudamericanos “líderes”, aunque cabe señalar que no todos están inmersos o igualmente dedicados a reconocer “responsabilidades” sobre el entorno que afectan. Aún existen empresas e incluso grupos que prefieren concentrarse en la generación de ganancias y que dejan al Estado y las organizaciones filantrópicas o de apoyo social los problemas sociales y ambientales. Algunas no

adoptan los principios de responsabilidad social empresarial (RSE) ni se adhieren al Pacto Global. No faltan aquellas que sí lo hacen pero realmente no practican sus principios. Se trata de un viejo debate. Como dijera Milton Friedman, las obligaciones de una empresa terminan cuando pagan salarios e impuestos. No hay, por tanto, que “responsabilizarse” de nada más.

El pensamiento sobre la responsabilidad limitada de la empresa es cosa del pasado. Ahora predomina uno nuevo que podríamos llamar de responsabilidad ampliada. Un documento emitido por el Grupo Evian en colaboración con FLACSO de la Argentina aclara el porqué del cambio:

La responsabilidad social y ambiental corporativa puede ser vista... como una herramienta... que presupone que los beneficios agregados de la globalización superan los costos, siempre y cuando sea manejada apropiadamente. Se puede entender como un preocupación *por evitar más legislación regulatoria*, y demostrar que las empresas pueden, y deben, *asumir responsabilidades*... en un esfuerzo por demostrar a los críticos vociferantes que las empresas juegan un rol central en generar resultados en materia de sostenibilidad (traducción y subrayados nuestros).¹

El documento habla de un nuevo modelo de relaciones interinstitucionales entre empresa, Estado y sociedad civil moldeado por las corporaciones y las organizaciones que funcionan en torno al sector privado. Se trata de una respuesta a presiones de la sociedad civil que son traducidas por los empresarios para dejar de estar a la defensiva y ponerse a la vanguardia.

Las nuevas filosofías se centran principalmente en la construcción de dos sistemas complementarios: la RSE y la gobernabilidad corporativa. Ambos, cada uno a su modo, intentan institucionalizar las relaciones de poder manejadas por las EMN considerando que “ahora han cambiado”, que son “más humanas”. Pero, en la medida en que en Sudamérica existe no solo volatilidad política sino gobiernos de orientación diferente y una muy vieja inserción de grandes inversiones, observamos entre los empresarios posiciones más tradicionales. Estas iniciativas de cambio empresarial son respuesta a un medio político volátil en el cual están inmersos hace mucho tiempo y en el que las empresas funcionan con varios códigos, de palo y zanahoria, donde se adopta parcialmente el nuevo discurso porque existen viejas herramientas y tradiciones que quieren seguir

¹ Véase Global Governance, Environment & Corporate Social Responsibility. Managing Regional and Global Synergies for Responsible and Sustainable Growth, conferencia organizada por el Grupo Evian y FLACSO-Argentina. Buenos Aires, 4-6 de julio de 2007, p. 6.

usando y mantener. Hay por tanto una modernidad relativa, particularmente en los GPE. Adoptan a medias el discurso y la práctica de la responsabilidad ampliada, aunque afirman que ahora también se suman a las nuevas filosofías corporativas y sus códigos de conducta.

El resultado, si uno observa las posiciones empresariales de gremios y corporaciones, es un híbrido, una suerte de doble discurso y doble práctica que responde, por un lado, a concepciones “realistas” que emanan de su propia experiencia en el suelo donde tienen sus instalaciones, y por otro, a concepciones “idealistas” tomadas del mundo globalizado que apuntan a la gobernabilidad y la sostenibilidad.

3.1. Posicionamiento de los gremios afiliados a la OIE

Los gremios empresariales afiliados suelen pronunciarse sobre la sociedad civil cuando surgen movimientos sociales o cambios legislativos laborales exigidos por los sindicatos. En ese sentido, no se percibe un mayor cambio en la manera como el poder empresarial se ha posicionado tradicionalmente frente a la protesta o la alteración de reglas del juego. Se observan, sin embargo, matices entre gremios que, dependiendo de sus convicciones o de la necesidad de responder a un cambio del clima político, oscilan entre el acomodo y la lucha frontal. Veamos cómo responden los gremios empresariales afiliados a la OIE según bloques: Colombia y el Perú (democracias de mercado), la Argentina (socialdemócrata), y Venezuela y Bolivia (radical), para advertir las variaciones.

La Unión Industrial Argentina (UIA) se pronuncia ante las frecuentes movilizaciones sociales que ocurren en ese país desde que emergieron los “piqueteros” en la crisis financiera del año 2002. En el 2008, la UIA se posiciona proponiendo “la constitución de ámbitos de diálogo social” que sirvan como “herramienta participativa”. La UIA acepta la legitimidad del “otro” y lo invita a conformar “un espacio de construcción de consensos”. Su reacción constructiva se debe al cambio de orientación a partir de la entrada de gobiernos peronistas kirschneristas (con fuertes nexos con los sindicatos), reconociendo que “la política económica implementada ha alentado la reindustrialización del país, el trabajo digno, la inclusión social y la distribución equitativa del ingreso”. Manifiesta cierta preocupación por los problemas sociales. Busca el acuerdo y espera que el gobierno se interese en participar. Sin embargo, cuando las movilizaciones se tornan violentas, como en los incidentes ocurridos el 2007 en el sector pesquero, el mensaje es negativo. Frente a los trabajadores movilizados, la UIA afirma que “estos sucesos constituyen una clara transgresión a los procedimientos oficialmente en vigencia para

la resolución de conflictos en forma pacífica”.² Y reclama la defensa del orden porque “existen los procedimientos legales”, es decir, “un camino civilizado”. El orden se equipara a la civilización, y la protesta, por oposición, a la barbarie.

Los gremios empresariales de los países del bloque conservador muestran variaciones. El Consejo Gremial Nacional de Colombia asume una postura de condena al movimiento social laboral cuando expresa su rechazo al paro de camioneros en abril de 2009. Lamenta que se recurra “a medidas de fuerza... para presionar la adopción de determinadas soluciones”, mostrándose en desacuerdo “con el cese de actividades”. La protesta, considera, “ha lesionado el desarrollo económico”. Exige “medidas necesarias para enfrentar esta situación y restablecer la normalidad” y no manifiesta condena al gobierno ni llamado a generar espacios de diálogo tripartito.³

En el Perú, la posición de la CONFIEP es similar frente a las grandes movilizaciones de nativos amazónicos ocurridas en varias regiones del país y dirigidas por la Asociación Interétnica de Desarrollo de la Selva Peruana (AIDSEP). AIDSEP rechaza desde el año 2008 una serie de decretos ley que buscan privatizar tierras y autorizan inversiones sin que los inversionistas tengan que consultar con los nativos, norma incluida en el Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). En los meses de mayo y junio de 2009 ocurre otra jornada larga de movilizaciones debido a que el gobierno no cumplió con los acuerdos. Las movilizaciones oscilaron entre llamadas al diálogo de ambas partes y amenazas represivas de parte del gobierno tras el bloqueo de carreteras y el suministro de energía, hasta que finalmente ocurrió un choque violento con un saldo de más de treinta muertos entre policías y nativos cuando el gobierno intenta desalojar a los manifestantes de Bagua y retomar el control de puentes y estaciones de bombeo de petróleo. A pocos días de la tragedia, la CONFIEP y otros gremios apoyaron al gobierno afirmando que era necesario “el restablecimiento del principio de autoridad y la seguridad ciudadana, siempre con estricto respeto a los derechos humanos y en especial, a la Policía Nacional y las Fuerzas Armadas”. Asimismo, pidieron “mantener la calma” y formularon un llamado “a las autoridades regionales y locales, así como a los empresarios de todas las regiones del país, para que, trabajando conjuntamente, encontremos... mecanismos de concertación y diálogo”.⁴ El comunicado no menciona a los pueblos indígenas y sus organizaciones.

² Visítese el portal de la UIA: www.uia.org.ar

³ www.elcolombiano.com, “Consejo gremial nacional rechaza paro de camioneros”.

⁴ *El Comercio*, Lima, 9 de junio de 2009.

Al principio, la CONFIEP pide “reflexionar sobre lo que es el Estado de derecho”, de modo que el conflicto se solucione apelando al principio de autoridad: “El Estado debe tomar las medidas para castigar de acuerdo con la ley a aquellas personas que usen a gente de bajos recursos para cometer esos delitos”, afirma.⁵ Después del recrudecimiento del conflicto, su posición adquiere un tono más duro: “Las diferencias de opinión no pueden resolverse con la violencia, con la toma de carreteras, de puentes, de vías de comunicación o con la paralización de unidades de producción”. E insiste en su solidaridad con la posición del Ejecutivo: “si se dicta una ley que va en contra de las comunidades tenemos que aceptar [la decisión]”.⁶ El Congreso, por su parte, controlado por el partido de gobierno, se niega a discutir los decretos en cuestión, contribuyendo a alargar el conflicto. Los medios en su mayoría apoyan la posición del gobierno y la CONFIEP y no han dejado en algunos casos de calificar a los nativos (por la muerte de numerosos policías) de “salvajismo extremista”, “canibalismo” e “incapacidad de entender las normas”, convirtiendo el problema en un clásico conflicto entre civilización occidental y barbarie indígena, sin faltar acusaciones de que los nativos están “azuzados” por los humalistas del Partido Nacionalista. Es interesante mencionar que el propio presidente García emite un despacho presidencial en el que termina diciendo: “Estoy seguro que la población de todo el Perú, que en inmensa mayoría sabe que el país debe continuar su camino por el desarrollo, el empleo y la inversión, apoyará las acciones contra la agresión subversiva y el terrorismo”.⁷

En el bloque radical, la lógica de las movilizaciones y conflictos sociales es otra, lo que obliga a un reposicionamiento empresarial debido a que la relación con el Estado cambia. En general, los gremios empresariales se han opuesto al “proceso constituyente” que propugnan los gobiernos de este bloque porque “genera incertidumbre”, poniéndose de esa manera en contra de lo que plantean las organizaciones y líderes que representan al sector de la sociedad civil radicalizado que los apoya.⁸ La “incertidumbre” no deviene tanto del abandono de la economía de mercado, donde el sector privado pasa a un segundo plano, como del fortalecimiento del Ejecutivo al asumir nuevos poderes, es decir, la temida intervención del Estado que las filosofías pro mercado conciben como el problema principal que debe ser evitado. Es, por tanto, un rechazo al “Estado liberado” cuya naturaleza es interventora y hasta represiva con los grandes intereses económicos.

⁵ Véase www.tvperu.gob.pe/index.php?option=com_content&task=view_notp&id=8071&incid=16

⁶ Véase www.infoturperu.com/noticias/leermas-8120.html

⁷ *Correo*, Lima, 8 de junio de 2009, p. 9.

⁸ Memoria de la Cámara de Comercio de Pichincha, 2005.

Las acciones y reacciones empresariales están marcadas por la coyuntura. Fedecámaras de Venezuela fue un actor central en las movilizaciones de los años 2001 y 2002 de rechazó al chavismo y a los cambios de las reglas del juego, en particular aquellos que amenazaban la propiedad privada y fortalecían al Poder Ejecutivo. Junto con la Confederación de Trabajadores de Venezuela, ligada a los partidos tradicionales, y la emisora RTV, la confederación empresarial participó activamente en la organización de *lock outs* y movilizaciones callejeras en diciembre de 2001 y abril de 2002. Esta última movilización provocó la caída de Chávez durante 48 horas y su reemplazó por Pedro Carmona, presidente de Fedecámaras. Fracasado el golpe, Fedecámaras continuó apoyando oleadas de movilizaciones en diciembre de 2002 y febrero de 2003, pero no logró debilitar al gobierno.⁹ Estos “movimientos sociales empresariales” son excepcionales, pero no sorprenden dada la volatilidad del continente. Ocurren cuando los intereses económicos chocan con el Estado, caso de la “marcha de los banqueros” del Perú de agosto de 1987, cuando los gremios empresariales se animaron a tomar las calles y, emulando a los excluidos, gritaban “El pueblo unido jamás será vencido”. Se pueden entender como expresiones del estrato más privilegiado de la sociedad civil. En Panamá, por ejemplo, cuando ocurrió una rebelión empresarial contra el régimen de Manuel Noriega en 1989, la movilización de la Cruzada Cívica fue denominada “la protesta de los Mercedes Benz”.

En el caso de Bolivia, la posición de la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB) ha sido más prudente, pero los gremios e instituciones empresariales de Santa Cruz, incluyendo el Comité pro Santa Cruz, un frente descentralista de las fuerzas vivas cruceñas, han tomado el camino opuesto y llegado a extremos mayores incluso a los de Fedecámaras. Al ocurrir la ola de movilizaciones sociales que condujo a adelantar las elecciones y provocó la consiguiente victoria de Morales en el año 2005, la posición de la CEPB fue prudente y se limitó a reclamar “respeto a las reglas del juego”.¹⁰ Sin embargo, tras la elección de Morales, las organizaciones empresariales y elitistas de Santa Cruz optaron por una abierta oposición, que incluía expresiones racistas, aunque, dependiendo de la coyuntura, no han dejado de mostrarse ocasionalmente dispuestos al diálogo.

En diciembre de 2007, el Comité organizó una huelga de hambre justo cuando se discutían los cambios constitucionales, medida que fue suspendida para dar paso a un pedido de diálogo.¹¹ En el 2009 el enfrentamiento llegó a un punto alto

⁹ Véase *Nueva Sociedad*, 202. Fundación Friedrich Ebert, marzo abril de 2006, p. 153.

¹⁰ *Ibid.*, p. 155.

¹¹ Véase www.noticiascivicas.blogspot.com/2007_09_01archive.html

cuando el gobierno arrestó a un grupo acusado de organizar atentados terroristas contra Morales. El gobierno argumentó que varios líderes del Comité, entre ellos Eduardo Rózsa, estaban involucrados en la conspiración. Branco Marinkovic, su ex presidente, también fue acusado de organizar asesinatos de líderes del MAS.¹² Las acusaciones provocaron movilizaciones de las clases alta y media cruceñas para expresar su rechazo a los “vínculos de terrorismo de su cúpula empresarial”. Ante estos hechos, la CEPB emitió un pronunciamiento el 29 de abril de 2009 en cuyo punto uno aducía que el gobierno recurre “a la amenaza velada” y al “amedrentamiento de ciudadanos”. En el punto dos se pronunció en contra de “cualquier posición divisionista, aventura terrorista o violencia sin importar de donde venga”, sugiriendo que también el gobierno las practica. En el punto tres defendió el Estado de derecho y reclamó que se estaba atacando a las instituciones (empresas, gremios) y no solo a las personas. En el punto cuatro declaró su oposición “a que se utilicen argumentos políticos para vulnerar la propiedad privada de empresarios y ciudadanos”. Finalmente, apoyó las investigaciones de casos de terrorismo, pero insistió en “los derechos constitucionales que tienen todos los estamentos y los habitantes”.¹³

3.2. Descubriendo a la sociedad civil pobre

A pesar de ser organismos diferentes por sus fines, ámbito y naturaleza (pública o privada, global o regional), las diversas entidades preocupadas por involucrar a la empresa privada en un manejo moderno del entorno han generado un discurso centrado en ciertas ideas y planteamientos que buscan favorecer el desarrollo “responsable” y “comunitario”. Ambos conceptos han sido abrazados por muchas EMN y GPE, y la tendencia es creciente en la medida en que se diseminan entre diversos tipos de empresas y además entre organismos públicos, universidades y ONG. La mayoría de las corporaciones aceptan el principio de *laissez faire* en lo social, es decir, de dejarlas hacer en un momento que se globalizan, cuando requieren horizontes estables de inversión de largo plazo.

Los temas principales de la agenda son los siguientes. Las EMN y los GPE buscan promover procesos de integración, con particular énfasis en el eje nortesur, de manera que se logre consolidar la llamada globalización económica de mercado mundial único manejado de acuerdo con principios liberales. Consideran

¹² *Reporte de Noticias*, CEPB, 6 de junio de 2009.

¹³ “Pronunciamiento de la CEPB en torno a los acontecimientos de la coyuntura política”. La Paz, 29 de abril de 2009.

que la gran empresa es el agente principal del desarrollo global, y que los Estados y las sociedades civiles deben promover un “clima beneficioso de inversión”. Por oposición, sostienen que los controles excesivos, o la presencia o protección de otras formas de propiedad distintas a la privada, lo bloquean o impiden por ser menos eficientes.

Al mismo tiempo, estiman innecesario o negativo que el Estado haga distinciones entre capitales (nacionales o extranjeros, privados o estatales, grandes o medianos y pequeños). Aseveran que es mejor dejar que el mercado asigne los recursos, legitimando así una concepción económica y social darwinista: las especies más fuertes son las que sobreviven y crecen por derecho natural. Por tanto, hay que facilitar la movilidad de capitales privados y mercancías a escala global, nacional y local, y también la privatización de propiedades, y casi todo tipo de actividades susceptibles de ser privadas (infraestructura, pensiones, hospitales, prisiones, cementerios, provisión a los ejércitos, seguridad, hasta el espacio, etc.).

En cuanto a las otras materias, sus acciones dependen de la legislación nacional y de lo que cada empresa proyecte en sus planes corporativos. Internacionalmente, la idea actual, a diferencia de los años setenta del pasado siglo, no es regular a la empresa privada sino todo lo contrario, inducirla voluntariamente al reconocimiento de ciertos problemas frente a los cuales puede, si quiere, actuar con responsabilidad y transparencia. Por consiguiente, se trata de lograr la asimilación y la diseminación de los principios centrales planteados por los neoliberales que tienen posiciones de poder y, a través de estos portadores, de la visión occidental de derechos. Esta visión se disemina en cascada: primero surge y crece en los países desarrollados, pasa luego de norte a sur; la asumen las corporaciones y las empresas de diversos tamaños en el mundo, y sigue con otros socios, los *partners*, entre los cuales se encuentran los Estados y las más variadas organizaciones de la sociedad civil.

Anotemos que algunos organismos, principalmente la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), han insistido siempre en dar prioridad a otra visión de la globalización económica que pone el énfasis en un desarrollo productivo (no simplemente extractivo-exportador) y con equidad, lo que conduce o exige la acción del Estado y la participación ciudadana, y también el señalamiento de límites y sanciones al poder empresarial. Existen también diversas opiniones discrepantes con las ideas predominantes de la globalización económica que promueven Davos y el FMI, y una gran diversidad de planteamientos que provienen de expertos internacionales, académicos (es decir, de comunidades

epistémicas), ONG globales, Estados “liberados” o socialistas, intelectuales tercermundistas, además de los proto organismos globales de la sociedad civil, como el Foro Social Mundial, aspecto que veremos más adelante. Todos ellos, además de muchas organizaciones nacionales y locales, aportan un conjunto de voces muy diferentes al debate global, a pesar de que los grandes poderes aparentan un consenso en su búsqueda de gobernabilidad y una discusión más técnica o propositiva que no cuestiona su poder e influencia. El elemento común de este campo alternativo es la crítica de los poderes fácticos globales y de las EMN en particular, aunque, lamentablemente, y como veremos luego, no siempre tienen una clara visión del poder empresarial y de la manera de actuar frente a él. Pueden criticar al Estado y las políticas, a ciertas EMN, pero muchos no tienen una visión de conjunto del poder empresarial y sus relaciones con el Estado y las fuerzas de la globalización económica capitalista.

Al ver el panorama, se evidencia que en realidad existe más disenso que consenso, lo que indica un avance que puede calificarse de parcial, y hasta temporal, del neoliberalismo global. Para enfrentar estas reticencias, temores y críticas al poder empresarial, se pregona el capitalismo irrestricto, aunque sensibilizado, pero al mismo tiempo (justamente por ello) las élites globales adelantan iniciativas para enfrentar ese reto, limar asperezas, mejorar los sistemas, cambiar los discursos, hacer más sutil y sofisticada la publicidad, para intentar ser hegemónicos y generar una gobernabilidad global.

Esa es una de las cuestiones del poder central de nuestro tiempo, y la pregunta es si el camino que señalan los poderes fácticos globales (las EMN, los organismos internacionales, los Estados de los países desarrollados, las élites tecnocráticas) es el mejor, si se puede realmente avanzar consensuada, gradual y voluntariamente en ser más “responsables” y más “gobernables” sin que ocurran cambios en las relaciones de poder. Esta posición empresarial de ajustes graduales y pacíficos no goza de consenso, aunque resulta difícil plantear y coordinar alternativas viables.

