

Acumulación por desposesión: Lomo X Audi

Por: Lic Alejandro Marcó del Pont

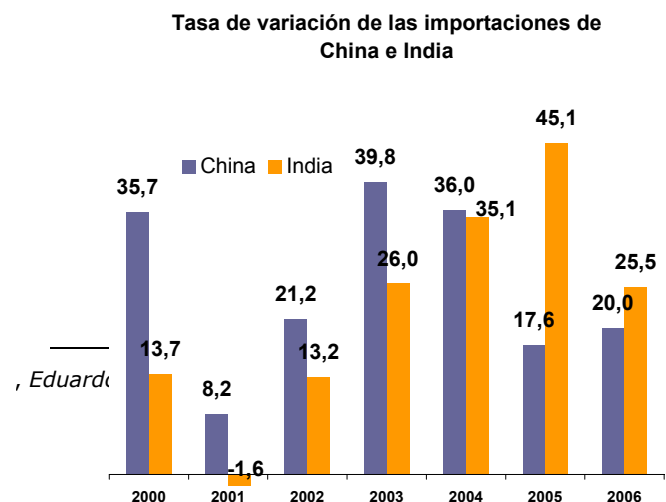
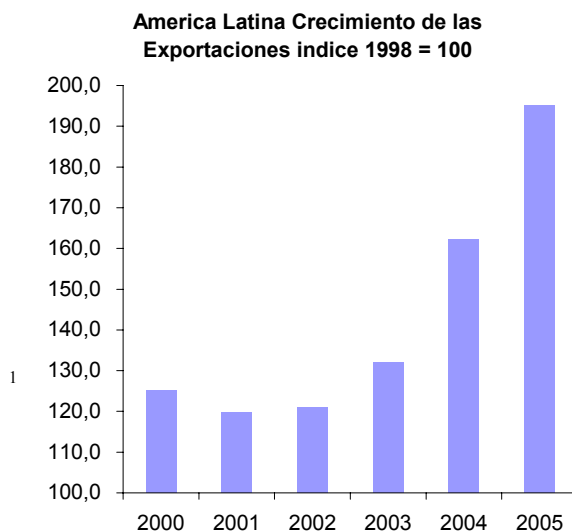
En estos días una noticia me llamó poderosamente la atención. "Un kilo de Audi cuesta mas barato que un kilo de lomo". El estudio estuvo a cargo del economista jefe para la economía de América Latina del Banco Santander, José Juan Ruiz, quien utilizó esta comparación para mostrar el excelente panorama de los Estados de América Latina.

Los números lo demuestran, pero la revelación no deja de ser sorprendente. En Europa, un kilo de lomo argentino cuesta 23,95 euros, mientras que el kilo de un Audi A4 sólo cuesta 20 euros (este auto se vende a 29.000 euros).

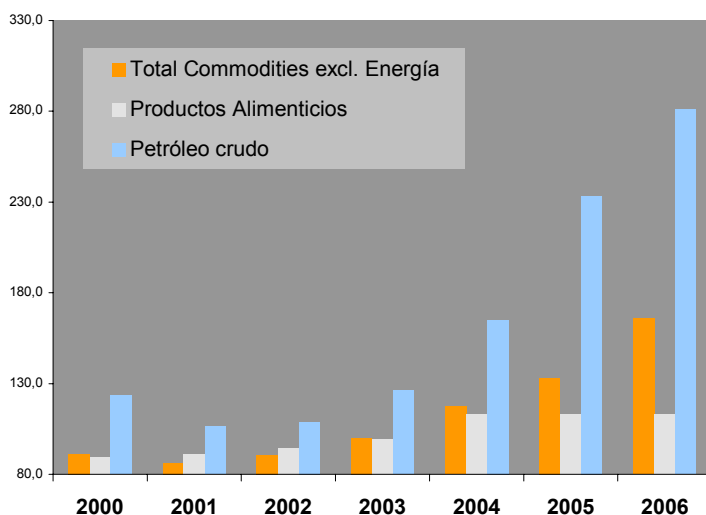
De esta forma, el economista del Santander demostró el gran valor de las materias primas en la actualidad por sobre el valor agregado que tienen por defecto las altas tecnologías.

