

# Pueblos



Revista de Información y Debate • Julio de 2010 N° 43

[www.revistapueblos.org](http://www.revistapueblos.org)



t i e r r

(sin derechos)

## MULTINACIONALES

derechos humanos y desarrollo

Especial  
JULIO

# Portada

## Pueblos

Nº 43 (II época)  
Julio de 2010

Periodicidad trimestral

### Fundada en 1995

Segunda época ● 2002

### Editada por

#### Pueblos

C/Gran Vía, 40 ● 5º ● oficina 2  
28013 ● Madrid

### Coordinador

Luis Nieto Pereira

### Responsable

Andrea Gago Menor

### Consejo Editorial

Asociación Paz con Dignidad ● Centro de Iniciativas para la Cooperación batá (CIC-batá) ● Centro de Asesoría y Estudios Sociales (CAES) ● Entrepueblos ● Instituto de Promoción de Estudios Sociales - Navarra (IPES-Navarra) ● Mugarik Gabe - Euskadi ● OCSI (Organización de Cooperación y Solidaridad Internacional) Ángeles Díez ● Jaime Botey ● Carlos Gómez Gil ● Adolfo Rodríguez Gil ● Carlos Taibo

### Colaboración especial en este número

Pedro Ramiro (OMAL), Erika González (OMAL) y Susana Pérez

### Consejo de Redacción

Luis Nieto Pereira, Aloia Álvarez Feáns, Andrea Gago Menor, Belén Cuadrado, Miguel Ángel Morales, Isabel Duque, Beatriz Tostado, Susana Pérez Sánchez

([redaccion@revistapueblos.org](mailto:redaccion@revistapueblos.org))

**Diseño:** Amani Konan

**Maquetación:** Manuel Ponce

### Fotografía

Mª José Comendeiro

### Ilustración

Paula Cabildo

### Colaboración gráfica

Laura Toledo Daudén y Atingidospela Vale.

### Entidades colaboradoras

Justicia i Pau de Cataluña, Instituto Galego de Análise e Documentación Internacional

### Agradecimientos

A todos los autores y autoras de los artículos recogidos en este número. A los miembros de la Red Birregional "Enlazando Alternativas", Laura Toledo y OMAL.

### Impresión

Imgraf Impresores, S.L.

### Depósito legal

M.47.658-1999

### ISSN

1577-4376

### Administración

Tel./Fax: 91 523 38 24

[www.revistapueblos.org](http://www.revistapueblos.org) / [info@revistapueblos.org](mailto:info@revistapueblos.org)

### Publicidad

Esta publicación sólo incluirá publicidad de entidades públicas y privadas cuyo contenido no esté en contradicción con la línea editorial de PUEBLOS. La publicidad no superará el 5% del espacio físico de la revista.

### Derechos (copyleft)

Cualquier parte de esta publicación puede ser reproducida de cualquier forma siempre que se cite la fuente y el autor.



## Iván Torremocha - Creatividad y Comunicación

Creatividad y Comunicación somos un equipo de personas organizadas como asociación desde 2007. Trabajamos por la promoción y el desarrollo de la creatividad como herramienta para la reflexión y el cambio desde las redes ciudadanas.

Desde Creatividad:

- Defendemos y promocionamos la responsabilidad estratégica de la comunicación del Tercer Sector para el cambio social.
- Asesoramos a otras ONG para la mejora de su comunicación e imagen.
- Desarrollamos, sólo junto a organizaciones sociales, soluciones web, gráficas y audiovisuales de acción social.

Apoyamos en la consecución de los objetivos de las ONG para mejorar el impacto y la percepción social de éstas para, de éste modo, contribuir en la lucha contra las desigualdades Norte-Sur, la exclusión socio-económica y la defensa promoción los derechos humanos.

Nuestros valores: compromiso. coherencia, comunicación y creatividad.

Actualmente: estamos disfrutando con el trabajo de una propuesta de video como herramienta para la defensa de los DDHH y sensibilización, con activistas, ONG y comunidades del Sur, movimientos y colectivos pro derechos humanos.

[www.escreatividad.org](http://www.escreatividad.org)

### Pueblos se realiza con el apoyo de las siguientes instituciones:

AECID • Ajuntament d'Artà • Ajuntament d'Eivissa • Ayuntamiento de Collado Villalba • Ayuntamiento de Córdoba • Ayuntamiento de Granada • Ayuntamiento de Rivas-Vaciamadrid • Ayuntamiento de Valladolid • Ayuntamiento de Xixón • Bilboko Udala/Ayuntamiento de Bilbao • Diputación de Córdoba • Diputación de Cádiz • Eusko Jaularitza/Gobierno Vasco • Fondo Andaluz de Municipios para la Solidaridad Internacional • Gobierno de Cantabria • Gobierno del Principáu d'Asturies • Govern de les Illes Balears • Junta de Comunidades de Castilla la Mancha • Junta de Extremadura.

Agradecemos especialmente el apoyo prestado por la Dirección de Cooperación al Desarrollo de la Consejería de Empleo y Asuntos Sociales del Gobierno Vasco para la publicación de este número especial de la revista *Pueblos*.

# Sumario



	Editorial .....	4
<b>5</b>	<b>La expansión de las multinacionales españolas:</b> Multinacionales españolas en América Latina: nuevas estrategias para extenderse a nuevos mercados <i>(Pedro Ramiro)</i> .....	5
	Argentina: la inversión extranjera y las privatizaciones <i>(Marisa Bordón)</i> .....	8
	Bolivia, entre el proceso de cambio y el poder de las multinacionales españolas <i>(Erika González y Tania Martínez Portugal)</i> .....	11
	La inversión española en Chile: auge y caída de Endesa <i>(José Miguel Ahumada)</i> .....	14
	Las inversiones españolas en el sector financiero mexicano. Dos historias entrelazadas <i>(Samuel Verbanaz)</i> .....	17
	La Inversión Extranjera Directa y las empresas transnacionales en Centroamérica <i>(Benjamín Ramos y Laura Zavaleta)</i> .....	20
	Tratados de partneriariado económico en África: multinacionales, derechos humanos y desarrollo ¿Más libre comercio genera más crecimiento y más bienestar? <i>(Gemma Tarafa y Miquel Ortega)</i> .....	23
<b>26</b>	<b>Consecuencias de la expansión de las empresas españolas:</b> Empresas transnacionales españolas: a más beneficios, menos salarios <i>(Alberto Garzón Espinosa)</i> .....	26
	La retórica de la Responsabilidad Social Corporativa: análisis de diez multinacionales españolas <i>(David Gutiérrez Sobrao)</i> .....	29
	Y para este viaje, ¿hacían falta alforjas? Análisis de los nuevos instrumentos generadores de deuda <i>(Daniel Gómez-Olivé)</i> .....	32
	Seguridad jurídica, ¿para quién? <i>(Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro)</i> .....	35
<b>38</b>	<b>Resistencias frente a la actuación de las multinacionales:</b> América Latina, a propósito de las resistencias contra las transnacionales <i>(Alfonso Moro)</i> .....	38
	Nuevo precedente de lucha en el capitalismo actual: I Encuentro Internacional de los Afectados por Vale <i>(Ana S. García)</i> .....	41
	Tribunal Permanente de los Pueblos – IV Cumbre de los Pueblos “Enlazando Alternativas”: “Hay una asimetría absoluta entre las posiciones de las víctimas y las de quienes están detrás, moviendo los hilos <i>(Laura Toledo Daudén y Erika González)</i> .....	45
	IV Cumbre de los Pueblos “Enlazando Alternativas” <i>(Laura Toledo Daudén)</i> .....	49
<b>50</b>	<b>Recursos</b> <i>(OMAL)</i>	

## Las multinacionales españolas y el gran reto del respeto a los derechos humanos

**E**l desembarco de las empresas españolas en América Latina se inició en la segunda mitad de la década de los años noventa, coincidiendo con un momento de privatización de las grandes corporaciones nacionales que gestionaban los recursos naturales y los servicios públicos en el subcontinente americano.

Gracias a esta expansión, empresas como Telefónica, BBVA, Repsol YPF o Endesa se han convertido en multinacionales y tienen hoy una posición privilegiada en América Latina, especialmente en el sector de los servicios (banca, telefonía, energía, etc). Posición que no han conseguido sólo por sus éxitos empresariales, sino que desde el principio han contado con la ayuda de los diferentes gobiernos españoles y, sobre todo al principio, con la de los gobiernos de los países en los que se instalaban, que les ofrecían unas condiciones preferentes.

Con la lógica del mercado capitalista y neoliberal como bandera, han conseguido grandes beneficios para su accionariado, pero no para la población de estos países. La internacionalización de las empresas españolas, que muchos han denominado como "reconquista de América", ha dejado tras de sí una amplia lista de consecuencias sociales, ambientales y culturales, siendo la población indígena una de las más afectadas al verse desplazada de sus territorios originales.

Los grandes dividendos obtenidos por las grandes transnacionales no han repercutido en un aumento del desarrollo en estos países, sino todo lo contrario, ya que su actividad y sus políticas vulneran los derechos fundamentales de las poblaciones y no han contribuido a solucionar las graves desigualdades que allí existen.

Frente a este hecho, en los últimos años hemos visto renacer también un es-

píritu de resistencia, de lucha contra el "conquistador". Resistencia desde la sociedad civil, a través de la organización y unión de las poblaciones afectadas; y resistencia desde algunos gobiernos, como los de Bolivia, Venezuela y Ecuador, que han iniciado procesos de recuperación de la soberanía sobre los recursos naturales.

Pero las transnacionales no se han quedado paradas ante estas luchas, sino que han creado herramientas para combatirlas, como la de la Responsabilidad Social Corporativa. Instrumento con el que pretenden revestir sus acciones de un cierto carácter "ético". Pero, ¿realmente tienen como nuevo objetivo respetar los derechos humanos y contribuir al desarrollo? O, por el contrario, ¿siguen teniendo como fin ampliar sus beneficios llegando a mayores segmentos del mercado aunque sea a costa de los derechos de las mayorías sociales de la región?

El reto sigue siendo someter la actividad de las multinacionales a los derechos humanos, que éstos estén en la cúspide normativa del Derecho Internacional. Por el momento es una meta que parece lejana, pero instrumentos como el del Tribunal Permanente de los Pueblos y sus sentencias contra las prácticas de las transnacionales; la organización de los afectados para una lucha común; y la acción de una sociedad civil cada vez más concienciada (como se pudo ver en la IV Cumbre de los Pueblos – "Enlazando Alternativas" celebrada el pasado mes de mayo en Madrid) pueden terminar imponiendo una lógica diferente a la del mercado, una lógica que priorice el respeto a los derechos humanos y contribuya a desmantelar el poder de las transnacionales como forma de proteger a los pueblos y al planeta en el que vivimos. □

# La expansión de las multinacionales españolas

## Multinacionales españolas en América Latina: nuevas estrategias para extenderse a nuevos mercados

Pedro Ramiro \*

*Durante la última década, América Latina se ha constituido en un objetivo estratégico para la expansión de los negocios de las empresas españolas. Por eso, desde el Gobierno de Zapatero se dice que “nuestras empresas están en América Latina para quedarse, se trata de una apuesta de Estado que no tiene marcha atrás”. Y, para los próximos tiempos, las corporaciones transnacionales están viendo cómo disponer de perspectivas de mercado aún mayores: aprovechando el marco de las alianzas público-privadas y con las estrategias de Responsabilidad Social Corporativa como referencia, las multinacionales españolas están llevando a cabo nuevas inversiones en países como Panamá, Brasil y Colombia, que sirven como ejemplo para ilustrar la actual fase de expansión de sus negocios.*

**S**on precisamente sus operaciones en América Latina las que les han permitido a las empresas españolas convertirse en grandes corporaciones transnacionales y, actualmente, les reportan entre un tercio y la mitad de sus ganancias anuales: BBVA logra el 49% de sus ingresos gracias a sus negocios en la región; Telefónica, el 37%; Santander y Endesa,

el 30%<sup>2</sup>. En el año 2009, una tercera parte de los beneficios de las mayores empresas españolas provino de América Latina y contribuyó a seguir incrementando sus niveles de ganancia incluso en un contexto de crisis económica global<sup>3</sup>.

Esta fortaleza del capital transnacional de origen español tiene sus orígenes hace poco más de una década. Concretamente, en la segunda mitad de los años noventa, momento en el que, gracias al tamaño y el capital que acumularon tras las privatizaciones y fusiones en el Estado español, las empresas españolas se expandieron a América Latina para llevar a cabo lo que



Paula Cabido

podríamos llamar “el segundo desembarco” en la región. Allí, desde un principio, las multinacionales españolas diseñaron estrategias para amortizar rápidamente sus inversiones. Y no tuvieron el éxito inmediato que espe-

1 “España espera recuperar ‘confianza’ empresarial con visita de Kirchner”, *AFP*, 8 de febrero de 2009.

2 Noya, J. (2009), *La nueva imagen de España en América Latina*, Tecnos y Real Instituto Elcano, Madrid.

3 “Más del 32,7% del beneficio de las transnacionales estatales llega de América”, *Gara*, 21 de marzo de 2010.

# La expansión de las multinacionales españolas

raban, ya que tuvieron que afrontar movilizaciones populares en su contra –como, por ejemplo, por el alza de tarifas en sus servicios–, crisis económicas –la de Argentina fue la más importante–, el fracaso de varias de sus apuestas –como las de Unión Fenosa en República Dominicana e Iberia en Argentina– e, incluso, los procesos de recuperación de la soberanía estatal y los intentos de nacionalización de algunos gobiernos progresistas de la región. Eso sí, favorecidas por las reglas del comercio internacional y contando siempre con el apoyo del Gobierno español, a través tanto de los créditos y apoyos económicos para la internacionalización como de las presiones diplomáticas, para mediados de esta década ya habían logrado alcanzar una posición de liderazgo económico regional en los sectores de las telecomunicaciones, banca, hidrocarburos y electricidad. Como resultado, sus beneficios se incrementaron de forma espectacular: entre 2004 y 2007, la media del aumento de las ganancias globales de las ocho mayores multinacionales españolas fue del 150%.

## Renovar las estrategias

A partir del capital acumulado en América Latina, donde no producen para el mercado mundial sino que orientan sus actividades hacia los mercados internos de los países de la región –son, fundamentalmente, empresas de servicios–, a lo largo de los últimos años las multinacionales españolas han diversificado y ampliado sus inversiones y, así pues, han dado el salto a otros mercados como Estados Unidos, China y África. Ahora bien, América Latina permanece como un eje central de sus negocios. Y es que, a pesar de las críticas y denuncias recibidas por los conflictos que han generado en la región, ésta sigue siendo un lugar preferente para la consolidación y expansión del negocio de las multinacionales españolas y, por ello, no piensan por el momento en abandonar una zona que, según el presidente Zapatero, “ofrece un

enorme potencial para las empresas comprometidas con vocación de permanencia, a quienes se les presenta la perspectiva de mayores mercados y con más estabilidad jurídica”<sup>4</sup>.

De este modo, las grandes corporaciones españolas pretenden explotar ese “enorme potencial” que ofrece América Latina y para eso han diseñado renovadas estrategias. Bajo el paraguas de la Responsabilidad Social Corporativa, el novedoso paradigma de gestión empresarial con el que las empresas transnacionales pretenden legitimar sus operaciones, mejorar su imagen de marca y avanzar hacia la construcción de una ciudadanía corporativa<sup>5</sup>, están ampliando la búsqueda de mercados a otras capas de la población para asegurarse así nuevos nichos de mercado.

“Bajo el paraguas de la Responsabilidad Social Corporativa están ampliando la búsqueda de mercados a otras capas de la población para asegurarse así nuevos nichos de mercado”

En América Latina, a pesar de que las reformas neoliberales han demostrado su fracaso para paliar las enormes desigualdades que se viven en la región<sup>6</sup>, vuelve a argumentarse que el objetivo para poner en marcha todos estos programas de RSC es el de luchar contra la pobreza y contribuir al desarrollo. En este sentido, las multinacionales españolas ofrecen una batería de *negocios inclusivos* –así los

llaman– con la excusa de servir como motor de desarrollo de los sectores más desfavorecidos de la población: aumento de la cobertura del servicio eléctrico en zonas rurales, capacitación de usuarios para el mantenimiento de las redes de distribución de gas y electricidad, programas de microcrédito para incluir en el sistema financiero a los estratos más bajos, comercialización de productos en comunidades con bajos ingresos, préstamos para el consumo de electrodomésticos, infraestructuras para favorecer la integración comercial, etc. Por supuesto, se trata de continuar con la explotación de los recursos naturales y con el control privado de los servicios públicos, pero ahora, en esta nueva vuelta de tuerca de lo que Harvey llama “acumulación por desposesión”<sup>7</sup>, se busca integrar en la sociedad de consumo a millones de personas –a nivel planetario, estamos hablando de dos terceras partes de la humanidad que no forman parte de la clase consumidora– porque las empresas transnacionales necesitan continuar con sus dinámicas de crecimiento y acumulación.

En esta “perspectiva de mayores mercados” a la que se refiere el presidente del Gobierno español, resulta fundamental el rol que juegan los Estados y las instituciones multilaterales en el apoyo a las grandes corporaciones. No es de extrañar, por tanto, que la reciente cumbre entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe haya tenido como principales resultados la creación de un fondo para la construcción de infraestructuras y la firma de diferentes acuerdos comerciales<sup>8</sup>. En esta misma línea, justamente, se entiende la apuesta por incluir a las multinacionales como un actor central de las políticas de cooperación mediante el fomento de las alianzas público-privadas.

4 José Luis Rodríguez Zapatero, prólogo en Béjar, R. C. (ed.) (2008), *La gran apuesta*, Granica, Barcelona.

5 Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (eds.) (2009), *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*, Icaria, Barcelona.

6 Según la CEPAL (2008), un tercio de la población latinoamericana (182 millones de personas) vive en condiciones de pobreza y el 13% (71 millones) en la indigencia.

7 Harvey, D. (2004), *El nuevo imperialismo*, Akal, Madrid.

8 Ramiro, P. y González, E., “De la ‘Europa Global’ a la Cumbre de los Pueblos: Enlazando alternativas frente al modelo neoliberal”, *Pueblos*, nº 42, junio de 2010.

### De los contratos de Estado al discurso del post-conflicto

Con el avance de la Responsabilidad Social Corporativa y el desarrollo de novedosos modelos empresariales de negocio, las corporaciones transnacionales se van adaptando eficazmente al contexto socioeconómico de la región: “Nos dimos cuenta de la necesidad de adaptar nuestros modelos de negocio a la especificidad de cada país”, decía el que fue consejero delegado del BBVA<sup>9</sup>. Por eso, aunque cobran diferentes expresiones según el país donde se apliquen y los sectores a los que se dirijan, las diversas estrategias son complementarias y todas ellas responden a un mismo fin: tal y como dice el empresario, se trata de “consolidar aún más el proceso de apertura comercial e internacionalización, facilitando la atracción de la inversión extranjera, la expansión del comercio y mejorando la competitividad y el clima de negocios”<sup>10</sup>. Para ilustrarlo, veamos tres ejemplos.

El primero, el caso de la ampliación del Canal de Panamá, que ha sido otorgada a un consorcio de empresas liderado por la multinacional española Sacyr Vallehermoso. Y es que, con la actual crisis del sector de la construcción por el colapso del “tsunami urbanizador” en el Estado español, qué mejor que asegurarse licitaciones para poner en marcha grandes proyectos de infraestructuras en América Latina. No resulta sorprendente, pues, que el Secretario de Estado de la Presidencia haya viajado hace poco al país centroamericano para certificar que las inversiones españolas en Panamá tienen la categoría de “contratos de Estado”<sup>11</sup>.

Una lógica similar, pero a una escala mucho mayor, se observa en el

caso de Brasil. Este país ha sido, junto con Argentina y México, el principal destino de las inversiones españolas: entre 1993 y 2006 concentró el 31,5% de ellas. Pero hoy, aprovechando las condiciones macroeconómicas y pretendiendo integrar a las clases acomodadas, se desarrolla una nueva oleada de inversiones de las transnacionales y en este año tendrá lugar la mayor entrada de capital extranjero en la historia del país. Autopistas, ferrocarriles, macropuertos, grandes centrales hidroeléctricas, etc., todas ellas enmarcadas en el Programa de Aceleración del Crecimiento impulsado por el Gobierno brasileño, que ofrece oportunidades de negocio valoradas en más de 29.000 millones de euros<sup>12</sup>. En este contexto, el Grupo PRISA, Telefónica e Iberdrola organizaron en

“Las diversas estrategias son complementarias y todas ellas responden a un mismo fin: consolidar aún más el proceso de internacionalización de las empresas”

mayo pasado el encuentro empresarial “Brasil: Alianza para la nueva economía global”, con la presencia del presidente Lula - “Brasil es un país serio y éste es un camino sin retorno”, dijo Felipe González, que clausuró la jornada afirmando que “Brasil se ha convertido en un país previsible, con reglas que respeta y hace respetar internacionalmente”, y de los máximos directivos de dichas compañías, que anunciaron fuertes inversiones en los próximos años para ampliar su base de clientes en el país<sup>13</sup>.

El último ejemplo es el de Colombia, el país con el conflicto armado

más antiguo del continente, donde la estrategia seguida en los últimos años para atraer las inversiones ha consistido en promocionar internacionalmente una imagen de seguridad. A eso se ha dedicado intensamente el Gobierno de Álvaro Uribe en sus ocho años de mandato que ahora llegan a su fin. Y, desde un punto de vista estrictamente empresarial, podría decirse que ha tenido éxito: el país ha registrado elevados niveles de ingreso de inversión extranjera y hasta el propio presidente acaba de recibir el premio al personaje del año que otorga la Embajada española -y copatrocinan el BBVA y Planeta-, porque, según se dice en el comunicado oficial, “desde la firma del Acuerdo de Asociación Estratégica, en el 2008, los dos países mantienen relaciones privilegiadas, como lo demuestra el creciente volumen de inversión española y el flujo de intercambios entre sus sociedades”. Así, para consolidar y extender sus actividades en el marco de lo que se pretende configurar como la sociedad neoliberal del post-conflicto, están despuntando iniciativas empresariales que tratan de fortalecer la reputación de las “empresas responsables” y legitimar sus negocios en Colombia: por ejemplo, se están poniendo en marcha alianzas entre el capital transnacional y diversas microempresas formadas por ex-combatientes<sup>14</sup>. Pero las organizaciones defensoras de los derechos humanos cuestionan las bondades de este discurso: como afirma Aura Rodríguez, de la corporación Cactus, “mientras nuestro Gobierno dice que no existe el conflicto, que se acabó, las evidencias muestran todo lo contrario”<sup>15</sup>. □

\* Pedro Ramiro es investigador del Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) - Paz con Dignidad.

9 Goirigolzarri, J. I., “BBVA: Huellas y perspectivas en América Latina”, en Casilda Béjar, R. (ed.), op. cit.

10 III Cumbre Empresarial Unión Europea-América Latina y Caribe, “Innovación y tecnología: compartiendo retos”, Madrid, 17 de mayo de 2010.

11 Noceda, M. A., “León sale de ‘cacería’”, *El País Negocios*, 6 de junio de 2010.

12 “Brasil llama a la inversión extranjera”, *El País Negocios*, 21 de febrero de 2010.

13 Suplemento especial “Invertir en Brasil: El nuevo líder, visto de cerca”, *El País*, 16 de mayo de 2010.

14 Pulido, A. y Ramiro, P. “La Responsabilidad Social Corporativa de las multinacionales españolas en Colombia”, *Lan Harremanak*, nº 19, Universidad del País Vasco, Bilbao, 2009.

15 Entrevista a Aura Rodríguez, *Público*, 20 de mayo de 2010.

# La expansión de las multinacionales españolas

## Argentina: la inversión extranjera y las privatizaciones

Marisa Bordón\*

*Al comienzo de la década de los 90 se produjo en Argentina una entrada masiva de capitales extranjeros y las inversiones españolas jugaron un papel protagonista. Estas inversiones tienen su explicación en las medidas de ajuste estructural de la época y, especialmente, en el proceso de privatizaciones y, lejos de contribuir al desarrollo económico del país, impactaron negativamente en el ámbito social y económico.*

**A**rgentina se ha convertido, en las últimas décadas, en una de las economías más transnacionalizadas del mundo. Este proceso tiene sus orígenes en los años 90 y se debe, en gran parte, al impulso sin precedentes que las medidas de ajuste estructural dieron a las inversiones extranjeras directas.

Las medidas de ajuste propuestas por el Banco Mundial y el F.M.I. fueron aplicadas en Argentina como parte de la solución a la crisis económica en la que se encontraba el país a finales de la década de los 80. Estas medidas, que pueden resumirse en el plan de convertibilidad, las privatizaciones, la desregulación y la liberalización comercial y financiera, buscaban estabilizar la economía conteniendo el proceso inflacionario, reducir la participación del Estado para hacer más productivos y eficientes los mercados y sanear las cuentas públicas para reanudar el pago de la deuda. Si bien los tres componentes de la política económica tenían un impacto positivo en la atracción de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) al

país, el proceso de privatizaciones es el factor más importante.

¿Qué elementos del proceso de privatizaciones atraían la IED al país? Antes de responder a esta pregunta, es preciso recordar que la privatización de servicios públicos es de por sí una inversión atractiva al permitir el acceso a mercados cautivos que garantizan las rentabilidades futuras. Pero en el caso argentino se sumaron otros elementos propios del proceso argentino y no de otros.