Algunos organismos internacionales están en la brega. La CEPAL, conviene insistir, acepta los principios de libre mercado, pero intenta ir más allá de las recomendaciones “economicistas” del Consenso de Washington. CEPAL plantea la necesidad de un “desarrollo sustentable” que sea inclusivo, que reduzca las brechas de ingreso y genere oportunidades para todos. Al final, y a su modo, los organismos internacionales están acercándose un poco a esa propuesta, ajustando posiciones, sobre todo en el plano de la imagen, pero defendiendo la globalización y la integración comercial norte-sur prioritariamente, no la sur-sur que ha promovido la CEPAL desde la década de 1960, y evitando la regulación del Estado.

Incluso en plena crisis global, en 2009 y 2010 todavía se observa un temor o reticencia, o incapacidad, para desarrollar formas más efectivas de regulación financiera.

En materia social lo que ha hecho el poder empresarial es aceptarlo como dato de la realidad y plantear políticas y actividades en las cuales la corporación debe actuar una vez producido un cambio filosófico. Es un planteamiento más cercano a las demandas de la sociedad civil global y latinoamericana, vanguardia global crítica del *establishment*, que comparte (al menos en principio) una preocupación por los pobres y marginales, los grupos excluidos y discriminados, cuestionando la visión de la economía como un fin en sí mismo.

Las posturas principistas, individualistas y autorresponsables que muestra el poder empresarial y que caracterizan al pensamiento neoliberal que propugnan los poderes fácticos desde 1980 (cuyo objetivo principal es evitar una acción reguladora de los Estados y entidades supraestatales como la ONU), se han generalizado en el siglo XXI. Cabe recordar que las propias corporaciones iniciaron hace varias décadas este “movimiento” en sus países de origen, intentado ser “más responsables” y buscando una “globalización con rostro humano”. Estamos viviendo un tiempo en el que esta postura se ha perfeccionado y ha sido adoptada por los poderes fácticos y se disemina al mundo.

El movimiento empezó como respuesta a las críticas de la sociedad civil en los países de origen de las EMN en los años setenta, que consideraban que estas no respetaban los derechos humanos al practicar la discriminación; ignoraban los derechos del consumidor; contaminaban aire, suelo, y agua; es decir, que demostraban ser irresponsables. Tanto las EMN más avanzadas como las comunidades epistémicas organizadas en torno a los *think tanks* y los líderes políticos liberales, terminaron llevando estas preocupaciones a una gama variada de organizaciones mundiales, y de ahí, a medida que avanzaba la globalización económica y se adoptaban políticas de libre mercado, el movimiento se extiende hacia otras regiones como Sudamérica.

Es de ese modo, con esa secuencia, que se ha generado un “movimiento global” cuyo eje central es la compatibilización de intereses entre las políticas sólidas (*sound policies*) del mercado propuestas por el FMI y el grupo del Consenso de Washington, con las demandas de la sociedad civil sobre cuestiones sociales y ambientales, todo lo cual se traduce en RSE y códigos de buena conducta. Cabe añadir que también se genera otra progresión: primero se adopta un nuevo discurso, se le promociona, y luego siguen, a menor ritmo y con distinto énfasis, las políticas y las prácticas de inversión social y ambiental.

Mientras existen distintas visiones sobre la mejor manera de promover o lograr progresos en los grandes problemas sociales, surgen asimismo planteamientos estratégicos de las OFI y de la ONU, del World Economic Forum, de fundaciones y universidades, que intentan un consenso global que permita alcanzar la ansiada gobernabilidad, para que se establezca el planeta al controlar o prevenir la anarquía en la que generalmente funciona o a la que puede descender fácilmente.

El sistema de gobernabilidad puede entenderse no como gobierno, sino como los esfuerzos de los grandes actores a escala global, nacional y local por establecer reglas y acordar normas o principios que permitan reconocer derechos, y buscar la solución o disolución de conflictos para estabilizar el orden mundial. El cambio filosófico, las prácticas sociales privadas, el diálogo y el consenso para lograr una rendición de cuentas a nivel micro (o la guerra, si no hay otro camino o como el mejor camino, estrategia aplicada por el gobierno de George W. Bush), es lo que postulan los poderes fácticos como medios para lograr sus objetivos.

Esta búsqueda es necesaria en la medida en que el desconocimiento de derechos, la inatención de los grandes problemas, los conflictos y las guerras, los desastres naturales, hasta la existencia o el colapso de Estados fallidos, llevan a la anarquía. En ese temido escenario “todos pierden”. En la visión del mundo como un villorio para los actores globales, estos problemas y conflictos no pueden ignorarse y siempre pueden conducir a una tragedia de los comunes (*tragedy of the commons*) que afectaría el clima de negocios global. En suma, los actores globales, principalmente las EMN, requieren de un nuevo orden, uno que garantice estabilidad, para establecer y afianzar en el largo plazo sus bases universales de acumulación, de manera que puedan movilizar todos los factores de producción y llevarlos a todos los territorios sin obstáculos. El hecho de que se haya desarrollado el gigantismo empresarial lo refuerza, porque al invertir enormes recursos y ser globales, deben tener un horizonte de acumulación de mediano plazo lo más estable posible.

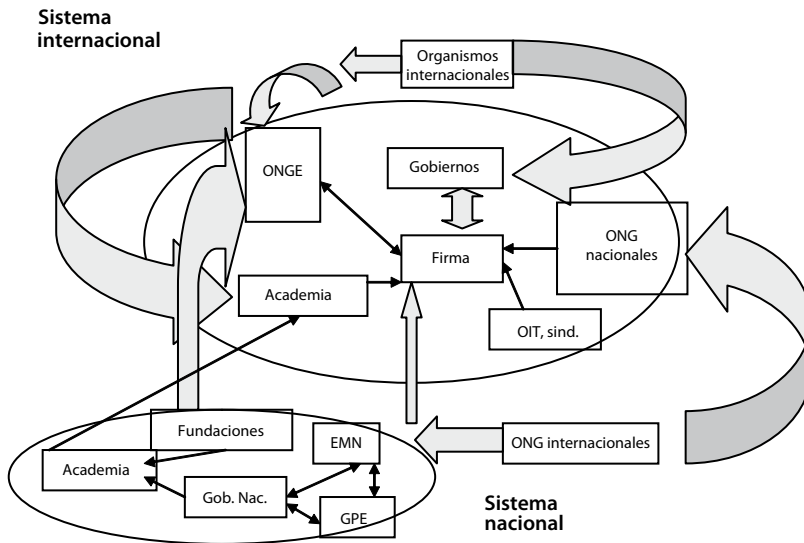
El manejo de la problemática social y ambiental obligó al poder empresarial a un cambio discursivo o filosófico que empezó a considerarse seriamente en medio de un conflicto, luego de los enfrentamientos en Seattle en 1999, donde manifestantes globales protestaron contra los expertos y políticos reunidos en una asamblea de la Organización Mundial de Comercio que se vio sitiada. Antes de estos eventos que sacudieron sobre todo a los organismos internacionales y a las EMN más poderosas y globales, ya se había empezado a adoptar la idea de la responsabilidad social.

Lo nuevo a partir del siglo XXI es que su adopción ahora responde a una necesidad de orden global tras la aparición de los movimientos sociales globales. Las élites globales debían por tanto contribuir más coordinadamente a la gobernabilidad, desarrollando un mecanismo de inclusión condicionado voluntario y gradualista para apagar los fuegos, controlar los incendios o evitar que ocurran.

3.3. El sistema de RSE

En el sistema de RSE, señala Haslam (2004: 5), intervienen diversas instituciones que giran alrededor de la firma tanto en el plano global como el nacional. Las instituciones, como lo sugiere el gráfico 3.1, funcionan como una red cuyo propósito común es difundir y mejorar el sistema de RSE por medio de relaciones entre académicos, ONG internacionales, ONG empresariales, fundaciones y otros actores públicos y privados que se asocian para tal propósito.¹⁴ Un ejemplo interesante de cómo funciona la red es el estándar internacional de RSE denominado ISO 8000 que promueve la Social Accountability International (SAI).

Gráfico 3.1. Sistema de RSE



Fuente: adaptado de Haslam 2004.
Elaboración propia.

¹⁴ Véase el artículo "In Latin America, Companies are Becoming More Interested in Social Corporate Responsibility". En: www.wharton.universia.net/index.cfm?fa=printArticle&ID01259&language=english

En el centro del sistema de RSE están las empresas, que deben principalmente actuar de modo “social y ambientalmente responsable”, pero cumplen un rol igualmente importante los organismos promotores. En Sudamérica destaca el Instituto Ethos del Brasil. Ethos va más allá de los programas para apoyar a la comunidad o atacar la pobreza, promover la educación y la salud, que son las actividades preferidas de la RSE, como constataremos más adelante, y se ocupa también de temas omitidos por la mayoría de empresas y organismos promotores como son la discriminación racial y de género. Se trata de un caso aislado aunque importante por estar a la vanguardia y señalar un camino.

Entre los promotores sudamericanos hay no solo fundaciones y ONG empresariales (ONGE), sino también organismos internacionales y entidades académicas nacionales o extranjeras, como la Universidad de Harvard. Entre las fundaciones destaca Avina. En el caso de América Latina, el BID se ha sumado a la tarea de promover la RSE desde el año 2002, cuando organizó su primera conferencia en Miami para generar una nueva “alianza para el desarrollo”, aunque en realidad la practica poco como institución.¹⁵ Desde entonces, el BID convoca una Conferencia Interamericana Anual, habiéndose sumado a este “movimiento” que, junto a la filantropía, cobra fuerza discursiva y en menor medida práctica en América Latina (Portocarrero y Sanborn 2008).

En general, los gobiernos sudamericanos están poco involucrados o ausentes en este esfuerzo, casi fuera del sistema de RSE. El sistema es voluntario y centrado en la firma, pero la visión de conjunto que presenta el gráfico 3.1 nos muestra un sistema de presiones e incentivos (pero no sanciones, salvo las morales) que se originan tanto en el sistema global como en el nacional a ella ligado.

En cuanto a qué tan intensa es la actividad de RSE según países, Haslam encuentra brechas importantes: son más activas las firmas de Norteamérica, que estarían “corriendo” por ese camino; seguidas por las de los países que se “están poniendo al día” (Brasil, Argentina, Chile); luego vienen los países que están “caminando” (resto de Sudamérica) y, finalmente, los que están “parados” (países chicos de Sudamérica, Centroamérica y el Caribe) (2004: 3). Más allá de estas diferencias de ritmo en el movimiento de la RSE, el problema es que la realidad dista considerablemente del discurso y que, más preocupante todavía, no hay manera de comprobar las actividades de las corporaciones. Esta es una de las limitantes más graves y es consecuencia directa de los principios de autorregulación

¹⁵ En el año 2010, los propios funcionarios del BID especializados en RSE reconocen que el Banco está bastante atrasado al respecto.

y las iniciativas voluntarias, lo que a su vez da lugar a toda clase de iniciativas de vigilancia. Un estudio de la Universidad de Harvard se pregunta, por ejemplo, si realmente los estándares de RSE y el ISO 8000 se cumplen. Su preocupación nace del hecho de que las mediciones son limitadas y poco objetivas, realizadas por las propias empresas, o con información no comprobable que nace de estas o de organismos promotores ligados a ellas. Muchos de los estudios miden sobre todo el gasto, las actividades (sobre las cuales se hace la propaganda) más que el impacto. Rara vez se hacen entrevistando a los receptores de ayuda social. Debido a este cúmulo de limitaciones, los investigadores de Harvard proponen con razón crear formas más independientes, comprehensivas y objetivas de evaluación de impacto (Hiscox y otros 2008).¹⁶

Una comprobación de cómo se posicionan las grandes corporaciones sudamericanas frente a la sociedad civil emerge de sus portales de internet y su discurso y acciones de RSE. El diagnóstico se realiza con base en una muestra escogida al azar de treinta corporaciones sudamericanas tomadas de las quinientas más grandes del continente. La muestra se compone de EMN y GPE de la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia y Venezuela seleccionadas al azar de la lista de las quinientas mayores del *Latin Trade* 2009.

La revisión de los casos, a juzgar por sus declaraciones y propaganda, indica una fuerte actividad de RSE y ciertas características específicas que las diferencian según su filosofía empresarial y el tipo de sector donde están ubicadas. Encontramos los siguientes resultados, algunos de ellos particularmente reveladores:

- En primer lugar, todas las grandes empresas apoyan la RSE (30 corporaciones, el 100%). Por tanto, se ha generalizado el discurso y la práctica de RSE.
- La mitad (15, el 50%) afirma que la empresa tiene como objetivo o misión el “desarrollo social”, el “apoyo comunitario” o términos similares, seguidas por 11 que conceptualizan su proyección a la sociedad civil en términos de “desarrollo sustentable”. El resto (5) usa una terminología más vaga. Lo que entienden por RSE, en consecuencia, muestra importantes variaciones. Es posible que estas sean parte de la propia estrategia de imagen corporativa que, como las marcas, busca diferenciarse del resto.
- Alrededor de un tercio de las corporaciones (21 de 30) focalizan sus programas de RSE en localidades aledañas a la mina, planta o área donde

¹⁶ Véase también el capítulo de Francisco Durand en el libro de Portocarrero y Sanborn (2008).

operan. Las 9 restantes tienen un campo de acción más amplio y apoyan a diversas regiones o a grupos sociales de toda una región e incluso el país. Esta focalización local está acentuada debido a que muchas de las empresas de la muestra son de naturaleza extractiva y desarrollan sus actividades en zonas de pobreza, razón por la cual requieren de una “licencia social” para trabajar. También es posible que las corporaciones, a medida que van experimentando con sus políticas sociales, prefieran la focalización para obtener mejores resultados en lugar de actividades más dispersas y de menor impacto. Hay, por tanto, un fuerte énfasis en lo local.

Los programas de RSE, de acuerdo con el número de menciones, revelan las siguientes características:

- La mayor cantidad de programas y acciones de RSE se concentran en salud y educación (16 menciones respectivamente), aunque el tema del medio ambiente muestra la misma alta frecuencia. Luego tenemos actividades de tipo formativo que se definen de distintas maneras (autosuficiencia, emprendimiento, voluntarismo, capacitación; un total de 14 menciones).
- Las actividades culturales y deportivas ocupan un lugar intermedio (10 menciones). Las actividades para saciar el hambre y dar apoyo a los grupos sociales pobres (niñez, juventud, vejez) están en un segundo orden de prioridades (6 y 5 menciones respectivamente).
- Menos menciones tiene el apoyo a grupos indígenas (3 menciones, lo cual llama la atención dada su creciente importancia como movimientos, organizaciones y redes, aunque depende de la zona donde se instalan las plantas). El apoyo a derechos de las mujeres o mejoras en su condición está ausente como preocupación.
- Finalmente, una alta proporción de empresas afirma realizar actividades de *partnerships* tipo PPP, sea con ONG, gobiernos o ambos (15 menciones). Solo tres empresas mencionan su adhesión al Pacto Global de la ONU.

3.4. El sistema del Pacto Global

El Pacto Global fue anunciado en 1999 por Kofi Annan, Secretario General de la ONU, en la reunión anual del Foro Económico Mundial de Davos. Annan presentó una propuesta voluntaria, limitada pero bastante publicitada, para dar

“una cara humana al mercado global”.¹⁷ Esta humanización se lograría promoviendo una “ciudadanía corporativa global que permita conciliar los intereses de las empresas con los valores y demandas de la sociedad civil, los proyectos de la ONU, sindicatos y ONGs”.¹⁸

El Pacto Global abogaba inicialmente por la libre adhesión a 10 puntos sobre derechos humanos, laborales, medio ambiente y anticorrupción por parte de 1000 EMN (el total es de 65 000). La ONU buscaba además una convergencia entre el Pacto Global con el previamente desarrollado sistema de la RSE.

Cuadro 3.1. Principios del Pacto Global de la ONU

Derechos humanos	
1.	Las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos proclamados a nivel internacional;
2.	Evitar verse involucrados en abusos de los derechos humanos.
Normas laborales	
3.	Las empresas deben respetar la libertad de asociación y el reconocimiento de los derechos a la negociación colectiva;
4.	La eliminación de todas las formas de trabajo forzoso y obligatorio;
5.	La abolición del trabajo infantil;
6.	La eliminación de la discriminación respecto del empleo y la ocupación.
Medio ambiente	
7.	Las empresas deben apoyar la aplicación de un criterio de precaución respecto de los problemas ambientales;
8.	Adoptar iniciativas para promover una mayor responsabilidad ambiental;
9.	Alentar el desarrollo y la difusión de tecnologías inocuas para el medio ambiente.
Anticorrupción	
10.	Las empresas deben actuar contra todas las formas de corrupción, incluyendo la extorsión y el soborno

¹⁷ El propio presidente Clinton admitió que en Davos se dice mucho y se hace poco. Por eso fundó la Clinton Global Initiative, para comprometer a personalidades, corporaciones y gobiernos a hacer obra social.

¹⁸ Fuente: www.wikipedia.org

El Pacto Global se ha convertido en un sofisticado sistema en el que participan múltiples entidades: la ONU y los OFI, las corporaciones, los gremios empresariales, las ONGE, las ONG y las redes locales (clasificadas en emergentes, operativas y avanzadas). El sistema es parecido al de RSE porque la firma está en el centro y hay interacciones de diversas instituciones para promoverlo y mejorarlo y ejercer presión sobre las empresas.

Cada año, la ONU hace una encuesta para medir los avances y los publica en un informe (*The Global Compact Annual Review*), y cada tres años se realiza una cumbre llamada *Leaders Summit*. En abril de 2006 el sistema se completó al crearse la Foundation for the Global Compact. La Fundación recibe donaciones casi exclusivamente de EMN para expandir la adhesión al Pacto (UN 2007).

Los resultados en los primeros cinco años indican que el número de países y corporaciones y otras organizaciones que han adherido el Pacto ha aumentado, pero a ritmos variados. El avance cuantitativo es evidente, aunque no espectacular ni generalizado. Las corporaciones adherentes pasaron de ser cerca de 500 el 2002 hasta elevarse a casi 3500 el 2006. El número de países adherentes para el mismo período pasó de 40 a más de 100. Toda Sudamérica participa, excepto la Guyana y Surinam (UN 2007: 8). El avance cualitativo no es fácil de evaluar, condición que, como se ha comentado líneas arriba, también caracteriza a la RSE y a la adopción del estándar de calidad ISO 8000.

Un resultado interesante es que la mayoría de empresas según países están en Europa, seguidas por América Latina y Asia. Ni Estados Unidos ni Canadá se encuentran entre los más entusiastas participantes (probablemente por las consecuencias legales o políticas de la adherencia dado su *rule of law* y porque sus sociedades dan mayor énfasis a la rendición de cuentas). En cuanto a las corporaciones adherentes, el mayor número se concentra en dos países europeos (Francia y España), seguidos de tres latinoamericanos (la Argentina, el Brasil y México). El sexto lugar lo ocupan las corporaciones de Norteamérica, y al final de la lista tenemos a Alemania, Italia, Colombia, el Reino Unido, la China y la India (UN 2007: 9).

El cuadro 3.2 muestra el número de afiliados en Sudamérica por países y las variaciones que se encuentran entre ellos. La información se recogió el año 2009, pero hay que tener en cuenta que los países comienzan a adherir el Pacto recién a partir de 2004.

Cuadro 3.2. Número de entidades signatarias del Pacto Global en Sudamérica, 2009

País	Número de entidades signatarias
Argentina	303
Perú	59 (44 privadas)
Colombia	54
Chile	49
Bolivia	44
Paraguay	18

Fuente: portales de internet del Pacto Global de los países.
Elaboración propia.

La encuesta señala las principales razones por las cuales las corporaciones adhieren el Pacto. Un hallazgo interesante es que mayormente estas se relacionan con objetivos de mejora de imagen: un 63% de adherentes considera que lo hace para “incrementar la confianza en la firma”, un 53% debido a que “genera oportunidades para hacer contactos”, un 52% porque “permite desarrollar causas humanitarias”, un 46% lo hace para “mejorar las relaciones publicas”, y un 40% porque “permite hacer más conocida la RSE” (UN 2007: 11). Más que la acción misma, lo que importa es la reputación.

La referencia a un caso (Perú) en que existe información concreta de las empresas signatarias añade otros elementos y nos permite inquirir sobre las diferencias entre discurso y práctica y ver lo importante que es el Pacto para dar credibilidad. Dos empresas adherentes, la empresa de seguridad Forza y pesquera Copeinca, tienen un serio problema de credibilidad. Forza por haber realizado actos de espionaje e incluso recurrido al rapto y la tortura cuando los pobladores se opusieron a la mina Majaz.¹⁹ Copeinca tiene también un récord cuestionable. La corporación ha sido acusada recurrentemente por diversos hechos: actos de violencia en torno a la disputa por la embarcación Tacna Siete el año 2004;²⁰ agresión a la periodista Rocío Vásquez G., amenazada de muerte cuando investigaba conductas ilegales de la empresa;²¹ repetidas denuncias por ocasionar daño al ecosistema; violación de derechos laborales; y, finalmente, por ser una firma políticamente conectada

¹⁹ *La República*, 9 de enero de 2009.