Luego del ciclo de oro del capitalismo mundial 1945/1975 numerosos estudios empíricos comenzaron demostrar que la tasa de ganancia de la economía mundial iniciaba un fuerte retroceso. La crisis del petróleo de los años setenta y la suba del precio del barril dieron origen a los petrodólares, con lo que se formó una plétora de capital financiero que no encontraba fuentes de inversión en el sector productivo que le garantizaran la tasa de ganancia necesaria para su reproducción. Se dio así inicio a la financiarización de la economía.

Esta situación se agudizó en los últimos años por la inversión de los términos del intercambio en el comercio internacional. Con la irrupción de China y el sudeste asiático más la India y su fuerte demanda en el mercado mundial, atravesamos un período de sobreproducción de productos industriales y baja de precios, en especial de maquinarias y equipos de tecnología avanzada, y subproducción o escasez relativa de materias primas y productos energéticos, y la consiguiente alza de precios¹



Evolución Principales Comodities 2000-2006
INDICE 1990=100



Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) en su informe anual de "Perspectivas de la Agricultura", los precios agrícolas se **mantendrán de aquí a 2016 por encima de sus niveles históricos de equilibrio**. El "nivel elevado" actual de muchos productos agrícolas se debe en gran medida a "factores de carácter puntual", como la sequía en algunos centros de producción, pero hay otros elementos que también han influido, como la irrupción de

los biocarburantes, la creciente demanda de ciertos países emergentes y la reducción de las subvenciones para mantener los precios.

El crecimiento anual de la demanda en el periodo 2007-2016 será del 0,8% para el trigo, del 0,9% para el arroz, del 1,2% para los cereales secundarios, del 1,9% para las oleaginosas, del 1,5% para la carne bovina, del 1,7% para la ovina, del 1,9% para la de ave, del 2,5% para el aceite vegetal y del 1,8% para el azúcar.

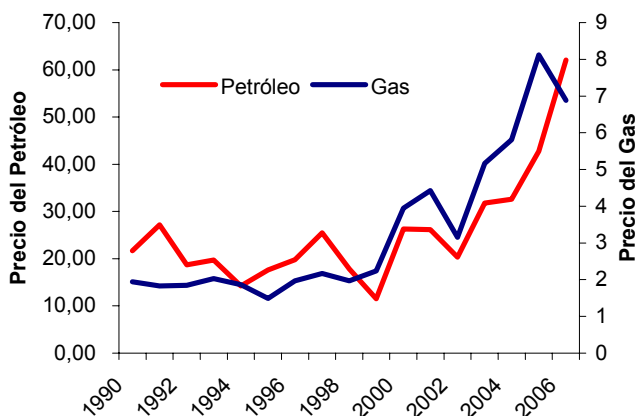
Inversión extranjera directa por sector de destino 1999-2006 en %

Países	Recursos naturales	Manufacturas	servicios
Argentina 1999	74%	8%	13%
Argentina 2001	41%	2%	58%
Argentina 2004	53%	29%	3%
Bolivia 1999	47%	15%	38%
Bolivia 2001	65%	10%	26%
Bolivia 2004	44%	23%	33%
Bolivia 2006	82%	11%	7%
Brasil 1999	2%	25%	73%
Brasil 2001	7%	33%	60%
Brasil 2004	5%	53%	42%
Brasil 2006	7%	39%	55%
Colombia 1999	-3%	34%	70%
Colombia 2001	42%	10%	49%
Colombia 2004	57%	8%	35%
Colombia 2006	60%	11%	29%