En primer lugar, los consorcios que participaban en la licitación de las empresas del Estado debían estar compuestos obligatoriamente por: una multinacional del sector que prestara su experiencia e introdujera modernas tecnologías, grupos económicos locales que facilitaran el conocimiento del mercado interno y capacidad de negociación y, por último, bancos extranjeros que aportaran la financiación, puesto que la forma de pago, en la mayoría de los casos, incluía una parte en títulos de deuda externa. De hecho se favoreció la capitalización de títulos de deuda pública



Paula Cabido

externa en detrimento de los aportes en efectivo, aceptándolos a valor nominal, cuando su valor de mercado representaba sólo el 15% del mismo.

Estas características revelan una de las verdaderas motivaciones del proceso: garantizar beneficios a la elite económica del país formada por los acreedores externos y los grupos económi-





cos locales. Por un lado, los acreedores externos capitalizaban deuda que creían incobrable y, por el otro, los grupos económicos locales compensaban la pérdida de subvenciones del Estado, como resultado de la retirada de la intervención pública en la economía, con la participación directa en los beneficios de las nuevas empresas privatizadas. La participación en estas empresas también les permitía continuar teniendo contratos como proveedores.

En segundo lugar, existían otros incentivos a la IED relacionados con la necesidad de llevar adelante el proceso lo más rápido posible, debido a la situación apremiante de las cuentas públicas y a la necesidad de legitimación del Gobierno de Carlos Menem recién llegado al poder. Se realizaron concesiones que resultaban muy atractivas puesto que garantizaban y elevaban las rentabilidades de estas inversiones. Se conservaron los monopolios naturales, se aumentaron las tarifas, antes y después de la venta, se renegociaron los contratos y se realizaron concesiones de seguridad jurídica a las cláusulas de beneficios. La renegociación de las condiciones contractuales hizo mella en los criterios de calidad y en las inversiones futuras exigidas para asegurar una mejora en la eficiencia de las empresas privatizadas.

Según un informe realizado por la CEPAL en 2001, el 67% de los capita-

les que ingresaron en concepto de privatizaciones eran extranjeros y más de las tres cuartas partes de esos capitales correspondieron a la modalidad de IED<sup>1</sup>. Progresivamente, los ingresos por privatizaciones fueron perdiendo importancia y las fusiones y adquisiciones de empresas privadas ocuparon el primer puesto, lo que representó el 49% de los ingresos en IED entre 1997 y 2001. No obstante, estas operaciones se encontraban íntimamente relacionadas con el proceso de privatizaciones, puesto que una parte importante de las mismas correspondía al cambio en la estructura de propiedad de las privatizadas. Los bancos extranjeros y los grupos locales fueron vendiendo sus participaciones<sup>2</sup> a las transnacionales que integraban los consorcios debido a que los contratos no fijaron limitaciones temporales para la reventa de acciones. El resultado fue una creciente concentración y centralización del capital.

### España: el actor principal

Es en este contexto particular de privatizaciones donde la IED española toma el protagonismo en Argentina desplazando en importancia a Estados Unidos, inversor tradicional de la región. Es necesario tener en cuenta que este momento coincide con una serie de cambios estructurales dentro de la

“ La IED española toma el protagonismo en Argentina desplazando en importancia a Estados Unidos, inversor tradicional de la región ”

economía española que impulsa las inversiones al exterior, como la privatización de empresas públicas y apertura de sus mercados, el fortalecimiento de su sistema financiero y una fuerte

capitalización de las empresas, producto de la buena situación económica del país. Por otro lado, las empresas españolas estaban más dispuestas a la internacionalización por la necesidad de crecer ante el desafío que les planteaban a corto plazo las condiciones de la Unión Europea, siendo su destino principal América Latina.

La IED española en Argentina alcanzó los 27.000 millones de dólares entre 1992 y 2000, si se computan operaciones de canje de acciones y otras semejantes, representan la cuarta parte del total de la IED recibida<sup>3</sup>. No sólo se destaca por su aspecto cuantitativo, sino también por el posicionamiento de las empresas españolas como protagonistas en sectores claves de la economía argentina, como energía eléctrica, comunicaciones, petróleo y sector financiero. Las más representativas son Repsol en YPF, Telefónica de España en la Empresa Nacional de Telecomunicaciones, Endesa e Iberdrola en el sector energético y los bancos Bilbao Vizcaya Argentina y Santander Central Hispano.

Los beneficios que obtienen estas empresas en el proceso no tienen su contrapartida en un aumento en la calidad para los usuarios, ni en aumento de empleo. Tampoco se producen efectos de arrastre en la economía por las nuevas tecnologías incorporadas, puesto que apenas se introdujeron, ni se reducen las tarifas como consecuencia del aumento en la productividad. Todos estos efectos que supuestamente se deberían producir por la entrada de inversiones extranjeras directas en los países receptores, según la teoría neoliberal, no se dan en Argentina.

Por el contrario, hay una serie de impactos negativos que se suman a los desequilibrios económicos que las medidas de ajuste estructural no lograron solucionar.

1 CEPAL (2002). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.

2 *Ibid.*

3 Ministerio de Economía de la República Argentina (Dirección Nacional de Cuentas Internacionales-2003)

# La expansión de las multinacionales españolas

## Algunos impactos de la IED española en Argentina

Uno de los impactos más importantes fue la concentración y centralización de capitales. Al comienzo del proceso se favoreció la presencia de pocos oferentes y se fijaron elevados patrimonios como requisitos para participar en las licitaciones. No hubo intención de fragmentar la propiedad de las empresas privatizadas, no se colocaron acciones en los mercados de capitales, ni se realizaron ofertas preferenciales a los usuarios y trabajadores. La falta de regulación de los sectores privatizados y las concesiones contractuales fomentaron las posteriores fusiones y adquisiciones. Desde entonces las empresas transnacionales que más activamente participaron en estas operaciones desarrollaron estrategias de integración vertical y horizontal que consolidaron la concentración de capitales, traduciendo en menores riesgos, tasas de retorno muy elevadas y gran poder en la determinación de la estructura de precios por parte de las empresas que participaron en las privatizaciones. Tal es el caso de Telefónica, Repsol y Endesa, que a través de sus participaciones en otras empresas terminaron controlando su segmento de mercado e introduciéndose en otras actividades que nada tenían que ver con su actividad principal.

El coste de vida se incrementó por el aumento de las tarifas de los servicios públicos. Los precios aumentaron no sólo como parte de las concesiones hechas a los consorcios, sino también después de ser privatizadas por el poder que fueron adquiriendo. En el caso del servicio de telefonía, las tarifas subieron un 711% antes de la transferencia a manos privadas, y un 124,4% entre 1991 y 2001<sup>4</sup>, lo que hizo que el precio en Argentina superara ampliamente al internacional. Telefónica de Argentina se convirtió

4 Azpiazu, D.; Basualdo, E. (2004). *Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales*. FLACSO, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Argentina.

“ La IED española en Argentina alcanzó los 27.000 millones de dólares entre 1992 y 2000 ”

en la sede internacional que más beneficios reportaba a su matriz en España durante esta década.

En cuanto al mercado laboral, la entrada de IED española no creó empleo sino que lo destruyó. El desempleo pasó del 7% al 18% en 10 años, no sólo por la reorganización de las empresas privatizadas que expulsan trabajadores, sino también por la importación de insumos del exterior que perjudica a algunas empresas proveedoras del Estado. Por otro lado, la integración vertical y horizontal protagonizada por las empresas españolas produjo una unificación de intereses ya que las empresas que en un sector son competidoras, en otro pueden ser aliadas. El interés común favoreció la flexibilización y precarización laboral, presionando los salarios a la baja, haciendo más barato el coste del trabajo y mayor la parte de la productividad de la que se apropiaron los empresarios.

En el caso de YPF, entre agosto de 1990 y abril de 1997 se despidieron 34.917 personas<sup>5</sup>, con la llegada de Repsol a YPF se desarticulaban pueblos enteros que habían nacido alrededor de la actividad petrolera de la región.

5 Orlansky, D.; et al. "De la sindicalización a la informalidad. El caso Repsol-YPF". *Revista argentina de sociología*, 2003, vol. 1, nº 1, noviembre-diciembre, pp. 7-26.

“ Los beneficios que obtienen estas empresas en el proceso no tienen su contrapartida en un aumento en la calidad para los usuarios, ni en aumento de empleo ”

El aumento de las tarifas perjudicó en mayor medida a las familias, especialmente a la fracción de sociedad más desfavorecida, dificultando el acceso a los servicios públicos. Este elemento junto con la pérdida de empleos y la precarización del mercado laboral explican el aumento de la desigualdad que se produce en Argentina durante la década.

De acuerdo a las estadísticas recogidas en la CEPAL en su anuario de 2005, el porcentaje de ingreso correspondiente al primer quintil de la población (el más pobre) se redujo entre 1990 y 1999, pasando de un 1,5% a un 1,2%. En el caso del quintil más alto, el porcentaje de ingreso aumentó en el mismo período, pasando de un 39,3% en 1990 a un 42,9 en 1999.

Un impacto que no puede cuantificarse pero que resulta muy significativo es la pérdida de herramientas para la conducción de proyectos de desarrollo del país, relacionado con el carácter estratégico de las actividades en las que participa el capital extranjero.

A estos impactos sociales y económicos de la IED, que hemos analizado en términos de las inversiones españolas pero que pueden extrapolarse al resto, debe sumarse un elemento importante: los flujos de capitales de IED eran necesarios para compensar una serie de desequilibrios macroeconómicos. Esto no ocurrió debido a que la entrada de IED tuvo su contrapartida en la salida de capitales a través de repatriación de dividendos, precios de transferencia por importación de equipos e insumos y "salarios gerenciales" pagados a las casas matrices.

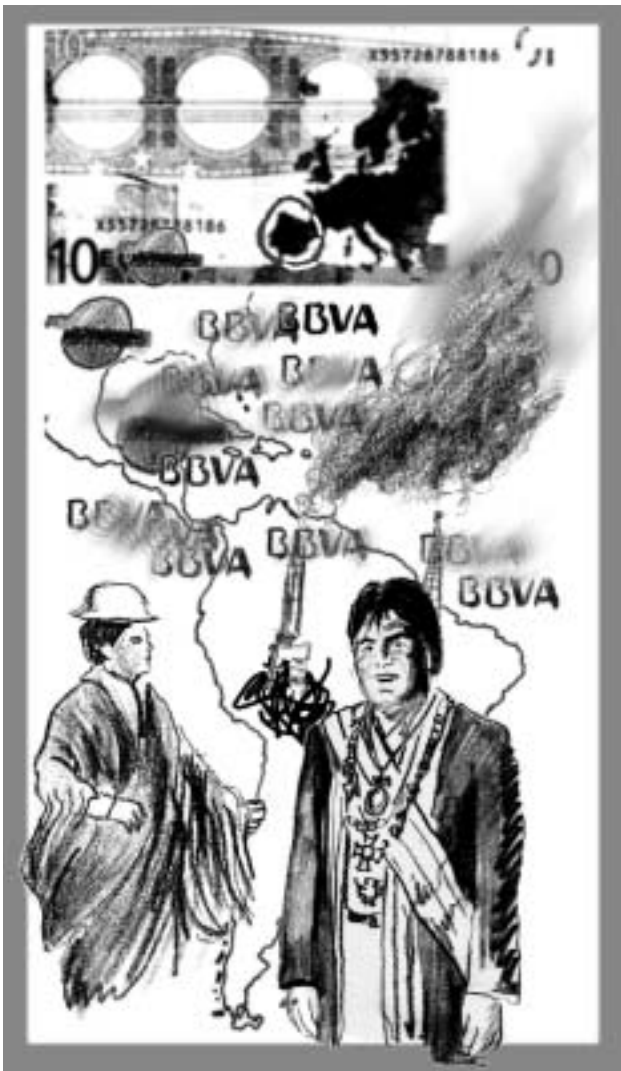
En resumen, analizando los impactos de la IED se puede concluir que los efectos positivos de la entrada de capitales extranjeros que sostiene la doctrina neoliberal no se han dado en Argentina. □

<sup>6</sup>Marisa Bordón es investigadora del Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) - Paz con Dignidad y del Master de Economía Internacional y Desarrollo de la Universidad Complutense de Madrid.

# Bolivia, entre el proceso de cambio y el poder de las multinacionales españolas

Erika González y Tania Martínez Portugal\*

*Bolivia empezó a ser rentable para la Inversión Extranjera Directa cuando se pusieron a la venta las grandes empresas estatales del país. Fue entonces cuando los capitales foráneos iniciaron su control sobre prácticamente todos los ámbitos económicos. En este proceso, las multinacionales españolas han estado presentes en sectores tan estratégicos como el agua, la electricidad, la banca, los hidrocarburos, etc. A través de la actividad y los impactos pasados y actuales de dos de estas empresas, BBVA y Repsol, se puede deducir por qué la población se rebeló contra las compañías transnacionales a principios del siglo XXI.*



La introducción de Bolivia en el neoliberalismo estuvo marcada por la aprobación del Decreto Supremo 21060 en 1985 que suponía el fin del protagonismo del Estado en la gestión económica, establecido tras la Revolución de 1952. A partir de la década de los 80 se implementaron las recetas del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional a través de diversas modificaciones legislativas cuyo objetivo no era otro que la atracción de la Inversión Extranjera Directa (IED). Es entonces cuando se privatizan numerosas empresas es-

tatales, pero no aquellas que eran estratégicas. En la segunda mitad de la década de los noventa se llevó a cabo el llamado “proceso de capitalización” que significó la venta a las multinacionales extranjeras de estas empresas estatales clave. Entre los países emisores de IED, España cumple un papel significativo llegando a ser el tercer mayor inversor en términos de capital acumulado desde finales de los noventa.

En el presente artículo analizaremos el contexto en el cual la IED española aterriza en el país, sus implicaciones, el papel que han desarrollado las transnacionales españolas, y en concreto, el caso del BBVA y Repsol.

## La Ley de Capitalización y la IED española

En el inicio del primer Gobierno de Gonzalo Sánchez de Lozada (1993-

# La expansión de las multinacionales españolas

1997; 2002-2003) ve la luz la Ley de Capitalización que da paso a la entrada de inversión extranjera en las empresas estatales más importantes como Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) y la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL), entre otras. Aunque se intenta diferenciar de una privatización para evitar la protesta social, éste es precisamente el objetivo. Con el agravante de la sucesión de irregularidades en la venta<sup>1</sup> y de los cambios fiscales a favor de las empresas transnacionales y en detrimento del Tesoro General de la Nación.

Bolivia no ha sido uno de los destinos principales de la inversión extranjera de España, pero el capital español sí ha sido importante en este país. Además, para España, las inversiones realizadas durante este período en Bolivia han resultado estratégicas. Multinacionales como Repsol, BBVA o PRISA han obtenido, gracias a las reformas neoliberales y el acompañamiento de las políticas y la diplomacia de los sucesivos gobiernos españoles, grandes beneficios que les han permitido continuar con sus actividades y expandirse por el continente. Actualmente, en términos de capital acumulado, España es el tercer país inversor por detrás de los EEUU y Brasil<sup>2</sup>.

La gran mayoría de las multinacionales españolas que operan o han operado en Bolivia lo hacen en sectores estratégicos para la economía tales como la gestión del agua y de los hidrocarburos, la banca, los aeropuertos, los seguros y los medios de comunicación. Hablamos de Repsol YPF, Iberdrola, BBVA, Aena, Abertis, Mapfre, Prisa (Santillana) y de otras compañías que ya se han ido del país como Unión Fenosa, Abengoa, y el Banco Santander. Para ver el papel que han tenido estas multi-

1 Gandarillas, M.; Tahub, M. y Rodríguez, G. (2008). *La nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia*. Icaria y Paz con Dignidad. Barcelona.

2 Datos del Banco Central de Bolivia disponibles en su web.

“ La actividad del BBVA no ha evitado la ausencia de protección social para grandes segmentos de la población, más bien al contrario ”

nacionales en el desarrollo del país se tomarán como ejemplo dos compañías españolas: Repsol y BBVA.

## Las pensiones de jubilación, el negocio para el BBVA

El desembarco de las entidades financieras españolas en suelo boliviano se enmarca en un proceso de bancarización progresiva que se vive en la región latinoamericana a partir de la década de los noventa y en el cual las entidades extranjeras verán su número en aumento. A finales de los noventa, el BBVA y el grupo Santander iniciaron su actividad en Bolivia.

El banco que hoy continúa en el país es el BBVA y centra su actividad en la Administradora de Fondo de Pensiones Previsión (AFP Previsión). En el caso de Bolivia, la AFP es algo más que la compañía que gestiona el sistema de pensiones privado. La capitalización de las empresas estatales establecía que cerca del 50% de las acciones de estas empresas debían pasar a ser propiedad de los bolivianos y bolivianas. Pero el Gobierno de Sánchez de Lozada decidió que quien debía gestionarlo eran las Administradoras de Fondo de Pensiones (AFP). Así, en 1997 se crearon dos AFP: Previsión que fue adjudicada al BBV y Futuro que fue

“ Desde la promulgación del Decreto de Nacionalización de los Hidrocarburos en 2006 la reacción de las multinacionales del petróleo ha sido el rechazo ”

adjudicada a Argentaria. En el contrato se estableció un período de exclusividad de 5 años en el que se prohibía la entrada de otras compañías. Pero hay más, en 1999 se fusionan ambos bancos y se crea un monopolio privado, a cargo del BBVA, que administró el 100% de las pensiones y todas las acciones de la población boliviana. Hasta el año 2001 cuando el Gobierno boliviano obligó a romper dicho monopolio.

Para el Estado la gestión privada de las pensiones no supuso ningún alivio, debido a que tenía que seguir pagando las pensiones anteriores a la reforma, pero sin los ingresos de las antiguas empresas estatales. Por otro lado, la actividad del BBVA no ha evitado la ausencia de protección social para grandes segmentos de la población, más bien al contrario, deja desprotegida a gran parte de la población activa que trabaja en el sector informal y que en 2007 llegó al 60%.

La nueva Ley de Pensiones proyectada por el Gobierno de Evo Morales prevé la creación de una entidad estatal denominada Gestora de la Seguridad Social de Largo Plazo, ofreciendo la posibilidad de optar por una entidad pública para gestionar la jubilación. Ante la posibilidad de ver mermados sus beneficios, la multinacional financiera ha anunciado que pondrá sobre la mesa el Tratado Recíproco de Inversiones entre España y Bolivia que blinda los derechos de la compañía frente a las decisiones soberanas de un Estado como el boliviano.

## Repsol en el lobby petrolero contra el proceso de cambio

En 1999, Repsol inició su actividad en Bolivia de forma indirecta ya que a través de su compra de YPF se convirtió también en propietaria de Andina, una de las empresas que surgió de la privatización de la petrolera boliviana YPF. A partir de ahí la presencia de la multinacional española ha ido creciendo y su negocio actual continúa a través de las filiales Ma-

xus Bolivia, Andina, y Repsol YPF Gas de Bolivia que produce y comercializa el 45% del gas licuado de petróleo del país. Si tenemos en cuenta las cifras que manejaba la compañía en 2007, el total de sus activos era el equivalente a seis veces el Producto Interior Bruto (PIB) boliviano.

El daño que han hecho las multinacionales del petróleo, y entre ellas Repsol YPF, al patrimonio de la población boliviana, a su soberanía, a su derecho a la energía, a los derechos de los pueblos indígenas y al medio ambiente ha estado muy bien documentado en numerosas publicaciones<sup>3</sup> y ha sido denunciado en actos internacionales como el Tribunal Permanente de los Pueblos de Viena (Austria, 2006) y Lima (Perú, 2008)<sup>4</sup>. Es más, la Guerra del Gas de 2003 fue la respuesta de la población a esta situación y, en ella, Repsol YPF tuvo un papel protagonista porque fue una de las impulsoras del proyecto Pacific GLP, que representaba el explotación histórica al que había sido sometido Bolivia en el sector de los hidrocarburos. A la multinacional española del petróleo le han atribuido el establecimiento de sobrepuestos, el pago a proveedores no identificados, a compañías del mismo grupo corporativo, etc. para sobredimensionar los gastos<sup>5</sup>.

Es importante señalar aquí el papel de transnacionales como Repsol en el proceso de cambio de Bolivia, iniciado con el Decreto de Nacionalización de los Hidrocarburos en 2006. Desde su promulgación, la reacción de las multinacionales del petróleo ha sido el rechazo y la puesta

en marcha de la maquinaria mediática, política y diplomática que tienen a su disposición. En este contexto ha sido destacable la defensa a ultranza de los intereses económicos de Repsol por el Gobierno español. Todo ello con el fin de frenar cualquier medida que disminuya sus elevados beneficios.

Después de cuatro años parecen haberse calmado las tensiones pero esto no quiere decir que las multinacionales petroleras hayan aceptado perder la capacidad de decisión en la explotación de hidrocarburos, todo lo contrario, continúan presionando al actual Gobierno para mantener su posición privilegiada. Por ejemplo, en la conferencia "Sociedades Inflamables", realizada en julio de 2009 en La Paz, el representante de un lobby petrolero afirmaba que la na-

“ El reto sigue estando en desmantelar el poder de estas multinacionales y someter su actividad al respeto de los derechos fundamentales de la población ”

cionalización estaba mal hecha y que se iba a estar privatizando en 5 años. Frente a estas afirmaciones el Gobierno de Bolivia se posiciona diciendo que el Decreto de Nacionalización establece el marco donde las compañías son socias y no patronos. En cambio, las multinacionales tienen en su mano una elevada capacidad de presión, no sólo por la diplomacia de los países de origen de estas compañías y los tratados bilaterales de inversiones que las protegen, sino porque la ausencia de su inversión ha ocasionado, y sigue haciéndolo, el desabastecimiento energético del país. Algo que no puede ser revertido por la estatal YPF que, de momento, tiene medios limitados para realizar la exploración y explotación directamente, aunque tenga teóricamente la administración

de las compañías petroleras. De este modo, el Gobierno boliviano llama a la inversión extranjera y las multinacionales ponen sobre la mesa sus condiciones.

### Los resultados actuales de la IED española

El BBVA y Repsol son sólo dos ejemplos del modo de actuar de las multinacionales españolas en Bolivia y esta forma de proceder se ha repetido con Abengoa en la privatización del agua en Cochabamba, con Iberdrola en La Paz y sus impactos laborales<sup>6</sup>, con la ausencia de inversión de Red Eléctrica de España, el sesgo informativo de los medios de Prisa en contra del Gobierno de Evo Morales y las irregularidades cometidas por la editorial Santillana<sup>7</sup>.

Lo que ha supuesto la entrada de IED foránea en Bolivia y en concreto los impactos de las multinacionales españolas en el país se desarrollarán en un libro que publicará este año el Observatorio de Multinacionales en América Latina - Paz con Dignidad. Como adelanto, los dos ejemplos de este artículo reflejan cómo estas transnacionales no han contribuido a la mejora de la calidad de vida de la población, ni a fortalecer sus decisiones soberanas, más bien han actuado en sentido contrario. Una vez que la población se ha pronunciado eligiendo un Gobierno que ha impulsado políticas de cambio, el reto sigue estando en desmantelar el poder de estas multinacionales y someter su actividad al respeto de los derechos fundamentales de la población. □

*\*Erika González y Tania Martínez Portugal son investigadoras del Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) - Paz con Dignidad.*

3 Gavaldá, M. (2006). *Viaje a Repsolandia*, Tútuma Edicions, Barcelona.

4 Los informes de los casos presentados al TPP y las sentencias de las dos sesiones están disponibles en la web [www.enlazandoalternativas.org](http://www.enlazandoalternativas.org).

5 McGuigan C. (2007). *Los beneficios de la inversión extranjera. ¿Cuáles fueron sus resultados en el sector de petróleo y gas en Bolivia?*, Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario, La Paz.

6 Sáez, C.; Barba, M.; Lago, J. (2009). "Análisis de las políticas de Responsabilidad Social Corporativa de las multinacionales vascas: los casos de BBVA e Iberdrola". *Lan Haremanak* nº 19.

7 Martínez Portugal, T. "Filias y fobias políticas de los medios de comunicación en Bolivia: el caso de PRISA". *Boletín OMAL* nº 38, enero de 2010.