²⁰ *Caretas*, 25 de marzo de 2005, sección Mar de Fondo.

²¹ Según denuncia del Instituto de Prensa y Sociedad (www.ipys.org, 27 de abril de 2004).

que ha obtenido favores del Estado luego de haber financiado las campañas de los presidentes García y Toledo, con quienes el dueño tiene lazos de amistad.²²

Los resultados cuantitativos globales de la ONU y el conocimiento del caso concreto del Perú indican avances modestos y variados del Pacto y un problema de credibilidad en algunos adherentes. Concluimos que no se conoce si las firmas cumplen con respetar los principios aun si, como la encuesta sugiere, lo hagan por razones de imagen. Ante todo, el Pacto cumple un mejor manejo del entorno, seguido de un reforzamiento del poder discursivo empresarial. Es ideológicamente importante porque justifica el orden existente, y políticamente porque le permite evitar formas más efectivas de regulación y monitoreo de la sociedad civil o del Estado.

Algunos estudiosos confirman estas limitaciones y añaden otros argumentos. Según Kenny Bruno y Joshua Karliner (2002), el Pacto le ha dado una ventaja a las transnacionales porque “han cooptado hábilmente la retórica de responsabilidad social y ambiental”. Las limitaciones del sistema también han propiciado un interesante debate al interior la ONU que cuestiona la postura permisiva de Annan. La posición adoptada por la ONU-Nueva York que impulsó Annan ha sido criticada por organismos de la ONU-Ginebra.

Es el caso de Petter Utting, director del Instituto de Investigaciones de Naciones Unidas para el Desarrollo Social (UNRISD), que considera que el Pacto Global tiene varias limitaciones serias (Utting 2003).

Primero, el Pacto es voluntarista y autorregulatorio, razón por la que no se contemplan formas más fuertes de regulación de gobiernos y organismos internacionales. Su primacía o respetabilidad como propuesta hace que se dejen de lado alternativas más proactivas de defensa medioambiental y de los derechos humanos. Utting cita el caso de algunas corporaciones que se han opuesto a la propuesta de diversas ONG de realizar una convención internacional sobre rendición de cuentas corporativa, que consideran innecesaria porque ya están participando en el Pacto.

Segundo, las iniciativas de alianzas como las PPP se hacen a un lado porque en muchas de ellas el Estado deja de participar, y se priorizan las alianzas entre privados, generalmente empresas y ONG. De ese modo, las políticas sociales privadas de RSE y las donaciones se mueven a nivel microsocioal y voluntariamente, omitiendo el nivel macrosocioal que, añadimos de nuestra parte, es donde el aporte del Estado es indispensable.

²² *El Regional de Piura*, 3 de febrero de 2007.

Tercero, Utting argumenta que la adhesión al Pacto hace suponer que las corporaciones tienen “buen comportamiento”, cuando en la práctica pueden estar al mismo tiempo dejando de pagar impuestos o estar envueltas en actividades de *lobby* para apoyar políticas que, precisamente, no permiten ni el mayor reconocimiento y la mejor defensa de los derechos, ni la protección más efectiva del medio ambiente. Este punto se demuestra en el caso peruano ya comentado.

Cuarto, otro problema es que se deja de lado la noción de que todo cambio social debe hacerse por una nueva correlación de poder basada en una renovación de la relación entre pueblos y gobiernos, es decir, de la matriz institucional, precisamente lo que están haciendo en Sudamérica los gobiernos que han abandonado las democracias de mercado.

En suma, una evaluación del Pacto Global a partir de los estudios y fuentes arriba citados nos indica que, a pesar de los avances, la RSE tiende a mantener las bases del poder corporativo, incluso consolidarlas, sin que el Estado, la sociedad civil con mayor sentido crítico y los propios organismos internacionales puedan proponer alternativas para defender mejor y más rápidamente esos derechos.

3.5. Manejo de territorios pobres

Un aspecto de la relación enclave-pueblo particularmente importante en la discusión sobre la mutua relación entre el nuevo poder empresarial y la sociedad civil son las prácticas de empresas extractivas localizadas en zonas de alta pobreza. Las corporaciones operan principalmente en zonas ecológicamente vulnerables donde se concentran pueblos indígenas, como los Andes y la Amazonía, aunque también lo hacen en otros ámbitos geográficos como las zonas costeras del Pacífico, el Atlántico y el Caribe, igualmente sensibles.

Las políticas privadas de RSE, y la necesidad de tener un manejo del entorno, han llevado a algunos enclaves a utilizar mecanismos modernos de acción social o RSE, y combinarlos con mecanismos tradicionales de control y apoyo que, juntos, terminan convirtiendo a las corporaciones en las administradoras de grandes territorios. Es decir, en una suerte de gobierno empresarial donde no existe ninguna otra organización de igual o semejante poder, y donde el Estado, más allá de ciertas funciones básicas, no tiene presencia real sino solo formal. La corporación entonces llena ese vacío dejado por el Estado al introducir el sistema de RSE y adoptar prácticas tradicionales para adaptarse a un medio pobre y asimétrico, de baja institucionalidad. No solo obtiene la ansiada y a veces elusiva licencia social para operar, que cuando no es otorgada o la pierde puede

en ocasiones dar lugar a acciones represivas, sino que se convierte cada vez más en un manejo del entorno más completo y que toca actividades educativas, de salud, deportivas, culturales, de información, de desarrollo local y de infraestructura. Todo ello determina una correlación de fuerzas local.

A partir de algunos estudios de caso y algunos países, y más allá de los programas de RSE, se sabe que las corporaciones pueden manejar las relaciones sociales de una comunidad tratando de aislar a quienes la cuestionan y tener de su lado a quienes las apoyan. En ocasiones adoptan prácticas patrimonialistas o represivas que le son transmitidas por nacionales que trabajan en ella, o al relacionarse con estos, asimilan códigos culturales de dominación y clientelismo “que funcionan” en el corto plazo, y que a la vez pueden causar problemas en el largo plazo porque tensan la relación. Este tipo de acción se detecta en varios países, particularmente en los casos de Estados fallidos (Paraguay) o con algunas rasgos de fracaso institucional (Perú) y en regiones donde “no hay Estado” (zonas rurales y alejadas).

Al intervenir en la dinámica social local, la corporación también ha elaborado un nuevo discurso para explicar este tipo de prácticas que la llevan de facto a administrar un territorio, ideas que también están detrás del discurso de RSE. El principio es que la empresa “es más eficiente” que la comunidad y el Estado, y que puede hacer mejor todo tipo de obras (ambientales, educativas, de salud, de infraestructura, etc.). También que “es absolutamente transparente” en el sentido de que, a diferencia de los gobiernos, no cabe la corrupción. Ambos supuestos son discutibles.

En general, y concluyendo, más allá de que la corporación pueda ser mejor haciendo obras, expresa una concentración de poder extraordinaria que es contraproducente para la sociedad civil, que se ve afectada por dicho poder (Durand 2009b). Este fenómeno se puede denominar gobierno empresarial de territorios. Es así no solo por asumir funciones sociales y negociar o dialogar con los actores de la sociedad civil sus prácticas sociales e incluso redistributivas, sino también porque a veces recurre a acciones de inteligencia o represivas donde el enclave también desarrolla prácticas de tipo policial. Se trata de un problema incluso más serio, pues al operar en zonas o territorios de pueblos indígenas, las prácticas empresariales los debilitarían porque acentúan las divisiones y dejan de ser los administradores.

Anexo 3.1. Actividades de RSE de treinta grandes empresas de Sudamérica escogidas al azar

Corporación/ <i>ranking</i> /país/ portal	Objetivo/misión	Stakeholders	Actividad principal extramuros
1. PDVSA # 1 Venezuela www.pdvsa.com	El desarrollo social, articulando planes sociales con el Estado para “garantizar los derechos fundamentales de la población”.	Las comunidades pobres de todo el país	Apoyo a las “misiones sociales”, operaciones cívicas o cívico-militares para desarrollar la salud, educación, capacitación, grupos indígenas, barrios, alimentación.
2. Gerdau # 20 Brasil www.gerdau.com.br	Desarrollo sustentable. El desarrollo de la compañía está directamente relacionado con los avances de las comunidades donde opera.	Iniciativas sociales en todos los países en los que opera para el desarrollo de comunidades donde funcionan las plantas.	Educación, autosuficiencia, formación ciudadana, desarrollo del “emprendimiento”.
3. Cía. Minera Escondida # 27 Chile www.mineraescondida.cl	Desarrollo sustentable. Cultura de “cero daño”.	Comunidades aledañas a la mina	Gestión ambiental, biodiversidad, “ser ciudadano responsable”, microcréditos, educación, PPP “Un Techo Para Chile”.
4. Tenaris # 38 Argentina www.tenaris.com	“Ayuda a quien se ayuda”. “Un negocio sostenible”.	Comunidades aledañas a la planta.	Salud, educación, hábitat urbano, voluntariado. PPP con ONG e instituciones locales. Medio ambiente.
5. Anglo American Chile # 73 Chile www.anglochile.cl	Sentar las bases para un desarrollo local y comunitario. Apoyar el empresarismo. Adopta los principios del buen ciudadano.	Comunidades aledañas a la mina.	Biodiversidad, manejo sustentable de suelos y agua, capacitación, PPP para desarrollar, implementar, monitorear y revisar los planes gerenciales.
6. Petrobras Energía # 89 Argentina www.petrobras.com.ar	Generación de valores éticos, humanos, sociales y ambientales. Preservación de recursos naturales. Promoción de comunicación entre distintos públicos.	Comunidades aledañas a la planta. Localidades en varias provincias.	Educación, salud de la niñez, articulación entre trabajo y educación y uso del tiempo libre, liderazgo social. PPP.
7. Copel # 146 Brasil www.copel.com	Estándares internacionales de gobernabilidad corporativa, transparencia y sostenibilidad. Pacto Global.	Comunidades aledañas a la planta. Los que sufren de desventajas, comunidades más necesitadas	PPP en el Estado de Paraná para apoyar el desarrollo social, participación ciudadana.
8. Endesa # 147 Chile www.endesa.cl	Desarrollo sostenible, apego a las normas jurídicas. Constituirse “en parte importante de las comunidades donde nos insertamos”.	Clientes, comunidades aledañas a la planta.	Educación, desarrollo cultural y social de las familias (niñez), protección del entorno medio-ambiental. Participación ciudadana. Iluminación de iglesias. Circuitos ambientales.
9. Furnas Centrais Electricas # 148 Brasil www.furnais.com.br	Política de ciudadanía empresarial y RSE (desarrollo sustentable). Mejora de la condición humana.	Clientes, consumidores, pobres.	Participación ciudadana y voluntarismo. PPP en programas de combate contra el hambre.

10. Grupo Ultra # 164 Brasil www.ultra.com.br	Cuidado y respeto ambiental. Apoyo comunitario.	Proveedores y socios. Jóvenes y pobres.	Programas ambientales en las plantas y alrededores. Educación, capacitación, servicios de salud gratuitos, distribución de ropa, donaciones de sangre.
11. Aracruz # 196 Brasil www.aracruz.com.br	Desarrollo sustentable, en particular la renovación de recursos naturales. RSE.	Comunidades y provincias donde se desarrollan actividades forestales e industriales.	Educación, salud, e inclusión social. PPP son claves porque las acciones de la empresa privada son siempre insuficientes.
12. CGE # 200 Chile www.cge.cl	Participar activamente en las comunidades.	Comunidades donde realiza actividades directa o indirectamente.	Iniciativas educacionales, culturales (musicales, teatro, pintura, fotografía), deportivos y ambientales. Distribución de alimentos.
13. Grupo Nueva # 207 Chile www.gruponueva.com	Armonización de los intereses de lucro con resultados positivos económicos, sociales y ambientales.	Comunidades aledañas, grupos indígenas.	Diálogo con autoridades locales y grupos indígenas. Programas de excelencia ambiental.
14. Minera Alumbrera # 223 Argentina www.alumbrera.com.ar	La sustentabilidad en los negocios hace posible asumir compromisos sociales y ambientales perdurables. Desarrollo sustentable.	Comunidades aledañas a la mina.	Apoyo a actividades productivas locales y regionales. PPP.
15. Pequiven # 224 Venezuela www.pequiven.com	Preservación del medio ambiente, apoyo al desarrollo social integral.	Comunidades aledañas y otras.	Educación, capacitación para el trabajo, salud, infraestructura.
16. Ale Combustiveis # 256 Brasil www.ale.com.br	Conciencia de que la empresa juega un rol importante en la sociedad.	Pobres, niñez, protección del medio ambiente.	Niñez, con énfasis en salud y actividades filantrópicas. Actividades culturales en “Puesto de Alegría”. PPP. Teatro “Palco sobre ruedas”. Educación para el deporte. Educación ambiental.
17. EEPMM # 258 Colombia www.eppm.com	Orientación al bien común y contribución al desarrollo sostenible, viabilidad social del entorno.	Ciudades y regiones donde actúa.	Desarrollo económico, Pacto Global, medio ambiente.
18. Bavaria # 259 Colombia www.bavaria.com	Contribuir a mejorar las condiciones de vida de la comunidad, conservación del medio ambiente.	Comunidades aledañas a la planta.	No da información.
19. Grupo Nacional de Chocolates # 269 Colombia www.chocolates.com.co	Proyección a la comunidad con énfasis en los más vulnerables del país.	Diversos grupos sociales del país.	Programas de nutrición, educación, generación de espíritu empresarial, apoyo a la cultura.
20. Klabin # 275 Brasil www.kablin.com	Buenas relaciones con la comunidad y desarrollo comunitario.	Diversos grupos en el país, niñez y adolescentes y ancianos pobres.	Salud, cultura, deportes. Lucha contra las drogas. Liderazgo juvenil. Educación ambiental. Pacto Global. PPP.

21. Chevron Petroleum # 292 Colombia www.chevron.com/countries	Apoyo comunitario.	Diversos grupos, niñez.	Salud dental de niños pobres, capacitación vocacional, educación y bibliotecas, pozos de agua. PPP.
22. SQM # 327 Chile www.sqm.cl	Desarrollo sostenible, protección del medio ambiente, del pueblo y las comunidades.	Comunidades aledañas a las plantas.	Educación técnica, becas. Herencia cultural de la región, preservación de monumentos nacionales.
23. Drummond # 334 Colombia www.drummondco.com	Desarrollo comunitario. Ser modelo de ciudadano corporativo.	Comunidades aledañas a la mina.	Reforestación en áreas donde opera la mina. Reconversión de yacimientos en áreas urbanas y deportivas.
24. CCR # 336 Brasil www.groupccr.com	Desarrollo nacional y responsable.	Usuarios y residentes aledaños a las carreteras.	Educación, prevención de accidentes, atención en salud en zonas atravesadas por carreteras.
25. Acindar # 368 Argentina www.acindar.com.ar	Gobernabilidad corporativa y transparencia.	Comunidades aledañas.	Pacto Global. Educación (becas, emprendedores). Gestión de organizaciones sociales. Redes sociales. PPP.
26. Aluar # 417 Argentina www.aluar.com.ar	Desarrollo comunitario.	Comunidades aledañas a las plantas.	No da información.
27. Cemex Venezuela # 421 Venezuela www.cemexvenezuela.com	Desarrollo social innovador.	Comunidades.	Programas de desarrollo de la autosuficiencia. Vivienda e infraestructura, Educación, protección del medio ambiente. PPP.
28. CMPC Papeles # 473 Chile www.cmpc.cl	Desarrollo social.	Comunidades aledañas a la planta.	Educación (capacitación de docentes, alfabetización). Apoyo a indígenas mapuches, parques recreacionales. Medio ambiente.
29. Minera El Tesoro # 479 Chile www.tesoro.cl	Desarrollo de las mejores relaciones con la comunidad.	Comunidades aledañas a la mina.	Electrificación. PPP para proyectos de mejora de calidad de vida (servicios básicos). Medio ambiente.
30. Hocol # 486 Colombia www.hocol.com	Ser parte importante de la nación donde opera. Empresa cívica.	Diversos grupos sociales.	Pobreza, satisfacción de necesidades, liderazgo, participación comunitaria, proyectos ambientales. PPP.

PARTE II
LA SOCIEDAD CIVIL POPULAR

El concepto de sociedad civil es considerablemente amplio. Se entiende por él todo grupo social y organización que no es parte de la sociedad política. De acuerdo con la ciencia política, incluye a todos los ciudadanos, principalmente a aquellos que actúan de manera colectiva a partir de identidades y organizaciones, para tomar decisiones en el ámbito público, pero también puede incluir a Iglesias, universidades y otro tipo de organizaciones como los clubes dedicados a las más variadas actividades.

El rol y el dinamismo de la sociedad civil así entendida varían según el tipo de régimen político. Florece cuando goza de libertades y oportunidades, convirtiéndose así en un interlocutor importante del Estado, sobre todo en democracias (Touraine 1995: 65), y es silenciada cuando impiden su desarrollo o es atacada o perseguida por gobiernos autoritarios o controladores.

Como América Latina es la región con más antigua y desarrollada tradición democrática del sur global (en Sudamérica todos los países se pueden considerar “democráticos” en la medida en que tienen elecciones “libres y limpias”, aunque sean democracias plebiscitarias, como en los países del bloque radical), su rol es vital y no puede ser ignorado por el poder empresarial o el Estado.¹

De la sociedad civil, como veremos, emanan voces y movimientos, protestas y propuestas basadas en agravios o preocupaciones varias de interés público que se refieren a la acción del Estado, a la política económica y social que diseña y aplica, y también, directa o indirectamente a acciones o efectos del poder empresarial.

Esta acción civil colectiva actúa hoy más a escala global en correspondencia con el hecho de que existen grupos, organizaciones y redes que apuntan a

¹ Algunos académicos, sobre todo en Estados Unidos, se refieren al bloque radical como “populismos autoritarios”, preocupación que también está presente en diversas ONG de América Latina, incluyendo las venezolanas. Cabe remarcar que en materia de libertades civiles y facultades del Estado se encuentran importantes variaciones entre países. El apelativo suele referirse al caso de la Venezuela de Chávez.

participar en las decisiones de los organismos o entidades internacionales o que crean los suyos propios en ese gran espacio. El caso más importante es el Foro Social Mundial, la contrapartida del Foro Económico Mundial de Davos. El Foro Social es un organismo donde las diversas organizaciones representantes de la sociedad civil popular de América Latina jugaron un papel de liderazgo y que plantea con atrevimiento que “otro mundo es posible”.²

Por la manera como está organizado este libro, y debido a que los actores y las organizaciones de la “sociedad civil empresarial” (incluyendo sus ONG y otras formas de representación de intereses) fueron ya tratados, en esta parte nos concentraremos en analizar lo que podemos llamar la sociedad civil popular. La entendemos como un conjunto de ciudadanos que actúan colectivamente en defensa de sus derechos sociales, económicos, culturales y políticos frente a quienes concentran el poder y los recursos, es decir, a las élites del Estado y del mercado, y por extensión, a las organizaciones de la sociedad civil global que trabajan con ellos.

La noción de derechos que defienden las organizaciones y los movimientos sociales que representan la parte más activa de la sociedad civil se revela al ver su gran variedad y complejidad, pues se pueden relacionar con grupos sociales específicos percibidos como excluidos o discriminados, o con distinto tipo de identidades (que pueden combinarse, porque existen identidades múltiples). Nos referimos principalmente a las clases trabajadoras, a los obreros y campesinos (incluso a grupos más específicos como los pobladores urbanos o los cocaleros); a los pueblos indígenas (divididos principalmente entre amazónicos y andinos, a quienes antes se veía como campesinos, con un tipo de identidad de clase antes que de etnia); a las mujeres (en general, o la mujer indígena, incluso a la mujer de los pueblos mineros); y a las comunidades o pueblos afectados por determinado tipo de industrias (las extractivas principalmente, que “irrumpen” en medios de extrema pobreza y generan daño ambiental).