Ahora veamos en que sector invirtieron las compañías extranjeras desde el año 1999 hasta el 2006. Durante la mayoría de los noventa las empresas extranjeras fueron las grandes ganadoras de su creación, **la globalización**. Pasaron de ser 142 a 202 empresas en AL. Multiplicaron por más de dos veces y media sus ventas de U\$S 95 mil millones a U\$S 250 mil millones. Mientras que las empresas de capital nacional se mantuvieron, las empresas del estado pasaron de 93 en América Latina a 40 para el año 1999, su participación retrocedió de 35% a un 19% en ventas. En otras palabras, una clara consecuencia del proceso de globalización y del ajuste de las políticas económicas en América Latina, fue el fortalecimiento relativo

de las empresas extranjeras y el debilitamiento de las estatales. Asimismo, el avance del proceso de globalización ha determinado una serie de importantes cambios en las estrategias de las principales empresas transnacionales, muchas de las cuales llevaron adelante procesos de fusión y adquisición de gran magnitud. Dada esta estrategia el sur recibió fondos sin precedentes en el año 1999, U\$S 76.272 millones, de los cuales más de 35.000 millones fueron captados por Brasil, más unos 13.000 millones por la venta de YPF por parte de Argentina, acumularon casi el 60% de la inversión.

Precio del Petróleo y Gas en U\$S por barril y pie cúbico cada mil 1990-2006



Los ingresos a la economía carioca se debieron en su mayoría a privatizaciones en bancos y sector energético. De hecho la mayoría de la distribución de la energía quedó en manos de empresas extranjeras, lo que captó más del 68% de los 35.000 millones que ingresaron al país. Argentina, privatizó el petróleo y de manera similar, en Chile, la compra del mayor conglomerado del subsector de la electricidad y de la principal generadora (Enersis y Endesa-Chile) por parte de Endesa española, se tradujo en el ingreso de 3.550 millones de dólares de IED

En la cuenca del Caribe las privatizaciones se sucedieron por doquier, desde fondos de pensiones en Panamá, hasta empresas energéticas en El Salvador, Guatemala, y R. Dominicana. Todo parecería transitar una misma línea, como que los países centrales conocían de antemano el recorrido que seguiría la economía mundial. El caso que más resalta y resulta paradigmático es el Trinidad y Tobago, que en una de las peores depresiones del precio del petróleo y con un equilibrado valor del gas, recibió la mayor inversión extranjera directa para la cuenca del Caribe en estos sectores (ver gráfica precio petróleo y gas).

La modalidad de fusión y adquisición, en especial para obtener la propiedad mayoritaria del capital de empresas existentes, fue fundamental en el auge de la IED en el mundo entero durante 1998, sobre todo en los países industrializados, donde su total aumentó de 234.000 a 468.000 millones de dólares entre 1997 y 1998. Las megafusiones (fusiones superiores a 500 millones de dólares), totalizaron 210 000 millones de dólares, el equivalente de 39% del valor total de las fusiones y adquisiciones en el mundo².

Cabe señalar que el auge de estas fusiones y adquisiciones se debe al elevado monto de las operaciones realizadas en los países más grandes del Cono Sur, como las privatizaciones en Brasil durante 1997 y 1998, y la venta de empresas privadas nacionales en Argentina y Chile en 1999. El 70% de las fusiones y adquisiciones de

² CEPAL: Inversión extranjera en América Latina 1999

participación mayoritaria en la región correspondió a Brasil, país que en 1997 privatizó la tercer mayor empresa minera del mundo (Vale do Río Doce) y que en 1998 llevó a cabo las privatizaciones más importantes en el área de las telecomunicaciones (venta del sistema Telebras), y de la energía eléctrica (en especial el negocio de distribución). En el primer semestre de 1999, Argentina se convirtió en uno de los principales centros de fusiones y adquisiciones de América Latina debido a la compra de YPF por Repsol en 13.158 millones de dólares. Algo parecido ocurrió en Chile con la adquisición de las empresas Enersis y Endesa Chile por parte de Endesa España.

Cuando la privatizaciones se terminaron, la caída de ID en AL fue llamativa. América del sur que había recibido en 1999 mas de U\$S 70.000 millones, en el 2002 cayó a U\$S 26.449 millones, Centroamérica pasó de U\$S 2.000 millones en el 1999 a U\$S 1.700 en el 2002, mientras que el Caribe se redujo de U\$S 3.300 a U\$S 2.300 para el 2002. Uno de los pocos países que siguieron el ritmo creciente fueron Trinidad y Tobago que de U\$S 600 millones pasó a U\$S 730 millones y Jamaica que privatizó en 2001 la compañía de electricidad y energía Jamaica Public Service Company (JPSCo), adquirida por la estadounidense Mirant Corp, que ha incrementado el flujo de IED hacia el sector eléctrico.