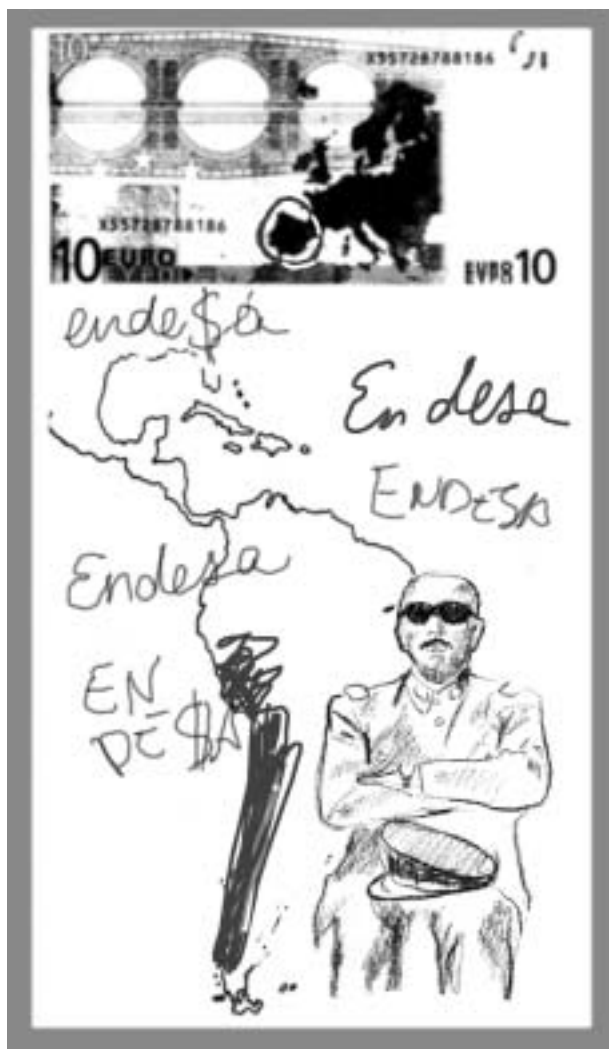
# La expansión de las multinacionales españolas

## La inversión española en Chile: auge y caída de Endesa

José Miguel Ahumada\*

*Durante la dictadura militar chilena (1973-1990) las IED estaban centradas en el sector minero y con inversiones principalmente de EEUU, mientras que con la llegada de la democracia comienza a emerger el sector de servicios como núcleo estratégico para las IED, dirigidas principalmente por los capitales españoles. Dicho cambio se concentra principalmente en el sector de comunicaciones, electricidad y financiero. De este modo, desde la década de los noventa, tenemos dos estrategias dominantes de las empresas transnacionales en Chile: por un lado, las centradas en la producción y exportación de recursos naturales (principalmente sector minero, cobre esencialmente, sector frutícola y celulosa) y, por otro, las centradas en los servicios para el mercado interno. Dentro de este último campo nos concentraremos en el caso de Endesa y sector eléctrico chileno.*

Paula Cabido



La historia del sector eléctrico está arraigada a los proyectos desarrollistas del Estado chileno en los años 40 del siglo pasado. En 1943, bajo el Gobierno de Juan Antonio Ríos (Frente Popular), se crea Endesa con el objetivo de desarrollar el Plan de Electrificación del país, incluyendo la generación, el transporte, producción y distribución de energía eléctrica. Endesa llegó a ser una de las principales empresas nacionales, siendo la base del desarrollo hidroeléctrico del país.

Por otro lado, la Compañía Chilena de Electricidad (Chilectra), segunda em-

presa de electricidad más grande (a cargo de distribuir y comercializar la energía eléctrica en la Región Metropolitana y en la V región, las dos regiones más pobladas de Chile), se funda en 1921 por agentes privados extranjeros y es nacionalizada en 1970, bajo el Gobierno de Salvador Allende.

### Privatización en manos de empresarios nacionales

Tras el golpe de Estado de 1973 y la llegada de la dictadura militar se reestructura el modelo de desarrollo y el sector eléctrico. En 1980 comienzan las priva-

tizaciones en el sector. En un principio fueron pequeñas licitaciones públicas de empresas eléctricas en el Sur del país (SAETAL y FONDEL) que pasan a manos privadas nacionales, para luego iniciar las privatizaciones a las más importantes empresas (Endesa y Chilectra).

En la segunda mitad de los años ochenta se genera la más importante privatización del sector eléctrico, Endesa y Chilectra, cambiando radicalmente toda la estructura del sector, de predominio casi total del Estado en la producción y distribución de energía, al control por parte de empresarios nacionales de dicho cam-

po productivo y de servicios. El proceso de privatización se genera vía el llamado “capitalismo popular”, mecanismo por el cual se venden pequeños paquetes accionariales a funcionarios públicos, instituciones privadas y militares de empresas desmembradas con el fin de evitar la concentración. A pesar de lo anterior, el resultado es una importante concentración por parte de Enersis sobre Endesa y Chilectra, la primera, por su lado, concentrada en gran medida en funcionarios de la dictadura militar, como lo es el caso de José Yuraszeck<sup>1</sup>.

En la década de los noventa se genera una importante internacionalización de Enersis<sup>2</sup>, principalmente a Argentina, Colombia, Brasil y Perú, siendo, por tanto, el principal conglomerado energético chileno y uno de los más importantes en Latinoamérica.

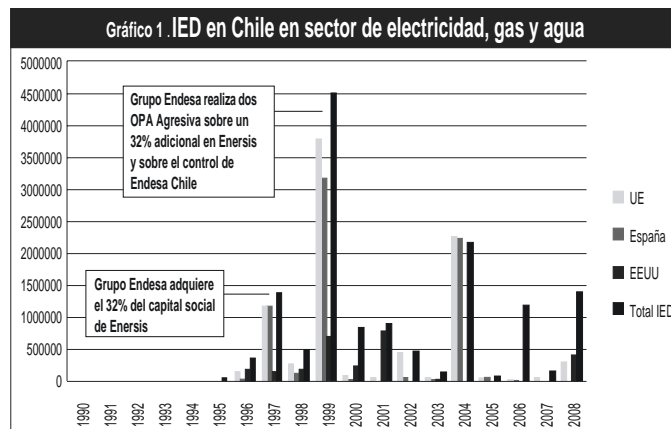
Tenemos, por tanto, un conjunto de políticas privatizadoras en América Latina del sector eléctrico y de energías, más un holding chileno con amplia inserción en Latinoamérica. Es este campo el que genera los incentivos para la llegada de las IED españolas en Chile en general y de Endesa España en particular.

### Sector eléctrico, el Grupo Endesa

En 1997, Endesa España entra al mercado latinoamericano eléctrico de la mano de

1 Monckeberg, M. O. (2001), *El Saqueo de los grupos económicos al Estado chileno*, Ediciones B Grupo Zeta, Santiago, Chile.

2 Holding privado chileno con filiales como Endesa y Chilectra.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Comité de Inversiones Extranjeras del Gobierno de Chile.

Enersis, vía una alianza estratégica entre ambas, adquiriendo de este modo un 29%<sup>3</sup> del capital social de Enersis (1.179 millones de dólares). En 1999, Grupo Endesa realiza una OPA agresiva sobre Enersis, adquiriendo otro 32% de las acciones de dicho holding y el mismo año realiza una segunda OPA agresiva (hablamos de una inversión de 2.146 millones de dólares) que le permite el control, esta vez, de Endesa Chile.

Finalizado el proceso que dura tres años, Endesa España se hace cargo del holding de Enersis, con el 63,9% del capital social (ver gráfico1).

3 El mismo año Grupo Endesa aumenta su capital social sobre Enersis a un 32%.

El anterior proceso se circunscribe en el más amplio objetivo del Grupo Endesa de consolidar una posición dominante en el mercado eléctrico latinoamericano, que incluía adquisición de empresas en Argentina, Perú, República Dominicana y Venezuela.

En el momento en el que el Grupo Endesa se hace con las más importantes empresas eléctricas comienza un importante proceso de desinversión, llamado “Plan Génesis”. Lo anterior es debido, principalmente, a la adecuación al proyecto de especialización en el sector energético, por la crisis energética chilena entre 1998-1999 y por el importante endeudamiento de Enersis por la compra de Endesa S.A.

A este conjunto de desinversiones se le suma la adquisición en el año 2000 de las principales empresas eléctricas de la región metropolitana, Chilectra y Compañía Eléctrica Río Maipo S.A<sup>4</sup>. Mediante una OPA agresiva sobre las dos empresas, el Grupo Endesa se hace con el 98% (ya poseía con antelación un 72,6%) del capital social de Chilectra (en una inversión de 364 millones de US\$) y con el 98,4% de la segunda empresa, que enfatizan la nueva especialización de Endesa en el sector energético.

### Consecuencias

A pesar de los procesos anteriores de desinversión, el Grupo Endesa ha terminado poseyendo un control sobre el 53% de la capacidad del Sistema Interconectado

4 Posteriormente, Endesa debe vender dicha empresa en el marco de un segundo proceso de desinversión.

Empresas vendidas	Empresas compradoras	Monto
Participación accionarial de TRANSELEC	Hydro Québec	1.076 millones de US\$
Participación accionarial en Aguas Cordillera S.A.	Aguas Andina S.A.	189 millones de US\$
Anglian Water	Empresa de Obra Sanitaria de Valparaíso S.A.	137 millones de US\$
Sitios unifamiliares y macrolotes del proyecto Santuario del Valle y sitios industriales y macrolotes del Proyecto ENEA		50 millones de US\$

Fuente: Rozas Balbontín (2009: 108).

# La expansión de las multinacionales españolas

Central (SIC)<sup>5</sup>, mientras que, por otro lado, actualmente posee un 83% de los derechos de agua en Chile lo que le asigna un control económico tácito sobre el sector eléctrico chileno. Lo anterior es importante en la medida en que se crea en la práctica un oligopolio sobre el sector eléctrico que impide la llegada potencial de otros inversionistas, y que, en cuanto el campo eléctrico es un monopolio natural y un núcleo estratégico de una economía nacional, el que controla dicho sector aumenta considerablemente su poder. Sólo basta recordar la huelga de inversiones en el año 2005 por parte de Enersis, la empresa Suez Lyonnaise des Eaux S.A., asociada con el Grupo Matte en Colbún, y la empresa AES en Gener (EEUU), que tuvo una manifestación clara en el apagón general sobre seis regiones del país el 23 de septiembre del 2002<sup>6</sup>.

Por otro lado, las políticas de inversión reales que ha efectuado el Grupo Endesa España en Chile han sido en gran medida de traspaso de propiedades, originalmente en posesión de accionistas nacionales (fondos de pensiones principalmente). Tal como vemos en el recuadro, las inversiones más sustanciales corresponden a los procesos de transferencia de propiedad ya nombrados. En este sentido, tal como afirma Rozas, el accionariado del Grupo Endesa "se relaciona más con objetivos de consolidación de posiciones alcanzadas y con la elevación de tasas de rentabilidad de las filiales, y menos con la creación de capacidad productiva, sus inversiones en el sistema eléctrico chileno se han limitado a la continuación de los proyectos programados por Endesa S.A., de Chile, y/o por Enersis durante los años noventa, cuando el grupo español no tomaba todavía el control del conglomerado eléctrico chileno"<sup>7</sup>.

5 Es una red de conexiones eléctricas creada por el Estado chileno entre 1940 y 1950, que va desde la tercera región hasta la décima región abasteciendo aproximadamente el 93% de la población chilena.

6 Herreros, F. (2009), «La "reestatización" de Endesa profundiza la privatización de la energía eléctrica» en <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=84135>

7 Rozas Balbontín, P. (2009), *Internacionalización y expansión de las empresas eléctricas españolas en América Latina*, Editorial LOM, Santiago, Chile.

Las inversiones productivas realizadas por Endesa España corresponden a proyectos ya elaborados por los antiguos accionistas. Las inversiones más importantes que ha realizado Endesa España han sido la central Ralco y Palmucho (ya planificado en los noventa por los antiguos accionistas) y su participación mayoritaria en el proyecto de Hidroaysén.

Considerado por el entonces presidente de Endesa, Luis Rivera, como "uno de los mayores emprendimientos eléctricos de los últimos tiempos de Chile, de toda América Latina y, si me apuran, del mundo"<sup>8</sup>, el proyecto de la central hidroeléctrica Ralco, con una inversión de 570 millones de US\$, inicia sus actividades en el año 2004, por un lado con una potencia instalada de 570 MW, una generación media anual de 3.100 GWh y aportando el 9% de la energía re-

“ Se crea en la práctica un oligopolio sobre el sector eléctrico que impide la llegada potencial de otros inversionistas ”

querida por el SIC y, por otro, inundando 3.500 hectáreas ancestrales de los mapuche pehuenches y forzando la relocalización de alrededor de 500 miembros de aquellas comunidades. Esta contradicción entre un crecimiento económico y derechos indígenas y medioambientales se manifiesta, de nuevo, en el proyecto hidroeléctrico Hidroaysén.

En el año 2005, Colbún S.A. y Endesa formulan el proyecto de la construcción de seis centrales hidroeléctricas en la IX región que generarían un 35% del consumo eléctrico chileno. Con un 51% del capital social en manos de Endesa, este proyecto recibió un amplio apoyo por parte de la élite política tanto

8 Aylwin, J. (2004), "Se inauguró la central Hidroeléctrica Ralco en Bio Bio", en <http://www.mapuche-nation.org/espanol/html/medioambiente/ma-ntcs-05.htm>

de la Concertación (coalición de centro) como de la Alianza por Chile (coalición gobernante en ese momento). A pesar de esto, se generó un amplio movimiento nacional con redes internacionales que buscan enfatizar la destrucción ambiental de la Patagonia y la degradación cultural de la población indígena que vive en estos territorios<sup>9</sup>.

El proyecto cambia de dueño el año 2007, año en que Endesa comienza un proceso de "reestatización", pero esta vez en manos del Estado italiano. En el 2007, Enel<sup>10</sup> adquiere el 24,9% de Endesa España, y junto con la empresa inmobiliaria Acciona devienen en pacto controlador, lo que se traduce en la práctica en el control de Enersis y, por lo tanto, en un agente principal del SIC chileno. La salida de Endesa España del sector eléctrico chileno marca el fin de un ciclo, pero da comienzo al nuevo ciclo del capital italiano en el sector eléctrico. Sus consecuencias están por verse, sólo tenemos claro que ENEL ha recordado el 45% de las inversiones de Endesa<sup>11</sup>, dando indicios de que el horizonte no va a ser muy diferente de lo que se está viviendo hoy. □

\*José Miguel Ahumada es investigador del Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) y de la Universidad Complutense de Madrid.

9 Un ejemplo bastante interesante de estas respuestas de parte de la sociedad civil es el del movimiento "Patagonia Sin Represas", que articula grupos de agitación, intelectuales, artistas, y que participan en todo tipo de actividades, vinculándose con partidos y movimientos políticos. Para ver sobre esto, [www.patagoniasinrepresas.cl](http://www.patagoniasinrepresas.cl)

10 Tal como dice el Director de el diario "El Siglo" "Ente Nazionale per l' Energie Electrica, Enel SpA, es la mayor empresa eléctrica de Italia y la segunda de Europa por capacidad instalada. Luego de la adquisición de Endesa España, produce, distribuye y vende electricidad y gas en 22 países de Europa, Norteamérica y América latina, con una potencia de unos 83.000 MWS, y una cartera de más de 52 millones de clientes. Es también el segundo operador de gas natural en Italia, con cerca de 2,6 millones de clientes y una cuota de mercado del 10% acerca de en términos de volumen." (Herreros, 2009).

11 "Enel recorta un 45% las inversiones de Endesa nada más tomar el control", *El País*, 13 de marzo de 2009.



# Las inversiones españolas en el sector financiero mexicano. Dos historias entrelazadas

Samuel Verbanaz\*

*Para poder entender el papel que juega la Inversión Extranjera Directa (IED) española en México y sus características principales primero es necesario conocer cómo fue el proceso por medio del cual las empresas españolas lograron introducirse en el país. En este sentido, es necesario plantear el problema desde una doble vertiente: un proceso autónomo en cada uno de los países pero cuya articulación permitió la internacionalización de las empresas españolas hacia el territorio mexicano. Sin embargo, este proceso no se puede calificar de independiente entre ambos países, ya que son dos partes de un mismo movimiento a escala mundial de internacionalización empresarial, liberalización, privatización y desregulación de las economías nacionales y de la economía mundial en su conjunto. Por tanto lo que primero se expondrá en este artículo son los cambios acaecidos en los dos polos protagonistas de esta investigación. Es decir, se pretende primero poner en claro cuáles fueron los cambios estructurales tanto en México como en España, que, en última instancia, deberían considerarse como determinantes para que se diera una articulación entre ambos procesos que permitiera la entrada de inversiones españolas en México. En este sentido, dadas las características de la IED española, el análisis estará centrado en el sector financiero.*

Paula Cabrido



Como en el resto de América Latina, en México hubo un radical giro en la estrategia de desarrollo desde los años 80. Desde la década del 30 se empezó a delinear en algunos países latinoamericanos una

estrategia de desarrollo que se vino a conocer como “industrialización por sustitución de importaciones” (ISI), que logró implantar en gran parte de América Latina nuevas capacidades industriales y permitió mejoras en los ni-

veles de vida de algunos sectores de la población, aunque, por supuesto, sin superar la situación de dependencia de estos países periféricos. Sin embargo, desde los años 70 se da un cambio de rumbo radical en la definición de las

# La expansión de las multinacionales españolas

estrategias de desarrollo de la región.

En diciembre de 1987, en plena crisis de la deuda en México, se firma el primer Pacto Económico, donde la reducción de las funciones del Estado en el proceso económico, al igual que las políticas económicas liberalizadoras que afectaron de forma global al conjunto de la economía (a nivel empresarial, sectorial y regional), fueron los cambios más importantes que introdujo esta reforma estructural<sup>1</sup>.

Las reformas legislativas que prepararon el terreno para favorecer la entrada de capitales extranjeros en México se iniciaron en 1984. En este año se modificó la Ley de 1973 para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera Directa. Pero la de 1984 no fue la única reforma de la ley en lo referente a la IED. Hubo modificaciones de la misma y se promulgaron leyes nuevas de carácter amplio para regular y promover la IED además de decretos y regulaciones más específicas para diferentes sectores (ver Cuadro 1).

El sector bancario ha sido el receptor del 48% de la IED española en el período 1993-2009, siendo con diferencia el de mayor importancia relativa (ver Gráfico 1).

Para entender cómo logró la banca española introducirse en el mercado mexicano es necesario presentar

<sup>1</sup> Dussel Peters, E. (2000). *La inversión extranjera en México*. CEPAL, Santiago de Chile. p. 14.

Año	Principales características
1973	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprobación de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera Directa.</li> <li>• Restricciones a la IED en 142 clases económicas según la Clasificación Mexicana de Actividades Económicas y Productos.</li> </ul>
1984	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No requerimiento de autorización para la IED menor del 49% del capital de la empresa, excepto en las actividades señaladas por la ley.</li> <li>• Fomento de la IED incluso por encima del 50% del capital en actividades de mayor tecnología, exportación o sustitución de importaciones.</li> </ul>
1993	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminación de las limitaciones del establecimiento de la IED en cuanto a la ubicación geográfica (antes, con la ley de 1973 y 1989 se promovía la IED fuera de las zonas industriales de las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey).</li> <li>• Eliminación de un gran número de restricciones. Del total de las 704 actividades listadas en la Clasificación Mexicana de Actividades Económicas y Productos, 606 se establecen como 10% abiertas a la IED, 35 actividades permiten una participación de la IED hasta en un 49%, 37 actividades una IED hasta en un 100% con previa aprobación y sólo en 16 actividades se excluye la propiedad o control de la IED.</li> </ul>
1999	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminación de las restricciones en la IED en el sector financiero, permitiendo la participación mayoritaria del capital extranjero en un gran número de actividades del sector.</li> </ul>

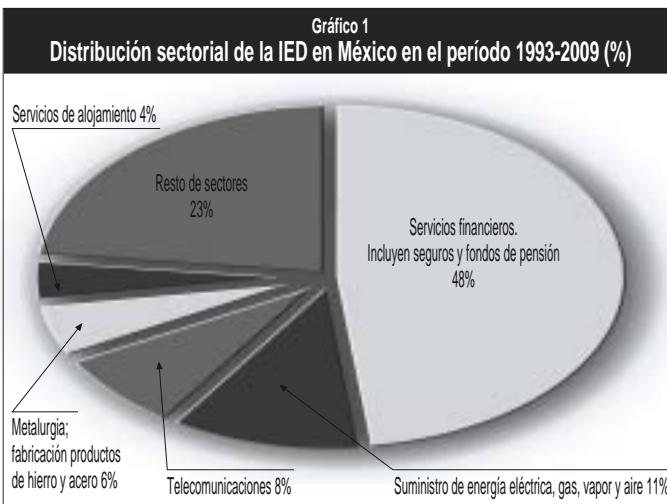
Fuente: *Elaboración propia a partir de Dussel Peters, E.; La inversión extranjera en México; Op. Cit. p.15-23.*

un esbozo del proceso de privatización de la banca en México. En 1982 se llevó a cabo la nacionalización del sector bancario mexicano dentro del marco de la crisis de la deuda iniciada en agosto de 1982 en el propio México. Así se llega al año 1990 con una banca en manos del Estado, y es entonces cuando se anuncia el inicio de las privatizaciones mediante una reforma constitucional que permitiría lo que se llamó la "desincorporación bancaria".

La privatización de la banca aportó aproximadamente unos 12.000<sup>2</sup> millones de dólares al fisco. Una vez vendidos los bancos (18 en total), los nuevos grupos que los adquirieron, por diferentes motivos relacionados con la desregulación financiera, la forma de adquisición, y la propia gestión, dejaron a los bancos recién privatizados en una situación crítica. Fue así que una vez desencadenada la crisis del sistema bancario mexicano, tan sólo 4 años después de su privatización, el Esta-

do tuvo que intervenir para ayudar a la banca emitiendo deuda por un valor que ascendía a los 60.000 millones de dólares en 1998, nada menos que cinco veces el precio de venta de los 18 bancos privatizados<sup>3</sup>.

Así, después de la crisis de 1995 y del rescate llevado a cabo por parte del Estado se da un importante proceso de reestructuración de la banca. En este momento una gran cantidad de bancos se encuentran en situación de quiebra y es entonces cuando se inicia un intenso período de compra de los bancos por capitales extranjeros. Es realmente el inicio de las "extranjización" del sector bancario mexicano, que



Fuente: *Elaboración propia a partir de datos de DataInVex.*

<sup>2</sup> Avalos, M., Hernández, F. (2006); *Competencia bancaria en México*. CEPAL, México. p.24. Los autores de este artículo calculan que el precio de venta era 3.53 veces el valor en libros de los bancos vendidos, por lo que a priori no parecería que la operación fue una venta a bajo precio.

<sup>3</sup> *Ibid.* p.31, n.42.

de ser estatal en 1990 pasó a tener una participación de la banca extranjera que alcanzó el 90% en 2001<sup>4</sup>. Es decir, en un lapso de sólo 11 años se privatizó la banca y fue adquirida en su amplia mayoría por capitales extranjeros, convirtiéndose con diferencia en el país latinoamericano con una mayor presencia de capitales foráneos en el sector financiero.

### La entrada de IED en el sector financiero mexicano

Las reformas del sistema bancario español se iniciaron en 1974, continuaron durante la década de los 70 y 80, introduciendo mayor margen de maniobra para la actuación de bancos y cajas, hasta que llega un momento particularmente importante en 1992 y 1993, ya que se liberalizan los movimientos de capitales internacionales, lo cual dio un impulso decisivo para la internacionalización de la banca española, particularmente hacia América Latina.

Por otro lado, a partir de finales de los años 80 los mayores bancos españoles han seguido una estrategia de fusiones y adquisiciones para lograr así un doble objetivo (ver Cuadro 2): reforzar su presencia en el mercado e incrementar sus niveles de competitividad. Este proceso permitió a algunos bancos españoles lograr un tamaño suficiente para poner en marcha la internacionalización de sus operaciones. Ha habido dos protagonistas principales en el proceso de centralización de la banca española: BBVA y Santander, precisamente los dos bancos españoles de mayor presencia en México.

### La banca española en México

Siguiendo el planteamiento inicial, una vez caracterizado el escenario de privatización, internacionalización y centralización bancaria en España y Mé-

**Cuadro 2. Cronograma de las principales fusiones en la banca española durante el período de mayor intensidad (1988-1999)**

1988:	Fusión del Banco Bilbao con el Banco Vizcaya. Creación del Banco Bilbao Bizcaya (BBV).
1991:	Fusión del Banco Central con el Banco Hispano. Creación del Banco Central Hispano (BCH).
1994:	El Banco Santander toma el control del Banco Español de Crédito (Banesto).
1998:	Integración del Banco Exterior de España (BEX), la Corporación Bancaria de España, la Caja Postal y el Banco Hipotecario de España con Argentaria.
1999:	Unión del Banco Santander con el BCH. Creación del Banco Santander Central Hispano (BSCH).
1999:	Fusión del BBV y Argentaria. Creación del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA).

xico podemos pasar a analizar cuáles han sido las principales características de la inserción de la banca española en el país azteca.

El proceso de expansión de la banca española hacia Latinoamérica en general, y a México en particular, ha tenido un rasgo fundamental: la introducción en las actividades de banca comercial, históricamente la principal actividad de la banca española. Teniendo en cuenta esto, la estrategia más efectiva era la compra directa de entidades ya existentes con su correspondiente red de oficinas comerciales.

Además, la banca española ha entrado con fuerza en la administración de los fondos de pensiones privados. Ha sido debido a que las privatizaciones en América Latina, y en particular en México, han afectado no sólo a las empresas y los servicios públicos sino también a los sistemas de previsión que los bancos españoles han podido tomar protagonismo en la administración de los fondos de pensiones mexicanos.

Ya en el año 2002 la cuota de mercado en activos de fondos de pensiones del BBVA y el Santander representaba el 30,7%<sup>5</sup>. De este modo los bancos españoles están gestionando una buena parte de este sistema de pensiones que acaba de raíz con la solidaridad intergeneracional y en parte con la propia noción de "seguridad social", e introduce de lleno a los traba-

jadores obligatoriamente en las vicisitudes de los mercados financieros, anclando por tanto una parte de los desembolsos que recibirán durante la jubilación a las variaciones de precio de los productos financieros donde son invertidos

sus aportaciones.