Los derechos ligados al “interés público” a nivel nacional y global los defienden organizaciones que pueden representar a grupos sociales amplios, particularmente aquellos que trabajan en defensa de los derechos humanos, cualesquiera sea su ocupación, grupo étnico o clase social (aunque generalmente son los excluidos quienes demuestran ser más propensos a ser víctimas de gobiernos, o la acción de las empresas o de grupos vinculados a ellas, como los paramilitares de Colombia). Incluye asimismo a las organizaciones que defienden

² Véase Foro Social de las Américas en www.forosocialamericas.org

los derechos humanos de forma más específica, o que vigilan o se preocupan por lo que ocurre en determinados sectores económicos (extractivo, petrolero), determinado tipo de grandes empresas (EMN principalmente), determinados espacios (Amazonía principalmente, diez de trece países sudamericanos tienen presencia en ella y se trata de una zona en grave peligro ecológico); incluso aquellas organizaciones preocupadas por un desarrollo justo (sea porque no es inclusivo, o debido a que los países sudamericanos enfrentan problemas de deuda externa que no son solucionados tomando en cuenta la posición o el interés de los pueblos del sur). Existe también otro tipo de organizaciones cuya preocupación central es el daño ambiental y que ejercen una defensa de los derechos universales a la transferencia intergeneracional de recursos que permita a todos gozar mañana de una naturaleza limpia y protegida.

Como las cuestiones del desarrollo atañen directamente al sector privado, y en él a las EMN y GPE, y debido a las posturas adoptadas por los Estados y los organismos internacionales, existe un consenso cada vez más amplio a favor de un tipo de desarrollo que se califica más generalmente como “sostenible”, siendo a veces definido como “inclusivo” o “alternativo” en la medida en que rechaza el statu quo global. Encontramos en nuestras indagaciones que el primer término (desarrollo sostenible) es compartido por un variado conjunto de actores, que van desde las EMN y GPE hasta organizaciones populares. El segundo (inclusivo) es menos usado porque la inclusión supone eliminación de la pobreza y la discriminación, temas en los cuales hay mayor disenso. El tercero (desarrollo alternativo) es utilizado por organizaciones del Foro Social e implica alterar drásticamente las bases del poder mundial y el poder empresarial.

Los tipos de relaciones entre organizaciones y grupos sociales que representan o hablan sobre “los de abajo” para que los “de arriba” de la pirámide social atiendan o solucionen sus problemas, dan origen a distintos tipos de estrategias, aunque no todas distinguen con nitidez el poder empresarial. Las posiciones se ubican en un espectro que va desde las organizaciones o movimientos que buscan formas de diálogo y acuerdo, hasta alianzas, pasando por las más proactivas que hablan de errores o problemas que deben ser solucionados para equilibrar o mejorar una relación, hasta llegar a posiciones de resistencia o incluso enfrentamiento con el Estado y/o el poder empresarial (Serbín 1997; Zibechi 2007).

En el caso de aquellas organizaciones y movimientos con visión global, que son más avanzados e internacionalizados, conviene señalar que algunos tienen la particularidad de buscar la creación de condiciones para llegar a conformar una

sociedad civil global. Sus objetivos por tanto son mayores, pues van más allá del plano nacional y tienen estrategias de cambio a escala planetaria. Desean encontrar formas de participación que permitan la construcción de una “democracia global” en la que puedan contraponer el poder de las élites económicas y políticas globales y alterar la correlación entre el norte y el sur a favor del sur (Patomaki y Teivanen 2008).

CAPÍTULO 4

ORGANIZACIONES Y MOVIMIENTOS DE LA SOCIEDAD CIVIL

Las organizaciones sudamericanas y las ONG internacionales de defensa de derechos económicos, sociales y ambientales¹ se pueden clasificar en tres categorías de acuerdo con el tipo de organización que han constituido y a sus objetivos: (i) agencias de cooperación internacional, (ii) organizaciones de vigilancia o monitoreo, y (iii) movimientos sociales y redes que apoyan identidades “viejas” y “nuevas”.

Las primeras dos se originan en los países desarrollados mientras las terceras nacen y en parte trabajan a nivel local y nacional, aunque son apoyadas por redes internacionales formadas en el sur o en el norte. En este libro se hace referencia a un universo limitado (pero representativo por su peso y vigencia) de organizaciones, movimientos y redes que operan en el ámbito sudamericano. Intentamos mostrar una diversidad de posiciones, que es un reflejo de las sociedades que dicen representar, y de las cuestiones o problemas que consideran más importantes y apremiantes. Ciertamente, no están todas las que son pero sí son todas las que están, y las consideramos en número suficiente como para responder a la pregunta: ¿cómo se posiciona la sociedad civil frente al poder empresarial en la era de la globalización?

Debido a las diferencias de objetivos, de temas en los que se especializan, del tipo de derechos que defienden, de la manera como lo hacen, en fin, considerando que cada una tiene su momento formativo y dinámica evolutiva, exhiben una

¹ Por razones de espacio y tiempo, el libro no ha podido ocuparse de los pequeños y micro empresarios, que también podrían considerarse excluidos. Estos tienen su propia lógica de acción colectiva, distinta a la de la gran empresa analizada en la primera parte, y a la de los organismos de la sociedad civil vinculados al mundo popular estudiados en esta parte. Tampoco se ocupa de organizaciones como los partidos políticos, las universidades, los gremios profesionales y las Iglesias.

enorme variedad de posiciones frente al poder empresarial o en aspectos que tienen que ver con él. En algunos casos tienen posturas específicas, mientras en otros son menos precisas (o incluso hasta indefinidas) porque no tienen planteamientos sobre las corporaciones, aunque sí suelen tenerlos frente a la política económica neoliberal reinante, sea para mejorarla, reformarla o cambiarla.

4.1. Agencias internacionales de desarrollo y medio ambiente

Las agencias internacionales que aquí consideramos son CARE International, Misereor y World Wildlife Fund (WWF), todas ellas fundadas en países desarrollados y convertidas en ONG globales. Pueden clasificarse a su vez en dos categorías: agencias del desarrollo con una visión general (caso de CARE International y Misereor) y agencias que dirigen su atención hacia un sector o tema (WWF).

Estas agencias de cooperación internacional trabajan activamente con la sociedad civil a nivel sudamericano con estrategias, agendas y objetivos bastante bien definidos. Todas buscan el desarrollo sostenible, término que como hemos advertido es más general y tiene múltiples significados. Debido a su mayor madurez institucional, plantean claramente un tipo de relación frente al Estado y el poder empresarial o el sector privado en general que busca minimizar los enfrentamientos mediante el diálogo, involucrando a la comunidad, fortaleciéndola o empoderándola (para que sea un actor en sus propios términos) y desarrollando alianzas tipo PPP. No se limitan a identificar al Estado como el responsable de mitigar los efectos adversos del actual modelo de desarrollo, o al sector privado (a su interior las corporaciones, su principal actor), sino que van más lejos. Proponen establecer lazos y formas de cooperación amplios que faciliten el gran objetivo del desarrollo sostenible mediante la interacción positiva de todos los principales actores organizados. A continuación, una breve descripción de cada una.

Misereor es la agencia de desarrollo de la Iglesia católica alemana. Se define como una entidad que lucha “contra el hambre y las enfermedades en el mundo”.² Por el peso de la Iglesia católica en Sudamérica, Misereor cuenta con una red y un espacio de influencia considerablemente amplio en la sociedad civil subregional. Busca promover pacíficamente el desarrollo, luchar contra la pobreza mundial, ayudar a liberar a los pueblos de la injusticia, y practicar la solidaridad con los pobres y los perseguidos. En ese sentido, se ubica claramente en el campo de la defensa de los derechos humanos.

² Véase la información en su portal de internet: www.misereor.org

Ayudar a los pobres a ayudarse es uno de sus principios centrales. En materia de género, Misereor también busca incorporar la defensa de la mujer “en todas las facetas de su trabajo”. En cuanto al medio ambiente, lucha por la justicia ecológica y distributiva, y exige identificar ganadores y perdedores en la extracción de recursos naturales y en el uso de las ganancias que genera. En el caso de las comunidades y pueblos afectados por esta industria, demanda la consulta y el consenso “libre, anticipado e informado” antes de que se desarrollen proyectos energéticos, lo que incluye el derecho al rechazo (*right to decline*). Se preocupa particularmente por proteger o apoyar a aquellos que luchan y denuncian la corrupción, el daño ambiental y las violaciones de los derechos humanos. Propone la búsqueda de la sostenibilidad a través de la transformación de los sistemas energéticos y la reducción del consumo masivo. Busca ligar el desarrollo directamente al bienestar, de modo tal que los pobres sean “agentes del desarrollo” al practicar la autoayuda.

Desde una perspectiva de justicia social, económica y ecológica, Misereor apoya decididamente a la sociedad civil, sus actividades de participación y acción directa, trabajando dentro de los límites de la legalidad y en colaboración con el Estado. El diálogo o la acción frente al sector privado no están fuera de su concepción, aunque tampoco aparecen explícitamente priorizados.

CARE es una organización internacional dedicada a servir a las comunidades más pobres del mundo, ofreciéndoles oportunidades económicas que las “empoderen” para hacerlas sustentables. Brinda ayuda en casos de emergencia y apoya las acciones y movimientos que luchan por poner fin a la discriminación y la violencia, lo que supone involucrarse con los movimientos y organizaciones populares a nivel local, nacional y global.³

CARE se preocupa centralmente por los derechos humanos, componente que está presente en todos sus proyectos de educación, salud y otros para apoyar a los más necesitados. Lucha por la inclusión, la interculturalidad, la igualdad de género y la participación ciudadana. Respecto de los pueblos indígenas, muestra particular preocupación por los amazónicos y por la puesta en práctica del Convenio 169 de la OIT que obliga a la consulta previa; asimismo, es activa en el campo de la educación bilingüe tanto con nativos amazónicos como con andinos. En materia de género, busca desarrollar la igualdad de trato en sus programas. Respecto del medio ambiente, tiene especial preocupación por las industrias extractivas y lucha porque contribuyan al llamado desarrollo sustentable. CARE promueve

³ Véase la información en su portal de internet: www.care.org.pe

la transparencia y la rendición de cuentas, buscando la cooperación entre actores y la concertación planificada de proyectos de desarrollo, de modo tal que se reduzca la polarización entre organizaciones de la sociedad civil, el Estado y las empresas. Finalmente, identifica “mejores prácticas” en su red y las trata de replicar y adaptar para ir generando perfeccionamientos progresivamente.

World Wildlife (WWF) es considerada una de las más importantes organizaciones mundiales de defensa del medio ambiente.⁴ Trabaja en red con otras ONG, gobiernos locales y regionales, y con aquellas empresas “dispuestas al cambio”. Por lo tanto, identifica a socios en el mundo empresarial que colaboren o coincidan con sus fines. Su principal objetivo es frenar la degradación de los recursos naturales del planeta y construir un futuro en el que la raza humana viva en armonía con la naturaleza. Sus proyectos se concentran en tres áreas principales: (i) protección de las especies, (ii) protección de territorios y (iii) reducción del impacto ambiental. A través de la defensa de la biodiversidad, WWF busca enfilar el mundo en dirección al desarrollo sustentable.

La estrategia de WWF consiste en desarrollar proyectos a nivel local que promuevan las ciencias de la conservación buscando “políticas persuasivas” para con los tomadores de decisiones, y el establecimiento de alianzas o *partnerships* con empresas, gobiernos y ONG. En relación con las empresas, busca un futuro en el que la empresa privada contribuya de modo positivo al bienestar de los humanos y del planeta. Para empujarlas en dirección al cambio, se apoya en PPP que “no solo brindan beneficios conservacionistas, sino también la oportunidad de trabajar junto al sector privado de modo que refuerce su compromiso con el desarrollo sustentable y las buenas prácticas ambientales”.

4.2. Organizaciones de monitoreo y vigilancia

Las organizaciones globales de monitoreo y vigilancia ejercen la fiscalización de ciertos espacios, actores y sectores económicos donde hay mayor preocupación por el daño social y/o ambiental; también se caracterizan por tener bien definidos su misión, objetivos, agendas y estrategias. Tienen la virtud de estar focalizadas y la limitación de no ver el todo, pero lo que ven lo miran en gran detalle, de allí su contribución a la sociedad civil. En la medida en que las EMN y los GPE son actores principales en la mayoría de las cuestiones que les preocupan, se definen con bastante claridad frente al sector privado y el poder empresarial. A su interior

⁴ Véase la información en su portal de internet: www.wwf.org

se observan diferencias importantes en materia de posiciones, que oscilan entre moderadas y radicales.

La Extractive Industries Transparency Initiative (EITI) tiene la estructura de una red amplia conformada por gobiernos, empresas, inversionistas, organismos internacionales y ONG, y defiende estándares globales de transparencia para el caso de las industrias del petróleo, gas y minería a nivel local.⁵ La Iniciativa fue implementada a partir de una campaña internacional en Europa llamada “Publiquen lo que pagan”, que aludía especialmente a los pagos “grises” de las empresas petroleras. Su objetivo era hacer obligatoria la publicación de tales pagos. Esta iniciativa comienza el año 2002, pero solo en mayo de 2005 se llega a formar un grupo de trabajo denominado Grupo Asesor Internacional (IAG), en el que participan los gobiernos de Azerbaiyán, Nigeria, Francia, Noruega, el Perú y Estados Unidos; empresas privadas como Anglo American, British Petroleum, Chevron Corporation y Petrobras; y ONG como la Conferencia Episcopal de África Occidental, Global Witness, Revenue Watch Institute y la Coalición Azerbaiyana por el EITI. La organización cuenta además con el apoyo de organismos internacionales como el Banco Mundial y el FMI. En abril de 2009, EITI está siendo implementada en 29 países ricos en recursos naturales.

El objetivo principal de esta organización y red es promover el uso prudente de la riqueza natural, de modo tal que contribuya al desarrollo sustentable y permita la reducción de la pobreza, porque su uso imprudente genera efectos socioeconómicos y ambientales adversos. Tanto los gobiernos como las empresas, según su lógica, deben actuar con la mayor transparencia posible. A la vez, la transparencia permite o facilita un rol activo a organismos de la sociedad civil porque alimenta un debate público informado que permite definir opciones de desarrollo sostenible. La transparencia facilita la rendición de cuentas y permite también una mejor gerencia de los recursos. En ese esfuerzo, todos los *stakeholders* o actores involucrados deben participar en las iniciativas conducentes a un mejor uso de recursos.

La EITI no hace mención explícita de los derechos humanos y otros más específicos, pero sí manifiesta una gran preocupación ambiental y exige mayor transparencia y rendición de cuentas, lo que permite una mejor defensa tanto general como específica de ciertos derechos. Considera que si las industrias extractivas aceptan y amplían los estándares que defienden, se pone a los países y localidades en el camino a un desarrollo sustentable para reducir la pobreza.

⁵ Véase la información en su portal de internet: www.eitransparency.org

Por lo tanto, su estrategia principal es asegurar la introducción y el cumplimiento de los estándares de transparencia que se basan en la divulgación de información y la verificación de ingresos de compañías y gobiernos. La EITI define su metodología como “robusta pero flexible”, porque facilita la introducción de estándares globales aplicables a distintos países, cuya implementación es responsabilidad de cada uno de ellos. Su relación con el poder empresarial es clara pues las empresas empiezan adoptando estándares que limitan el daño y, por lo mismo, previenen la aparición de conflictos y desarrollan un buen clima de inversión, lo que a su vez asegura la rentabilidad de largo plazo.

La EITI busca entonces generar una dinámica proactiva en aumento que involucre a todos los actores o partes involucradas afectados directa o indirectamente por la extracción de recursos naturales a gran escala, para generar transparencia. Su visión de rendición de cuentas cubre los dos lados de la ecuación, las empresas y los gobiernos, que manejan los ingresos que genera la extracción. No se opone a la inversión y cree que los daños son controlables y los beneficios maximizables.

En materia de posiciones, Oilwatch se ubica en otro lado del espectro.⁶ Su ángulo de mira es más restringido, pues focaliza sus acciones en el petróleo y en “países tropicales”. Es una red global que defiende una estrategia también global que se basa en el aumento de la conciencia ambientalista al exponer los impactos negativos de la extracción de petróleo, una industria particularmente “sucía”, en el medio ambiente y en las comunidades locales. Le preocupa que en países y zonas petroleras se altere el clima y se creen mayores condiciones para la violación de derechos humanos que en otras industrias. Oilwatch no solo obtiene y difunde información de las prácticas empresariales en los países afectados, también apoya la resistencia comunitaria de aquellos que no quieren que sus territorios sufran los efectos negativos de este tipo de inversión. Está decididamente a favor del desarrollo sustentable, los derechos colectivos y las campañas internacionales contra aquellas empresas que causan daños de diverso tipo. En Sudamérica, Oilwatch tiene una oficina de coordinación global en el Ecuador.

En cuanto a los derechos, Oilwatch centra su actividad en los derechos humanos. No menciona los derechos de los pueblos indígenas, pero al hablar de comunidades y formas de resistencia social los identifica claramente como actores de la resistencia que busca. Su defensa de estas formas de acción directa incluye también lograr el reconocimiento, respeto y apoyo de sus esfuerzos y organizaciones, y al mismo tiempo condena la represión. Se propone apoyar

⁶ Véase la información en su portal de internet: www.oilwatch.org

redes locales, nacionales e internacionales para que actúen con efectividad en los distintos niveles, ligando cuestiones ambientales y sociales y diseminando “la perspectiva del Sur”. Tiene, en ese sentido, dos objetivos principales que la definen bien: proponer una moratoria de nuevos proyectos de petróleo y gas para evitar su impacto negativo. De esta manera facilita una transición hacia otro sistema energético. Su segundo objetivo es el desarrollo de un proceso político alternativo que permita a las comunidades, regiones y países del sur adoptar políticas que permitan la soberanía energética de bajo impacto ambiental y social. Queda claro que su propuesta y sus acciones frente al poder empresarial son de crítica abierta y militante. Su activismo identifica claramente a los movimientos sociales como centros vitales de esta resistencia.

El Observatorio de Multinacionales de América Latina (OMAL) es una ONG creada por el Instituto Paz y Dignidad de España. Se trata de un Observatorio dedicado a la vigilancia social de las acciones de las EMN en América Latina. Articula redes compuestas por sindicatos, organizaciones sociales y políticas, universidades y centros de investigación de España y América Latina. Una de sus principales actividades es la publicación de investigaciones críticas sobre las EMN en la economía, la sociedad, la cultura, la jurisprudencia, el medio ambiente y los derechos humanos. Como Oilwatch, OMAL trabaja cercanamente con organizaciones de la sociedad civil que comparten su visión y con movimientos sociales de resistencia al poder empresarial que representan las EMN. Respecto de los derechos, OMAL trata específicamente sobre cómo las EMN pueden afectar negativamente los derechos humanos. Asimismo, se preocupa por la situación de los pueblos indígenas, incluyendo sus movilizaciones contra megaproyectos de infraestructura. También le preocupan los derechos de las mujeres, particularmente en su calidad de trabajadoras de las EMN. Obviamente, los derechos laborales constituyen una preocupación central y apoya la acción de los sindicatos, así como el problema del medio ambiente.

En cuanto al tema más amplio de los modelos económicos y las políticas de integración, OMAL manifiesta en sus publicaciones una crítica al neoliberalismo, a los tratados de libre comercio y al poder empresarial, incluyendo comentarios referentes a los límites y contradicciones de la RSE. Los principales instrumentos para mejorar la información y la conciencia de los grupos sociales subordinados o afectados por la expansión económica y el poder tridimensional que ejercen las EMN, con particular énfasis en las españolas, son las investigaciones y publicaciones generales y específicas, y la organización de cursos y campañas informativas para alertar a la sociedad civil. Su visión de las corporaciones, en particular de

las EMN, es crítica; considera que sus efectos son mayormente negativos, que sus acciones contribuyen directamente a agravar la desigualdad en Sudamérica, a erosionar una gama de derechos y a degradar el medio ambiente.

Permanent People's Tribunal (PPT) reúne a un conjunto de personalidades nombradas por la Fundación Leilo Basso para hacer “juicios simbólicos” (de allí el uso de la palabra tribunal) en asuntos de derechos humanos basados en acuerdos internacionales.⁷ En América Latina ha sido particularmente activa en “juzgar” a las dictaduras de los años setenta, y más recientemente, las acciones negativas de las EMN. Busca la justicia y la verdad como valores generales, y la reparación a las víctimas como modo particular de compensarlas por pérdidas o agravios.

El PPT se concentra principalmente en la defensa de los derechos humanos, aunque en correspondencia con el hecho de que trata con casos, también ejerce la defensa de derechos sociales e individuales específicos a través de diferentes secciones: intereses de los pueblos indígenas y derechos de los trabajadores; casos que a veces tienen con acciones de EMN. En ese sentido, son particularmente críticos del neoliberalismo y el daño o las consecuencias negativas que causan los principales poderes empresariales de América Latina, tanto EMN como GPE. La idea de los “juicios” es ejercer presión moral para que corrijan sus prácticas así como para informar a la sociedad civil.