Entre los años 2000 a 2002 Brasil rifó su banca y por lo tanto gran parte de la inversión se destinó a ese sector; de la IED dirigida hacia el sector primario brasileño siguieron predominando los flujos relacionados con la extracción de petróleo, cuya apertura parcial al capital extranjero había tenido lugar en 1999.

Los flujos hacia este sector se destinan normalmente a los pagos correspondientes a la obtención de concesiones de exploración, desarrollo o producción de las áreas petroleras licitadas por la Agencia Nacional de Petróleo (ANP). Para el 2002 los flujos más importantes que ingresaron correspondieron a la compra de activos de la compañía Petróleo Brasileiro (PETROBRAS) por parte de la empresa Repsol-YPF de España, en el marco de un canje de activos entre ambas empresas: esta última cedió a PETROBRAS activos que poseía en Argentina a cambio de activos que PETROBRAS tenía en Brasil. Esta iniciativa se produce cuando el precio del petróleo había retrocedido un 22%.

Este también fue el año en que gran número de empresas de Servicios Públicos entraron en cesación de pagos en Argentina.

Empresas de Servicios Públicos extranjeras que entraron en cesación de pagos

Empresas	Sector
Aguas Argentinas	Sanitario
Aut. Del Sol	Infraestructura Vial
Compañía de Inversores de Energía CIESA	Transporte de gas
Empresas Eléctrica Argentina SA EASA	Electricidad
Inversora Eléctrica de Bs. As. IEBA	Electricidad
Matrogas	Distribución gas
TGN	Transporte de Gas
Transener	Electricidad

Aunque las pobres empresas se toparon, sin saberlo? con la crisis Argentina, no escatimaron esfuerzos para girar la renta al exterior antes que esto sucediera. Las empresas de electricidad, agua y luz remitieron al exterior entre 1992 y 2001 U\$S 3.780 millones. Ya la petrolera privada había girado al exterior en 10 años más del 50% de lo que había pagado por comprar YPF, con un petróleo a U\$S 20.36 el barril.

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL

Por su parte, por aquellos años la EIA estimaba que para el año 2002 del total de la energía primaria consumida por el mundo, el 85% correspondía a los combustibles fósiles: petróleo (40%), gas natural (23%) y carbón (22%). Le seguían en importancia los combustibles renovables (9%), y la energía nuclear (6%). En síntesis no se necesitaba ser un gran planificador, o tan sólo seguir los escritos y el consenso de las agencias internacionales para suponer que en los próximos 20 años el mundo debería seguir dependiendo de los combustibles fósiles.

Sí bien durante los noventa en algunos países productores de petróleo se realizaron acciones tendientes a incentivar la inversión privada en el sector, en muy pocos se privatizó, y sobre todo en el Golfo Pérsico, las barreras a la entrada persistieron fuertemente para seguir apropiándose de la renta petrolera como firme política de cada estado. En AL y sólo con excepción de México, la mayoría de los países implementó reformas tendientes a incorporar la inversión extranjera en el sector.

Durante el año 2001 la inversión extranjera directa cayó fuertemente en América Latina, y la que ingresó lo realizó por lo que se suponían eran los últimos resabios de la joyas de la abuela. Así, México que recibió durante el 2001 U\$S 24.730 millones, el 50% fue destinado a la compra de BANAMEX por parte del Citigroup. Brasil vio reducida un 30% el ingreso de inversiones y Argentina, ya sin casi nada que ofrecer cayó de los U\$S 23.984 millones del 1989 a U\$S 3.191 para el 2001. Bolivia siguió manteniendo las expectativas debido a los hallazgos de reserva de gas natural en Tarija y Ecuador, por el ingreso de inversiones al sector energético.

Durante toda la década del noventa las empresas transnacionales invirtieron fuertemente en recursos primarios y algunos servicios públicos, es decir cerraron el círculo de los sectores que indudablemente generaron y generarían beneficios. Veamos un cuadro realizado por La Comisión Económica para América Latina en su informe sobre la Inversión extranjera Directa para el 2001, para demostrar el grado de importancia de adquirieron estas empresas en el conjunto de los países latinoamericanos.