Si bien hay bancos españoles manejando los fondos de pensiones y son actores importantes en este ámbito, hay que evitar correlacionar directamente, de forma superficial, la mejoría o empeoramiento de la calidad de las pensiones antes y después de los cambios legislativos con la actuación de los bancos en este sector. La propia decisión de pasar de un sistema de reparto a uno de capitalización individual privado es una decisión política, si bien desde el sector financiero se presiona de forma sistemática a los gobiernos a revisar la forma en que se gestionan los sistemas de previsión emitiendo informes sobre la insostenibilidad a medio plazo de los sistemas públicos de pensiones<sup>6</sup>. Pero una vez logrado el cambio en la legislación los bancos, actúan dentro de la legalidad a pesar de que se considere eficiente o ineficiente, justa o injusta, la forma de capitalización individual privada.

Sin embargo queda claro que una vez se han privatizado los sistemas de previsión lo que regirá su funcionamiento serán criterios de rentabilidad privada, dentro de las normas establecidas por la ley, y poco importará para éstos que la cobertura del sistema de pensiones llegue al conjunto de toda la población garantizando un nivel de vida adecuado, mientras la gestión de los fondos les aporte ganancias suficientes. □

*\*Samuel Verbanaz es investigador del Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) - Paz con Dignidad y del Master de Economía Internacional y Desarrollo de la Universidad Complutense de Madrid.*

4 CEPAL (2002); *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2002*. Santiago de Chile, p.118.

5 Chislett, W. (2003); *La inversión española directa en América Latina: Retos y oportunidades*. Real Instituto Elcano, Madrid. p.190. Sólo se ha logrado conseguir datos actualizados para los fondos gestionados por BBVA-Bancomer, que a diciembre de 2009 gestionaba el 15,64% de los fondos de pensiones. [http://www.consar.gob.mx/boletin\\_estadistico/recursos.shtml](http://www.consar.gob.mx/boletin_estadistico/recursos.shtml)

6 Un ejemplo reciente se puede ver en "El sistema de pensiones sobrevive a los 'expertos'" *Público* 22/02/2010.

# La expansión de las multinacionales españolas

## La Inversión Extranjera Directa y las empresas transnacionales en Centroamérica

Benjamín Ramos y Laura Zavaleta\*

*Las empresas transnacionales en Centroamérica determinan el flujo del comercio internacional y, en ese sentido, resulta relevante investigar e indagar el comportamiento del flujo de las inversiones extranjeras en los países de la región, marcado por las características que las empresas transnacionales imponen en estos países.*

Los países de la región centroamericana han percibido, en promedio, desde el año 2000 al 2009, 27.963,1 millones de dólares y se ha registrado una tasa de crecimiento en los últimos nueve años del 65,33%<sup>1</sup>. En el año 2009 se dio una caída del 32,8%, fruto de la recesión económica mundial

De hecho, la crisis económica en los Estados Unidos, el principal inversionista y destino de exportaciones de las economías de México y Centroamérica, afectó notoriamente las corrientes de IED hacia estos países en 2009, en especial la inversión dirigida a las plataformas de exportación. La IED en Centroamérica recibió 5.026 millones de dólares, lo que equivale a una caída del 32,8% con respecto al año anterior.

Sin embargo, también hay que destacar que, a pesar de la crisis económica de los Estados Unidos, este país continuó siendo la principal fuente de IED en 2009, con una participación superior al 51%, seguido por los Países Bajos con el

13%. En otras palabras, Estados Unidos no ha perdido su hegemonía en el control de los mercados centroamericanos por medio de sus empresas transnacionales.

Después de los Estados Unidos, la Unión Europea es el segundo socio comercial más importante de Centroamérica con cerca del 10% del comercio total de los bienes<sup>2</sup>. Centroamérica (con excepción de Costa Rica) exporta hacia Europa principalmente bienes primarios.

Según datos oficiales de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), Costa Rica por sí sólo ya es responsable del 59% de las exportaciones hacia la Unión Europea y del 44% de las importaciones.

### Relaciones asimétricas

Podemos afirmar que las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Centroamérica son asimétricas, más de la mitad de los flujos comerciales se concentra en dos países únicamente, Costa Rica y Panamá.



Paula Cabido

Para el caso panameño, si bien no se dispone de datos oficiales acerca del destino sectorial de esta inversión, sobre la base de las fusiones y adquisiciones y de los proyectos de inversión anunciados en 2009, es posible inferir que gran parte de la IED fue destinada a los servicios, destacando las inversiones en el sector inmobiliario y de la construcción, así como en telecomunicaciones y turismo. En este último sector, de entre las grandes transnacionales que anunciaron inversiones en el mismo, se encuentran Telefónica (España), Trump (Estados Unidos), Hilton Hotels (Estados Unidos) y Via Tertia (España).

Costa Rica mostró dinamismo en la atracción de nuevos proyectos de inversión destinados principalmente al

1 Cálculos propios con base a datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), estimaciones sobre la base de cifras oficiales al 28 de abril de 2010.

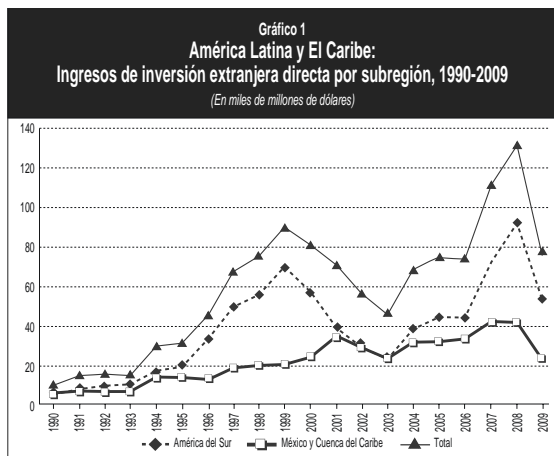
2 Hernández González, G. (2007). *La Agricultura de América Central en juego*. Banana Link e ICCO, p. 3.

sector servicios, destacando las inversiones de las empresas estadounidenses StarTek y Motif y la francesa Teleperformance en el rubro de centros de atención. Asimismo, continuó buscando atraer inversiones en manufacturas de alta tecnología y artículos médicos y entre las principales operaciones de 2009 se destacan la entrada de Merrill's Packaging y las reinversiones de Boston Scientific, Hologic, Hospira y Allergan, todas ellas de los Estados Unidos<sup>3</sup>.

Guatemala recibió un monto de 566 millones de dólares en IED, un 25% menos que en 2008. Debido a que la caída reportada fue la menor entre las economías centroamericanas, el país incrementó su participación en el total de la inversión en la región del 10% en 2008 al 11% en 2009. Entre las mayores inversiones se encuentran las del grupo mexicano procesador de leche Lala, la confitera colombiana Colombina y la estadounidense NCO Group en el rubro de centros de llamadas. El proyecto de inversión de 700 millones de dólares de la empresa de capital chino estadounidense Jaguar Energy tuvo que posponerse por problemas de financiamiento a raíz de la crisis financiera.

Honduras registró una importante caída en los flujos de inversión causada, en gran parte, por las condiciones de inestabilidad política provenientes del golpe de Estado. La IED se redujo a 500 millones de dólares, es decir, que fue un 44% inferior con respecto a 2008. Las entradas de capitales fueron en su mayoría reinversión de utilidades, lo que muestra un escaso movimiento de proyectos nuevos. El sector más dinámico fue el de las telecomunicaciones y este dinamismo se reflejó, en particular, en las empresas de te-

3 Información provista por la Agencia de Promoción de Inversión de Costa Rica, CINDE (véase [www.cinde.org/](http://www.cinde.org/)).



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), estimaciones sobre la base de cifras oficiales al 28 de abril de 2010.

lefonía celular Tigo, Claro y Digicel, todas transnacionales.

Nicaragua recibió 434 millones de dólares en IED, un 31% menos que en 2008. Los sectores más dinámicos fueron el de energía y minas, debido a la política gubernamental de modificar la matriz de generación de electricidad, el de telecomunicaciones, debido a la ampliación de la red telefónica nacional, y el de turismo. Como consecuencia, el sector energético captó el 51% de la IED mientras que el de comunicaciones sólo el 14%.

#### Tipo de inversión extranjera en Centroamérica

Al hacer un análisis de los rubros en los que se concentran las IED queda claro que el objetivo de dicha inversión no es en ningún momento la transitoriedad a la industrialización de los países de economías dependientes como son los países centroamericanos sino, más bien, la profundización de las políticas de terciarización de los estados que estas empresas transnacionales imponen en estas economías.

En ese sentido, a nivel sectorial, la manufactura y los servicios continuaron liderando la captación de IED. La industria manufacturera captó un 42% de la IED total, en particular las industrias de productos metálicos, maquinaria y equipos, que representaron el 60% de

las corrientes dirigidas al sector manufacturero. El sector de servicios recibió el 50% de la IED y, por su participación en el total, se destacan como principales receptores los servicios financieros (22%), el comercio (10%) y el rubro de otros servicios (16%). Por su parte, el sector extractivo mostró una fuerte contracción y disminuyó su participación del 18% en 2008 al 4% en 2009<sup>4</sup>.

#### El caso de El Salvador

La década de los noventa marca un punto de inflexión en las políticas públicas de El Salvador. Con el arribo de ARENA<sup>5</sup> a la dirección del Ejecutivo se materializaron las recomendaciones del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional en la política económica por la vía de la condicionalidad del financiamiento externo. El primer préstamo de ajuste estructural (PAE I) del Banco Mundial incluía como condiciones para su desembolso la privatización del sistema bancario, la desregulación de precios y la reducción de las barreras comerciales, entre otras medidas. Asimismo, el PAE II incorporaba la privatización de las empresas públicas no financieras como una política de 'modernización del sector público', que en septiembre de 1996 generó la contratación un préstamo específicamente para esas actividades<sup>6</sup>.

Este proceso permitió que empresas transnacionales se insertaran en la dinámica productiva nacional a través de los servicios públicos, especialmente en la banca y las telecomunicaciones. El supuesto fundamental de estas acciones consistió en hacer creer que la administración pública es ineficiente a todas lu-

4 Cfr. *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2009.

5 Alianza Republicana Nacionalista, ARENA, principal partido político de Derecha en El Salvador.

6 Préstamo de Asistencia Técnica para la modernización del sector público por 24 millones de US dólares. Banco Mundial, préstamo 4082.

# La expansión de las multinacionales españolas

ces y que la gestión privada unida al flujo de inversión extranjera directa dinamizaría la economía e incorporaría nuevas tecnologías en la prestación de los servicios.

En un inicio de la aplicación de reformas neoliberales en El Salvador, el sistema bancario fue absorbido por la oligarquía salvadoreña. Sin embargo, a partir del año 2008 los establecimientos financieros han sido transnacionalizados mediante la venta a empresas extranjeras como Citibank, HSBC, Banco Colombia, etc.

El sistema de pensiones, asimismo, tenía como socio mayoritario al Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA): participaba en el mercado con el 51% de la administradora Previsión y con el 50% de Máxima y Porvenir; hasta que en el año 2000 decidió fusionar estas empresas. BBVA participa del 51% de la nueva AFP, mientras el resto se distribuye entre los conocidos conglomerados financieros que operan en el país.

El monopolio de las telecomunicaciones era administrado desde 1963 por el Estado a través de la Administración Nacional de Telecomunicaciones (ANTEL). Ahora el sector es controlado completamente por el capital transnacional en un mercado oligopólico, lo que permite la colusión. El conjunto de acciones mayoritarias en el servicio de telefonía fija fueron adquiridas en un primer momento por France Telecom, ahora pertenecen mayoritariamente a América Móvil (capital mexicano), una multinacional que opera en todo el continente. La oferta de telefonía móvil está a cargo de CTE- Personal, Telefónica, Telemovil y Digicel, todas de capital extranjero.

Parte de este interés renovado de las empresas extranjeras en el país tuvo que ver con las empresas de seguros. La Centroamericana, por ejemplo, que había trabajado en El Salvador desde 1915, en 1999 pasó a formar parte del conglomerado español Mapfre<sup>7</sup>.

7 Historia de La Centroamericana, disponible en la página de la empresa.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), estimaciones sobre la base de cifras oficiales al 28 de abril de 2010.

Encontramos una dinámica muy generalizada de operaciones de las empresas transnacionales que ahora se han volcado a varios sectores de la economía incluyendo la comida rápida, la venta al detalle (Walmart es una de las transnacionales de más presencia en Latinoamérica) y los servicios de centros de llamadas (Sykes, Stream, telefónicas). Sin embargo, el objetivo de este recuento es evidenciar que la aplicación de las reformas neoliberales ha trastocado profundamente la estructura productiva del país y por supuesto, la ocupación, con sus formas, sus modalidades tecnológicas y sus aportaciones sociales.

Dichas empresas transnacionales, que en su mayoría son españolas, empiezan a tener mayor participación a partir de la privatización de los servicios públicos desarrollada en los años noventa. Este proceso, que no está fuera del marco de acción de las oligarquías locales, ha permitido el ingreso de cierta cantidad de capital en forma de dinero que se instala en el país bajo las condiciones preferenciales que se les ofrece a las empresas extranjeras, con la ayuda de un mercado laboral desvalorizado y con la oportunidad de

“ Hablar de las empresas transnacionales es hablar del poder económico real a nivel mundial que intenta controlar los pueblos latinoamericanos ”

abrir nuevos mercados a través de los servicios recién privatizados.

Según el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, desde los años noventa se inicia el proceso de transnacionalización de las empresas españolas y su punto culminante se dio en el año 1999, ya que el 65% de la IED española se encontraba en la región.

De un total de 37 empresas españolas radicadas en el

país<sup>8</sup>, aquellas que disputan lugares más prominentes tanto a nivel nacional como a nivel continental son Telefónica, Banco Santander, BBVA, Mapfre, Calvo y Santillana.

El Salvador recibió 431 millones de dólares por concepto de IED en 2009, lo que representa una caída del 45% con respecto a 2008 y corresponde al 9% de las inversiones realizadas en Centroamérica. La magnitud de la reducción con respecto a los dos años anteriores se explica por el hecho de que en esos años el país registró las mayores entradas de IED de su historia. Los principales sectores de destino de la inversión fueron servicios financieros (32%), maquiladora (24%) e industria (19%). Destacan las inversiones de las estadounidenses Apparel Production Services y Darlington Fabrics y la colombiana Supertex.

Hablar, por tanto, de las empresas transnacionales es hablar del gran capital corporativo que domina los estados nacionales de El Salvador y de la región Centroamericana; es hablar del poder económico real a nivel mundial que intenta controlar los pueblos latinoamericanos, pero que, sin duda, están existiendo despertares de resistencias a dicha dominación.□

\* Benjamín Ramos y Laura Zavaleta son investigadores del Centro de Investigación sobre Inversión y Comercio. El Salvador (CEICOM).

8 Según información de la Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de El Salvador, actualizada al 20 de abril de 2010.

Tratados de partenariado económico en África: multinacionales, derechos humanos y desarrollo

## ¿Más libre comercio genera más crecimiento y más bienestar?

Gemma Tarafa y Miquel Ortega\*

*El marco comercial entre la Unión Europea y África para las próximas décadas se está negociando en la actualidad a través de los Acuerdos de Partenariado Económico. Las negociaciones, si siguen por el camino actual, no van a ser la solución a los problemas que sufren algunos países africanos, al contrario, pueden conllevar severos impactos negativos para amplias capas de la población africana. Los posibles beneficios para determinadas empresas exportadoras europeas y africanas no justifican el sacrificio que pueden suponer los nuevos acuerdos para la mayoría de la población, los perjuicios en el marco de la integración regional africana y la reducción del margen de maniobra macroeconómico y social de los países africanos. Pero no todas las cartas están repartidas, aún es posible cambiar las normas del juego y evitar los impactos negativos que se pueden derivar de estos acuerdos.*

Paula Cabido



La existencia de acuerdos comerciales regionales comienza ya a tener una historia larga. Si bien existían algunos acuerdos desde inicios de los años 60 (la misma Unión Europea nació con un acuerdo de este tipo), es durante los años 90 cuando comienzan su progresión ascendente tanto en número como en temáticas que se incorporan en el ámbito de la negociación

La mayoría de los acuerdos más actuales incorporan elementos tanto de comercio internacional de bienes como de servicios y muchas veces van acompañados de la incorporación de políticas de

“cooperación para el desarrollo” (ver ilustración 1).

Desde el bloqueo de las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio en la llamada Ronda de Doha iniciada el año 2001, han sido los acuerdos regionales los que han tomado el relevo de los acuerdos globales comerciales como punta de lanza para el establecimiento de marcos de libre comercio de obligado cumplimiento.

### El papel de la UE

La Unión Europea tiene un papel importante en el establecimiento de estos

nuevos acuerdos, no sólo porque es la zona mundial con más acuerdos comerciales regionales firmados, sino porque continúa con una activa política de promoción de nuevos acuerdos. A finales del año 2009 tenía en negociación nuevos acuerdos regionales con Asia (ASEAN, India, Corea), Norte América (Canadá), América Latina (Mercosur), Magreb y Oriente Medio (Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Autoridad Palestina, Siria, Tunicia), Europa del Este (Ucrania) y los países ACP (África-Caribe-Pacífico) que trataremos más en detalle.

# La expansión de las multinacionales españolas

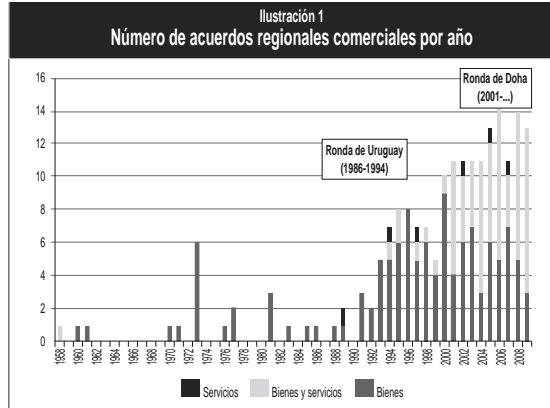
A inicios de los 90 los acuerdos de libre comercio se justificaban fácilmente bajo la secuencia:

Acuerdos de libre comercio= más comercio internacional= más crecimiento= más bienestar.

La idea básica era simple: señores gobernantes de los países del Sur, sacrifiquen parte de su margen de maniobra, acordemos a través de los tratados la prohibición de la mayoría de las políticas de gestión del comercio internacional (eliminen las barreras proteccionistas de todo tipo), potenciemos la privatización de buena parte de las estructuras públicas para permitir la competencia internacional, y asumamos la disminución de los recursos públicos obtenidos de los aranceles de las importaciones. Todo ello facilitará tal cantidad de crecimiento y generará tal bienestar que estas limitaciones serán compensadas con creces.

La experiencia ya existente ha mostrado que esta ecuación no se ha cumplido. Los Acuerdos de Libre Comercio no han llevado el bienestar prometido, al contrario, en demasiadas ocasiones han dificultado el desarrollo de los países y esto ha conllevado más pobreza para buena parte de la población que se ha visto desbordada por la situación.

Ante esta constatación, el discurso actual no ha cambiado significativamente, únicamente se han hecho matizaciones. Se sigue argumentando que la solución mágica pasa por el aumento del comercio internacional garantizado por los acuerdos regionales de libre comercio. La única novedad consiste en reconocer que quizás sea necesario pasar por una breve fase de "ajuste", en la que los conflictos sociales ambientales y sociales se agudicen, pero, tras ella, de nuevo se encontrará la "tierra prometida" del mayor bienestar. Es una versión contemporánea de la conocida en la literatura internacional como "curva de Kuznets" (ilustra-



Fuente: OMC.

ción 2). La integración de las políticas de cooperación con las políticas comerciales se justifica justamente para facilitar el paso "del mal trago" en esta fase de transición.

## ¿Cómo se alcanza el bienestar?

¿Qué evidencias existen de que estos procesos se hayan dado en las experiencias existentes? No existen. La inmensa mayoría de los estudios muestran que, al contrario, no se puede asumir que un mayor comercio internacional acabe generando mayor bienestar ¿Por qué? Básicamente porque el proceso de generación de bienestar es más complejo que el de generación de riqueza (aumento del PIB), requiere entre otros muchos factores:

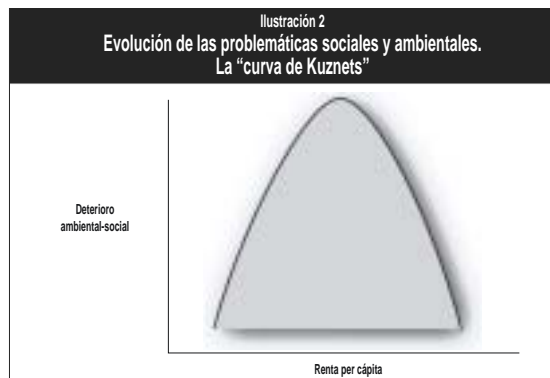
- **La existencia de un sistema democrático que permita una adecuada conexión entre demandas ciudadanas y políticas públicas.**

Lo contrario conlleva procesos de concentración económica en pocas

manos y abandono de las partes más desfavorecidas por los ajustes económicos generados. No es difícil pensar en numerosos países con sistemas poco democráticos en los que unas pocas familias –oligarquía local - con seguridad van a concentrar toda la riqueza que en el mejor de los casos se pueda generar en determinados sectores asociados a un mayor comercio internacional. La Unión Europea en la práctica, cuando negocia acuerdos

regionales, no diferencia entre países con dictaduras o democracias, con buenos o malos sistemas de salvaguarda de los derechos humanos, etc. La razón es simple, pese a la retórica de desarrollo y comercio internacional, la Unión Europea está simplemente favoreciendo la internacionalización de la economía europea, los impactos exteriores están siempre a la cola de las prioridades en la negociación. Un ejemplo, la Unión Europea, a través de los *Economic Partnership Agreements* (EPAs), quiere fijar las normas del comercio internacional de los países africanos con la Unión Europea para las próximas décadas, las negociaciones las están llevando a cabo con países con importantes problemas democráticos. Según el *Democracy Index* de la revista *The Economist*, en el año 2008, de los 44 países africanos analizados, uno

de ellos era considerado como una democracia plena, Mauricio, mientras que Sudáfrica estaba en el límite, 15 se consideraban como estados híbridos y 22 como estados con regímenes autoritarios y/o estados fallidos. Nada de lo anterior impide a la Unión Europea presionar a los países para que hipotequen su futuro durante décadas de manera inmediata y en total desconexión sobre la legitimidad de





los firmantes y las derivaciones para sus sociedades.

- **Capacidad para regular e implementar las políticas públicas.** Es decir, una administración que funcione bien, con capacidad para establecer normativas en todas las zonas del país y capacidad para cumplirlas. No es difícil pensar en numerosos países donde esta condición no se cumple, en particular la parte de implementación de las políticas. Pese a ello, las únicas medidas con las que se apoya a los países para mejorar la capacidad legislativa y de implementación son ayudas para la buena gobernanza, pero en ningún caso se establece el conseguir los objetivos de buena gobernanza como pre-condición para la entrada en vigor de los acuerdos comerciales firmados, aspecto éste que sería lógico si verdaderamente se priorizara el desarrollo frente a la internacionalización *per se*.
- **Capacidad para recaudar por otras vías que no sean aranceles y capacidad para redistribuir.** No es casualidad que en muchos países sean los aranceles uno de los sistemas principales de financiación estatal, son simples de recaudar y en muchas ocasiones se pagan en monedas fuertes. El proceso de transformación a un sistema de recaudación basado en impuestos directos (sobre el margen de beneficio empresarial de las empresas locales) e indirectos (sobre el consumo, por ejemplo) es extraordinariamente complejo y tiene impactos redistributivos muy importantes. Las incipientes clases medias, los pequeños empresarios y el conjunto de ciudadanos, deben pagar por unos servicios (educación, sanidad, infraestructuras) que en muchas ocasiones no existen o son de calidad paupérrima. No hace falta ser un visionario para comprender que estos procesos requieren un ritmo paulatino y muy adaptado a la capacidad de la sociedad en la que se lleva a cabo para no acabar generando importantísimos conflictos sociales y/o la im-

“ La UE, cuando negocia acuerdos regionales, no diferencia entre países con dictaduras o democracias, con buenos o malos sistemas de salvaguarda de los derechos humanos ”

posibilidad práctica del cambio de política fiscal y la consecuente reducción de los ingresos de la administración pública. Sin embargo, la Unión Europea, en las negociaciones de los EPAs, mantiene una posición muy inflexible en los plazos y condiciones de liberalización. Durante años ha presionado a los países del ACP para que acepten una liberalización mínima del 80% en un plazo de 15 años, una imposición que ha encontrado la oposición de muchos países africanos que han mostrado su desacuerdo ya que no existe ninguna barrera técnica para mantener inamovibles estos aspectos, se trata meramente de una imposición.

- **El no uso de otros mecanismos que falsean la competencia.** Si se eliminan los aranceles y otros sistemas de limitación a la entrada de productos del ámbito internacional, pero al tiempo uno de los dos *partners* mantiene un sistema de fuertes subvenciones a la producción, lo único que se consigue es una inundación de productos en el país con menos recursos para subvencionar a su industria o servicios. Es exactamente lo que pasa entre la Unión Europea y África, la apertura del mercado entre ambos actores no conlleva un libre-comercio, sino un comercio desigual pues no se

“ Entre la Unión Europea y África la apertura del mercado entre ambos actores no conlleva un libre-comercio, sino un comercio desigual ”

han retirado previamente todo tipo de ayudas a las empresas europeas.