Cabe comentar la posición de Francesco Mattone, quien discute más a fondo las estrategias del PPT respecto de las corporaciones. Mattone se pregunta si la cuestión es asegurar que las EMN operen bien dentro del marco neoliberal, o si más bien se debería desarrollar un nuevo paradigma de política pública en el que la voluntad del pueblo prevalezca. Intenta de ese modo avanzar hacia una concepción más holística de los derechos humanos que genere nuevos espacios públicos gobernados por la sociedad civil, estrategia que va más allá de los juicios simbólicos.

4.3. Movimientos y redes de la sociedad civil popular

Los movimientos populares y las organizaciones y redes que estos han creado, más aquellas que los apoyan, se pueden dividir en dos grupos de acuerdo con el momento en que emergieron y el tipo de identidades sociales sobre los que se construyen.

⁷ Véase la información en su portal de internet: www.enlazandoalternativas.org

Los que por su antigüedad pueden denominarse “viejos” son aquellos que nacen desde comienzos del siglo XX junto con el sindicalismo, el populismo y el socialismo, y que ponen de relieve una identidad social de obreros y campesinos, es decir, como clase trabajadora. Se puede añadir a esta lista a los movimientos de “pobladores” que emergieron con el *boom* urbano con una identidad de pobres urbanos, trabajadores o autoempleados, grupos que aquí no consideramos porque sus organizaciones tienen poca vigencia en Sudamérica y no expresan una posición clara respecto de la política económica y el poder empresarial. Todos ellos luchan por derechos sociales vinculados sobre todo a las condiciones de trabajo y de vida de grandes grupos humanos.

Hacia los años sesenta del siglo pasado surgieron “nuevos” movimientos basados en derechos de la persona, la defensa de la cultura y de causas globales como la protección del medio ambiente y el desarrollo. Estos movimientos entran con fuerza en América Latina con el proceso de democratización de los años ochenta y por influencias internacionales (el movimiento de derechos civiles de Estados Unidos) en parte vinculadas a las ONG. Los nuevos movimientos sociales destacan la defensa de los derechos étnico-culturales (pueblos indígenas, principalmente amazónicos y andinos) y de género (mujer) que no fueron considerados en las demandas clasistas. También incluimos a los grupos y organizaciones que se centran en la defensa del medio ambiente en un momento en que la destrucción de recursos y las formas de contaminación llegan a un punto que exige una movilización global, y a los que se solidarizan con el Tercer Mundo y buscan un desarrollo inclusivo y equitativo o sustentable, lo que implica una defensa de los nuevos derechos sociales. Ambos, por tanto, pueden articularse.

Al mismo tiempo, también se pueden articular los nuevos con los viejos movimientos. Las viejas organizaciones clasistas terminan reconociendo los nuevos derechos y las nuevas comprenden la importancia de las demandas sociales o de clase. Asimismo, intentan actuar más allá de los ámbitos locales y llegar a tener impacto continental.

4.3.1. Movimientos y redes de obreros y campesinos

La Coordinadora Latinoamericana de Organizaciones del Campo (CLOC)⁸ se formó como un intento para superar la dispersión y el aislamiento de las organizaciones campesinas del continente en la era de la globalización. Su principal objetivo es ampliar y mejorar los niveles organizativos y buscar la unidad entre

⁸ Véase la información en su portal de internet: www.viacampesina.org

los campesinos. La CLOC provee una visión crítica del cambio social, se declara antineoliberal, anticapitalista y antiimperialista, y a favor del socialismo, lo cual indica claramente el lugar del espectro político donde se ubica y el tipo de ideología que defiende.

En sus batallas en beneficio del campesinado, grupo social mayormente pobre, la CLOC critica no solo a los Estados sino en particular a los OFI, a las EMN y los agronegocios. Se preocupa por los derechos humanos y los liga a la cuestión de la seguridad alimentaria, buscando la soberanía o la autosuficiencia y apoyando la reforma agraria como una medida que permita recuperar o redistribuir tierras. En su calidad de organización campesina, también se ve como indígena y reclama no solo tierras sino territorios, enlazando de esa manera nuevas y viejas identidades.

Un sector que establece este nexo entre clase social y grupo étnico con bastante claridad son los campesinos cocaleros —con bases en Bolivia, el Perú y el Ecuador—, que defienden la coca como “hoja sagrada”. También trabajan a favor de las mujeres campesinas y denuncian la violencia contra ellas. Apoyan los derechos de los trabajadores rurales y se preocupan especialmente de denunciar la persecución de sus líderes. En materia de desarrollo, manifiestan su abierta oposición a la política neoliberal en general y a los TLC en particular, porque la apertura de mercados y la eliminación de aranceles los expone a la competencia internacional. Se oponen claramente al sector privado, sobre todo a las EMN, a las que intentan “derrotar” a través de movilizaciones.

La Confederación Sindical de Trabajadores y Trabajadoras de las Américas (CSA-CSI)⁹ reúne a organizaciones sindicales del continente y se centra en la clase trabajadora femenina y masculina, distinción que es relativamente nueva en el movimiento obrero. Promueve el desarrollo de organismos sindicales, la defensa de los derechos laborales, la promoción de la unidad interna y la solidaridad con movimientos y organizaciones sociales y políticas. Su visión política gira en torno a la idea de la soberanía popular y la democracia económica. Apoya también el principio del desarrollo sostenible.

La CSA-CSI considera que los derechos laborales son parte integral de los “derechos humanos universales”. Lucha en ese sentido contra toda forma de discriminación sea de género, condición física, preferencia sexual, edad, etnia, y por los derechos de los trabajadores migrantes.

Al igual que la CLOC, la CSA-CSI se opone a la política neoliberal y busca la integración de los pueblos y naciones del continente. También critica los TLC

⁹ Véase la información en su portal de internet: www.csa-csi.org

por considerar que priorizan los derechos de los inversionistas antes que los de los ciudadanos, y porque se discuten y aprueban sin consultar o tomar en cuenta las demandas de los sindicatos. Apoya tratados que se basen en la reciprocidad.

En cuanto al poder empresarial, y por su condición de coordinadora sindical, propone generar “una nueva correlación de fuerzas” basada en el poder sindical. Su Programa de Acción hace un llamado a investigar las actividades de las EMN y divulgar información sobre sus efectos adversos. La CSA-CSI tiene conexiones internacionales pues trabaja en coordinación con el comité asesor sindical de la OCDE.

4.3.2. Movimientos y redes de etnia y género

La Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas (CAOI)¹⁰ articula en red a seis organizaciones indígenas de los Andes. Se trata de los pueblos indígenas más numerosos de Sudamérica que se encuentra en países como Colombia, el Ecuador, el Perú, Bolivia, la Argentina y Chile. La CAOI plantea la protección de la cultura andina y de los recursos naturales ubicados en sus territorios o comunidades, y el reconocimiento (demanda de inclusión) de sus derechos colectivos y de su identidad como pueblos originarios dentro del Estado-nación.

Sus organizaciones de base intentan redefinir el Estado-nación sobre la base de conceptos plurinacionales para encontrar un espacio que no permita que se disuelvan como ciudadanos sino, más bien, desarrollarse como pueblo. Debido a que en años recientes se han movilizado y chocado con las fuerzas del orden, también han desarrollado demandas para descriminalizar las protestas y desmilitarizar los territorios de los pueblos andinos.

Por el hecho de vivir en zonas con recursos naturales que son de interés para las industrias extractivas, tienen una postura de defensa muy crítica o contraria a las corporaciones, demandando en algunos casos que se retiren, o buscando la “recuperación”, nacionalización y democratización de sus tierras. Su percepción de la propiedad privada es negativa: la consideran una “mercantilización de la Madre Tierra”, lo que implica que se oponen a las políticas de privatización y la firma de TLC. Al mismo tiempo, defienden usos y sistemas ancestrales de manejo de los recursos naturales. En la medida en que muchos andinos son campesinos cocaleros, defienden la coca como “hoja sagrada” y “patrimonio del mundo andino”.

¹⁰ Véase la información en su portal de internet: www3.minkandina.org

Como coordinadora, la CAOI ha logrado acordar un Plan Estratégico que contiene un conjunto de demandas entre las cuales destaca la defensa del Convenio 169 de la OIT, que dispone la consulta previa de inversiones o proyectos en sus territorios, norma que se incumple con frecuencia. Su posición frente al poder empresarial es tan clara como crítica: plantea la salida de las EMN para que no “contaminen, exploten y destruyan” a la Madre Tierra y no interfieran con sus asuntos internos. La percepción de las organizaciones internacionales está en la misma línea, pues consideran que buscan “dividir, manipular o cooptar” al movimiento indígena.

La Coordinadora de Organizaciones Indígenas de la Cuenca Amazónica (COICA)¹¹ funciona como una red de nueve organizaciones de países con presencia en la cuenca del río Amazonas. Representa a los pueblos de diversas comunidades etnolingüísticas amazónicas, el segundo conjunto más importante de pueblos después de los andinos, pero con la particularidad de que ocupan un territorio más amplio, tienen menos peso demográfico y están más expuestos a la irrupción de las corporaciones o la destrucción medioambiental. La COICA, en ese sentido, defiende los modos de vida ancestral y condena a los Estados-nación, y a sus normas y leyes que ignoran o atropellan los derechos ancestrales. Las cuestiones que más le preocupan son la sostenibilidad de los pueblos indígenas, el reconocimiento de territorios, la visión de los indígenas como “guardianes de los bosques”, es decir, protectores de la naturaleza, el reconocimiento legal de sus derechos, el fortalecimiento de sus organizaciones, la defensa de la cultura y la sabiduría ancestrales y, más específicamente, una educación que les permita tomar decisiones con base en su cosmovisión. La COICA apoya la búsqueda del desarrollo sostenible y pone particular énfasis en el daño ambiental. Para tal fin, el año 2004 definió una Agenda Indígena Amazónica (AIA), indicio de que está madurando como organización.

En cuanto al sector privado, la AIA condena el efecto adverso de la extracción de recursos naturales en sus territorios; en general, lo ve negativamente por promover una política neoliberal. Sin embargo, no hay indicios de que tenga una preocupación directa sobre sus actividades, asunto que más bien queda en manos de las organizaciones de base (cada una puede tomar “acciones de resistencia”).

El Comité de América Latina para la Defensa de los Derechos de la Mujer (CLADEM)¹² es una red de mujeres y organizaciones de defensa de sus derechos

¹¹ Véase la información en su portal de internet: www.coica.org.ec

¹² Véase la información en su portal de internet: www.cladem.org

a nivel continental. CLADEM cuenta con dieciséis oficinas, cada una dedicada a sus propias iniciativas, las que a su vez coordinan para desarrollar iniciativas regionales. Su principal objetivo es “lograr la defensa efectiva de los derechos de la mujer en la región”. Como tal, trabaja en el campo de derechos de género principalmente, y en desarrollar formas de transparencia y rendición de cuentas monitoreando el cumplimiento de acuerdos nacionales e internacionales.

CLADEM realiza diversos tipos de actividades (formulación de propuestas legislativas, investigación, litigación, información al público y enseñanza) que permitan tanto empoderar a las mujeres como hacer que sus derechos sean reconocidos. No tiene una posición definida o explícita frente al sector privado, el poder empresarial y la política económica.

La Red Latinoamericana de Mujeres Transformando la Economía (REMTE)¹³ tiene como principal preocupación contribuir al debate y la crítica de la política económica neoliberal en nombre de la mujer y sus derechos, promoviendo no solo el intercambio de ideas sino también la acción política. Desea transformar la economía y la política económica porque considera que “hace invisible a la mujer” al no reconocer su rol y su contribución al desarrollo.

Cabe poner de relieve que la REMTE parte de la idea de la mujer como agente del desarrollo y no solo como individuo o grupo con derechos que requieren ser reconocidos. Por lo mismo, su énfasis es más social que individual y está anclado en concepciones feministas de igualdad en todos los campos. Su acción se centra en la mujer, pero tiene preocupaciones más amplias de equidad, oportunidades y justicia, preocupaciones que solo pueden ser reconocidas buscando alternativas de integración económica y social. Su principal interlocutor es el Estado antes que las corporaciones y su principal objetivo la movilización de la sociedad civil.

4.3.3. Redes y centros de investigación económica popular

Las comunidades epistémicas forman hoy parte del universo de la sociedad civil popular y su importancia radica en que crean conocimiento. Estas comunidades desarrollan una visión más certera de la estructura económica y de la lógica de poder que emana de la política económica. Conocen el sistema por dentro y están mejor equipadas para juzgarlo técnicamente.

Las redes y centros conformados por profesionales se pueden agrupar en dos categorías: (i) aquellos que tienen una visión panorámica de la economía y de los problemas del desarrollo, y (ii) los especializados en temas puntuales.

¹³ Véase la información en su portal de internet: www.movimientos.org/remte/

Aquí escogemos algunos organismos representativos de ambos tipos de enfoques para ilustrar el rol que cumplen y estimar las distintas posiciones que asumen frente al poder empresarial.

Las redes y centros de investigación que conforman comunidades epistémicas dedicadas al estudio de la economía y el desarrollo buscan diseminar estudios críticos y promover un debate para que la sociedad civil esté mejor informada y tome mayor conciencia del tipo de desarrollo existente. Su objetivo de acción es la propia sociedad civil, que esperan esté mejor articulada e informada en materia de economía y desarrollo, lo que implica que tengan una visión más certera del poder empresarial y del Estado y sus políticas.

Desarrollo, Economía, Ecología, Equidad - América Latina (D3D)¹⁴ promueve la investigación y acciones para cambiar el actual tipo de desarrollo con base en la reflexión propia de América Latina, continente que ha sido particularmente fecundo en elaborar una visión económica “desde el sur”. D3D tiene una visión considerablemente amplia que llega a tocar temas como la paz, los derechos de los pueblos indígenas, los efectos de la globalización económica en los derechos y condiciones del trabajo y el medio ambiente.

La principal preocupación de D3D es la reflexión sistemática sobre un desarrollo sustentable alternativo que sea justo, equitativo y ambientalmente viable. Para tal fin organiza talleres y seminarios trabajando coordinadamente en red con muchas otras instituciones. Realiza una activa política de difusión por vía electrónica y observa de cerca al poder empresarial. En una de sus publicaciones se refiere a las EMN como “nómades globales” en busca de bajos costos.

Cono Sur Sustentable¹⁵ es una iniciativa de organizaciones de la sociedad civil de los países del cono sur de Sudamérica (Brasil, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Argentina y Chile) para hacer propuestas en materia de desarrollo. Su amplio enfoque permite relacionar cuestiones de inclusión social, protección ambiental y otra gama de derechos que pueden ser reconocidos en un marco de desarrollo sostenible alternativo.

Sus estudios se centran en temas como agricultura, energía, comercio, medio ambiente, integración regional e igualdad social. Promueve el debate sobre el desarrollo y las posibilidades de cambio entre organizaciones de la sociedad civil con base en una crítica sistematizada sobre el actual tipo de desarrollo económico y la política económica neoliberal.

¹⁴ Véase la información en su portal de internet: www.globalization.org

¹⁵ Véase la información en su portal de internet: www.conosursustentable.org

Junto a D3D y Cono Sur Sustentable cabe mencionar también a la Red de Estudios de Economía Global (REDEM), que tiene objetivos similares de coordinación con investigadores y centros de investigación para proveer información y análisis sobre la “economía global”.

En seguida nos ocuparemos de las redes epistémicas con preocupaciones sobre temas específicos del desarrollo. El Bank Information Center (BIC)¹⁶ tiene como principal objetivo ejercer influencia sobre los OFI, de modo que se promueva “la justicia social y económica y la sostenibilidad ecológica”. Este objetivo no es factible sin la participación activa y decidida de las comunidades locales, que generalmente están impedidas por poderosas fuerzas de elevar su voz y darle forma a políticas y proyectos que suelen ser elaborados por especialistas o influidos por grandes empresas. Abrir el sistema político en este campo es entonces importante para superar la actual condición de marginación de los pobres. En materia de derechos humanos, al BIC le preocupan los daños irreversibles que pueden provocar las actividades extractivas y el cambio climático que genera el actual tipo de desarrollo, que afecta a los pueblos indígenas. Asimismo, aboga porque se consideren los derechos de las mujeres al construirse un nuevo sistema financiero global. El BIC pone énfasis en el rol del BM, la principal agencia internacional de desarrollo del mundo, y en la cuestión del cambio climático, aspecto vinculado a la vigilancia de proyectos energéticos. Pone de relieve la rendición de cuentas de los OFI, entidades supranacionales que raramente son vigiladas, y busca su democratización.

La Red Latinoamericana sobre Deuda, Desarrollo y Derechos (LATINDADD)¹⁷ articula instituciones, equipos y apoya campañas en la región que buscan una solución justa al problema de la deuda externa. Propone un desarrollo alternativo, inclusivo, con participación, centrado en los intereses del pueblo, lo que supone también una defensa de los derechos humanos y la protección del medio ambiente.

LATINDADD considera en sus estrategias, primero, el fortalecimiento de una base internacional que dé alas a un movimiento de apoyo a la construcción de un proyecto justo y la anulación de la deuda externa acumulada por los países desde la década de 1980. Segundo, la elaboración de un nuevo marco normativo e institucional internacional para garantizar la solución al problema de la deuda externa. Tercero, la promoción de mecanismos financieros para las naciones que buscan un desarrollo justo e inclusivo.

¹⁶ Véase la información en su portal de internet: www.bicusa.org/en/index.aspx

¹⁷ Véase la información en su portal de internet: www.latindadd.org

Aunque LATINDADD se centra en la política económica, sus planteamientos, en particular los referidos a la deuda, implican una acción directa frente el poder financiero privado, lo que en algunos casos supone trabajar incluso con entidades privadas para poder asegurar un monitoreo de la inversión pública y privada, de los pagos de impuestos, de las transacciones financieras y los TLC.

La Red Puentes tiene un interés específico en mejorar y ampliar la RSE mediante la participación activa de la sociedad civil afectada por las acciones empresariales. Apunta a crear las condiciones para que se ejerza un “control social” de las empresas, de modo tal que se camine hacia un desarrollo sostenible alternativo. Este control social implica que el Estado se involucre de modo más efectivo en generar una RSE de otro tipo, una que cuente con el aporte de los de abajo y no solo de los de arriba, es decir, que tome en cuenta las visiones y demandas de la sociedad civil y no únicamente de las empresas. Ve la RSE en sentido amplio, considerando sus acciones internas respecto al trabajador y sus familias, acciones externas respecto a la comunidad, el medio ambiente, y su impacto amplio en cuestiones de desarrollo y democracia. En ese sentido, se trata de una red que, como algunas otras aquí tratadas (monitores), fija la mirada principalmente en el poder empresarial y sus políticas sociales, buscando involucrar a la sociedad civil para cambiar las reglas del juego vigentes e impulsar una ampliación y redefinición de lo que las propias empresas consideran como áreas de responsabilidad. Procura entonces que la sociedad civil recupere la iniciativa y hace responsables a las empresas.

4.3.4. Redes sociales populares

La Mesa de Articulación de Asociaciones Nacionales y Redes de ONGs de América Latina y el Caribe (Mesa)¹⁸ promueve la coordinación con las ONG del continente, generando espacios para elaborar una agenda común de respuestas a los retos que enfrentan América Latina y el Caribe. Los desarrolla facilitando el diálogo entre actores gubernamentales, no gubernamentales, sociales, políticos y académicos; el objetivo principal es lograr la participación cívica en el diseño y evaluación de políticas nacionales y continentales, haciendo que se involucren más y de mejor modo en la búsqueda del desarrollo y en el fortalecimiento de la democracia.

La Mesa plantea una “defensa irrestricta” de los derechos humanos y combate todas las formas de exclusión. En materia de derechos sociales, le preocupan

¹⁸ Véase la información en su portal de internet: www.mesadearticulacion.org

fundamentalmente aquellos de los pueblos indígenas y de las mujeres. Otro tema central es el desarrollo sostenible, uno basado en la equidad, la justicia social y la eliminación de la pobreza. Promueve la integración regional concebida en la “Carta de Caracas” y critica el tipo de integración norte-sur pues considera que está sesgada a favor de los países desarrollados. No distingue, sin embargo, el poder empresarial, aunque sus énfasis temáticos implican una posición crítica.