AL y el Caribe las 200 mayores empresas exportadoras 1996-2000

En millones de dólares

	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones A.L	115.317	139.833	133.844	131.041	191.813
Por Empresas Extranjeras	34.033	57.313	60.315	54.000	83.888
Expo. X Sector					
Primario	52.643	50.923	38.898	44.992	68.197
Manufacturas	56.091	78.638	85.568	74.825	109.172
Servicios	6.582	10.322	9.376	11.224	14.444

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL

Durante el 2002 las empresas comenzaron a cambiar su estrategia sobre todo en el sector de hidrocarburos. Dado los movimientos geopolíticos del Golfo Pérsico y su inestabilidad, las empresas extranjeras comenzaron a invertir en lo que ellos considerarían condiciones adversas a sus objetivos, como lo son asociarse en

inferioridad con empresas estatales, incursionar en zonas marginales o en lugares de gran inestabilidad política. Aun así las áreas petroleras siguieron siendo su principal objetivo

El año 2003 afianzó las jugadas realizadas por las transnacionales, sobre todo en lo que respecta a las exportaciones. De las 10 primeras empresas por venta de cualquiera de los países de AL, nada es propio, sólo los países que tuvieron la visión de quedarse con la renta petrolera ostentan empresas estatales como de primera línea, las demás directamente ni figuran. Una muestra es el cuadro de las exportadoras, hidrocarburos suele ser nacional, de ahí en más, agroindustria, minería, alimentaria, acero etc., no cuentan.

El año 2003 contaría todavía con una nueva sorpresa para los gobiernos de la región, y es que los riesgos no existen y las ganancias tienen que ser abundantes.

Las mayores empresas exportadoras de Latinoamérica por país, sector y propiedad 2003

Pías	Empresa	Ranking	Sector	Propiedad
México	PEMEX	1	Hidrocarburos	ESTATAL
	GENERAL MOTORS	3	Automotriz	PRIVADA
	DAIMLER CHRYSLER GROUP	4	Automotriz	PRIVADA
	CEMEX	5	Cemento	PRIVADA
	VOLKSWAGEN DE MÉXICO	7	Automotriz	PRIVADA
	IBM	9	Computación	PRIVADA
	GRUPO MÉXICO INTL	19	Minería	PRIVADA
	GRUPO MÉXICO	24	Minería	PRIVADA
	GRUPO BIMBO	28	Alimentos	PRIVADA
BRASIL	PETROBRAS	6	Hidrocarburos	ESTATAL
	BUNGE BRASIL	11	Holding	PRIVADA
	EMBRAER	16	Ind. Aeroespacial	PRIVADA
	BUNGE ALIMENTOS	18	Alimentos	PRIVADA
	VALE DO RIO DOCE	15	Minería	PRIVADA
	ODEBRECHT	21	Holding	PRIVADA
	VOLKSWAGEN	26	Automotriz	PRIVADA
	CARGIL AGRÍCOLA	36	Alimentos	PRIVADA
	GM	42	Automotriz	PRIVADA
ARGENTINA	REPSOL YPF	12	Hidrocarburos	PRIVADA
	TENARIS	13	Acero	PRIVADA
	CARGILL	14	Alimentos	PRIVADA
	SIDERCA	41	Acero	PRIVADA
	ACEITERA GENERAL DEHEZA	43	Agroindustria	PRIVADA
	CHEVRON	96	Hidrocarburos	PRIVADA
	MONSANTO	101	Química	PRIVADA
	PAN AMERICA ENERGY	113	Hidrocarburos	PRIVADA
VENEZUELA	PDVESA	2	Hidrocarburos	ESTATAL
CHILE	CODELCO	10	Minería	ESTATAL
	ESCONDIDA	35	Minería	PRIVADA
	ANTOFAGASTA HOLDINGS	52	Minería	PRIVADA
COLOMBIA	ECOPETROL	23	Hidrocarburos	ESTATAL
C. RICA	INTEL	31	Computación	PRIVADA
ECUADOR	PETROECUADOR		Hidrocarburos	ESTATAL

Fuente: KP&M en base a AE

Existen por esos años 25 demandas contra el Estado de Argentina presentadas ante el Tribunal Arbitral del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), por empresas privatizadas que buscan ampararse en tratados de

protección de inversiones. Las demandas, por un monto cercano a los 12.550 millones de dólares, a los que se deben sumar 2.500 millones de dólares más por reclamos hechos ante otros tribunales, se fundan en el hecho de no haber sido autorizadas a atar sus tarifas al dólar, como se estipulaba en los contratos, punto que ha sido central en el problema tarifario en Argentina (Clarín, 2003).