- **Los marcos normativos comerciales internacionales van anteceditos de regulaciones ambientales y laborales internacionales de obligado cumplimiento.** Si se anteponen los acuerdos comerciales a los otros tipos de acuerdos se produce una situación ideal para que se genere una situación de injusticia ambiental o social en la que los países con menos recursos acaben acumulando las industrias o negocios con mayores impactos indeseados, pues la lógica del mercado desplaza a las actividades más contaminantes y/o problemáticas desde el punto de vista social a las zonas con mayores externalidades, es decir costes menores.

Detrás de la ecuación a más comercio internacional, más crecimiento y por tanto más bienestar encontramos, entre otros, al Consejo Europeo y a la Comisión Europea. Esta última tiene el mandato del Consejo para llevar a cabo las negociaciones y así lo está haciendo desde el año 2001. A parte de la Comisión Europea, hay cuatro órganos más implicados en las negociaciones: Comité 133, Grupo Regional ACP (África, Caribe, Pacífico), Comité de Comercio Internacional (INTA) y Asamblea Parlamentaria Conjunta de la Unión Europea y de los países ACP. La función y la importancia relativa de los mismos varía según sea la fase de negociación y aprobación de los acuerdos. El Gobierno español tiene presencia en todos ellos<sup>1</sup>.

Muchos de los acuerdos comerciales ya aprobados deben ser ratificados en los parlamentos de los países implicados. Aquí, conociendo qué actores españoles forman parte de todo este proceso, tenemos una nueva oportunidad, seguramente una de las últimas, para seguir tratando de impedir que estos acuerdos sigan avanzando. □

*\*Gemma Tarafa es miembro del Observatori del Deute en la Globalització (ODG) y Miquel Ortega es miembro del Observatori del Deute en la Globalització (ODG) y Ent, medio ambiente y gestión.*

<sup>1</sup> Intereses económicos españoles en las negociaciones comerciales Europa-África. La pesca en Senegal como ejemplo. SETEM, 2001.

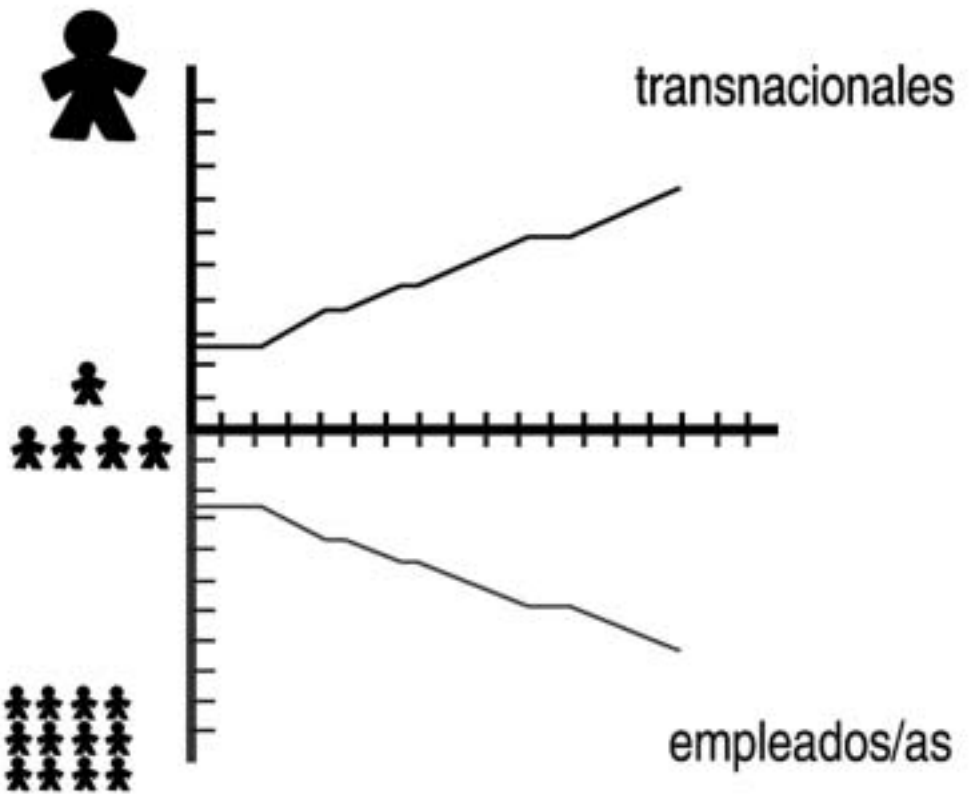
# Consecuencias de la expansión de las empresas españolas

## Empresas transnacionales españolas: a más beneficios, menos salarios

Alberto Garzón Espinosa\*

*La gran expansión de las empresas transnacionales españolas en las últimas décadas ha sido un fenómeno que les ha permitido incrementar cuantiosamente sus niveles de beneficios. Tal expansión ha sido posible gracias al nuevo contexto financiero, el cual ha facilitado la financiación, fundamentalmente, mediante la emisión de acciones de sus actividades económicas. Sin embargo, y como mostramos en este artículo, el crecimiento de los beneficios no se ha traducido en un crecimiento igual en los niveles de empleo o de salarios.*

M<sup>ra</sup> José Comendeiro



**E**l proceso de internacionalización de las empresas se inició a finales del siglo XIX y acusó un considerable descenso en el período comprendido entre las dos guerras mundiales. No obstante, con el ciclo expansivo de la posguerra se inició una recuperación de las inversiones extranjeras directas que se ha intensificado especialmente tras la crisis estructural de los setenta. De hecho, la importancia de las empresas transnacio-

nales en el mundo se ha acentuado en las últimas décadas, tanto en volumen de inversiones como en número de empresas internacionalizadas.

Sin embargo, el crecimiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) se interrumpió en el año 2002, tras haber alcanzado un pico máximo en 2001, coincidiendo con la crisis de las llamadas empresas “punto.com” en Estados Unidos. No obstante, a partir de 2003 los flujos de IED mundial vol-

vieron a crecer exponencialmente, superándose de nuevo en 2006 los máximos históricos.

En 2007 la IED había alcanzado un valor equivalente a 137 veces el valor de 1970<sup>1</sup>, y los flujos mundiales de IED aumentaron en sólo un año un

<sup>1</sup> Fonseca, J. (2008): “Corporaciones transnacionales y tendencias de la inversión extranjera en la globalización” en *Ekonomiaz* N. 68, 2º cuatrimestre.

30% hasta alcanzar los 1.833.000 millones de dólares, una cifra muy superior a la del año 2000 -cuando se alcanzó el último record- (UNCTAD, 2008). En conjunto, durante el período comprendido entre 1982 y 2007 el flujo de inversiones en el extranjero se había multiplicado por 32, los activos de las filiales de las multinacionales se habían multiplicado por 31 y las ventas de estas mismas filiales por nueve<sup>2</sup>.

No todo el flujo de capital se destina a inversiones en nueva planta sino que, como es sabido, pueden ser simplemente la representación contable de las fusiones y adquisiciones transfronterizas (FAT). Las FAT son, de hecho, la forma dominante dentro de la IED y en los últimos años ha representado el 88% del total de IED<sup>3</sup>.

Los flujos de IED y de FAT con origen en España han mostrado también una tendencia creciente, aunque sometida a importantes altibajos, que es incluso más intensa que en el resto del mundo. Si bien hasta mediados de la década de los ochenta las salidas de IED no habían superado nunca los 500 millones de dólares, en el año 2002 esa cifra alcanzaba ya los 58.213 millones, y en el año 2007 llegaba a los 119.609 millones<sup>4</sup>. Sin embargo, nada de esto hubiera sido posible sin los cambios recientes en la economía mundial.

### La “financiarización” de las economías desarrolladas

Tras la II Guerra Mundial, la economía mundial inició un ciclo expansivo que duró hasta la década de los setenta, cuando esta dinámica se quiebra derivando en una grave crisis estructural. La incapacidad de las medidas keynesianas para ofrecer una solución satisfactoria a dicha crisis, unida a la fuerte difusión de la ideología neoliberal a través de todo tipo de *thinks tanks*, condujo a un cambio radical en la configuración de la economía mundial.

<sup>2</sup> *Ídem*.

<sup>3</sup> *Ídem*.

<sup>4</sup> UNCTAD (2010): Base de datos, disponible en [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

“ Los empleados han sido cada vez más rentables para sus empresas, pero no se han visto recompensados con subidas salariales en consonancia ”

La llegada a los gobiernos de partidos políticos de marcado sesgo neoliberal, como el de Ronald Reagan en EEUU y Margaret Thatcher en Reino Unido, posibilitaron la puesta en práctica de medidas de choque que tenían como objetivo recuperar la rentabilidad de las empresas privadas: la desregulación y liberalización de los mercados, las privatizaciones de los activos públicos, así como el recorte en general de los sistemas de bienestar propios de la etapa keynesiana del capitalismo. Y lo consiguieron. Así, las tasas de ganancia se recuperaron a costa de la menor participación de los salarios en la renta y del aumento de los espacios de valorización de las empresas privadas como consecuencia de las privatizaciones y desregulaciones.

Como consecuencia de la profunda liberalización y desregulación del sector financiero proliferaron nuevos agentes financieros (fondos de inversión, fondos de pensiones, *hedge funds*, etc.) y nuevos instrumentos financieros (en especial los llamados derivados). Todo ello agudizó la globalización financiera y contribuyó a modificar el comportamiento de las unidades económicas básicas de las economías, esto es, de las empresas financieras, las empresas no-financieras, los hogares y el Estado.

Este nuevo contexto, que algunos autores han bautizado con el término de “financiarización”, abrió la puerta a nuevas formas de negocio para empresas y hogares y, en particular, permitió a las primeras el uso de nuevas fórmulas para la financiación de sus actividades.

### Las empresas españolas en el contexto de la financiarización

Las empresas españolas se beneficiaron también de todos estos cambios y,

en particular, de la enorme liquidez que existía en el mercado de acciones. Ello permitía financiar sus actividades preferentemente emitiendo acciones, y no a través de préstamos (que era lo habitual hasta entonces), consiguiendo así una financiación más barata. Pero además también permitía a las empresas introducirse con mejores perspectivas en el negocio de la compra de acciones de otras empresas, pudiendo así iniciar procesos de fusión con mayor facilidad.

En el año 2000, la emisión de acciones representaba en los balances financieros el 60% de la financiación total de las empresas no-financieras españolas, mientras que en 1990 no se llegaba al 35%. Pero, además, también ganaba peso la inversión en acciones, que pasó de representar un 10% del balance financiero en 1990 a hacerlo en un 45% en el año 2000<sup>5</sup>.

La expansión de las empresas transnacionales se logró, por lo tanto, gracias a la existencia de este nuevo contexto financiero. Las empresas transnacionales podían incluso comprar otras empresas con las mismas acciones que acababan de emitir, en un proceso denominado “canje de acciones” y que emplearon, entre otras empresas, Repsol y BBVA<sup>6</sup>. El contexto político mundial, con la aplicación en América Latina de los planes de ajuste neoliberales que llevarían a la privatización masiva de empresas públicas, cierra el esquema de expansión de la década de los noventa.

Así pues, encontramos que la dinámica reciente de las empresas transnacionales españolas está muy condicionada por la evolución del ciclo capitalista mundial y, particularmente, por el comportamiento de los mercados financieros. Por todo ello y tras el análisis de algunas variables fundamentales como la IED, los índices bursátiles y las ampliaciones de capital, diferenciamos tres subperío-

<sup>5</sup> BDE (2010): Cuentas financieras de la economía española, disponible en [www.bde.es](http://www.bde.es)

<sup>6</sup> Carpintero, O. (2009): «La “sonrisa” de la heterodoxia» en *Principios*, nº 13.

# Consecuencias de la expansión de las empresas españolas

Tasas medias de crecimiento anual.  
Empleados y Beneficios (después de impuestos).

	Empleados				Beneficios (después de impuestos)			
	1998-2000	2000-2003	2003-2007	1998-2007	1998-2000	2000-2003	2003-2007	1998-2007
BBVA *	1,26%	-1,38%	-0,71%	-0,72%	18,59%	1,40%	18,11%	14,82%
Endesa	11,79%	-3,44%	0,28%	2,30%	14,59%	-1,51%	12,36%	9,95%
Gas Natural	16,95%	-2,02%	1,79%	5,17%	12,07%	3,49%	10,89%	10,46%
Iberdrola *	0,65%	0,43%	11,52%	6,74%	7,91%	5,54%	16,16%	13,20%
Repsol	16,74%	-4,97%	3,61%	4,84%	35,24%	-6,71%	8,17%	11,97%
Santander *	-3,09%	-5,61%	-1,51%	-4,02%	17,83%	3,80%	20,71%	17,16%
Unión Fenosa	30,13%	4,19%	-9,92%	5,75%	16,21%	8,34%	19,87%	18,14%
Promedio	10,45%	-1,83%	0,72%	2,87%	17,49%	2,05%	15,18%	13,67%

\* El primer período es 1999-2002

Fuente: Elaboración propia con datos de AMADEUS (2009) y Asociación Española de Banca (2009).

dos en la última década: dos de expansión y uno de estancamiento.

El primer subperíodo de expansión comienza en torno a 1996 y dura hasta el año 2000, cuando da inicio la etapa de estancamiento. A partir de 2003 la actividad comienza a recuperarse y se inicia así un segundo ciclo de bonanza económica que durará hasta 2007. Pero, ¿cómo han evolucionado los beneficios, los salarios y los empleos de las empresas transnacionales españolas<sup>7</sup> en todo ese tiempo? ¿Han mantenido correspondencia las tres variables en las épocas de bonanza y de estancamiento?

## Beneficios, salarios y empleos

Las principales variables microeconómicas de las empresas transnacionales españolas han mostrado un comportamiento divergente. En los subperíodos de expansión los beneficios de las empresas han tenido gran dinamismo, superando el 15% de crecimiento medio anual, mientras que en el período de estancamiento los mismos se han mantenido en niveles reducidos. El número de empleados<sup>8</sup> también ha seguido un comportamiento pro-cíclico, creciendo en los subperíodos de expansión (fundamentalmente en el

7 Intereses económicos españoles en las negociaciones comerciales Europa-África. Ka pesca en Senegal como ejemplo. SETEM, 2001.

8 Cabe precisar que al ser datos oficiales no se está teniendo en cuenta ni el efecto de las externalizaciones ni la posible existencia de economía informal vinculada a las actividades de la ETN.

primero) y retrocediendo en el de estancamiento.

No ocurre lo mismo con los salarios medios, que han mostrado un comportamiento irregular en los tres períodos: cayeron a un ritmo del 5% anual durante el primer subperíodo (lo que significa que las nuevas contrataciones se realizaron a través de salarios más reducidos), se contrajeron ligeramente en el segundo subperíodo y crecieron en torno a otro 5% anual durante el tercero.

El contraste entre la evolución de los beneficios por empleado y los salarios medios es significativo. A excepción del primer subperíodo, los empleados han sido cada vez más rentables para sus empresas, pero no se han visto recompensados con subidas salariales en consonancia. Así, tanto en el segundo como en el tercer subperíodo el beneficio por empleado creció muy por encima de lo que crecieron los salarios, y cuando durante el primer subperíodo cayeron tales beneficios, aún lo hicieron más los salarios.

Es importante hacer notar que este comportamiento descrito no es en absoluto homogéneo para el conjunto

“ La gran expansión de las empresas transnacionales españolas en las últimas décadas ha sido un fenómeno que les ha permitido incrementar cuantiosamente sus niveles de beneficios ”

Tasas medias de crecimiento anual.  
Salarios medios y Beneficio (antes de impuestos) por empleado.

	Salarios medios				Beneficio por empleado			
	1998-2000	2000-2003	2003-2007	1998-2007	1998-2000	2000-2003	2003-2007	1998-2007
Endesa	-1,45%	0,00%	4,01%	1,57%	-5,81%	9,19%	8,62%	6,24%
Gas Natural	-10,46%	-0,67%	7,19%	0,19%	-2,06%	2,38%	10,05%	5,36%
Iberdrola *	0,00%	3,64%	-3,31%	-0,65%	-12,12%	13,17%	2,84%	4,74%
Repsol	0,77%	-5,02%	6,97%	1,71%	23,10%	-3,89%	2,65%	6,70%
Unión Fenosa	-12,77%	0,82%	4,07%	-1,47%	-15,85%	-2,27%	27,73%	8,20%
Promedio	-2,23%	-0,41%	2,97%	0,56%	0,62%	4,17%	4,83%	4,61%

\* El primer período es 1999-2002

Fuente: Elaboración propia con datos de AMADEUS (2009)

de empresas analizadas. Así, y como podemos ver en las tablas 1 y 2, aunque en conjunto se haya creado empleo (a una tasa media de crecimiento anual de 2,87%), las empresas financieras (Santander y BBVA) han visto reducido su personal de forma importante. Son también estas empresas, precisamente, las que mayor ritmo de crecimiento de los beneficios han experimentado.

## Conclusiones

Un análisis posterior nos permitirá “bucear” entre los datos para estudiar con más detalle las diferencias entre las distintas empresas transnacionales y, si es posible, aumentar la muestra de las mismas. Este artículo, sin embargo, nos aporta desde ya algunas conclusiones significativas que apoyan la tesis según la cual en el seno de las ETN hay distintos grados de beneficiarios al respecto de las actividades empresariales.

De hecho, como hemos visto, el crecimiento de los beneficios no se ha traducido en un incremento igual en los niveles de empleo o de salarios. Más al contrario, la divergencia entre el comportamiento de los beneficios y de los salarios y empleo es cada vez más importante en el conjunto de empresas y para algunas, como las financieras, se da incluso una relación antagónica. □

\* Alberto Garzón Espinosa es investigador del Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) y de la Universidad Complutense de Madrid.

# La retórica de la Responsabilidad Social Corporativa: análisis de diez multinacionales españolas

David Gutiérrez Sobrao\*

*La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) parece haberse impuesto con éxito en los discursos empresariales. Sobre esta hecho existen pocas dudas. Como señalaba The Economist<sup>1</sup>, de forma no demasiado efusiva, la RSC ha ganado la batalla de las ideas. Sin embargo, la confirmación de esta victoria en el terreno ideológico abre una serie de interrogantes relativos a la delimitación del concepto RSC y acerca del alcance e implicaciones del mismo en la realidad de la práctica empresarial.*

M<sup>ra</sup> José Comendador



**E**n el ámbito de las argumentaciones teóricas de entronque más ortodoxo, los posicionamientos varían dentro de un espectro que tiene como posiciones límite, por un lado, visiones de tipo instrumental, que consideran que la RSC únicamente debe ser aplicada cuando tiene impacto directo sobre la rentabilidad, y, por otro, enfoques de tipo normativo, que interpretan la RSC desde un punto de vista moral, es decir, como un imperativo de la práctica empresarial. Este tipo de desarrollos no son inocuos ni tienen un carácter anecdótico, sino que se trasladan a los discursos de críticos y defensores, así como de las propias empresas.

La controversia está, por tanto, abierta. En esencia, aquello sobre lo que nos preguntamos se circunscribe

a un campo de discusión para nada novedoso en el ámbito de la RSC: ¿nos encontramos ante una renovación en los métodos empleados por los grupos empresariales para lograr viejos objetivos? O, por el contrario, ¿es factible una modificación sustancial en los mismos como resultado de la interiorización de las nuevas críticas formuladas por las sociedades donde éstas operan?

Trataremos de brindar cierta luz acerca de la potencial respuesta a estas cuestiones mediante el análisis de ciertos aspectos concretos vinculados con la RSC de diez transnacionales españolas.

## **Dotación de recursos: el caso de la acción social**

Somos conscientes de que la noción de RSC no implica una relación de identidad con los programas relativos a acción social: existen múlti-

ples dimensiones adicionales que implican desembolsos. Sin embargo, la ausencia de información estadística publicada por las propias compañías sobre recursos financieros destinados a los distintos ámbitos de RSC nos lleva a presentar el gasto en acción social como indicador aproximado del esfuerzo en materia de RSC (ver tabla 1).

En términos de volumen, se observa cómo las partidas de gasto social representan un importe escasamente significativo dentro de las cuentas empresariales. El indicador considerado oscila entre el 0,05% (Repsol) y el 0,28% (BBVA). Sin embargo, el aspecto más relevante es el de su evolución temporal: de las diez empresas estudiadas, siete registraron una disminución en la intensidad en el gasto medido por este indicador. De los casos que registraron una evolución positiva, en dos de ellos se partía de niveles relativos por debajo del 0,10% (Acciona e Iberdrola).

<sup>1</sup> Crook, C. (2005). "The Good Company", *The Economist*, 22 de enero, vol. 374, n. 8.410, pp.3-5.

# Consecuencias de la expansión de las empresas españolas

Las dotaciones de recursos consignadas bajo el epígrafe acción social suponen, por tanto, volúmenes anecdóticos sobre el total de operaciones de las compañías analizadas. A pesar de que los discursos empresariales describen una responsabilidad que ha ido creciendo progresivamente respecto a cuestiones sociales y medioambientales, las partidas destinadas a acción social tienden a perder importancia relativa en la actividad de las empresas analizadas.

## Grupos de interés y transparencia

En sus memorias sobre sostenibilidad, las empresas asumen, desde un punto de vista discursivo, compromisos exigentes con todos y cada uno de los grupos de interés y respecto a la sociedad en general. A modo de ejemplo, presentamos algunos fragmentos de los informes de sostenibilidad correspondientes al ejercicio 2008 de algunas de las compañías analizadas. El BBVA establece como elemento guía de su política el lema “trabajamos por un futuro mejor para las personas” y afirma que “quiere ser una empresa que escucha a sus grupos de interés y que integre de la mejor manera posible sus expectativas”<sup>2</sup>. Iberdrola sustancia su visión en el siguiente objetivo “queremos ser la empresa preferida por nuestro compromiso con la creación de valor, la calidad de vida de las personas y el cuidado del medio ambiente”<sup>3</sup>. Repsol manifiesta su compromiso de transformarse en “la empresa que tú quieres” lo que “significa que los valores de sostenibilidad, desarrollo social y respeto al medio ambiente deben formar parte sustancial de nuestros planes de crecimiento”<sup>4</sup>. La visión de Telefónica está en sintonía con las anteriores y se

2 BBVA (2009), *Informe Anual 2008. Responsabilidad Corporativa*, p. 8.

3 Iberdrola (2009), *Informe de sostenibilidad 2008*, p. 30.

4 Repsol (2009), *Informe de responsabilidad social corporativa*, p. 11.

Tabla 1. Gasto en acción social respecto a la cifra de negocio, 2004-2008, porcentajes

	2004	2005	2006	2007	2008	Tasa de variación
BBVA	0,31%	0,29%	0,28%	0,26%	0,28%	-2,49%
Santander	0,48%	0,28%	0,28%	0,26%	0,22%	-17,38%
Endesa	0,18%	0,14%	0,16%	0,22%	0,16%	-2,09%
Iberdrola	0,08%	0,08%	0,12%	0,16%	0,12%	10,20%
Unión Fenosa	0,10%	0,11%	0,10%	0,09%	0,09%	-2,83%
Gas Natural	0,21%	0,17%	0,13%	0,16%	0,12%	-12,52%
Telefónica	0,15%	0,10%	0,08%	0,17%	0,20%	6,59%
Repsol	0,07%	0,05%	0,05%	0,06%	0,05%	-6,07%
Inditex	0,07%	0,05%	0,04%	0,06%	0,06%	-3,72%
Acciona	n.a	0,02%	0,06%	0,07%	0,04%	30,83%

Fuente: *Elaboración propia a partir de las memorias de sostenibilidad de cada empresa.*

explicita del siguiente modo: “queremos mejorar la vida de las personas, facilitar el desarrollo de los negocios y contribuir al desarrollo de las sociedades donde operamos”<sup>5</sup>.

La estrategia de comunicación en materia de RSC de las empresas analizadas parece, por tanto, orientarse por el intento de transmitir una imagen basada en fuertes valores (prudencia, integridad, credibilidad, etc.), la creación de bienestar para el conjunto de la sociedad, el interés en dar respuesta adecuada a las demandas de los grupos de interés involucrados de algún modo en la dinámica de la empresa y en mostrarse como instituciones transparentes desde un punto de vista informativo.

En la práctica, sin embargo, las empresas tienden a omitir, en sus memorias de sostenibilidad, información

5 Telefónica (2009), *Informe anual de responsabilidad corporativa Telefónica, S.A. 2008*, p. 10.

“ La estrategia de comunicación en materia de RSC de las empresas analizadas parece orientarse por el intento de transmitir una imagen basada en fuertes valores ”

importante para sus grupos de interés sobre asuntos conflictivos que hayan sido relevantes en medios de comunicación o que hayan ocasionado movilizaciones relevantes en alguno de los contextos donde opera la compañía. Aún más extraño es el caso en el que se informa sobre problemáticas que no hayan sido objeto de escrutinio público. Si particularizamos el análisis por empresa, prácticamente en ningún caso se incorporan impactos negativos en los informes. A modo de ejemplo, el Santander y Endesa no hacen referencia alguna acerca de su posicionamiento en torno a la polémica construcción de cinco presas en Aysén (Chile), que implica el desplazamiento de considerables cantidades de población y un elevado impacto ambiental en zonas de alto valor ecológico. En el caso de Iberdrola, no se recoge mención alguna acerca de las problemáticas ocurridas en las centrales nucleares de Ascó I y II durante 2008, ni explicita su posicionamiento en torno a este tipo de energía. Unión Fenosa no informa en las memorias correspondientes a los ejercicios 2007 y 2008 sobre los conflictos asociados con la provisión de servicio que efectúa en Nicaragua, hechos que llevaron a un enfrentamiento directo con el Gobierno nicaragüense. Repsol tampoco toma posición respecto a los efectos sobre las comunidades indígenas derivados de sus actuaciones, limitándose a enumerar políticas e iniciativas en esta materia.