El Foro Social de las Américas¹⁹ es parte del Foro Social Mundial (FSM), que ha devenido en la principal y más amplia forma de articulación de iniciativas sociales, de desarrollo de un pensamiento crítico y de construcción de alternativas al orden mundial. Las múltiples organizaciones que lo componen comparten el ideal común de que “otro mundo es posible”. Su desarrollo fue una respuesta “de abajo”, desde los pobres y excluidos, al Foro Económico Mundial que reúne a los de arriba, a los ejecutivos y los presidentes.

En los eventos que organiza en varios continentes se juntan los más diversos grupos, redes, organizaciones y movimientos, también ciudadanos e investigadores, incluso Iglesias, que coordinan para proyectar una visión global alternativa. Se trata de una “carpa grande” que reúne bajo su toldo grupos de viejas y nuevas identidades. El Foro se presenta como generador de un proceso complejo, cambiante, de búsqueda y desarrollo de alternativas al orden mundial actual, percibido como manejado por élites racistas y sexistas que operan en los países desarrollados en perjuicio de los pobres y las naciones del sur.

Por lo mismo, la gama de temas que le preocupan es considerablemente amplia: la defensa activa contra toda violación de los derechos humanos y toda forma de dominación y sujeción; la defensa de la diversidad cultural; la defensa del medio ambiente; la condena a la violencia del Estado y las formas de control social. En cuanto al poder empresarial, el Foro continental se opone al proceso de globalización económica y sus agentes, las EMN. Considera que los gobiernos de los países desarrollados y los OFI actúan como agentes al servicio de las corporaciones.

La Alianza Social Continental (ASC)²⁰ es un movimiento de organizaciones sociales, de redes que trabajan temas específicos y de organizaciones sectoriales del hemisferio que van desde el Canadá a Chile. Originalmente se preocupaba de la creación de un Área de Libre Comercio en las Américas y luego ha puesto el acento en temas mayores como el apoyo a los movimientos sociales, la defensa de

¹⁹ Véase la información en su portal de internet: www.forosocialamericas.org

²⁰ Véase la información en su portal de internet: www.asc-hsa.org

los derechos humanos, la búsqueda de alternativas de desarrollo y libre comercio en el hemisferio. En ese sentido, apoya las luchas a favor de los derechos humanos, los pueblos indígenas, las mujeres, los trabajadores y el medio ambiente. Además, propone políticas de desarrollo e integración que superen las actuales de corte neoliberal.

La ASC monitorea a las EMN en la medida en que son actores centrales en la definición de políticas y áreas de libre comercio. Además de orientarse a la creación de capítulos en más países, es particularmente activa en apoyar a otras redes sociales como el FSM, la Cumbre Social de los Pueblos y otros encuentros o cumbres.

En resumen, y para concluir, la revisión de los planteamientos y la evaluación de las acciones de estas quince importantes organizaciones, movimientos y redes de la sociedad civil sudamericana, aquellas originadas en esta parte del mundo o que actúan en él, nos indica una gran vitalidad, una gama de posiciones respecto del poder empresarial y/o la política económica y diferentes visiones tácticas y estratégicas. El punto de encuentro o convergencia de todas, o casi todas, es la búsqueda del llamado desarrollo sostenible, pero es obvio que la conceptualización de este elusivo o difícilmente alcanzable objetivo, como los medios para llegar a él, difieren considerablemente. Para unos, la referencia al desarrollo alternativo indica que un conjunto de estas organizaciones critica el statu quo y plantea superar el tipo de desarrollo que impulsan las políticas neoliberales; para otros, es un reconocimiento de limitaciones y una búsqueda dialogada, concertada, de soluciones. Todas, sin embargo, están ancladas en la sociedad civil, sobre todo pero no únicamente las vinculadas a los pobres y excluidos, viendo formas de apoyarlos, hacerlos activos y en algunos casos hasta ayudar a movilizarlos. Veamos sus planteamientos a modo de síntesis y reflexión final.

Las agencias internacionales de desarrollo y protección del medio ambiente (CARE International, Misereor y WWF) muestran una gran preocupación por los problemas sociales y ambientales de América Latina. Entienden, como lo revela el cuadro 4.1, que resume las posiciones de las organizaciones consideradas en este libro, que el tipo de desarrollo económico actual genera problemas o no contribuye a resolverlos, por lo que son necesarias acciones de ayuda para compatibilizar el desarrollo con sus ideales de un mundo mejor. Sus posturas frente al poder empresarial y la política económica no son abiertamente críticas. No proponen el enfrentamiento sino la búsqueda, a través del diálogo y alianzas (ponen fuerte énfasis en las PPP), del “empoderamiento” de la sociedad civil popular afectada por acción de las empresas o de los Estados, de cambios graduales consensuados.

Cuadro 4.1. Agencias internacionales de desarrollo y medio ambiente

	CARE Internacional	Misereor	World Wildlife Fund
Misión	Desarrollo sostenible	Desarrollo sostenible	Desarrollo sostenible
Énfasis	General (derechos humanos)	General (derechos humanos)	Conservación de la naturaleza
Principios	Minimizar el enfrentamiento, involucrar a la comunidad, desarrollar PPP, empoderamiento, no a la discriminación.	Minimizar el enfrentamiento, involucrar a la comunidad, desarrollar PPP, empoderamiento, promover justicia global.	Minimizar el enfrentamiento, involucrar a la comunidad, desarrollar PPP, empoderamiento y diálogo.
Estrategias	Desarrollar e implementar proyectos en educación y salud, alimentos/agua, emergencias, desarrollo sostenible, gobernabilidad en industrias extractivas. Intercambio de información.	Promoción de socios de proyectos de lucha contra la pobreza, sostenibilidad, ayuda social, cooperación para el desarrollo. Intercambio de información.	Desarrollar e implementar proyectos de protección de las especies, protección de territorios y reducción del impacto ambiental.
Relación con el Estado	Énfasis en el diálogo y la cooperación con gobiernos nacionales y locales en sus proyectos de desarrollo.	Promoción con base en el diálogo y la negociación (un “espíritu de <i>partnership</i> ”) entre el Estado y la sociedad civil.	Promover el “cambio a través de <i>partnerships</i> con el Estado.
Relación con el sector privado	Énfasis en el diálogo y la cooperación.	(No tiene un planteamiento específico.)	Busca PPP para “trabajar conjuntamente y que la empresa se comprometa más en el desarrollo sustentable y ‘buenas prácticas’ de negocios”.
Relación con la sociedad civil	(No tiene un planteamiento específico.)	La sociedad civil debe participar en un diálogo constructivo con el sistema parlamentario representativo.	Promover el cambio a través de alianzas con las agencias de desarrollo y las ONG.
Relación con las comunidades	Énfasis en el diálogo y la cooperación con comunidades en sus proyectos y objetivos de desarrollo.	Estimular y promover la autoayuda.	Cambio a través de alianzas con comunidades locales. Involucrar a los gobiernos locales y los pueblos indígenas en proyectos y programas.

Fuente: portales de internet de las agencias.
Elaboración propia.

Las organizaciones de monitoreo, cuyas posiciones resume el cuadro 4.2, tienen una preocupación abiertamente crítica, aunque matizada, sobre los efectos negativos del poder empresarial representado por las grandes corporaciones. En ese sentido, revelan una posición más dura y piensan que deben vigilar el comportamiento de las EMN, sea en el sector extractivo (EITI, Oilwatch) o en el campo de los derechos humanos (PPT). En el mismo grupo puede considerarse a organizaciones como Amazon Watch.

A su interior las posiciones varían. EITI promueve ante todo la transparencia a través de acciones que facilitan la rendición de cuentas, y considera que es posible (como las organizaciones arriba discutidas) un cambio a través del diálogo, los acuerdos y la participación de todas las entidades afectadas o involucradas en actividades extractivas, incluyendo obviamente a la sociedad civil. Organizaciones como OMAL, Oilwatch y PPT ponen el acento en empoderar a la sociedad civil y tienen una visión considerablemente más crítica y, en ese sentido, menos optimista o abiertamente opuesta a las corporaciones. Están, por tanto, envueltas en una lógica de investigaciones, denuncias y campañas. Estas organizaciones también emanan de los países desarrollados y lo que hacen es vigilar el comportamiento de las EMN de sus propios países. No se refieren o no toman en consideración a otros actores importantes como son los GPE, las ML y las grandes empresas estatales.

Cuadro 4.2. Organizaciones de monitoreo

	EITI	OMAL	Oilwatch	PPT
Misión	Desarrollo sostenible	Desarrollo sostenible	Desarrollo sostenible	Derechos humanos
Énfasis	Impacto socio-ambiental de las industrias extractivas.	Impacto de las EMN en la cultura, economía, vida social y política del continente.	Impacto socio-ambiental de la industria petrolera.	Violación de los derechos humanos, incluyendo casos de EMN.
Principios	Las EMN pueden tener efectos adversos. El público debe enterarse y debatir el problema. Vincularse a todos los <i>stakeholders</i> (Estado, EMN, sociedad civil, etc.). La transparencia del Estado y las EMN es esencial.	Las EMN pueden tener efectos adversos. El público debe enterarse y debatir el problema. Trabajar con la sociedad civil.	Las EMN pueden tener efectos adversos. El público debe enterarse y debatir el problema. Involucrar a la sociedad civil. Desarrollar redes de oposición y resistencia.	Las EMN pueden tener efectos adversos. El público debe enterarse y debatir el problema.
Estrategias	Aumentar la transparencia y la gobernabilidad: manteniendo un estándar global de transparencia; fiscalizando los pagos de impuestos y regalías. Intercambio de información.	Documentar, investigar y denunciar las actividades de las EMN: investigando sus efectos; organizando campañas sobre temas específicos o casos de EMN. Clases y seminarios en el País Vasco (España). Intercambio de información (portal de internet).	Acción frente a los siguientes objetivos: soberanía energética; moratoria sobre nuevos proyectos de gas y petróleo. Organización de talleres. Apoyo a acciones de resistencia, campañas. Intercambio de información.	Hacer que la población se dé cuenta de los efectos negativos realizando juicios simbólicos en casos de violación de derechos humanos por EMN. Intercambio de información.
Relaciones con el Estado	Insistir en un mejor manejo de recursos. Promover la transparencia y la información.	(No especifica)	(No especifica)	(No especifica)
Relaciones con el sector privado	Promover la transparencia de pagos.	Conducir investigaciones y hacer campañas (no está claro si buscan el diálogo).	Denunciar a ciertas EMN (privilegia la crítica).	Hacer juicios simbólicos. (Nota: está en proceso de desarrollo de una nueva estrategia frente al poder empresarial.)
Relaciones con la sociedad civil	Incrementar la información.	Incrementar la información. Trabajar con movimientos sociales y organizaciones “para resistir” el poder de las EMN.	Desarrollo de redes para apoyar a las comunidades afectadas. Apoyar sus actividades de resistencia.	Proveer información. Reclamar un “espacio público” para la sociedad civil.

Fuente: portales de internet de las organizaciones.
Elaboración propia.

Dentro de los movimientos y redes que emanan o trabajan directamente con la sociedad civil popular, tenemos las variaciones que se sintetizan en el cuadro 4.3. Aquellas que representan la acción colectiva de las dos grandes viejas clases sociales populares de América Latina, obreros y campesinos (CLOC y CSA-CSI, respectivamente), tienen una postura militante de oposición a los Estados y a las grandes empresas, principal pero no únicamente a las EMN. La CLOC, por ejemplo, muestra especial preocupación por los agronegocios, sean nacionales, latinoamericanos o extranjeros. Ambas organizaciones se oponen a la política neoliberal y a las grandes empresas y buscan negociar desde una posición de fuerza para que se atiendan sus demandas, se solucionen los conflictos y se avance en el reconocimiento de derechos laborales del campo y la ciudad.

Cuadro 4.3. Organizaciones obreras y campesinas

	CLOC	CSA-CSI
Misión	Desarrollo sostenible	Desarrollo sostenible
Énfasis	Derechos de los campesinos	Derechos laborales y sindicales
Principios	Unidad del campesinado, mantener una visión común para enfrentar los retos del cambio, antineoliberalismo, por el socialismo,	Unidad sindical, promover una agenda común entre las organizaciones sindicales, antineoliberalismo, alianzas con otros actores sociales, autodeterminación.
Estrategias	Crear un espacio autónomo para las organizaciones campesinas, establecer comisiones de trabajo según temas, promover la solidaridad y apoyar la acción directa colectiva, intercambiar información.	Fortalecer la unidad de los movimientos sindicales a través del Programa de Acción: (i) capacitación sindical, (ii) fortalecimiento de la juventud sindical, (iii) desarrollo de alianzas sindicales. Informar sobre temas claves, intercambiar información.
Relación con el Estado	El Estado es identificado como uno de sus “rivales” en las “batallas” que se libran. Retar al Estado, enfrentarlo.	Considera al Estado como un posible agente promotor de la inclusión social, y al mismo tiempo lo reta a través de la unidad y la acción sindical.
Relación con el sector privado	Identifica a las EMN, en particular a los agronegocios.	Condena al sector privado por no ser capaz de garantizar los derechos laborales bajo el neoliberalismo, especialmente en la RSE. Considera necesario cambiar las relaciones de poder con el sector privado. Monitorea EMN a través de diversos organismos (Red Lar y otros); participa en el Comité Asesor de la OCDE sobre sindicatos y sobre EMN.
Relación con la sociedad civil	Promueve la unidad y la solidaridad entre las organizaciones campesinas latinoamericanas. Busca la solidaridad internacional. Coordina con organizaciones campesinas de base.	Promueve la unidad y la solidaridad entre las organizaciones sindicales latinoamericanas. Busca la solidaridad internacional. Coordina con las organizaciones sindicales de base.

Fuente: portales de internet de las organizaciones.
Elaboración propia.

En el caso de los movimientos y redes que han surgido en las últimas décadas sobre la base de nuevas formas de identidad, tenemos lo siguiente. Dos organizaciones que representan etnias señalan la entrada de nuevos actores a la escena política cuyas demandas van más allá del campo laboral y se extienden a sus derechos como pueblos originarios que fueron excluidos. Tanto la CAOI como la COICA, según nos deja ver el cuadro 4.4, emergen como voces de los pueblos indígenas más importantes de Sudamérica: andinos en el primer caso y amazónicos en el segundo. La “condena” al poder empresarial emana de otra fuente distinta que en el caso de los grupos laborales. Se asienta más en la defensa cultural como pueblo y modo de vida, y en el rechazo que sus respectivas cosmovisiones proveen cuando pierden sus territorios comunales o son afectados por las grandes corporaciones o los megaproyectos de infraestructura que los afectan. Son, por tanto, menos propensos a conceder a las corporaciones la ansiada “licencia social”. La noción de Madre Tierra los lleva a adoptar una postura crítica frente a las corporaciones, pero no queda claro si es solo contra sus efectos negativos y a favor de un mejor desarrollo, contra la exclusión y la represión, o como rechazo general a la gran empresa privada. Se percibe más claridad frente a la política neoliberal, pues tienen la visión de que esta facilita la destrucción de sus recursos y territorios y, por lo tanto, deben intentar cambiarla.

Cuadro 4.4. Organizaciones de pueblos indígenas

	CAOI	COICA
Misión	Desarrollo sostenible	Desarrollo sostenible
Énfasis	Derechos de los pueblos andinos	Derechos de los pueblos amazónicos
Principios	Unidad de indígenas andinos, desarrollo de una agenda común, autodeterminación, antineoliberalismo, rendición de cuentas de los gobiernos.	Unidad de indígenas amazónicos, desarrollo de una agenda común, autodeterminación, antineoliberalismo, rendición de cuentas de los gobiernos.
Estrategias	Actuar como mecanismos de coordinación de organizaciones andinas. “Tomar acción” en las iniciativas del Plan Estratégico, intercambiar información.	Actuar como mecanismos de coordinación de organizaciones amazónicas. Definir una agenda indígena amazónica (AIA), intercambiar información.
Relación con el Estado	Condena y reta al Estado y las leyes que no favorecen los intereses de los indígenas. Eleva demandas.	Condena y reta al Estado y las leyes que no favorecen los intereses de los indígenas. Eleva demandas.
Relación con el sector privado	Condena al poder empresarial por explotar la Madre Tierra y actuar en contra de los movimientos indígenas. Considera que el sector privado es uno de los principales retos que tienen como organización.	Condena al poder empresarial que actúa en contra de los movimientos indígenas. Considera que el sector privado es uno de los principales retos que tienen como organización.
Relación con la sociedad civil	Unión de las distintas organizaciones andinas. Coordinación con ellas. Búsqueda de solidaridad internacional.	Diálogo entre las distintas organizaciones representativas amazónicas para elaborar una respuesta común. Solidaridad nacional e internacional. Condena a la ONU por fallar en la defensa de la vigencia de sus derechos allí reconocidos.

Fuente: portales de internet de las organizaciones.

Elaboración propia.

Las organizaciones que defienden los derechos de las mujeres (REMTE y CLADEM) se centran más en el Estado, pues es allí donde se deben generar mejoras legislativas en base al reconocimiento de derechos. Como muestra el cuadro 4.5, la REMTE enfatiza la crítica a la política económica neoliberal, mientras que CLADEM se centra en la acción legal casi exclusivamente. Ambas muestran poca o ninguna preocupación sobre el poder empresarial.

Cuadro 4.5. Organizaciones de la mujer

	REMTE	CLADEM
Misión	Desarrollo sostenible	Desarrollo sostenible
Énfasis	Derechos de la mujer. Las mujeres como interlocutores válidos en el debate del desarrollo.	Los derechos de la mujer como derechos humanos.
Principios	Promover el conocimiento, generar el debate sobre los derechos de las mujeres, el empoderamiento de las mujeres, contra el neoliberalismo.	La unidad de organizaciones en defensa de los derechos de la mujer, “la ley como instrumento del cambio”, contra el neoliberalismo
Estrategias	Crítica de la actual política económica por su efecto negativo sobre los derechos de las mujeres: (i) campañas sobre cuestiones específicas de derechos, (ii) solidaridad con eventos y organizaciones de la mujer, (iii) intercambio de información.	Defensa de los derechos humanos de las mujeres: (i) uso de mecanismos y canales judiciales y legislativos, (ii) búsqueda de apoyo internacional, (iii) información al público sobre cuestiones que afectan a la mujer, (iv) intercambio de información.
Relación con el Estado	Ve al Estado como el principal objetivo para asegurar que se defiendan los derechos y se les incluya en el proceso de desarrollo.	Busca relacionarse informando, monitoreando, denunciando y presionando para que el Estado cumpla o defienda los derechos de las mujeres.
Relación con el sector privado	(No especifica)	(No especifica)
Relación con la sociedad civil	Busca informarla, hacer que participe en debates sobre temas como los derechos reproductivos y también como demanda de inclusión de sus derechos en los TLC. Busca la solidaridad nacional e internacional.	Trabaja con organizaciones nacionales e internacionales para promover la defensa de derechos afectados o no reconocidos. Involucra a la comunidad en temas como violencia, discriminación, derechos laborales y otros.

Fuente: portales de internet de las organizaciones.
Elaboración propia.

En cuanto a las redes de investigación que se ocupan de las grandes cuestiones económicas como D3D y Cono Sur Sustentable, la información del cuadro 4.6 indica también una preocupación por la sociedad civil para que se informe y reflexione sobre la política económica y los tipos de desarrollo como modo de buscar alternativas, pero no mencionan o no parecen estar mayormente preocupadas por el poder empresarial, al menos no explícitamente.

En el caso de aquellas organizaciones y redes centradas en investigar aspectos más específicos de la economía, según muestra el cuadro 4.7, encontramos posiciones parecidas en el caso de BIC y LATINDADD, cuyos énfasis principales son los OFI y la cuestión de la deuda externa, respectivamente. La ausencia de

Cuadro 4.6. Redes de investigación económica

	D3D	Cono Sur Sustentable
Misión	Desarrollo sostenible	Desarrollo sostenible
Énfasis	Desarrollo	Desarrollo
Principios	Promover un debate global sobre asuntos económicos, generar las condiciones para la “autorreflexión” en América Latina, crítica al neoliberalismo y búsqueda de desarrollo alternativo.	Promover un debate sobre cuestiones y problemas del desarrollo económico, abrir espacios de discusión con la sociedad civil, crítica al neoliberalismo y búsqueda del desarrollo alternativo.
Estrategias	Investigar temas relevantes de la economía y el desarrollo de América Latina. Organizar talleres y seminarios y cooperar para tal fin con otras instituciones. Divulgar e intercambiar información.	Investigar y provover un debate en torno a modelos alternativos de desarrollo. Desarrollar vínculos y generar plataformas entre las organizaciones de la sociedad civil. Divulgar e intercambiar información.
Relación con el Estado	(No específica)	(No específica)
Relación con el sector privado	(No específica, aunque la búsqueda de un desarrollo alternativo indica una crítica a su poder y rol.)	(No específica, aunque la búsqueda de un desarrollo alternativo indica una crítica a su poder y rol.)
Relación con la sociedad civil	Proveer información y promover debates para que aumente su conciencia sobre los problemas del desarrollo.	Trabajar articulando a la sociedad civil para buscar y debatir sobre la necesidad de un modelo alternativo de desarrollo. Proveer información y estudios.