Por su parte Brasil, pretendió con privatizaciones y con el mismo discurso existente en la Argentina y Perú, modificar la carencia de inversiones en el sector energético, del cual como se desprende del discurso liberal, el estado no puede hacerse cargo. Pues bien el estado no se hizo cargo en primera instancia, privatizó los servicios y no sólo la inversión nunca apreció, sino que disminuyó. Y lo hizo a niveles tan alarmantes que para evitar el colapso energético el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) salió a prestarle dinero a las empresas privatizadas para afrontar sus deudas. El banco ofreció y negoció prestamos por más de U\$S 4.500 millones, bastante más que los niveles de inversión que las empresas no cumplieron y el estado no podía sostener.

El año 2004 volvió a favorecer a AL en cuanto a la inversión externa directa, ya que experimentó nuevos incrementos que no se producían desde el año 1999. Con casi todos los sectores consolidados como vimos, lo que podía salir a la luz fue comprado. México recibió inversiones para automotrices Toyota, Nissan y Honda, pero la mayor inversión provino de la compra del Grupo Financiero Bancomer, por parte del BBVA.

Por su parte, la visionaria Trinidad Y Tobago siguió recibiendo inversiones, destinadas a la extracción de gas natural, que a esta altura representaba el 9% de las importaciones de gas de EEUU. Argentina que comenzaba a recuperarse incorporó magras inversiones de Italia y los Países Bajos en hidrocarburos y metales.

Fueron estos años lo que avivaron, sobre todo con los precios del petróleo, a las llamadas TRANSLATINAS, empresas de capital estatal y privado de los países americanos que comenzaban a invertir en otros países de América Latina. Así, por ejemplo PETROBRAS, empresa de hidrocarburos brasileños opera en Brasil, Argentina, Colombia, Bolivia, y EEUU. En Colombia, en la explotación de pozos petroleros con un acuerdo con ECOPETROL y EXXON Mobil. En Argentina compró PeCom Energía, la petrolera de Perez Companc.

Ya en nuestros días uno se preguntaría antes de pasar por la teoría de la desposesión, si estos señores se equivocaron, si invirtieron mal, o es nuestro eterno arbitrio de echarle la culpa a los extranjeros por nuestros problemas. En realidad y al parecer por el cuadro siguiente, sus ideas acerca del futuro coinciden con el futuro mismo.

Venta en millones de dólares y % por aumento porcentual

Sectores	Ventas 2001	Ventas 2005	Variación 2005/2001
Agroindustria	8.334	26.965	223.6%
Minería	20.150	64.959	222.4%
Siderurgia	30.479	85.827	181.6%
Petróleo/gas	216.774	377.666	74.2%
Comercio	91.420	140.382	53.6%

Fuente: Elaboración propia en base a AE

En todo y en cada uno de los lugares donde invirtieron, las ventas tuvieron una explosión monumental, y en los lugares donde esto no ocurrió, como algunos casos particulares de servicios públicos, fueron protegidos y financiados por el Estado.

Evolución de la participación de las empresas por propiedad

Propiedad	1995	2000	2004
Ventas Totales	100%	100%	100%
Extranjeras	35.7%	39.2%	28.7%
Privadas Locales	39.3%	38.7%	46.6%
Estatales	25.1%	22.1%	24.7%
Exportaciones Totales	100%	100%	100%
Extranjeras	31%	47.5%	36.4%
Privadas Locales	34.9%	37.8%	27.6%
Estatales	33.4%	14.8%	36.0%

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL

Lo que sí queda claramente expresado, es que a nivel exportaciones las empresas estatales, sobre todo por precio y niveles de extracción de recursos, tomaron una buena parte de la venta de recursos naturales, pero no a expensas de las empresas extranjeras, sino de los Grupos locales.