En algunos pocos casos, por tanto, las empresas parecen entender el principio de transparencia de un modo reactivo: ofrecer explicaciones acerca de conflictos particulares una vez que éstos han saltado a la arena pública (como consecuencia de la actuación de terceras partes). En un mayor número de ocasiones, sin embargo, incluso cuando la problemática ha sido difundida suficientemente, las empresas optan por no ofrecer explicación.

## Paraísos Fiscales

Existe un amplio consenso acerca de los efectos negativos que sobre el

conjunto de la economía mundial genera la existencia de paraísos fiscales, pero ¿cuáles son las principales consecuencias inducidas por los mismos? En primer lugar, socavan seriamente las disponibilidades de recursos por parte de los Estados. Los centros financieros extraterritoriales (CFE) permiten a personas físicas y jurídicas acceder a amplias exenciones impositivas sin el establecimiento de requisitos de residencia asociados. Un efecto adicional, de difícil cuantificación, es el derivado de la competencia fiscal inducida por la existencia de paraísos fiscales y de la actividad que empresas y particulares desarrollan en los mismos. Además, la canalización de flujos hacia los CFE en condiciones fiscales privilegiadas impacta de forma relevante en la competitividad de las compañías transnacionales, perjudicando notablemente a aquellas empresas que por tamaño y recursos no son capaces de tejer una red de subordinadas que operen en paraísos fiscales. Adicionalmente, los paraísos fiscales han jugado un papel relevante en la inestable dinámica financiera internacional que ha cristalizado en la actual crisis económica. La existencia de un sistema bancario paralelo exento de cualquier tipo de supervisión y de medidas regulatorias efectivas que capturan una parte relevante de los recursos financieros internacionales supone un riesgo permanente para la dinámica económica mundial. De igual modo, los paraísos fiscales y las mencionadas cláusulas de confidencialidad y secreto bancarios constituyen un marco idóneo para el blanqueo de dinero obtenido mediante actividades ilícitas<sup>6</sup>.

En la Tabla 2 se presenta información relativa a la presencia de diez multinacionales españolas en paraísos fiscales. Todas ellas mantenían alguna subsidiaria en CFE. Dos de cada tres

6 Unger, B. (2007). "Money Laundering, Tax Evasion, Capital Flight, Tax Havens, the Rule based and the Risk Based Approach: Keep it Simple", en Transnational Institute, *Seminar on Money Laundering, Tax Evasion and Financial Regulation*, Amsterdam 12-13 de junio de 2007.

Tabla 2. Número de empresas participadas ubicadas en territorios con la consideración de paraíso fiscal (ver Anexo 1), 2008

	Nº de participadas en paraísos fiscales	Nº de participadas con actividad en el ámbito financiero
BBV	16	11
Santander	20	20
Endesa	4	4
Iberdrola	2	2
Unión Fenosa	6	0
Gas Natural	4	4
Telefónica	2	1
Repsol	20	11
Inditex	5	0
Acciona	8	4
Total	87	57

Fuente: *Elaboración propia a partir de las cuentas anuales correspondientes al ejercicio 2008 de las empresas consideradas.*

empresas participadas desarrollaban sus actividades en el ámbito financiero, incluso cuando la empresa matriz realizaba su actividad principal en un sector distinto. Además, trece de las subsidiarias realizaban actividades de sociedades de cartera, lo que resulta consistente con la literatura existente sobre paraísos fiscales<sup>7</sup>.

Las compañías analizadas se esfuerzan por presentarse a sí mismas como organizaciones transparentes, con canales de comunicación abiertos y bidireccionales con un conjunto amplio de grupos de interés, y guiadas por una serie de valores y principios éticos coherentes con el objetivo de la mejora del bienestar social. Sin embargo, todas ellas cuentan con subsidiarias en CFE sin que en ningún caso expliquen suficientemente sus actividades en esos ámbitos.

7 Desai et al. (2006). "The demand for tax haven operations", *Journal of Public Economics*, vol. 90, n.3, pp. 513-531.

Los paraísos fiscales han jugado un papel relevante en la inestable dinámica financiera internacional que ha cristalizado en la actual crisis económica

## Conclusiones

El estudio de los desembolsos realizados por las compañías en concepto de acción social indica el escaso peso que los mismos tienen sobre el conjunto de operaciones de la empresa y, lo que es aún más relevante, identifican una tendencia hacia la reducción de su importancia dentro de éstas a lo largo del tiempo. No parece el comportamiento esperable si, como se apunta frecuentemente, la RSC constituye un elemento estratégico en las políticas de las compañías.

Se ha analizado cómo las transnacionales tienden a reaccionar en materia de comunicación ante la existencia de conflictos relevantes. Dichas estrategias se plantean, en el mejor de los casos, con un marcado carácter defensivo, cuando no absolutamente opaco. Una interpretación de la RSC como elemento estratégico de la empresa implicaría un grado de transparencia considerablemente mayor.

Se ha visto cómo las transnacionales estudiadas operan en paraísos fiscales. La actuación en este tipo de contextos implica profundas consecuencias negativas en una multiplicidad de ámbitos. Esto supone una divergencia de calado entre los discursos mantenidos por las empresas y su actuación en la realidad, proyectando dudas significativas sobre la aplicación de prácticas informativas en consonancia con el principio de transparencia.

Todo ello nos permite apuntar hacia la existencia de una considerable brecha entre lo que las empresas dicen hacer en sus discursos y aquello que realmente hacen en la práctica. Indicios, por tanto, de una utilización fundamentalmente retórica de la RSC que parecen alejarnos de aquellas perspectivas que valoran ésta como una transformación fundamental en el *core business* de la empresa y que, por tanto, nos acercan a posicionamientos instrumentales. □

\* David Gutiérrez Sobrado es investigador del Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) - Paz con Dignidad y del Master de Economía Internacional y Desarrollo de la Universidad Complutense de Madrid.

# Consecuencias de la expansión de las empresas españolas

## Y para este viaje, ¿hacían falta alforjas?

Análisis de los nuevos instrumentos generadores de deuda

Daniel Gómez-Olivé\*

*El 23 de noviembre de 2006, el Congreso de los Diputados aprobó la Ley reguladora de la Gestión de la Deuda Externa. En su momento, a pesar de reconocer algunos avances, como es el hecho de que dicho texto ha permitido ganar en transparencia informativa sobre la gestión de deuda llevada a cabo por el Ejecutivo, el balance no pudo ser positivo ya que no se consideró el concepto de corresponsabilidad del Estado español en la generación de deuda en terceros países. Ello imposibilitó que dicha Ley contemplase la creación de mecanismos de auditoría de la deuda reclamada para conocer su origen legítimo, es decir, si los créditos que la originaron favorecieron o no el desarrollo integral de los pueblos a los que iban dirigidos. Por ello, en el instante de su aprobación, se valoró esta ley como una oportunidad perdida para realizar una verdadera política de gestión de la deuda que favoreciera a los pueblos más empobrecidos del planeta.*



M<sup>a</sup> José Comendiro

No obstante, en la ley reguladora de la gestión de la deuda externa se vislumbraba una brizna de luz ya que se obligaba a la reforma de los principales mecanismos generadores de deuda, de cara a asegurar que en el futuro no sea posible crear nueva deuda ilegítima. Aunque esta reforma debía darse en menos de un año, no fue hasta el 6 de noviembre de 2009 que el Gobierno aprobó en Consejo de Ministros la supuesta reforma de los principales mecanismos generadores de deuda: los créditos FAD (del Fondo de Ayuda al Desarrollo) y los seguros de crédito a la exportación otorgados por CESCE (la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación).

Con esa esperanza, recibimos los dos Proyectos de Ley (PdL) que sustentaban tan esperadas reformas. Así, por un lado tenemos el PdL del Fondo de Promoción del Desarrollo (FONPRODE), en el que se nos presenta un nuevo 'FAD cooperación'. Por otro, el PdL de Reforma del Sistema de Apoyo Financiero a la In-



ternacionalización de la empresa española, en la que se crea el nuevo Fondo de Internacionalización de la Empresa (FIEM), que sería como el nuevo 'FAD comercial', y en el que además se pretende dar por reformado CESCE.

Antes de su lectura parecía que, por fin, había llegado la hora de la verdad para tan esperada revisión. No obstante, después de leer dichos textos, la decepción no puede ser más profunda. ¿Por qué esta crítica?

### Principio de corresponsabilidad

En primer lugar, nos encontramos que los nuevos articulados siguen olvidando el principio de corresponsabilidad del Estado español en la generación de deuda. No tan sólo eso, sino que con estas leyes se crean dos nuevos instrumentos generadores de deuda, como son el FONPRODE y el FIEM, sin ninguna limitación real en cuanto a países ni sectores. Ello contradice el espíritu de la Ley de Deuda, que pretendía cancelar la deuda de los países más empobrecidos y más endeudados para sacarlos de esa situación. Es un contrasentido que ahora se permita volver a endeudarlos.

A su vez, los mecanismos de evaluación, control, rendición de cuentas y participación de la sociedad civil, del todo necesarios para garantizar que los créditos que se otorguen no provoquen nueva deuda ilegítima, son del todo insuficientes y escasos, principalmente en lo que se refiere a la regulación del FIEM. En efecto, los PdL no establecen los necesarios instrumentos de evaluación *ex ante*, durante y *ex post* para cada uno de los proyectos, como tampoco suficientes instrumentos de control y rendición de cuentas (con mecanismos legales de sanción), que garanticen la total transparencia y la participación de la sociedad civil, para evitar así posibles fraudes, casos de corrupción y/o malversación de fondos públicos. Por último, se valora muy negativamente que en realidad no se cuestione, ni reforme el papel de CESCE, que es el responsable del 40% de la deuda que el Estado español viene reclamando. De esta manera, se crean y mantienen instrumentos

“ Se crean y mantienen instrumentos que muy probablemente generan anticooperación en los países empobrecidos ”

que muy probablemente generan “anticooperación” en los países empobrecidos; es decir, que generarán impactos en sentido contrario al esperado con las políticas de cooperación<sup>1</sup>.

A pesar de tal cúmulo de despropósitos, el Gobierno dice que se ha desquitado de los errores del pasado. Así, se afirma que efectivamente se separa la AOD de cualquier interés comercial de promoción de la empresa española. De esta manera, mientras el FONPRODE sería el nuevo instrumento de AOD, con el que se dota la Secretaría de Estado de Cooperación Internacional, el FIEM es tan sólo una herramienta comercial de apoyo a la internacionalización de la empresa española. Con ello, se podría pensar que por fin se “ordena” la casa, ya que se separa comercio de ayuda. No obstante, esto no es así, dado que el FONPRODE contempla todavía demasiados instrumentos en uno: donaciones a Estados, contribuciones a organismos multilaterales no financieros, aportaciones a programas y fondos de estos mismos organismos, aportaciones a fondos de instituciones financieras internacionales (IFIs) y concesión de créditos des-

<sup>1</sup> Para saber más sobre dicho concepto leer: Llistar, D (2009), *Anticooperación. Interferencias Norte-Sur. Los problemas del Sur Global no se resuelven con más ayuda internacional*, Ed. Icaria-ODG, Barcelona.

“ Los créditos FAD han financiado numerosos proyectos que sólo han servido para engrosar las cuentas bancarias de los dirigentes y empresarios partícipes ”

ligados (en términos concesionales) a Estados y empresas de capital de origen extranjero. Asimismo, el Ministerio de Economía y Hacienda continúa teniendo mucho que decir en el FONPRODE, aún tratándose de una herramienta con clara vocación de cooperación, ya que éste contempla aportaciones a las IFIs y mecanismos de crédito. De nuevo, demasiados instrumentos, demasiados objetivos, demasiados intereses, demasiados actores, demasiado desorden.

Asimismo, a pesar que queda claro que el objetivo del FIEM es internacionalizar la economía española mediante créditos comerciales ligados a la compra de bienes y servicios españoles, ello no impide que el FIEM (y la posible cancelación de la deuda que se origine en el futuro) siga contabilizando como AOD. Con ello, se podría decir donde “dije FAD digo FIEM”. ¿Para esto, tanta espera?

### Auditorías, instrumento necesario

Todo este desaguisado se podría haber evitado si la Ley de Deuda en su momento hubiera contemplado el principio de *corresponsabilidad* del Estado como acreedor en la generación de deuda, marco que nos hubiera permitido incluir la realización de auditoría sobre el FAD y el CESCE. Estas auditorías, que sí se han llevado a cabo en países como Ecuador y/o Noruega, siguen siendo del todo necesarias ya que tan sólo mediante este instrumento es posible conocer cómo se originó la deuda reclamada, cómo se desarrollaron los proyectos, cuál fue su impacto real sobre los pueblos empobrecidos, si realmente ayudaron o no al desarrollo de los mismos, etc. En caso de haberse tenido en cuenta en el momento de la reforma, no sólo sabríamos si lo que se reclama es legítimo o no, sino que entenderíamos mejor por qué no funcionan determinados proyectos y cuáles han sido los errores cometidos. A partir de aquí, se podría mejorar la calidad de nuestra cooperación con el Sur. Una evaluación exhaustiva nos hubiese permitido incluso llegar a la conclusión de que lo correcto habría sido la abolición de dichos mecanismos, tal y como

# Consecuencias de la expansión de las empresas españolas

ocurrió en Gran Bretaña en 1997, después de una evaluación rigurosa del *Aid and Traid Provision* (créditos FAD británicos al uso)<sup>2</sup>.

Esto es más grave aún, ya que la necesidad de contemplar el marco de corresponsabilidad, establecer auditorías y crear mecanismos internacionales de arbitraje para dictaminar sobre la deuda ilegítima ya está en la agenda internacional. Así, además de un amplio número de redes y campañas internacionales que defienden la necesidad de que esto se tenga en consideración, los informes publicados por Naciones Unidas también lo consideran. En efecto, en el informe del experto independiente de Naciones Unidas remitido a la Asamblea General sobre las consecuencias de la deuda externa se expresa que “es necesario integrar el concepto de corresponsabilidad de los acreedores en las respuestas mundiales a la crisis de la deuda para hallar una forma justa y duradera de resolver la situación y evitar una recurrencia del endeudamiento dudoso”. Asimismo recomienda que “los países acreedores deberían considerar la posibilidad de realizar auditorías de sus carteras de préstamos con miras a determinar objetivamente si todos los préstamos se han contraído y utilizado no sólo de manera compatible con sus políticas nacionales de cooperación para el desarrollo y principios de derechos humanos universalmente reconocidos, sino si además apoyan las prioridades de desarrollo de los países deudores”<sup>3</sup>.

Entendemos, pues, que la contemplación de dicho marco es apremiante, más después de conocer algunos datos sobre la ejecución de los FAD y CESCE. Así, según lo investigado por el Observatorio de la Deuda en la Globalización “los créditos FAD han financiado numerosos proyectos que sólo han servido para engrosar las cuentas bancarias de los dirigentes y empresarios partícipes, han

“Es ineludible que existan mecanismos públicos de control, así como un compromiso para la realización de evaluaciones”

apoyado dictaduras o regímenes no democráticos, se han destinado a proyectos social y medioambientalmente dañinos en los países receptores o han atentado contra los derechos fundamentales de los pueblos que hoy los están pagando. Es decir, se trata de deudas de cobro ilegítimo.” Un ejemplo de ello es el 100% de la deuda reclamada al Chad. Esta deuda tiene su origen en dos créditos que sirvieron para rehabilitar y ampliar un hotel de lujo en un país que se encuentra entre los diez más empobrecidos del planeta. También se han denunciado proyectos inconclusos con desviaciones de fondos, pagos de comisiones, evidencias de corrupción en Nicaragua y El Salvador o la venta de armas a Angola, Somalia o Indonesia. Por otro lado, a pesar de la aplastante falta de transparencia de CESCE, ha sido posible sacar a la luz algunos de sus proyectos asegurados en países del Sur con gran impacto social y medioambiental, como el de las Tres gargantas en China. En Irak, CESCE continúa reclamando la cantidad de 100 millones de euros, adquiridos por Sadam Hussein, una deuda con origen odioso que debería ser cancelada.

## Cambio de rumbo

Todo lo expuesto hace pensar que, tal vez, para este viaje no hacían falta alforjas. Por eso, es imprescindible un cambio de rumbo de 180 grados en la política de gestión de deuda. En este sentido, los PdL deben garantizar la no utilización de créditos ni de seguros de crédito en países de menor renta que la española, por una cuestión de coheren-

cia de políticas, sobre todo con la Ley de la Deuda. Tampoco se debería contribuir con fondos públicos a las IFIs dado que las políticas llevadas a cabo por estas instituciones han incidido de manera negativa en las economías de los países que han seguido sus recomendaciones. Por otro lado, es ineludible que existan mecanismos públicos de control, así como un compromiso para la realización de evaluaciones *ex ante*, durante y *ex post* para todos y cada uno de los proyectos financiados mediante los nuevos instrumentos creados. Estos mecanismos deben garantizar la transparencia y participación ciudadana del Estado español y de las poblaciones afectadas en los países receptores de la inversión.

Por último, se hace necesario un cuestionamiento profundo de los mecanismos públicos de apoyo a la exportación para impulsar actividades de transnacionales españolas, ya que actualmente estos no garantizan impactos ambientales y sociales negativos en los países empobrecidos. Por ello, los textos deben contemplar garantías explícitas del cumplimiento de las obligaciones, pactos y tratados internacionales sobre los derechos humanos, económicos, sociales, culturales y ambientales de la población, así como de prevención de la corrupción en todos y cada uno de los proyectos financiados. En este sentido, es vital que también existan mecanismos sancionadores legales en casos de vulneración de derechos humanos y delitos de corrupción por parte de todos los actores que participen en cualquier momento de los proyectos, tanto en lo se que refiere a las empresas como a las administraciones españolas y extranjeras.

Sólo si se considerasen estos puntos se estaría legislando a favor de un nuevo sistema financiero internacional que abogase por un marco de financiación responsable en el que la perspectiva de los derechos humanos y de la persona estuviese por encima de cualquier interés económico. □

2 Para más información ver: Gómez, C. (dir.), Gómez-Olivé, D. (coord.) y Tarafa, G. (200). *La legitimidad de los créditos FAD: 30 años de historia*, Ed. Icaria-ODG, Barcelona.

3 Ver más en: [http://ap.ohchr.org/documents/dpage\\_s.aspx?s=40](http://ap.ohchr.org/documents/dpage_s.aspx?s=40)

4 Para saber más ir ver: *Créditos FAD: Evidencias de Illegitimidad* en: [www.odg.cat/pagina\\_cas.php?id=641](http://www.odg.cat/pagina_cas.php?id=641) y en el informe sobre las *Deudas ilegítimas entre Ecuador y el Estado español*: [www.odg.cat/navegacas.php?id\\_pagina=11&id\\_publicacions=21&publicacions=3](http://www.odg.cat/navegacas.php?id_pagina=11&id_publicacions=21&publicacions=3)

\* Dani Gómez-Olivé es investigador del Observatorio de la Deuda en la Globalización (ODG).

# Seguridad jurídica, ¿para quién?

Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro\*

*“Reglas de juego claras, con garantía jurídica, estabilidad reguladora y fortaleza institucional”<sup>1</sup>. Una y otra vez, los directivos de las grandes empresas españolas insisten en que los países en los que tienen sus negocios han de cumplir estas condiciones. Pero, en realidad, ¿a qué se refieren con todo esto de la “seguridad jurídica”? ¿Por qué este concepto se vuelve recurrente cuando las corporaciones transnacionales ven peligrar el crecimiento de sus beneficios en algún país? Así, según las multinacionales y los gobiernos que las apoyan en su expansión por todo el planeta, ¿qué derechos son los que deben protegerse de manera prioritaria?*



M<sup>a</sup> José Comendador

“**N**uevamente, un primero de mayo, como siempre, recuperando nuestras empresas privatizadas”. Hace

unas semanas, el presidente Evo Morales anunciaba con estas palabras la nacionalización de cuatro empresas eléctricas en Bolivia, siguiendo la senda marcada por su Gobierno en los últimos años. Pero, en este caso, la noticia no ha generado en el Estado español el revuelo mediático y di-

plomático que sí se originó hace cuatro años con una medida similar que, en aquel momento, afectaba directamente a los intereses económicos de empresas españolas: “Evo Morales nacionaliza por decreto el petróleo y el gas de Bolivia” y “Repsol YPF dice que va a defender sus derechos”,

<sup>1</sup> Miranda R., “Endesa: Inversiones y presencia en América Latina”, en Casilda Béjar, R. (ed.) (2008), *La gran apuesta*, Barcelona, Granica, p. 101.

# Consecuencias de la expansión de las empresas españolas

titulaban los diarios españoles aquellos días de la primavera de 2006<sup>2</sup>.

Desde entonces, cada vez que en América Latina ha habido intentos de avanzar, en mayor o menor medida, en la recuperación de la soberanía estatal sobre los recursos naturales, la energía o los sectores claves de la economía, para defender las inversiones de las corporaciones transnacionales se ha hecho habitual el uso de un concepto que se ha convertido en clave: la seguridad jurídica. Y todo porque, como dice Gerardo Díaz Ferrán, presidente de la CEOE, “la necesidad de que los marcos regulatorios para el inversor sean claros y vengan acompañados de la suficiente seguridad jurídica y estabilidad económica es fundamental para poder rentabilizar a largo plazo las inversiones”<sup>3</sup>.

## Asegurando los intereses de las multinacionales

En este mismo sentido, en la Comisión de Asuntos Iberoamericanos del Senado se aprobó a principios de este año –con el voto favorable de todos los grupos excepto el de la Entesa Catalana de Progrés– el informe de la ponencia sobre el papel de las empresas españolas en América Latina<sup>4</sup>. En él se recoge una clasificación de los países de la región en base al “grado de seguridad jurídica”: entre los más seguros, México, Perú y Colombia; entre los inseguros, Cuba, Venezuela, Ecuador y Bolivia. Y, a la vez, en el informe se agrupa también a los países según el grado de oportunidades de negocio y las facilidades

“ El único fundamento de la seguridad jurídica resulta ser la protección de los contratos y la defensa de los intereses comerciales de las compañías multinacionales ”

a la Inversión Extranjera Directa que ofrecen, dándose el hecho de que son los países con mayor seguridad jurídica los que, precisamente, brindan las mejores perspectivas para las actividades de las grandes empresas.

Con todo ello, parece claro que esta utilización del concepto de seguridad jurídica únicamente hace referencia a un nuevo Derecho Corporativo Global, que se concreta en una serie de normas y acuerdos bilaterales, multilaterales y regionales promovidos desde instancias como la Organización Mundial del Comercio, el Banco Mundial y el FMI. De este modo, sólo parece entenderse la idea de seguridad jurídica en el marco de esta *lex mercatoria*, ya que su único fundamento resulta ser la protección de los contratos y la defensa de los intereses comerciales de las compañías multinacionales.

Sin embargo, no por reiterada resulta menos cuestionable esta interpretación de lo que debe significar la seguridad jurídica. Y es que no tiene mucho sentido argumentar, por un lado, que los conceptos jurídicos y los usos y principios internacionales universales –como los de equidad, buena fe y enriquecimiento injusto– sólo pueden contribuir a regular las relaciones entre Estados y no las de los

“ La verdadera seguridad jurídica es la que sitúa al Derecho Internacional de los Derechos Humanos por encima del nuevo Derecho Corporativo Global ”

negocios privados, mientras, por otro, los tribunales internacionales de arbitraje –como el Centro Internacional de Arreglo sobre Diferencias de Inversiones (CIADI), dependiente del Banco Mundial–, que se crearon para dirimir conflictos entre Estados, sí son utilizados para resolver contenciosos entre Estados y empresas transnacionales.

Además, se hace una interpretación a conveniencia del principio de *pacta sunt servanda* (lo pactado obliga), en tanto que sirve de base para blindar los contratos firmados en el pasado por las empresas transnacionales. Como ejemplo de ello, y volviendo al caso de Bolivia, basta comprobar lo que decía un editorial del periódico *El Mundo* en mayo de 2006: “Morales, con su apresurada, populista y contraproducente medida, ha violado un acuerdo internacional sin reparar en las consecuencias”<sup>5</sup>.

Ahora bien, al mismo tiempo, se obvian las cláusulas *rebus sic stantibus* (lo establecido en los contratos lo es en función de las circunstancias concurrentes en el momento de su celebración), con lo que se insiste en que los acuerdos suscritos por gobiernos anteriores deben ser respetados en aras de la seguridad jurídica. Así, siguiendo con el mismo ejemplo, se llega a afirmar que el decreto de la nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia “dinamita la libertad económica, un concepto ya de por sí muy devaluado en el país andino. ¿Con qué seguridad invertirá a partir de ahora en Bolivia una empresa extranjera sabiendo que sus negocios pueden evaporarse en sólo unas horas?”<sup>6</sup>. Se ignora que el aplastante triunfo electoral de Evo Morales iba ligado a un programa que incluía las nacionalizaciones, así como que existía un importante cuerpo normativo de Derecho Internacional

2 Titulares de noticias aparecidas en el diario *El País* los días 2 y 5 de mayo de 2006.

3 Díaz Ferrán, G. “La presencia de las empresas españolas en América Latina”, en Casilda Béjar, R. (ed.) (2008), *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina: Análisis de los protagonistas*, Granica, Barcelona, p. 60.