Fuente: portales de internet de las organizaciones.
Elaboración propia.

una mención explícita de la gran empresa privada, sin embargo, no indica un desinterés, pues los grandes bancos son parte del problema que analizan.

La Red Puentes sí muestra un interés directo en la actuación de las grandes empresas en la economía y la sociedad, porque busca activar a la sociedad civil para que se redefina la RSE que practican las corporaciones. Su postura frente al poder empresarial es muy clara: buscan que la sociedad civil deje de ser un agente pasivo que recibe planes y programas de las empresas y comience a despertar, participar y eventualmente ejercer un “control social”. Su posición se acerca bastante a la de los organismos de monitoreo. Las tres tienen, sin embargo, la característica común de emanar del continente y, además, de buscar un desarrollo alternativo, representando más una posición del sur.

Cuadro 4.7. Organizaciones y redes preocupadas por temas específicos de desarrollo

	BIC	LATINDADD	Red Puentes
Misión	Desarrollo sostenible	Desarrollo sostenible	Desarrollo sostenible
Énfasis	OFI, inicialmente fue el BM.	Deuda externa	RSE
Principios	Ejercer influencia en los OFI para promover la justicia socioeconómica. Dar una voz a la sociedad civil, promover la sostenibilidad, intercambiar información sobre los OFI.	Promover los derechos económicos, sociales, culturales. Apoyar instituciones y organizar campañas para solucionar el problema de la deuda externa. Desarrollar un sistema económico justo. Autosostenibilidad.	Promover cambios estructurales para defender los derechos humanos, la sostenibilidad, la justicia social y la democracia. Por una RSE con participación activa de la sociedad civil. “Control social” de las firmas. Sostenibilidad.
Estrategias	Trabajar con la sociedad civil para democratizar a los OFI. Desarrollar principios, identificar lecciones y guías para que la sociedad civil pueda influir sobre los OFI. Intercambiar información.	Crear un movimiento global para resolver satisfactoriamente el problema de la deuda externa: (i) informando a la ciudadanía, (ii) buscando apoyo de líderes y partidos. Desarrollar un marco normativo e institucional para resolver el problema de la deuda externa. Crear un Código Financiero Internacional. Intercambiar información.	Investigar y monitorear las actividades de las empresas. Publicar los resultados de investigación a través de varios canales. Intercambiar información.
Relaciones con el Estado	(No especifica)	Monitorear el proceso de toma de decisiones económicas. Monitorear la inversión pública. Buscar el apoyo de jefes de Estado.	Actuar para que el Estado sea más activo en relación al sector privado y en la comprensión de sus efectos en la sociedad. Reevaluación del rol del Estado y sus “reglas del juego”.
Relaciones con el sector privado	(No especifica)	No están explícitas, aunque monitorea sus actividades financieras y busca un nuevo código que las afecte.	Monitorea e investiga a las empresas en materia laboral, ambiental, social, en particular los casos de violación de derechos.
Relaciones con la sociedad civil	Desarrollar redes en la sociedad civil interesadas en los OFI, proveer información.	Articular organizaciones y campañas interesadas en el tema de la deuda externa. Proveer información, promover la participación ciudadana, en particular sobre los presupuestos nacionales.	Promover activamente a la sociedad civil para que demande mayor RSE.

Fuente: portales de internet de las organizaciones.
Elaboración propia.

Finalmente, y según la información sintetizada en el cuadro 4.8, tenemos a las grandes redes sociales latinoamericanas como la Mesa de Articulación, el FSM y la Alianza Social Continental, que buscan definir agendas de acción que fortalezcan a las ONG (Mesa) y a los movimientos sociales (FSM y Alianza Social Continental). Son críticas abiertas de la política económica neoliberal, no asumen una posición clara sobre el poder empresarial, lo que no excluye que, por lo menos en el caso del FSM, sean críticas de él, sobre todo pero no exclusivamente de las EMN. Son entidades latinoamericanas que siempre han mostrado una preocupación sobre los GPE y las corporaciones estatales.

En resumen, y para terminar, se encuentran zonas de consenso en torno a la idea de que un mejor modelo de desarrollo es posible al actual, y que se debe buscar mejorarlo, hacerlo “sostenible”. No queda claro si esta es realmente una meta alcanzable porque hay elementos, entre ellos las muchas asimetrías estructurales y de poder de las que hablamos en el capítulo 1 y 2, que dejan márgenes de duda. Al mismo tiempo, hay acuerdo sobre que la sociedad civil, sobre todo la popular, por estar menos organizada y más desamparada, juega un rol fundamental en esta búsqueda y que debe ser informada, apoyada, fortalecida, activada e incluso movilizada.

En este último punto, recordando lo dicho en los capítulos 2 y 3, se nota una gran diferencia con el rol de las ONGE y los programas corporativos de RSE, que no visualizan una sociedad civil activa y que generalmente reclaman orden y autoridad cuando surgen movilizaciones y conflictos. Más allá de ese consenso, encontramos diferencias significativas que revelan una gama de posiciones tanto frente al tema del desarrollo como a la política económica y al sector privado. El primer tema es preocupación general mientras que el segundo, y sobre todo el tercero, es tocado por un número menor de organizaciones.

Van desde posiciones dialogantes y de colaboración, que caminan gradualmente al desarrollo sostenible sobre la base de mejoras progresivas y la introducción de “mejores prácticas” (aspecto en el cual hay convergencia con las posiciones de las corporaciones, los OFI y las ONGE), pasando por aquellas que plantean críticas a la política económica neoliberal y denuncias a los casos extremos de efectos negativos de la actividad empresarial (sobre todo de EMN en sectores extractivos y en la Amazonía), hasta las que abogan por actividades de protesta, resistencia y lucha contra el poder empresarial y los Estados, que perciben muchas veces en términos de enfrentamiento.

Aquí encontramos tanto posiciones “antisistema” como reclamos airados o desesperados de los pueblos originarios, cuyos territorios, incluso los más alejados,

Cuadro 4.8. Organizaciones de la sociedad civil popular preocupadas por el desarrollo

	Mesa	FSM	Alianza Social Continental
Misión	Desarrollo sostenible	Desarrollo sostenible	Desarrollo sostenible, Área de Libre Comercio de las Américas
Principios	Desarrollar una agenda común para las ONG latinoamericanas, facilitando el diálogo entre ONG y actores sociales y la participación, fortaleciendo la democracia y apoyando la sostenibilidad	Ligar a los movimientos sociales con la sociedad civil amplia buscando la deliberación y el consenso, apoyar organizaciones descentralizadas, rechazar al neoliberalismo.	Desarrollo de una agenda multihemisférica, unir a la sociedad civil del norte y el sur, promover el ALCA, apoyar la sostenibilidad y rechazar al neoliberalismo.
Estrategias	Promover un espacio de convergencia de las ONG para poder alcanzar una agenda común: (i) organizando seminarios y talleres en asociación con otras ONG y redes; (ii) promoviendo el diálogo y el intercambio de ideas e información.	Brindar una alternativa al Foro Económico Mundial de Davos, promover la solidaridad entre latinoamericanos y a nivel de la sociedad civil global.	Participar en organizaciones y redes del hemisferio para formar una agenda común para los movimientos sociales. Promover la unidad participando en conferencias y encuentros hemisféricos, mantener una estructura organizativa fuerte que articule todos los temas, regiones y sectores, intercambiar información.
Relación con el Estado	(No específica)	(No específica)	(No específica)
Relación con el sector privado	(No específica)	(No específica)	No es explícita, aunque su portal de internet se refiere a actividades de monitoreo de EMN.
Relación con la sociedad civil	Promover el diálogo y el intercambio entre ONG latinoamericanas.	Promover el diálogo y el intercambio entre la sociedad civil y los movimientos sociales y los actores sociales latinoamericanos.	Promover el diálogo y el intercambio entre ONG, movimientos, centros de investigación, sindicatos en las Américas.

Fuente: portales de internet de las organizaciones.
Elaboración propia.

están siendo afectados cada vez más intensamente por empresas extractivas, proyectos de infraestructura y el tipo de consumo moderno. Por su radicalidad, sus posiciones se acercan a las organizaciones, redes y movimientos más críticos. Sin embargo, no hay que olvidar que parten de premisas distintas, pues las organizaciones de los pueblos indígenas lo hacen “conservadoramente”, desde su propia matriz cultural antes que de convicciones modernas de cambio social, por ejemplo el socialismo, que orientan a muchas de las organizaciones sindicales del campo y la ciudad y a redes como el FSM. En todo caso, se observa una cierta reconciliación entre doctrinas modernas y ancestrales.

Aquellas organizaciones, movimientos y redes que hablan de “desarrollo alternativo”, o que entienden que el desarrollo sustentable requiere de un cambio radical y una nueva correlación de fuerzas, una nueva estructura de poder económico y político, son claros en cuanto todos ponen de relieve la necesidad de activar a la sociedad civil popular, pero no explicitan o definen ese desarrollo alternativo que buscan construir desde la sociedad civil popular, ni tampoco el rol del sector privado en general, o más particularmente si en él hay espacio para las EMN, los GPE y las grandes corporaciones estatales. En este terreno de búsqueda de precisiones hay todavía un largo camino por recorrer y es posible que ante la falta de claridad las posturas las vayan asumiendo a medida que “hacen camino al andar”, como lo han hecho los países del bloque radical, que están más cerca de la sociedad civil popular que ningún otro.

CONCLUSIONES

- Desde 1980 se observan en Sudamérica tendencias a la multinacionalización, la privatización y la concentración económica. Estas tres tendencias son, por un lado, resultado de la globalización; y por otro, de la adopción y el sostenimiento de políticas neoliberales de libre mercado aprobadas por los gobiernos e impuestas internacionalmente por las fuerzas del Consenso de Washington.
- América Latina vive hoy un tiempo de fortalecimiento inusitado del poder empresarial y la forma privada de propiedad que genera nuevas asimetrías y provoca diversas reacciones que se manifiestan en movimientos sociales, cambios políticos y de políticas.
- La enorme concentración del poder económico en manos de las grandes corporaciones nacionales y extranjeras ha producido una acentuada asimetría de poder con los Estados y las sociedades civiles del Tercer Mundo, cuyos niveles de influencia frente al poder empresarial han disminuido.
- La cúpula del poder empresarial está hoy compuesta por tres agentes: las multinacionales, los grupos de poder latinoamericanos y las grandes empresas estatales. Estos agentes tienen pesos variables según el rol que cumplan en la economía de los países, las políticas de los Estados y sus oportunidades de inversión.
- Al observar más en concreto las tendencias actuales de poder, se percibe una creciente asimetría entre el capital nacional y el capital extranjero, y otra entre el sector privado y otras formas de propiedad, sean comunitarias, cooperativas o estatales.

- Las reacciones políticas contra el poder empresarial de fines del siglo XX y comienzos del nuevo siglo modifican los términos de su relación con el Estado y la sociedad civil, relativizando o limitando la influencia de las corporaciones en las políticas y la política. Gracias a estas reacciones, el poder empresarial privado ha visto reducido hasta cierto punto su poder estructural, instrumental y discursivo, proceso que es más visible en los países de Sudamérica que tienen orientaciones ideológicas alternativas a la neoliberal conservadora.
- A comienzos del siglo XXI América Latina ha delineado tres tipos de regímenes políticos y de políticas públicas, lo que indica varios tipos de distanciamiento respecto de las políticas neoconservadoras del Consenso de Washington que primaron desde la crisis de la deuda externa de los años ochenta.
- Junto a un bloque de democracias de mercado que mantiene las políticas neoliberales y que es permisivo con la inversión, han surgido otros dos, uno socialdemócrata y otro radical, que han adoptado políticas restrictivas frente al poder empresarial. Sus diferencias más claras se detectan tanto en el discurso como en el intento de limitar el poder empresarial y el sector privado al estatizar recursos, regular el sector privado con más vigor, y de controlar los flujos de inversión extranjera directa. Estos procesos son más intensos en el bloque radical, que se distingue por apoyarse en la sociedad civil popular o surgir gracias a ella.
- Las multinacionales se han constituido en el principal y más poderoso agente de la globalización económica, y actúan y ejercen influencia política en todos los planos: global, nacional y local. Su poder e influencia económica se basa en el hecho de que pueden movilizar y relocalizar mercancías, plantas y capitales con gran rapidez y en grandes volúmenes. Así, logran ubicarse donde mejor les conviene para maximizar su ganancia, pagar menos impuestos y salarios o atraer mano de obra. Por último, tienen ventajas organizativas porque se apoyan en tecnologías de vanguardia, en mejores sistemas administrativos y en la incesante generación de nuevos productos que ahora se consumen o se desean consumir en todo el mundo, y en la provisión de crédito para acceder a ellos.
- En Sudamérica, la inversión extranjera se ha fortalecido gracias a dos grandes olas de inversión. La primera ola surge en la década de 1990 y es atraída principalmente por las oportunidades que brinda la privatización. La segunda aparece en el período de bonanza exportadora (2002-2011) y se dirige

a invertir en materias primas y a penetrar con más fuerza en los mercados, instalando empresas y/o comprando las existentes. La más reciente crisis económica internacional de 2008-2009 frenó estas tendencias en los casos de los viejos centros capitalistas, pero el proceso continúa más fuerte en los nuevos centros capitalistas, por ejemplo la China, la India y el Brasil.

- En paralelo, al facilitarse las M&A gracias a regímenes desreguladores introducidos desde 1980, se han creado gigantes empresariales globales productivos y financieros. El tamaño de las corporaciones es enorme y revela un poder económico sin precedentes en la historia de la humanidad. A nivel nacional y local también se observa, quizá con mayor fuerza, esta concentración, agigantándose el poder del sector privado corporativo frente a los Estados centrales y los gobiernos locales de los países y sus organismos de la sociedad civil.
- En el caso del sector bancario, y según los hallazgos empíricos del trabajo, se detecta un altísimo nivel de concentración económica entre los cinco primeros bancos, proceso que es más fuerte en algunos países. Un fenómeno similar se observa en la agroindustria, las industrias agroextractivas y determinadas ramas de la manufactura.
- Los grupos de poder económico originarios de Sudamérica han tendido a reestructurarse para enfrentar los retos de la apertura de mercados y aprovechar las posibilidades que brinda la globalización. Muestran una relativa modernización operativa y gerencial, pero siguen siendo un tipo de capitalismo familiar. Los jefes y familias propietarias prefieren un control absoluto o mayoritario del capital, aunque más recientemente han propendido a financiarse a través de la venta de acciones de diverso tipo, generando un accionariado más disperso. En cuanto a la gestión, los grupos han abierto un mayor espacio a los altos gerentes no propietarios, cuyo peso en el proceso de toma de decisiones grupal ha aumentado aunque sin llegar a predominar.
- El Brasil, seguido de Chile, la Argentina, Colombia y el Perú, tiene los grupos de poder económico y las multilatinas más fuertes de la subregión. En el resto de América Latina destaca solo México. El peso de los grupos de poder económico chilenos es considerable debido, entre otros factores, a la mayor fortaleza de su sistema financiero. Los grupos de Bolivia, el Ecuador, el Paraguay y el Uruguay no se encuentran en la lista de las *top* y tienen una presencia muy modesta en el ámbito regional.

- Se observa una participación de los grupos de poder económico en la globalización. Destacan aquellos que forman multilatinas, es decir, empresas que instalan plantas en otros mercados. Al mismo tiempo, los grupos de poder económico y las multilatinas están colectivamente menos capacitados para ser jugadores globales y regionales. Son vulnerables, pues a pesar de ser la vanguardia del capitalismo latinoamericano, e incluso teniendo éxito, pueden ser comprados. Sufren de brechas financieras, tecnológicas, gerenciales frente a sus competidoras, las EMN, menor influencia política global y la desprotección de la mayoría de sus Estados como para formarse, crecer y convertirse en jugadores globales. En este panorama, habría que ver si la excepción es el Brasil como país y algunas grandes empresas y grupos brasileños, chilenos y argentinos (lista a la que habría que añadir mexicanos).
- En el siglo XXI se está dibujando un nuevo mapa de redes energéticas, rutas comerciales y corredores exportadores sur-sur. Sudamérica, por lo tanto, se está integrando hacia adentro y hacia afuera al mismo tiempo. La integración energética e infraestructural sudamericana ha dado lugar a megaproyectos en casi todos los países. En este aspecto el liderazgo lo ha asumido el Brasil, potencia que además abre de ese modo oportunidades de participación a sus principales grupos de poder económico.
- Los procesos de integración externa e interna están aumentando la presión sobre la tierra en la Amazonía. Al mismo tiempo que Sudamérica se conecta por dentro, también se integra con más fuerza por el lado del Pacífico y el Atlántico al capitalismo asiático y los mercados del sur global.
- El hecho de que los medios de comunicación de masas estén controlados por grupos de poder económico o empresas extranjeras en algunos casos, acentúa el poder discursivo empresarial. En países del bloque radical ha surgido con más fuerza la “cuestión mediática”, pues varios poderes mediáticos, controlados mayormente por grupos de poder, han tomado una postura abiertamente opuesta a sus candidaturas radicales, las organizaciones y movilizaciones populares. Cuando ganan, generan tensiones o conflictos con el Estado que llevan a intentos por limitar este poder, proceso que es particularmente intenso en la Argentina, Bolivia, el Ecuador, Venezuela y el Perú.
- En el siglo XXI, el poder empresarial ha mostrado un cambio discursivo y práctico al desarrollar políticas “responsables” sociales y medioambientales y adoptar códigos de conducta. Se trata de una iniciativa inteligente, o si se

quiere astuta, pues lo que las corporaciones buscan principalmente es la aceptación de formas de autorregulación para, precisamente, evitar la regulación estatal. Al mismo tiempo, la estrategia es poder manejar los contextos donde se insertan y mejorar su imagen, ganando terreno o tomando la iniciativa frente a sus críticos.

- En este tiempo nuevo, la sociedad civil viene lenta pero persistentemente desarrollando sistemas de vigilancia y monitoreo de los Estados y el poder corporativo, exigiendo una rendición de cuentas, demandando voz, generando capacidades de negociación sobre temas ambientales, sociales y de administración de territorios.
- Las corporaciones han tomado la iniciativa con la RSE, el Pacto Global y los ISO sociales, tres sistemas que les permiten desarrollar una reputación corporativa de “buenas empresas”. La RSE la practican todas o casi todas las grandes empresas, nacionales o extranjeras, públicas o privadas, y tiende a extenderse, convirtiéndose en una suerte de movimiento. La adhesión al Pacto es más limitada y varía considerablemente entre países. La adopción de los ISO sociales es lenta porque requiere introducir manuales y procedimientos en todos los ámbitos de acción empresarial, y una voluntad y una capacidad que tienen pocas empresas vanguardistas.
- La RSE tiene varias limitaciones: (i) es voluntaria y depende de las ganancias; (ii) está limitada en el espacio (se desarrolla principalmente donde se instalan las plantas); (iii) está focalizada mayormente en educación y salud; (iv) cada empresa la concibe, financia y pone en práctica a su manera, es decir, no existe coordinación en todo el sistema. Por eso, no puede ser concebida como una alternativa real y viable a políticas sociales del Estado. Un hallazgo importante es que muy pocas empresas trabajan en áreas como derechos de los pueblos indígenas y de las mujeres. En realidad, la RSE resuelve el problema de la empresa no el social, que es mayor, más amplio y multidimensional. Por ello, la brecha entre el discurso de “responsabilidad social y ambiental” empresarial y la realidad es grande.
- También es una limitación importante la ausencia de una forma de evaluación independiente y sistemática del impacto social y ambiental de la RSE.
- Otro problema detectado que causa preocupación es la existencia de empresas de mala reputación que firman los pactos justamente para cambiar su imagen, pero sin realizar un cambio real en sus prácticas.