Si uno realizara un tenue repaso por cada país de América Latina desde 1990 hasta la fecha, se daría cuenta que gran parte de sus recursos o su potencial exportador se encuentra en manos externas. No sólo estamos hablando de empresas que tendrían una gran presencia en el sector externo, sino en el comercio interior, como los grandes supermercados, o en los servicios públicos, luz, agua, energía eléctrica etc.

Si hiciéramos un ejercicio de las empresas que solo nos acordamos que se privatizaron o concesionaron, raramente se escape este detalle.

Argentina: YPF (hidrocarburos), ENTEL (Telecomunicaciones), Gas del Estado, Energía eléctrica , **Bolivia:** Empresa Nacional de Electricidad, YPFB, Luz y Fuerza Boliviana **Brasil:** Bancos, Minería, Telebras, Electricidad; **México:** Bancos ; **Chile:** Energía y minería; **Colombia:** Carreteras, energía y comunicaciones; **Jamaica:** se privatizaron 210 empresas de todo tipo; **Nicaragua:** Electricidad y comunicaciones; **Panamá:** No dejo nada sin privatizar, peajes, carreteras, telefonía, ferrocarriles, casinos, etc

Ahora bien, este formato en el cual las empresas extranjeras anticipan los vaivenes de Economía mundial, y modifican mediante la inversión el paisaje de cada país, es nuevo. Son desconocidos para nosotros los actores con los cuales cada gobierno latinoamericano tiene negociar, desde capital extranjero, a compañía multinacionales, y hasta lavado de dinero.

La Desposesión

Según la UNCTAD en su informe sobre las Inversiones en el Mundo 2006, las empresas transnacionales están constituidas por 77.000 casas matrices y 770.000 filiales en el extranjero. En el año 2005 emplearon a 62 millones de trabajadores y exportaron bienes y servicios por más de 4 billones de dólares. Es decir que este estilo no es patrimonio de Latinoamérica, de hecho la mayoría del mundo está bajo su influencia. No sólo tenemos empresas transnacionales que se apropian de nuestros recursos, sino que además se ha desatado una guerra de empresas del subdesarrollo en busca de recursos en los mismos países subdesarrollados.

Este nuevo tipo de inversiones llamadas sur-sur, están generando inquietud en los centros de poder (cosa que no sucede en las economías en transición) ya que estas compañías no sólo invierten en estos países en vías de desarrollo, sino que además se atreven a procurar comprar empresas de países centrales. El caso mas resonante fue el intento de la compra de UNOCAL de EEUU por parte de la compañía China CNOOC. Bajo el discurso de resguardar la seguridad nacional, no le fue permitido a la empresa oriental adquirir la empresa americana.

Por un lado están las empresas estatales de países del tercer mundo comprando o invirtiendo en otros países, por otro, empresas privadas del subdesarrollo invirtiendo en países del sur. En el caso de las empresas estatales de China y la India, sus necesidades de recursos naturales y energéticos, las obligaron a salir en busca de ellos entre los países subdesarrollados, asegurando no sólo el recurso, sino el abastecimiento en regiones que suelen ser altamente conflictivas.

En medio de este panorama, donde una gran parte de los recursos ya se encuentran por anticipación en manos de transnacionales, y en el que el nuevo arribo de estas compañías transfronterizas, ya sea estatales o privadas, ávidas de abastecer a sus países de recursos primarios en los casos de las estatales, o de generar grandes negocios en el caso de las privadas, existe un estado que durante los últimos 20 años ha sido objeto de redefiniciones y recortes de su rol, que fue cómplice de la entrega de los recursos, y que le fue amputada su capacidad para regular su representatividad y su credibilidad. Este es el estado que deberá mediar, restringir o apropiarse de esta supuesta investida de los valores de los commodities para el bienestar general y no para algunos grupos.