4 “Informe de la Ponencia de estudio sobre el papel de las empresas españolas en América Latina, constituida en el seno de la Comisión de Asuntos Iberoamericanos”, Senado, IX Legislatura, *Boletín oficial de las Cortes Generales*, nº 425, 8 de marzo de 2010.

5 “Morales no cumple con España”, *El Mundo*, 5 de mayo de 2006.

6 “El leonino decreto de Evo”, editorial de *El Mundo*, 3 de mayo de 2006.

de los Derechos Humanos y del Trabajo ratificado por ese país. Una vez más, el intento de modificar las reglas neoliberales por parte del nuevo Gobierno puso de manifiesto la férrea armadura jurídica que tutela las reglas e intereses de las corporaciones multinacionales.

### ¿Y la seguridad de los derechos humanos?

Vale la pena insistir en que, en todo caso, la seguridad jurídica es un principio internacional no vinculado únicamente a valoraciones económicas: la verdadera seguridad jurídica es la que sitúa al Derecho Internacional de los Derechos Humanos por encima del nuevo Derecho Corporativo Global. Es decir, a los intereses de las mayorías sociales frente a los de las minorías que controlan el poder económico.

El caso boliviano –Venezuela y Ecuador también han tomado medidas similares– debe servir para ilustrar que el Estado se encuentra facultado para modificar las leyes y contratos con las empresas transnacionales si éstos establecen un trato que vulnera la soberanía nacional y los derechos fundamentales de la mayoría de la población. Todo ello por imperio de la nueva Constitución y del artículo 53 de la Convención de Viena, que establece que las normas imperativas sobre derechos humanos y ambientales prevalecen sobre las normas comerciales y de inversiones. Y es que no puede olvidarse que la defensa del interés general y de la soberanía nacional es una obligación vinculada a todo Estado de Derecho.

Por todo ello, no parece muy adecuado ampararse reiteradamente en este concepto para justificar que se antepongan los intereses comerciales al cumplimiento efectivo de los derechos humanos. Así pues, resulta preocupante que se considere como ejemplos en materia de seguridad jurídica a Colombia, el país del mundo más peligroso para el ejercicio del sindicalismo; a México, donde varios dirigentes sociales han sido asesinados en los últimos meses, y a Perú, con una fuerte represión del Gobierno a

las organizaciones indígenas. Y qué decir, en esta misma línea, de lo ocurrido tras el golpe de Estado en Honduras: ¿dónde han quedado las protestas diplomáticas y las retiradas de embajadores ante los atropellos cometidos cuando lo que ha estado en juego ha sido la firma del Tratado de Libre Comercio con Centroamérica?

En este sentido, con objeto de evidenciar la asimetría que existe entre la protección de los negocios de las compañías multinacionales y la falta de seguimiento de los impactos socioambientales que han sido originados por estas mismas corporaciones, el Tribunal Permanente de los Pueblos ha venido analizando durante los últimos cinco años los casos de medio centenar de empresas transnacionales presentes en América Latina<sup>8</sup>. En sus

“ Se hace necesario establecer una cierta coherencia en el marco del Derecho Internacional, que debería sustentarse en situar a los derechos humanos en la cúspide de la pirámide normativa ”

diferentes audiencias, numerosas mujeres y hombres que representan a las comunidades afectadas y a cientos de organizaciones sociales europeas y latinoamericanas, han demandado que se haga efectiva la protección de la seguridad jurídica. Pero, eso sí, con la premisa de que lo que resulta necesario defender son los intereses del conjunto de la ciudadanía.

7 En el marco de la VI Cumbre Unión Europea, América Latina y Caribe que se realizó en Madrid entre el 16 y el 19 de mayo de 2010, se firmó el Tratado de Libre Comercio de la UE con Centroamérica. Al acto de la firma asistió Porfirio Lobo, presidente resultante del golpe de Estado y del fraude electoral que se han sucedido en Honduras en el último año.

8 Para más información sobre los Tribunales de los Pueblos puede verse, en esta misma revista, el artículo de Laura Toledo y Erika González, página 45.

En el camino hacia la superación del sistema capitalista, acotar el poder de las corporaciones transnacionales e invertir la pirámide normativa internacional –de manera que en su vértice se sitúen los derechos de las mayorías sociales en vez de los de las minorías que hoy prevalecen– son reivindicaciones que se antojan impostergables. Y es que el actual encuadramiento jurídico de las empresas transnacionales pone en evidencia la diversidad, heterogeneidad, fragmentación y a veces contradicción de las normas vigentes del Derecho Internacional. Por ello, se hace necesario establecer una cierta coherencia en las mismas, que debería sustentarse en situar a los derechos humanos en la cúspide de la pirámide normativa.

Junto a esta idea fuerza, podrían asimismo formularse otras propuestas: que el marco normativo de las relaciones internacionales esté presidido por la soberanía de los pueblos y el derecho de autodeterminación, que el derecho a la alimentación y la salud queden fuera de las transacciones comerciales, que se limite y se someta al interés general el derecho a la propiedad, que se vinculen de manera imperativa y efectiva las normas sobre inversiones y comercio al Derecho Internacional de los Derechos Humanos. Todas ellas cobran sentido para que, como dice Alejandro Teitelbaum, podamos «reflexionar acerca de cómo los seres humanos, que “nacieron libres e iguales en dignidad y derechos” recuperan, en el marco de una sociedad democrática y participativa, el poder de decisión sobre sus propios destinos»<sup>9</sup>, y poder lograr así, en definitiva, evitar la vulneración de los derechos humanos que sufren las mayorías sociales del planeta. □

\* Juan Hernández Zubizarreta es miembro de Hegoa y profesor de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU). Pedro Ramiro es investigador del Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) – Paz con Dignidad.

9 Teitelbaum, A. (2010). *La armadura del capitalismo. El poder las sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo*, Icaria, Barcelona, p. 24.

# Resistencias frente a la actuación de las multinacionales

## América Latina, a propósito de las resistencias contra las transnacionales

Alfonso Moro \*

*Desde hace una década, nuevas y variadas formas de resistencia social han visto la luz en América Latina para enfrentar las exacciones de las empresas transnacionales (ETN). La disputa entre bienes y derechos comunitarios y universales, de un lado, y la ganancia privada y la expoliación, del otro, adquiere mayor relevancia en la medida que el capitalismo está agotando las posibilidades de seguir ilusionando con la idea del “progreso social”.*

Entre el 2000 y el 2009, América Latina y el Caribe (ALC) recibieron alrededor de 465 mil millones de dólares como ingresos de inversión extranjera<sup>1</sup>, una suma sin duda considerable. Independientemente de que esas inversiones se dirigieron a pocos países, todo indica que hay una fuerte correlación entre la llegada de esos flujos de capital y el incremento de las luchas de resistencia contra las ETN que en los últimos años han marcado la geografía latinoamericana. Pese a que la etapa más importante de privatizaciones y enajenación de bienes y recursos públicos que promovió la ola neoliberal conocida como “Consenso de Washington” se concentró entre mediados de los años ochenta hasta el fi-

nal de los años noventa, los ingresos captados en estos años sirvieron muchas veces para consolidar y/o expandir la presencia de las ETN, sobre todo europeas o estadounidenses.

También en esos años varios países de la región firmaron distintos acuerdos de libre comercio, y/o de inversiones, con los Estados Unidos o la Unión Europea, o aplicaron agresivas políticas para atraer la presencia de ETN en su territorio, bajo el argumento de que eso permitiría un mayor crecimiento económico, reducir la pobreza y avanzar en la carrera por la competitividad mundial. En contrapartida, como reacción a los nefastos efectos generados por las prácticas de muchas de esas ETN, emergieron en el subcontinente organizaciones, frentes y coaliciones sociales de diverso tipo, marcadas por un propósito común: la defensa de lo que consideran son

M<sup>ra</sup> José Comendéiro

derechos universales o comunes. Pese a los discursos y recetas neoliberales aplicadas reiteradamente en la región, América Latina sigue siendo, sobre todo, exportador de materias primas y se mantiene como una fuente tradicional de acceso de recursos naturales para las potencias capitalistas y, recientemente, China. Brasil, Colombia, Ecuador, México y Perú están entre los 10 primeros países del mundo en términos de biodiversidad. En consecuencia, no sorprende que las luchas populares contra la privatización del

<sup>1</sup> La Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2009, CEPAL, Santiago de Chile, abril 2010.

tríptico tierra-agua-energía hayan adquirido un protagonismo de primer orden estos últimos años<sup>2</sup>.

Las nuevas experiencias de resistencia contra las transnacionales no pueden comprenderse sin tener en cuenta las luchas generadas en la última década del siglo pasado, que sirvieron para sedimentar un campo de acción muy amplio, primero contra los intentos del imperialismo estadounidense de apropiarse del continente a través del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)<sup>3</sup> y, posteriormente, contra el desembarco de las transnacionales europeas, sobre todo españolas. Aunque ahora las cosas parecen evidentes, es necesario subrayar que, al menos hasta mediados de los años noventa, amplios sectores de la población y no pocos movimientos sociales fueron arrullados por la ilusión de que las ETN europeas eran socialmente más responsables que las de Estados Unidos<sup>4</sup>.

### Avanzando sobre la cuerda floja

Estos últimos años, una serie de elementos han venido a sumarse para enriquecer el acervo de las revueltas populares<sup>5</sup>, aunque también plantean mayores desafíos. En particular, nos referimos a la proliferación de formas de

coordinación social transnacional, muy eficaces para combatir las acciones de las ETN con presencia en varios países, así como las victorias electorales de candidatos “progresistas” en Venezuela, Brasil, Uruguay, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Nicaragua y Argentina que, en algunos casos, objetivamente han ayudado a frenar las violaciones de derechos sociales y el saqueo de recursos naturales por las ETN.

En el primer caso, la lista de experiencias y movimientos es tan amplia que resulta imposible hacer un recuento completo; no obstante, parece que existen algunas características comunes entre ellas. En un primer tiempo surgen inconformidades y protestas contra las violaciones de las ETN, que desembocan en gestiones institucionales y eventualmente en algún diálogo

“ Como reacción a los nefastos efectos generados por las ETN, emergieron organizaciones en defensa de los derechos universales o comunes ”

con las autoridades y representantes de las empresas. Como en general no hay respuestas satisfactorias, las protestas aumentan y se pasa a acciones más directas. La intimidación, la represión y la criminalización del movimiento de protesta aparecen rápidamente como un recurso gubernamental y de las mismas empresas, al que las víctimas responden intentando sumar mayores fuerzas y una mejor coordinación.

En cuanto a la compleja y delicada relación entre gobiernos y movimientos sociales que buscan recuperar la soberanía de los recursos naturales, se han impulsado reformas constitucionales como un reflejo de la importancia de las victorias alcanzadas. Así, el Gobierno de Hugo Chávez ha expandido la presencia estatal en los sectores del petróleo, agua, electricidad, bancos y telefonía, y otro tanto han he-

cho Evo Morales con el petróleo, gas, agua y teléfonos, o Rafael Correa con el petróleo. Aunque bien vale recordar que la estatización no implica ni mucho menos el control social del sector.

Hay además una línea roja que si no se atiende podría desembocar en una regresión de las conquistas alcanzadas estos últimos años. Aunque esos tres gobiernos han limado algunas de las aristas más perversas de las políticas neoliberales, persiste una visión productivista, desarrollista, cuya lógica inevitablemente lleva a la confrontación con los movimientos sociales de resistencia a las ETN.

Tal es el caso del proyecto que todos los gobiernos de América del Sur apoyan sin excepción: la IIRSA, el proyecto de Integración de la Infraestructura Regional de Sudamérica, surgido hace una década bajo auspicio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que ha provocado una fuerte contestación contra sus devastadores efectos, en particular las acciones realizadas por la Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas (CAOI), que integra organizaciones de Bolivia, Ecuador, Perú, Colombia, Chile y Argentina. Más de 500 proyectos que incluyen la construcción de oleoductos, gasoductos, puertos, redes eléctricas, etc., afectarán, sobre todo, a los territorios donde habitan poblaciones indígenas de esos países. Entre las ETN involucradas en este megaproyecto están las brasileñas Odebrecht (construcción), Petrobrás, Tedesco Maggi (principal exportador de soja de Brasil)<sup>6</sup>.

La IIRSA se complementa con otro importante programa, el Proyecto de Integración y Desarrollo Mesoamérica, como se rebautizó al Plan Puebla Panamá (PPP), que a su vez promueven los gobiernos de México, Centroamérica y Colombia. Ese ambicioso megaproyecto neocolonizador que ha beneficiado a las ETN españolas y mexicanas de la electricidad, telefonía y

2 Ver, por ejemplo: Castro S, G., “El movimiento social Mesoamericano por la defensa de los recursos naturales”, OSAL, n° 17, mayo-agosto 2005, Buenos Aires.

3 “El Área de Libre Comercio de las Américas”, *Alternativas Survol II* (2003) n° 1, Centre Tricontinental, Louvain-la-Neuve, Centro de Investigación para la Paz, Madrid.

4 La excepción de esta regla fue México, por ser el primer país del subcontinente en conocer los efectos devastadores del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá que entró en vigor en 1994, y también el primero en firmar un «Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación» con la UE, en 1997.

5 La diferenciación entre movimiento social, movimiento político y movimiento revolucionario propuesta por Adolfo Gilly, referida a los marcos dentro de los cuales unos y otros se mueven, es de mucha utilidad para intentar comprender lo que sucede en ALC. Ver Gilly, A. «Fragmentación y resocialización de las demandas y los movimientos. Pasaje después de una derrota», *Inprecor para América Latina* n° 32, mayo 1993, París

6 Ver: *Empresas transnacionais brasileiras na América latina, um debate necessário*, Expressão popular e Instituto Rosa Luxemburg Stiftung, São Paulo, 2009.

# Resistencias frente a la actuación de las multinacionales

construcción, entre otras<sup>7</sup>, llevó en 2001 a la realización del 1<sup>er</sup> Encuentro Mesoamericano contra el PPP impulsado por más de 100 organizaciones mexicanas, de Guatemala, El Salvador y Estados Unidos.

En otros casos, los presidentes “progresistas” han servido de punta de lanza a los intereses de las ETN, como Lula da Silva en Brasil y su apoyo a las transnacionales brasileñas de la soja, los agrocombustibles, o el petróleo; o el Gobierno de Daniel Ortega y su apoyo implícito a las violaciones reiteradas de Unión Fenosa en Nicaragua.

La firma de tratados comerciales y acuerdos de inversiones que varios de esos gobiernos promueven o aceptan son un veneno que objetivamente debilita las posibilidades de creación y/o consolidación de una alternativa social que favorezca a las mayorías, pues dichos ordenamientos sirven fundamentalmente para favorecer los intereses de las ETN. Un dato puede ayudar a comprender la esencia de este punto. En 1990 los bienes primarios representaron el 44,1 % de las exportaciones de América Latina hacia la Unión Europea, mientras que en sentido inverso los bienes industriales de fuerte contenido tecnológico representaron más del 45 %; en 2008 (último año del que se dispone de cifras oficiales), ambas proporciones fueron de 42,5 % y 44,3%, respectivamente.

En esos 18 años una enorme parte de la riqueza social de América Latina fue privatizada y/o transnacionalizada. Dos casos sirven de ejemplos del asalto cometido. El proyecto de transnacionalización de la Amazonía peruana<sup>8</sup> impulsado primero por Alberto Fujimori y ahora por Alan García, para la implantación de grandes empresas de monocultivos para agrocombustibles, de minería y de lotificación petrolera sobre territorios indígenas. En México, 24 mil concesiones mineras fueron otorgadas por el Gobierno entre 2000 y el

7 Moro, B. (2002), “Une recolonisation nommée ‘Plan Puebla Panamá’”, *Le Monde Diplomatique*, París.

8 Rumrill, R. (2008), *La Amazonía peruana, la última renta estratégica del Perú en el S. XXI o la tierra prometida*, CONAM, PNUD, Lima.

“ La intimidación, la represión y la criminalización del movimiento de protesta aparecen enseguida como un recurso gubernamental y de las mismas empresas ”

2010. Tan sólo en lo que va de este año, 231 ETN han obtenido concesiones por 50 años sobre 2 millones de hectáreas<sup>9</sup>.

## Los efectos de la crisis

La crisis capitalista que emergió hace dos años y medio está lejos de resolverse. Las dificultades que enfrenta la acumulación del capital no hacen sino exacerbar la lucha entre las firmas transnacionales y países por la obtención de los recursos naturales y menores costos de explotación. La firma de acuerdos de libre comercio entre los países de América Central, Perú y Colombia con la Unión Europea va a agravar la explotación de los recursos naturales de la región. En este sentido, y dado que el tema de la “propiedad intelectual” está integrado en esos acuerdos, conviene citar un ejemplo de resistencia social contra las ETN. Se trata de organizaciones de Brasil, Perú, Colombia y Ecuador involucradas en una campaña de denuncia contra la Unión Europea y sus laboratorios farmacéuticos, implicados en la incautación de medicamentos genéricos en puertos europeos destinados a las poblaciones de América Latina. La Unión Europea ha violado las reglas internacionales para proteger sus laboratorios, en detrimento de los dere-

9 Ramírez, E., “Entregan oro y plata de México a transnacionales”, revista *Contralínea*, n° 179, abril 2010, México.

“ La firma de tratados comerciales y acuerdos de inversiones son un veneno que debilita las posibilidades de creación de una alternativa social que favorezca a las mayorías ”

chos humanos de las poblaciones de los países afectados por las incautaciones.

Los pueblos de ALC han pagado caro el aprendizaje sobre la presencia de las ETN de Estados Unidos y Europa, principalmente. Desde las trabajadoras de las maquiladoras de México o Centroamérica, hasta los productores de pescado de la región de Atacama o la región de los Lagos en Chile enfrentados a las empresas salmoneras, pasando por los pueblos indígenas de Mato Grosso, Brasil que luchan contra los impactos de la producción de soja para agrocombustibles, la región es un enorme mosaico de movimientos sociales que resisten y construyen alternativas. Ahora un problema se dibuja en el horizonte cercano y sus consecuencias pueden ser tanto o más catastróficas. Se trata del capitalismo salvaje que día a día avanza en China y el peso creciente que el gigante asiático está ganando en ALC. Minerales, petróleo, soja, maderas son requeridos por el apetito insaciable de la acumulación capitalista en ese país, sin que, aparentemente, los gobiernos latinoamericanos se inquieten por sus efectos devastadores.

Por último, es importante destacar iniciativas como las que desde 2004 promueven diversas organizaciones sociales y políticas de la región en asociación con organizaciones de la Unión Europea, vinculadas en la red birregional Enlazando Alternativas. Entre 2006 y mayo de este año, con apoyo de la Fundación Internacional Lelio Basso por el Derecho y la Liberación de los Pueblos, Enlazando Alternativas promovió tres sesiones del Tribunal Permanente de los Pueblos para juzgar las políticas neoliberales y las multinacionales europeas en América Latina y el Caribe. Este tipo de experiencias confirman que las poblaciones y los movimientos sociales de la región están inmersos en una perspectiva largo aliento: rehabilitar la acción política como un ejercicio de los pueblos y a través de ella defender la primacía de los derechos y bienes universales y comunales contra su apropiación por las ETN. □

\*Alfonso Moro es miembro de la Dirección de France Amérique Latine (FAL) e integrante de la Red Birregional Enlazando Alternativas.



# Nuevo precedente de lucha en el capitalismo actual: I Encuentro Internacional de los Afectados por Vale

Ana S. García\*



Atingidos pela Vale.

*¿Cómo relacionar la entrada de inversiones externas con la actuación de empresas brasileñas, como Vale, en el exterior? Brasil se está convirtiendo en un inversor internacional, con presencia de empresas y capital financiero brasileño en América Latina, Asia y Oriente Medio, y Vale es una de sus principales corporaciones. Al mismo tiempo, empresas multinacionales extranjeras se instalan en Brasil para explotar tierras, agua, suelo, energía y trabajadores, muchas veces violando los derechos humanos. ¿Cómo entender el papel de Brasil en la estructura internacional de expansión del capital?*

La internacionalización del capital brasileño debe ser entendida a partir de la articulación entre los sectores de la burguesía nacional y el capital transnacional. La entrada de empresas multinacionales e inversiones extranjeras directas en Brasil fue el elemento central para la industrialización de la economía del país, que se aceleró en el período de post-guerra. A pesar de haber impulsado la modernización de la economía y elevado el nivel de vida de algunos sectores de la sociedad, la industrialización brasileña estuvo fuertemente ligada a las demandas externas, profundizando la llamada "doble articulación": el desarrollo desigual interno y la dominación imperialista externa<sup>1</sup>.

1 Fernandes, F. (2005). *A revolução burguesa no Brasil*. Globo, São Paulo

# Resistencias frente a la actuación de las multinacionales



La explotación de los trabajadores, la falta de respeto al medioambiente y a los derechos humanos son patrones que la Vale viene imponiendo fuera y dentro de Brasil



De esa forma, la entrada de inversiones externas en Brasil lleva a una industrialización impulsada de fuera para dentro (no a partir de las necesidades de la sociedad y de la clase trabajadora) y orquestada por una burguesía doméstica, aumentando, a la vez, la dependencia económica y política en relación al capital transnacional.

Si históricamente son las empresas estadounidenses o europeas las que vienen a explotar nuestros recursos, nuestra mano de obra, llevando la riqueza y dejando la pobreza, hoy en Brasil tenemos un capitalismo más maduro, que se expande hacia otros países también de manera agresiva. La actuación nacional e internacional de la minera Vale se presenta en este complejo marco.

Con su símbolo verde y amarillo, esta compañía se presenta como representante de Brasil en los lugares a donde llega. Un Brasil que está creciendo, volviéndose “desarrollado” y buscando participar en las instancias de gobernanza global para dictar las reglas del sistema internacional al lado de los grandes, sin cuestionar o alterar, entre tanto, la jerarquía del propio sistema capitalista.

## ¿Quién es Vale?

Vale do Río Doce nació en el Brasil de los años 30 a partir de la adquisición, por parte del Gobierno, de la Itabira Ore Company, una minera inglesa instalada desde el inicio del siglo XX en la provincia de Minas Gerais. Su producción de mineral de hierro abasteció la industria bélica estadounidense durante la Segunda Guerra Mundial y contribuyó para la reconstrucción de Europa y de Japón posteriormente. En 1997, la empresa fue vendida por un precio subvalorado de 3,4 billones de dólares, en un proceso de privatización que hasta

hoy es cuestionado en las cortes de justicia brasileñas<sup>2</sup>.

La Vale actúa en cerca de 30 países. En 1984 adquirió parte de la siderúrgica California Steel Industries junto con una siderúrgica japonesa. En el inicio de los años 90 entró en Europa comprando parte de una siderúrgica francesa. Pero es a partir de 2001, con la administración de Roger Agnelli, cuando Vale inició una política agresiva de expansión internacional: en 2000, llega a Oriente Medio adquiriendo el 50% de la Gula Industrial Investment Company (empresa de capital norteamericano); en 2001 y 2002 inicia proyectos con otros minerales diferentes al hierro en Perú y Chile; en 2003 compra parte de una empresa noruega, creando la Río Doce Manganeso Norway<sup>3</sup>.

La internacionalización de Vale tiene dos momentos centrales, que determinarán su actuación dentro y fuera de Brasil hasta el día de hoy. Primero, el mayor mercado consumidor de mineral de hierro del mundo –China– firma con la empresa un acuerdo de suministro de 6 millones de toneladas de mineral de hierro por año, a lo largo de 20 años. Las negociaciones entre las mineras mundiales y la Baosteel china se tornaron en referencia para el precio actual del mineral de hierro en el mercado internacional<sup>4</sup>. Vale es altamente dependiente del mercado mundial y China es el destino del 17% de sus ventas.

2 Godeiro, N.; Moura, E.; Soares, P.; Vieira, V. (2007). *Vale do Rio Doce. Nem tudo que reluz é ouro, da privatização à luta pela reestatização*. Editora Sundermann, São Paulo.

3 Goderio et. al: *ibid*; Casanova, L.; Hoerber, H. (2010). Vale: uma líder multinacional emergente, In Ramsey, Almeida (org.): *A ascensão de multinacionais brasileiras*. Fundação Dom Cabral: Rio de Janeiro; Elsevier, Belo Horizonte.

4 “Baosteel abre as portas para reformulação de preços”. *Valor Econômico*, 26 de março, 2010.



Atingidos pela Vale.