- Al promover el Pacto Global, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) se autolimita y frena iniciativas de cambio como aquellas que “empoderan” a organismos de la sociedad civil o las que buscan regulaciones más estrictas.
- En países pobres con economías de enclave, las corporaciones extractivas y agroindustriales se están convirtiendo en las organizadoras de los territorios donde operan. Lo hacen por voluntad propia, para tener un mejor manejo del entorno, y para llenar un vacío por la “ausencia del Estado”, que además permite o autoriza esta expansión de roles frente a la sociedad civil, y al que finalmente terminan reemplazando pero sin asumir todas sus funciones y responsabilidades. Esta tendencia entra en conflicto con las modalidades tradicionales de manejo territorial, sobre todo en territorios de pueblos indígenas.
- Ninguno de los dos grandes sistemas de “empresas responsables”, la RSE y el Pacto Global, corrige las asimetrías y altera la correlación entre pueblos y corporaciones, Estados y corporaciones, ni entre países del norte y del sur o entre los nuevos centros capitalistas y el sur subdesarrollado (con la excepción del Brasil). Apuntan, más bien, al cambio progresivo para estabilizar el orden mundial donde tienen hegemonía antes que legitimidad, lo que perpetúa la concentración del poder en las grandes corporaciones y los Estados de los países desarrollados.
- Para estabilizar este orden, y legitimar su poder, las corporaciones y las fuerzas pro sector privado buscan generar gobernabilidad, entendida como un manejo de problemas más que una búsqueda decidida de solución a estos. La crisis internacional de 2008-2009, los efectos negativos de la acción empresarial en el medio ambiente, los derechos y la Amazonía, así como algunos escándalos, debilitan la reputación empresarial a pesar de las acciones de RSE.
- El hambre de tierras y la penetración violenta de enclaves extractivos-exportadores de nuevo tipo provocan reacciones y conflictos que ahora se denominan “socio-ambientales”, y cuyo manejo representa quizá el mayor reto para la gobernabilidad corporativa. Se observa en varios casos una tensión o enfrentamiento entre las corporaciones y sus soportes y las redes de la sociedad civil, las que por momentos articulan los planos locales, nacionales y globales, y frente a las que las corporaciones elaboran un contradiscurso que las presenta como enemigas del interés público o contrarias a este.

- Los gremios empresariales muestran preocupación por la ley y el orden cuando surgen conflictos sociales, pero sus posiciones varían según el tipo de relaciones que mantengan con el Estado en los tres bloques de países. Tienden a ser más dialogantes en el socialdemócrata, y más duros, hasta llegar al enfrentamiento, en el radical. En los países de democracia de mercado se observa que los gremios se escudan detrás del Estado, al que presionan para defenderse ante amenazas sociales. En este caso, que no se limita al bloque conservador, muchos de los conflictos Estado-pueblo tienen en su origen un conflicto entre poder empresarial y pueblo o comunidad.
- La sociedad civil organizada popular está representada por varios tipos de organizaciones. Un primer tipo corresponde a las organizaciones de clase (trabajadora, campesina, de pobladores urbanos) que surgieron en el período populista, hasta que se deterioraron en la crisis de la década de 1980. Un segundo tipo, que emerge luego de la crisis y el debilitamiento de la vieja sociedad civil por acción de políticas neoliberales que dispersan y desarticulan a las masas, son los movimientos y organizaciones que se concentran en identidades y derechos nuevos como la defensa de derechos de los pueblos indígenas y de las mujeres, los derechos humanos y el medio ambiente.
- Cuando ambos tipos de organizaciones convergen, como por ejemplo en Bolivia, adquieren una fuerza notable. Este caso, sin embargo, es excepcional y no parece todavía marcar una tendencia. En el resto del continente la sociedad civil se expresa principalmente como movimientos sociales de protesta y redes sociales cuya fuerza depende de la capacidad de hacer concurrir las luchas en defensa de varios tipos de derechos, de grupos sociales e individuales, viejos y nuevos, y de armar alianzas y redes globales y continentales.
- Las ONG internacionales son un componente clave de la sociedad civil global y tienen importante presencia en Sudamérica. Se especializan en brindar información y análisis, y cumplen funciones de vigilancia y apoyo en defensa de diversos derechos en coordinación con la sociedad civil popular. Su poder también depende de su grado de articulación en redes entre agrupaciones afines y su capacidad de presentar demandas y de actuar sincronizadamente en el norte y en el sur. Son un interlocutor importante entre los poderes fácticos globales y el sur.

- Una mirada a las principales organizaciones de la sociedad civil nos muestra variaciones tácticas y estratégicas frente al poder empresarial en sus fines y propósitos y según el tema o campo de acción en el que se especializan. Algunas ponen el énfasis en la convergencia para lograr acuerdos con los Estados y/o las corporaciones y en la mejora gradual de las prácticas, de modo que sean más responsables y menos dañinas. Otras se definen como de resistencia o de lucha y son considerablemente más críticas tanto de las corporaciones (particularmente en industrias extractivas y en la Amazonía) como de los Estados. Su rol se ha ampliado a medida que se han debilitado los partidos políticos populares, pero muestran como principal limitación su cortedad de miras, su especialización en ver ciertos árboles y perder de vista el bosque. Alternativas como el Foro Social tratan de articular ONG, movimientos, organizaciones populares, expertos y partidos en un solo frente, recuperando una visión de conjunto y desarrollando una visión y propuesta globales, aunque enfrentan el difícil reto de organizarse y movilizarse con efectividad para construir ese “otro mundo” que reclaman.
- Todas las organizaciones de la sociedad civil coinciden en apoyar el “desarrollo sostenible”, aunque tienen distintas percepciones sobre el significado del concepto. Curiosamente, numerosas instituciones y corporaciones, quizá por buscar un espacio de diálogo y negociación, han adoptado el discurso (hasta cierto punto la práctica) del desarrollo sostenible, pero sus bases filosóficas y acciones prácticas no solo son opuestas sino a veces contrapuestas al desarrollo de la sociedad civil y la solución de los problemas sociales y ambientales.
- Todas las ONG coinciden en apoyar a la sociedad civil popular. Su objetivo es “empoderarla”, sea para llevar a cabo acciones de transformación rápida o por la vía gradual, en diálogo y/o con acciones de presión y protesta, es decir, de modo que encaje en los objetivos de las distintas organizaciones, redes y movimientos vinculados o que representan a la sociedad civil popular.
- Las organizaciones de la sociedad civil con una postura más nítida sobre el poder empresarial son aquellas de vigilancia o monitoreo, las preocupadas por el medio ambiente, los derechos de los pueblos indígenas, y los movimientos y redes de la sociedad civil que apoyan la causa de campesinos y obreros. La gran mayoría se centra en vigilar a las empresas

multinacionales. Otras están preocupadas por los derechos humanos o de las mujeres y evalúan, y según su orientación incluso critican, la política económica neoliberal. No obstante, encontramos que no es frecuente que tengan una posición explícita sobre el poder empresarial, aspecto en el que hay ambigüedad o falta de precisión.

- Esta omisión o falta de claridad es un hallazgo importante y preocupante. Por lo mismo, el diagnóstico del poder empresarial debe completarse y profundizarse en el futuro, siendo particularmente necesario el estudio de los patrones de relación entre empresa y consumidor, empresa y trabajador, y empresa y proveedor; así como el estudio del rol de las corporaciones en la Amazonía, en el sector agronegocios y en la infraestructura, con énfasis en los grandes proyectos de energía y cultivos ligados a los cambios de demanda mundial.
- Asimismo, se requieren estudios más puntuales y profundos sobre la concentración del poder, el dominio de mercado y las prácticas vinculadas a estas dimensiones del poder que generan nuevas formas de injusticia económica y abuso. Estas investigaciones son necesarias para elevar nuestra comprensión sobre cómo en la práctica se enlaza el poder empresarial estructural, el directo y el discursivo, y se potencia los niveles de influencia desde el ámbito local al global, así como de los modos de enfrentar o resolver los nuevos problemas causados por el poder empresarial. Una vía rápida y accesible para lograr estas metas son los portales de internet.
- Es posible que este tipo de estudios y reflexiones hagan que cada vez un mayor número de ONG y organizaciones de la sociedad civil presten más atención al sector privado y al poder empresarial, e incorporen la problemática que su presencia y poder en sus agendas institucionales de cambio, escogiendo cada cual la vía que considere más conveniente, pero reconociendo todas la importancia de percatarse de su peso como actor y el desarrollo de propuestas frente a él. Empezar a reconocerlo e informarse mejor corrige el error de ignorarlo y la pérdida de oportunidades de mejora en una de las cuestiones más importantes de nuestro tiempo, en la medida en que este actor es el que moldea e influye sobre las otras dimensiones de la crítica que toman en cuenta muchas organizaciones: la acción del Estado y las políticas públicas.

- En suma, la sociedad civil debe abrir los ojos frente al poder empresarial, fijar la mirada en él como actor gravitante, informarse, obrar con base técnica, actuar en redes y movimientos y articular sus acciones en los planes locales, regionales y el global. Sobre esa base se pueden ir generando formas de identidad y acción política tan amplias como sean necesarias para influir sobre las corporaciones, los Estados y los organismos internacionales de modo más efectivo y permanente al alcanzado actualmente. Solo así podrá reducir o cerrar las brechas de poder y participar activamente en la transformación social y global, en lugar de simplemente reaccionar contra el poder empresarial y su red de aliados global, nacional y local o actuar sin conocer las duras realidades del poder del mundo actual.

BIBLIOGRAFÍA

- AIOS. 2007. "Los regímenes de capitalización individual en América Latina". *Boletín Estadístico AIOS*, 18 (diciembre).
- Alfaro, Laura y Eliza Hammel. 2006. "Latin American Multinationals". En: *World Economic Forum: The Latin American Competitiveness Review 2006*. Ginebra, pp. 79-82. www.weforum.org/pdf/Latin_America/Review.pdf
- Asociación de Bancos del Perú - ASBANC. 2008. *Impuestos a los intereses y ganancias de capital en el mercado de capitales*. Lima: ASBANC.
- Austen, James y otros. 2009. *Social Partnering in Latin America: Lessons Drawn from Collaborations of Businesses and Civil Society Organizations*. The David Rockefeller Center Series on Latin American Studies, Harvard University.
- Bajo, Ricardo H. y Pascual Serrano. 2009. "Bolivia: ¿quién controla los medios de comunicación?" *Le Monde Diplomatique* (6 de enero). En: www.pascualserrano.net/noticias/bolivia-bfquien-controla-los-medios-de-comunicacion
- Barth, James R., Gerard Caprio, Jr. y Ross Levine. 2008. *Bank Regulations are Changing: For Better or Worse?* Washington, D. C.: World Bank Project (junio).
- Begovic, Boris. 2005. "Corruption, Lobbying and State Capture". CDLS Working Paper 106 (marzo). Universidad de Belgrado, Escuela de Derecho.
- Bell, José y Delia Luisa López. 2007. "The Harvest of Neoliberalism in Latin America". En: Richard A. Dello Buono y José Bell Lara, editores. *Imperialism, Neoliberalism and Social Struggles in Latin America*. 16-36. Boston: Brill.

- Bruno, Kenny y Joshua Karliner. 2002. *Earthsummit.biz: The Corporate Takeover of Sustainable Development*. Canadá: Institute for Food and Development Policy and Corporate Watch.
- Campodónico, Humberto. 2007. *Renta petrolera y minera en países seleccionados de América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL, División de Recursos Naturales e Infraestructura.
- Carmona, Ernesto. 2002. *Los dueños de Chile*. Santiago de Chile: Ediciones La Huella.
- , 2004. *Los dueños de Venezuela*. Caracas: Fondo Editorial Question.
- CEPAL. 2005. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.
- , 2008. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.
- , 2006. *Tributación en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Chudnowski, Daniel, Bernardo Kosacoff y Andrés López. 1999. *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Chudnowski, Daniel y Andrés López. 2001. *La transnacionalización de la economía argentina*. Buenos Aires: EUDEBA y Centro de Investigaciones para la Transformación.
- Dammert, Manuel. 2001. *Fujimori-Montesinos: el Estado mafioso*. Lima: El Virrey.
- Durand, Francisco. 1996. *Incertidumbre y soledad: reflexiones sobre los grandes empresarios de América Latina*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- , 2003. *Riqueza económica y pobreza política*. Lima: Fondo Editorial de la Universidad Católica del Perú.
- , 2006. "El problema del fortalecimiento institucional empresarial". En: John Crabtree, editor. *Construir instituciones: democracia, desarrollo y desigualdad en el Perú desde 1980*. 189-210. Lima: PUCP, CIUP, IEP.
- , 2007a. *La mano invisible en el Estado*. Lima: Fundación Friedrich Ebert y Desco.

- , 2007b. "Corporate Rents and the Capture of the Peruvian State". Ponencia presentada en la conferencia "Business, Social Policy and Corporate Political Influence in Developing Countries". Ginebra, 12-13 de noviembre. ONU-UNRISD.
- , 2009a. "El eje Lima-Brasilia (donde algunos entran en arcos y salen con flechas)". *Nueva Sociedad*, 219: 113-126.
- , 2009b. "Tintaya y su gobierno minero". *Quehacer*, 173: 27-37. Lima: Desco.
- Durand, Francisco y Eduardo Silva, editores. 1998. *Organized Business, Economic Change and Democracy in Latin America*. Miami: University of Miami, North-South Center Press.
- Echazú, Luis Alberto. 1997. *Los nuevos dueños de Bolivia*. La Paz: Ediciones Gráficas.
- Evans, Peter. 1979. *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil*. Princeton: Princeton University Press.
- Fazio, Hugo y otros. 2006. *El poder de los grupos económicos*. Santiago de Chile: LOM ediciones.
- Fernández, Jilberto. 2000. "América Latina: el debate sobre los 'nuevos grupos de poder económicos' y conglomerados industriales después de la reestructuración neoliberal". *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y el Caribe*, 69: 97-108.
- Fuchs, Doris. 2007. *Business Power and Global Governance*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Gligo S., Nicolo. 2007. *Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Red de Inversiones y Estrategias Empresariales*. Santiago de Chile: Libros de la CEPAL.
- Haslam, Paul Alexander. 2004. "The Corporate Social Responsibility System in Latin America and the Caribbean". Focal Policy Paper 04-01. Canadian Foundation for the Americas.
- Hellman, Joel S., Geriant Jones y Daniel Kaufmann. 2000. "'Seize the State, Seize the Day': State Capture, Corruption and Influence in Transition". Policy Research Working Paper 2444 (septiembre). Washington, D. C.: Banco Mundial.

- Hernández, Marco Antonio. 2005. "Organized Business, Politics and Economic Restructuring in Peru and Chile". Department of Politics and International Relations, Jesus College, Oxford University.
- Hernández Zubizarreta, Juan. 2009. *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: historia de una asimetría normativa*. Madrid: Universidad del País Vasco y Observatorio de las Multinacionales en América Latina.
- Hiscox, Michael J., Claire Schwartz y Michael Toffel. 2008. "Evaluating the Impact of SA 8000 Certification". Harvard University.
- Hoogvelt, Ankie. 1997. *Globalization and the Postcolonial World*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Lahóz, André y Nelson Blecher. 2004. "Duvidas sobre o lugar dos grupos brasileiros do mundo". *Exame* (11 de noviembre).
- Levaggi, Virgilio. 1994. *Organizaciones empresariales de América Latina*. Lima: CONFIEP y OIT.
- , 1999. *Organizaciones de empleadores en Latinoamérica: reflexiones desde el Cono Sur*. Lima: OIT.
- Lindblom, Charles. 1977. *Politics and Markets*. Nueva York: Basic Books.
- Martínez, Alonso, Ivan de Souza y Francis Liu. 2004. "Multinationals: Latin America's Great Race". *Business & Strategy* 32. En: www.strategy-business.com/press/16635507/03307
- Maxfield, Sylvia y Ben Ross Schneider, editores. 1997. *Business and the State in Developing Countries*. Ithaca, Nueva York: Cornell University Press.
- Medeiros, Gustavo. 2008. "Evolución y características en el sector sojero en Bolivia". En: Ximena Soruco, editora. *Los barones del Oriente: el poder en Santa Cruz ayer y hoy*. 175-283. Santa Cruz: Fundación Tierra.
- Merlet, Michel y Clara Jamart. 2009. "Commercial Pressure on Land Worldwide". International Land Coalition y AGTER (abril).
- Mönckeberg, María Olivia. 2001. *El saqueo de los grupos económicos al Estado chileno*. Santiago de Chile: Ediciones B.
- OCDE. 2008. "Impuestos en América Latina". *Percepciones* 78 (octubre). En: www.oecd.org/dev/percepciones

- Omelyanchuk, Olesky. 2001. *Explaining State Capture and State Capture Modes: The Cases of Russia and Ukraine*. Budapest: Central European University.
- Oppenheimer, Andrés. 2005. *Ojos vendados: Estados Unidos y el negocio de la corrupción en América Latina*. México: Plaza y Janés.
- Patomaki, Heikki y Teivo Teivanen. 2008. *Democracia global*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos y Programa de Democracia y Transformación Social.
- Peres, Wilson, editor. 1998. *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*. México: CEPAL y Siglo XXI.
- Petrecolla, Diego. 2006. *Mejores prácticas en materia de defensa de la competencia en Argentina y Brasil: aspectos útiles para Centroamérica*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Portocarrero, Felipe y Cynthia Sanborn, editores. 2008. *Filantropía y cambio social en América Latina*. Lima: CIUP y David Rockefeller Center for Latin American Studies, Universidad de Harvard.
- Programa de Investigación Estratégica de Bolivia - PIEB. 2008. "Las elites del poder en Bolivia". *Temas del Debate*, 10 (junio).
- Rettberg, Anita. 2003. "Entre el cielo y el suelo: una mirada crítica a los gremios colombianos". Bogotá: Universidad de los Andes, Departamento de Ciencia Política.
- Reyes, Gerardo, editor. 2003. *Los dueños de América Latina*. México: Ediciones B.
- Rojas, Liliana. 2005. *El acceso a los servicios bancarios en América Latina: identificación de obstáculos y recomendaciones*. Washington, D. C.: Center for Global Development.
- Santiso, Javier. 2007. "The Emergence of Latin Multinationals". *Deutsche Bank Research*, 28 de febrero. En: <http://www.oecd.org/dataoecd/36/49/38735408.pdf>
- Schamis, Héctor E. 2002. "Argentina: Crisis and Democratic Consolidation". *Journal of Democracy*, 13 (2): 81-94.
- Schneider, Ben Ross. 2004. *Business Politics and the State in Twentieth Century Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schvarzer, Jorge. 1997. "Los grandes grupos económicos argentinos: un largo proceso de retirada estratégica poco convencional" (no publicado).

- Serbín, Andrés. 1997. "Globalización y sociedad civil en los procesos de integración". *Nueva Sociedad*, 147: 44-55.
- Slob, Bart. 2007. "The Lack of Consistency between Corporate Lobbying and CSR Policies". Ponencia presentada en la conferencia "Business, Social Policy and Corporate Political Influence in Developing Countries". Ginebra, 12-13 de noviembre. ONU-UNRISD.
- Stolovich, Luis. 1995. "Los grupos económicos de Argentina, Brasil y Uruguay". *Revista Mexicana de Sociología*, 57(4): 173-189.
- Tafur, Saiden, Claudia. 2009. *Bancarización: una aproximación al caso colombiano a la luz de América Latina*. En: <http://dspace.icesi.edu.co/dspace/handle/item/1918>
- Touraine, Alain. 1995. *¿Qué es la democracia?* México: Fondo de Cultura Económica.
- Traibel, Florencia. 2008. "Los dueños del Uruguay". *El País Digital* (31 de mayo). En: www.elpaisdigital.com.uy/Suple/QuePasa/08/05/31/que-pasa_349156.asp
- Utting, Peter. 2003. "The Global Compact: Why All the Fuss?". *UN Chronicle*, 1 (enero). Ginebra: UN.
- Transparency International. 2007. *Clean Business is Good Business*. Transparency International, UN Global Compact, World Economic Forum e International Chamber of Commerce.
- UN. 2007. *Global Compact Annual Review*. Nueva York: UN.
- UNCTAD. 2007. *World Investment Report 2006*. UN: Nueva York y Ginebra.
- , 2008. *World Investment Report 2007*. UN: Nueva York y Ginebra.
- Von Braun, Joachim y Ruth Meinzen-Dick. 2009. "'Land Grabbing' by Foreign Investors in Developing Countries: Risks and Opportunities". *IFPRI Policy Brief*, 13 (abril).
- Willianson, John y Pedro Pablo Kuczynski, editors. 2003. *After the Washington Consensus*. Washington, D. C.: Institute for International Economics.
- Zibechi, Raul. 2007. *Autonomías y emancipaciones: América Latina en movimiento*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos y Programa de Democracia y Transformación Social.