Los mecanismos de desposesión son ampliamente conocidos desde el imperialismo colonial con la incorporación de territorios, ya sea para expropiar sus recursos naturales o para ampliar sus mercados, o simplemente incorporar sus mercancías sobrantes en las colonias. Más adelante con otros métodos, como la deuda externa y la posesión de empresas a través de mecanismos de privatizaciones, que permitían no perder con una deuda perdida y poseer el control de recursos, bienes públicos, o sistemas financieros de sus deudores.

Estos mecanismos se han ido ampliando con el correr del tiempo, no sólo en los setentas contando con el reciclado de los petrodólares que le permitió mantener el sistema financiero, si no a través de mecanismos un poco más refinados como patentes, royalties etc. En gran parte no existe demasiada diferencia del imperialismo del siglo XIX con el formato actual de desposesión, quizás la mas notoria diferencia sea la falta de ocupación forzosa de un territorio y la apropiación de sus recursos (Irak y Afganistán quedan excluidas).

La tónica actual está dada mas por difundir las virtudes del mercado, generar pánico por el poder de fuego de los flujos de capital y por las posibilidades de modificar el paisaje productivo con un boom de inversiones como China. Ahora nadie podría pensar en que lo que falta en un lugar se puede invertir, mientras se gaste en otro. Nadie puede dejar de pensar que las firmas inviertan en China y que el reembolso no se gaste en Wall Street.

El reciclar en China o la India los flujos excedentes de dinero de Japón, Taiwán o el propio EEUU, produce que llegue menos inversión a EEUU, por lo que la posición americana necesariamente tendrá que tener la hegemonía en temas energéticos. Cualquiera de estas potencias en crecimiento tiene una mayor dependencia del flujo energético a sus países que el propio EEUU. Manejar Irak, Irán, afianzarse en el Caspio y Turquía son cuestiones elementales para EEUU.

Nada de esto le esta siendo fácil al país del norte, mientras tanto China crece, la India crece absorbiendo una parte de los excedentes del primer mundo y tratando de comprar fuera lo que hay en casa. Mientras este juego siga, mientras la capacidad de crecimiento de estas potencias emergentes siga en pie, la materia prima será fundamental. Los acuerdos, la reinversión y la capacidad de dirigir los excedentes de éstas serán fundamentales para el tercer mundo, y para no crear un nuevo Potosí en AL.

Es importante no sufrir lo que en otra época se llamó la enfermedad holandesa. Con este nombre se conoció al efecto que tiene sobre el tejido industrial de un país la sobreabundancia de recursos naturales. Si bien el lomo es mas caro que un kilo de Audi A4 o el efecto soja, volviendo monocultivos, no podemos seguir con una tendencia que solo apunte a los recursos primarios por su valor coyuntural.

América Latina y el mundo en vías de desarrollo en general deberán generar una estrategia que le permita mirar más allá de los valores actuales de los recursos. Por ejemplo, la compra por parte de empresas trasnacionales de compañías que pueden ser claves para la economía no está contemplada. Tanto la Unión Europea como EEUU no sólo han manifestado su preocupación por empresas externas que quieran adquirir compañías estratégicas, sino que han tomado importantes medidas regulatorias para proteger la economía de la competencia externa y aumentar la participación del estado en algunas áreas.

El ejemplo dado anteriormente de la negativa americana de vender UNOCAL a una compañía estatal China no es en vano, sobre todo en áreas estratégicas para el país. Si la unión europea lo lleva a cabo, y América se niega sólo a pensar que alguien externo domine una de sus empresas tiene más sentido la nacionalización del sector energético por parte de las autoridades Bolivianas, así como la recuperación de zonas marginales por parte del estado Venezolano.

No existe en la mayoría de nuestros países una alternativa para sustituir los recursos naturales por otras opciones más productivas y perdurables en el tiempo. Así como tampoco se tiene un marco de regulación acerca de la compra de tierra, agua dulce, bosques, localización de inversiones, contaminación etc. El Potosí era una de las zonas más ricas del mundo durante la conquista, a punto tal que se creó en el imaginario español la idea de poder construir un puente de plata entre América y España. Cuando

el ciclo de la plata y quienes se apropiaron de sus ventas se fueron, el Potosí quedó como una de las regiones mas pobres de la tierra. Buen ejemplo para no olvidar.