El segundo momento es la compra de la minera canadiense Inco en 2006, que convierte Vale en la mayor productora mundial de níquel, además del mineral de hierro. La creación de la Vale Inco tiene impactos generales en la economía brasileña, convirtiendo a Brasil en un inversor internacional, y no sólo un receptor de inversiones extranjeras<sup>5</sup>. La compra de la Inco costó 19 billones de dólares, de los cuales 17,8 billones correspondían a su precio y 1,2 billones a su deuda neta<sup>6</sup>. Para esa operación Vale se asoció a bancos internacionales como el Credid Suisse, UBS, ABN Amor y Santander. Con esto, el endeudamiento de la empresa ascendió a 22 billones en 2006<sup>7</sup>. Este hecho, asociado a la caída relativa del precio del níquel en 2009, puede explicar la postura agresiva de Vale contra los trabajadores canadienses, buscando romper los derechos adquiridos a lo largo de décadas de luchas laborales en la antigua Inco. Pero los trabajadores se niegan a pagar los costes de un posible “mal negocio” de Vale y resisten en una huelga histórica que ya

5 De acuerdo con la investigación realizada por la fundación empresarial Dom Cabral, en 2006, las veinte transnacionales brasileñas más grandes invirtieron 56 billones de dólares en el exterior. La Inversión Brasileña en el Exterior (IBE) está especialmente concentrada en las empresas de recursos naturales primarios, Vale y Petrobrás. Ver [www.fdc.org.br](http://www.fdc.org.br).

6 Casanova, L.; Hoerber, H.: *ibid*.

7 Godeiro et.al: *ibid*.



dura 10 meses. Es la mayor huelga de la historia de la empresa.

La compra de la Inco también significó la disminución de su base brasileña: del 98% de los activos hasta 2006, pasó al 60%<sup>8</sup>. La empresa incorporó proyectos en Indonesia y Nueva Caledonia. En 2007 Vale entra en el negocio de carbón, con la compra de la AMCI australiana y con el proyecto de la mina de Moatize, en Mozambique. Las actividades en África, a pesar de que son presentadas como un “mercado natural” para Brasil (por las similitudes de lengua e historia), buscan en realidad garantizar espacios de explotación en competición con empresas chinas por el control del mercado en ese país.

La estrategia de internacionalización de Vale está relacionada con el control de toda la cadena productiva, en el sentido de “integración para atrás” en la cadena siderúrgica, donde la empresa garantiza el suministro del producto primario. Vale buscó “limpiar” sus operaciones después de la privatización y pasó a especializarse en mineral de hierro y logística. Su logística es utilizada a servicio del agronegocio y de la siderurgia, transportando productos del acero, soja, fertilizantes y combustibles, entre otros<sup>9</sup>. Al mismo tiempo, la empresa busca el control de toda la cadena de producción, incluyendo, por ejemplo, el suministro de

8 *ibid.*

9 *ibid.*



El papel de mantener las masas calmadas es jugado por el Estado brasileño con políticas sociales que llevan una relativa mejora financiera a las familias más pobres



energía. Así, entra en proyectos de grandes presas hidroeléctricas, en especial en la provincia de Minas Gerais, pero también en el Norte del país, como recientemente con la presa de Belo Monte<sup>10</sup>. Su actual expansión hacia el sector de fertilizantes también está directamente relacionada con la internacionalización: los proyectos en Argentina, Perú, Mozambique y Canadá apuntan a la producción de potasio y fosfato, necesarios para la producción de fertilizantes, que será aumentada con la compra de parte de las operaciones de la Bunge (empresa de fertilizantes norte-americana)<sup>11</sup>.

Percibimos, por lo tanto, que Vale abraza la reproducción de todo un modelo de desarrollo basado en la producción y en la exportación de productos primarios como minerales y *commodities* agrícolas, presas, plantas de siderurgia contaminantes, ferrocarriles y proyectos logísticos para exportación —todo eso dirigido a las demandas del capital transnacional y no a un “desarrollo” del país que atiende a las necesidades de las mayorías.

### Nuevo frente de lucha: el Primer Encuentro Internacional

Un momento histórico. Así lo describieron muchos de los participantes del Primer Encuentro Internacional de los Afectados por Vale. Por primera vez, representantes de organizaciones, sindicatos y comunidades en lucha contra la minera brasileña se reunieron en la ciudad donde se encuentra su cuartel general. Abrimos un precedente: nunca hubo tal articulación frente una empresa brasileña. Participantes de Canadá, Mozambique, Chile, Perú, Argentina y Nueva Caledonia vinieron a Río de Janeiro para de-

10 “Vale entra na disputa pela hidrelétrica de Belo Monte”. Estado de São Paulo, 23/02/2010.

11 “Vale deve estimular expansão em fertilizantes”. Valor Economico, 18/01/2010.

nunciar los problemas de la actuación de la Vale en sus respectivos países. Los participantes brasileños les respondieron con un espejo, un reflejo, una doble cara. La explotación de los trabajadores, la falta de respeto al medioambiente y a los derechos humanos más básicos en las comunidades son patrones que la Vale viene imponiendo en los otros países, del mismo modo que en Brasil en las localidades donde actúa. A diferencia de las empresas del llamado “primer mundo”, la Vale no se porta con un doble patrón de comportamiento, pero sí aplica una “carrera para atrás”. Es el caso de los derechos laborales en Canadá, Itabira, Congonhas, Parauapebas y Barcarena; de comunidades que luchan por compensaciones justas y en contra de los desplazamientos forzados, como en Mozambique y Açailandia; del uso de milicias armadas en Perú y en Río de Janeiro; de la falta de respeto a las poblaciones indígenas en Nueva Caledonia y en el norte de Brasil; de los riesgos de contaminación y del impacto ambiental en Chile, Argentina, Serra da Gandarela, Ourilândia do Norte y Canaã dos Carajas. Participantes internacionales expusieron una realidad que los movimientos sociales y sindicales en Brasil conocen en su propia piel, en las experiencias de vida de cada una de las personas presentes en estas jornadas celebradas en abril.

Podemos afirmar que el encuentro reflejó una doble dinámica del imperialismo actual: la profundización de las relaciones capitalistas para dentro al mismo tiempo que su expansión hacia fuera<sup>12</sup>. En su análisis sobre el imperialismo, Lenin cita un discurso del político inglés

12 Esa es la manera como Panitch y Gindin describen el imperialismo estadounidense: “*deepen of capital at home and expansion of capital abroad*”. Panitch, L. y Gindin, S. (2004). *Global capitalism and American Empire*. Socialist Register. Merlin Press. Londres.

# Resistencias frente a la actuación de las multinacionales

Cecil Rhodes que afirmaba que el imperialismo era necesario para calmar las masas de trabajadores en Inglaterra. “El imperio es una cuestión de estómago.” Según él, era necesario ser imperialista para amansar a las masas y evitar una guerra civil<sup>13</sup>. En Brasil, y en el caso de Vale, cabe preguntarnos: ¿de qué forma la expansión de las empresas brasileñas hacia el exterior estaría beneficiando a la clase trabajadora en Brasil? ¿Cómo los lucros obtenidos por las empresas son reinvertidos en el país? No hay estudios claros sobre esto, pero algo es cierto: las comunidades y trabajadores son explotados dentro y fuera de Brasil. La riqueza es privatizada y los pasivos ambientales y sociales, socializados. El papel de mantener las masas calmadas es jugado, especialmente, por el Estado brasileño con políticas sociales que llevan una relativa mejora financiera a las familias más pobres. El precio que pagamos por esa relativa mejora a corto plazo es el silencio frente a los problemas permanentes, que no son de hoy, y apenas tienen posibilidad de ser solucionados por la presión y por la organización popular. La empresa aparenta no tener ninguna preocupación en considerar a los seres humanos y la naturaleza como sus dos principales fuentes de riqueza. La ganancia y la truculencia con la que lidia con la clase trabajadora es la principal característica de su actuación, descrita por todos los participantes en el evento.

El encuentro fue más que un acto de tres días en Río de Janeiro con largas mesas de discusión. Fue el resultado de un proceso de un año de preparativos, de una construcción continua. Las caravanas del eje Carajás (Norte) y Minas Gerais (Sudeste) representaron a los territorios de mayor impacto de Vale dentro de Brasil. Esas caravanas, que duraron una semana, también nos dieron a todos la vivencia y la convivencia real entre iguales. Imagínense un campesino peruano que baja de una furgoneta en el alto de una sierra en Conceição do Mato Dentro y se encuentra con un grupo de campesinos, pies descalzos, negros, confusos y

<sup>13</sup> Lenin, V.I (2005), *O Imperialismo, fase superior do capitalismo*. 3 edição (1916). Editora Centauro.

“ La lucha nos une. La lucha por los derechos y la lucha por el cambio del sistema como un todo deben caminar juntas ”

sin esperanza. Les amenazarán con la expulsión de sus tierras, que pertenecen a varias generaciones de sus familias. Con los ojos uno en el otro, un reconocimiento, y una sensación de que tienen que motivarse mutuamente en la lucha. El campesino de Cajamarca dice a sus compañeros de Minas Gerais: “Somos como árboles. Vamos a morir en pie, pero nunca de rodillas”. En Itabira, ciudad natal de la Vale, adornada con poemas de Carlos Drummond de Andrade en cada esquina impresos en chapas de acero hechas con el mineral de hierro de la propia ciudad, bajan de la furgoneta dos trabajadores de la Vale Inco de Canadá. Están en plena lucha, en huelga hace meses por la preservación de sus derechos adquiridos a través de la lucha de sus padres y abuelos. Se sienten en casa al llegar a la sede del sindicato que les recibe. Hay café, agua, galletas, una estructura confortable. Frente a frente, se reconocen en los compañeros, trabajadores y sindicalistas de Itabira. Piden apoyo para su lucha. Uno de ellos dice a los colegas: “Me preguntarán aquí cómo estamos aguantando nueve meses en huelga. Yo no me había parado a pensarlo. Puedo decir que no tengo otra opción. No puedo mirar a los ojos de mis hijos, no puedo pensar en tirar para arriba sin luchar, sin preservar lo que mis padres y abuelos conquistaron. Es lo mismo que tirar el futuro de mis hijos. Antes yo era apenas un trabajador, ahora soy un militante”. Muchos intercambios, muchas vivencias, una sensación de estar a gusto con personas que apenas conocíamos.

En Río de Janeiro tuvimos días agobiantes. Mucha prisa y mucha gente, mucho más de lo que esperábamos. Tuvi- mos la sensación de ser grandes. ¿Qué nos une mundialmente? ¿Cuáles son nuestras demandas? ¿Cuáles son nuestras estrategias de enfrentamiento? ¿Po-

demos tener estrategias comunes? Los sentimientos oscilaban entre la euforia de haber conseguido realizar este encuentro, la emoción de ver la enorme representación de organizaciones y países y, al mismo tiempo, las dificultades frente a una empresa tan poderosa y para conciliar diferentes expectativas y demandas. Entre los objetivos políticos a largo plazo y las necesidades inmediatas de las poblaciones afectadas. Entre la lucha por la soberanía nacional y popular, y el cuestionamiento del modelo de desarrollo basado en la extracción de recursos naturales. Entre trabajadores y sindicalistas que tienen en la actividad minera su fuente de renta y trabajo, y comunidades y ambientalistas que luchan para impedir la entrada de la minería en su territorio. Demandas por la re-estatización de la Vale en Brasil y la estatización en otros países, y demandas por compensación y reparación de los daños ambientales y del desplazamiento de familias.

Experiencias con emprendimientos mineros y siderúrgicos de muchas décadas, luchas por la mitigación de los impactos de emprendimientos recientes, y la negativa total al inicio de nuevas actividades mineras y siderúrgicas. Al final, ¿qué nos une? Muchas de las diferencias políticas existentes no tuvieron inicio en ese encuentro, por lo que tampoco fueron solucionadas allí. Pero una cosa pareció clara: la lucha nos une. La lucha por los derechos y la lucha por el cambio del sistema como un todo deben caminar juntas. Dentro de cada comunidad y movimiento, todas las luchas fueron reconocidas por todos como legítimas. El reconocimiento mutuo generó sentimientos de unión. Luchadores y luchadoras nos sentimos unidos frente a un mismo enemigo, una empresa transnacional que es reflejo de la actual fase del capitalismo mundial. Salimos más unidos, muy emocionados y mucho más fuertes. □

\* Ana S. Garcia es doctoranda en Relaciones Internacionales en la Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro y miembro del Instituto Rosa Luxemburg Stiftung.

Texto traducido para *Pueblos* por Laura Toledo Daudén.

Tribunal Permanente de los Pueblos – IV Cumbre de los Pueblos “Enlazando Alternativas”

## “Hay una asimetría absoluta entre las posiciones de las víctimas y las de quienes están detrás, moviendo los hilos”

Laura Toledo Daudén y Erika González \*

*Perfecto Andrés Ibáñez, presidente de la sesión del Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP) realizada en Madrid el pasado mes de mayo, resumía de este modo cómo se ha llegado a una situación de impunidad en relación a las actividades de las empresas transnacionales. El capitalismo global, cuyas grandes impulsoras y beneficiadas han sido las multinacionales, ha establecido unas reglas del juego en el que gana una élite privilegiada a costa de la violación de los derechos fundamentales de la mayoría de la población. Algunos de los protagonistas del Tribunal, que pusieron esta realidad sobre la mesa, explican en este artículo cómo los impactos de las multinacionales no son casos aislados sino que son consecuencia directa del actual modelo de desarrollo, y tratan de que herramientas como el propio TPP sirvan para avanzar en la búsqueda de justicia.*

**L**uis Gomero subió solo al escenario, pero sus palabras venían de toda una comunidad indígena de Perú que sufrió, en 1999, las consecuencias de la venta indiscriminada e irresponsable de un pes-

ticida que contaminó y mató a 24 niños después de una merienda escolar. La tragedia de Taucamarca, provocada por la transnacional alemana Bayer,

recibió poca atención de la justicia común, pero su verdad resonaba en el salón de actos de la Facultad de Medicina de la Universidad Complutense de Madrid y las pruebas eran escuchadas atentamente por los representantes del Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP). Gomero presentaba sólo uno de los 27 casos que serían juzgados por el TPP en la IV Cumbre de los Pueblos “Enlazando Alternativas”, donde se daba lugar, al igual que en las anteriores sesiones en Viena (2006) y en Lima (2008), a la justicia moral que buscaban los afectados por las transnacionales europeas en América Latina.

Todos los casos expuestos demostraron que no eran incidentes puntuales, sino que formaban parte de la sistemática violación a los derechos humanos que responde a la lógica del actual modelo de desarrollo neoliberal. Tal y como expresa el propio dic-



# Resistencias frente a la actuación de las multinacionales

tamen del TPP, los casos “deben ser considerados no simplemente por sus elementos de unicidad, sino como expresión de una situación caracterizada por lo sistemático de las prácticas”. En este sentido, el abogado **Jorge Molano**, perito en derechos humanos del TPP, realiza una descripción más clara del carácter estructural de los impactos: “Las multinacionales han convertido a la fuerza pública en departamentos de seguridad de sus intereses, y han promovido un deterioro en la calidad de vida de las personas por medio de la desregulación laboral y la eliminación de los derechos laborales. No han llevado un desarrollo sostenible porque han favorecido la destrucción del medio ambiente y la eliminación de los derechos económicos, sociales y culturales, así como los derechos civiles y políticos”.

En el Tribunal también se puso en evidencia el régimen de permisividad, ilegalidad e impunidad generalizado en el comportamiento de las corporaciones transnacionales europeas. Dicha impunidad se facilita por las políticas institucionales de los bancos multilaterales de desarrollo, de las instituciones financieras internacionales, y de instituciones como la Unión Europea (UE) en sus varias articulaciones. Esta lógica que vincula Estados, empresas y organizaciones internacionales es lo que torna aún más complicado que las personas y comunidades afectadas tengan alguna oportunidad en la justicia ordinaria. De ahí la importancia del TPP como herramienta alternativa, accesible y abierta para obtener justicia.

Los representantes de los pueblos afectados por diferentes modalidades de violaciones de los derechos humanos no sólo encuentran en el Tribunal un espacio para expresar sus demandas, sino que aquí asumen un papel de agentes de la justicia. No buscan recompensas económicas, sino una recuperación de la dignidad y el reconocimiento moral de su verdad. Como



Perfecto Andrés Ibáñez.

defendió **Perfecto Andrés Ibáñez**, reconocido magistrado del Tribunal Supremo español y presidente del TPP de Madrid, el proceso desencadenado por el Tribunal acelera la toma de conciencia y da herramientas a los sujetos para que consigan su defensa legal ante las grandes empresas y los gobiernos. Y es que el 17 de mayo, antes de dar inicio a lo que sería la exposición del fallo del Tribunal de Madrid, el jurado dejó claro que lo que se reivindica en esa tribuna popular son derechos humanos tan básicos como el derecho a la vida, al libre desarrollo, a la salud, a un medioambiente sano, a la justicia.

“ Los representantes de los pueblos afectados por diferentes violaciones de los derechos humanos no sólo encuentran en el Tribunal un espacio para expresar sus demandas, sino que asumen un papel de agentes de la justicia ”

Además, el ciclo completado de los TPP en Enlazando Alternativas crea un camino hacia una normativa vinculante, que efectivamente pueda regular la actuación de las empresas que, como expuso Ibáñez antes de que la sentencia fuese declarada, “se aprovechan del vacío práctico de esfera pública para actuar al margen de la legalidad”. Mientras se hacían públicas las condenas, las familias representadas por Luis Gomero recibían la solidaridad y el resarcimiento moral que les fueron negados en otros ámbitos. Se consolidaba una justicia no oficial, pero más legítima. Como citaba el magistrado en una entrevista en cuanto al papel del derecho en la denuncia a las multinacionales, «Lelio Basso dijo, con una lucidez impresionante, algo que en la izquierda no se decía: “El derecho no es una pura superestructura, en el sentido de que es algo poco concreto; el derecho cuenta”».

## La impunidad de las multinacionales

Las características del Tribunal, por otro lado, no dejan de lado la lucha por una condena efectiva de las empresas multinacionales. Es un paso más en términos de coordinación de las demandas y denuncias y se concreta en instrumentos de presión. Sobre ese aspecto, Perfecto Andrés Ibáñez cree que “el derecho, concretamente el de los derechos humanos, traduce las luchas seculares de mucha gente. Naturalmente es un instrumento que, visto al lado de los *bulldozers* que rompen la tierra y las sierras que cortan los árboles en la Amazonía puede parecer escaso de poder. En este sentido, es cierto que hay una asimetría, pero es un instrumento que no se debe dejar de lado; no es el único pero da legitimidad, fuerza y herramientas”. El TPP representa entonces una de las vías alternativas de obtener justicia que está ahí y debe ser bien aprovechada.

El Tribunal es legítimo y funciona porque está al alcance de las víctimas. La cantidad de casos irresueltos que acuden constata la generalizada falta de instrumentos en la esfera oficial para juzgar y condenar a los violadores de los derechos humanos. Aquí, el caso de los niños peruanos no pasa desapercibido y un escándalo recibe el adjetivo que le corresponde. Como ejemplifica Ibáñez, “establecer un ranking de casos impresionantes resulta difícil. El de los niños peruanos parece que tiene un perfil especialmente duro, pero es que todos son tremendamente dramáticos. Además con un nivel de desigualdad brutal dado que hay una asimetría absoluta entre las posiciones de las víctimas y las posiciones de quienes están detrás, lejos, moviendo hilos por beneficios económicos o intereses”.

El jurado cree que así, dando visibilidad a “situaciones de injusticia que, precisamente para confirmarlas y mantenerlas, se quiere que sean invisibles”, el TPP se constituye como generador de opinión y de cultura, y está más relacionado con los valores de los pueblos que con las condenas. Perfecto Andrés Ibáñez lleva muchos años trabajando por el TPP. Además de ser coherente con sus compromisos y valores, el magistrado admite que hay también una dosis de afecto y atracción personal: “El entorno que se crea en el propio Tribunal es realmente apasionante, también desde el punto de vista humano”.

### Los derechos de los pueblos indígenas

El Tribunal tiene una faceta especialmente importante para grupos sociales que están marginados económica y políticamente como es el caso de los grupos indígenas. La garantía de sus derechos, como nos recuerda la activista ecuatoriana **Blanca Chancoso**, ex dirigente de la Confederación de Nacionalidades Indígenas de Ecuador,



Blanca Chancoso.

“siempre han sido perjudicados por los intereses económicos y políticos. La historia indica que se ha utilizado la justicia en contra de los pueblos indígenas, así, grandes líderes que han luchado por conservar los territorios han sido condenados como criminales, como ladrones comunes y corrientes y esto ha justificado que muchos de ellos hayan sido asesinados”. Por esta razón, Chancoso defiende que otra responsabilidad del TPP es ofrecer con su dictamen una respuesta que cuestione los fallos que han favorecido a las empresas en los diferentes tribunales en cada país. Eso generaría un precedente importante para la lucha. Según sus palabras, “quizás un día podamos tener un dictamen con el que podamos ganar esa espe-

“ Las multinacionales se aprovechan del vacío práctico de esfera pública para actuar al margen de la legalidad ”

ranza para la vida de los pueblos indígenas. Pero no sólo para obtener algún día justicia, sino también para rescatar la memoria, para no dejar que las siguientes generaciones olviden quiénes son los criminales y por qué es injusto lo que pasó”.

En esos términos, Blanca Chancoso ha aceptado participar como jurado en el TPP de Madrid. Sabe, por lo tanto, la responsabilidad que recae en ella: “Que todo el pueblo conozca en términos morales y políticos los crímenes cometidos”. La líder indígena expresaba cómo los Estados se sienten dueños del territorio y han concesionado su tierra y sus recursos a grandes empresas sin importarles la vida de los pueblos indígenas con el pretexto del desarrollo. Bajo este argumento, Chancoso afirma que “hay un perjuicio grande para las poblaciones indígenas y para toda la humanidad. Existe un fuerte

impacto sobre los pueblos indígenas, incluso los no contactados, que no quieren compasión. Igual que todos nosotros, los pueblos no contactados tienen derecho a la vida y a que respeten su forma de vida, están en su territorio, tienen un gobierno que hay que respetar, no se puede seguir justificando a los gobiernos en esto, sería apoyar una invasión”.

En la lectura del fallo, Blanca Chancoso citó algunos casos presentados al Tribunal en los que se evidenció la violación a los derechos de los pueblos indígenas, como el caso de Perenco, Repsol y Pluspetrol en Perú; Agrencia y Dreyfus en Brasil, y Holcim en Guatemala. Este último caso destacó en la sesión del TPP por la grave criminalización que está realizando la compañía contra los y las líderes sociales que se oponen a la actuación de la empresa multinacional.

La persona que aportó el testimonio sobre los impactos de la filial de la multinacional Holcim en Guatemala fue una líder indígena del municipio San Juan Sacatepéquez llamada

## Resistencias frente a la actuación de las multinacionales

“ El Tribunal es legítimo y funciona porque está al alcance de las víctimas ”

**Ramona Chocón.** La líder definió su localidad como la tierra de las flores, según su testimonio: “Nosotros defendemos la Madre Tierra porque dependemos de ella, somos cien por cien agricultores de rosas, crisantemos y verduras. Este es uno de los principales factores por el que rechazamos a esta empresa en nuestras comunidades”. La filial de Holcim es una cementera llamada Cementos Progreso y su actividad extractora causaría fuertes impactos ambientales en el territorio que lo inutilizaría para la labor agrícola de la población indígena. La apariencia de fragilidad de esta líder cambiaba radicalmente cuando describía cómo la empresa ha vulnerado los derechos de los pueblos indígenas, en concreto el Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo: “En el caso de Holcim, se ha llevado a cabo la consulta en las comunidades, pero desgraciadamente no se ha respetado. Por ello, acusamos a la multinacional y también al Estado que es cómplice de la empresa porque ha otorgando la licencia a la empresa para iniciar la actividad”.

La autorización estatal a la multinacional no ha frenado la oposición y resistencia de las comunidades contra la explotación minera y cementera en su municipio. Y la respuesta de la empresa ha sido el desarrollo de una campaña de criminalización de los representantes de las comunidades, como denunciaba la líder: “Hasta la fecha se ha ido penalizando a los compañeros, hay un compañero condenado a 150 años de prisión, aunque tenga ahora 61 años de edad. Su hijo fue secuestrado y asesinado. También está el caso de tres compañeros encarcelados y todavía no han sido lla-



Lectura del fallo del TPP.

mados para presentar su declaración. El 12 de octubre de 2009 se asesinó a un compañero que acudía a la marcha por la Madre Tierra. También denunciamos la persecución, las amenazas e intimidaciones a varias mujeres, entre las que estoy yo”. Las acusaciones que se vierten contra los líderes son de asesinato, secuestros y de ser terroristas. Aunque, como afirmaba Ramona, “lo único que queremos es defender nuestra Madre Tierra”. Las comunidades de San Juan Sacatepéquez han interpuesto diversas denuncias en el Juzgado de Paz de su municipio pero no han obtenido ninguna respuesta.

#### La búsqueda de justicia

Ya en los primeros tribunales éticos, en 1975, llamados ‘Tribunales Russell’ e impulsados por el senador y jurista Lelio Basso, se hacía la siguiente afirmación: “Es necesario y legítimo un derecho de los pueblos capaz de sustituir, provocar y anticipar la tendencia del derecho internacional de negar la obligatoriedad del reco-

“ Los Estados se sienten dueños del territorio y han concesionado su tierra y sus recursos a grandes empresas sin importarles la vida de los pueblos indígenas ”

nocimiento de los pueblos como poseedores y titulares de los derechos”. Afirmación que parece estar hecha en la actualidad y, para revertir esta tendencia, el defensor de derechos humanos colombiano **Jorge Molano** habla de la importancia de “establecer coordinaciones globales de lucha para tener mecanismos que permitan superar los escenarios actuales y permitan mirar a otros escenarios de justicia, de dignidad, de soberanía y de autodeterminación de los pueblos”.

En este sentido, Blanca Chanco so reconocía el papel que había cumplido el TPP y sus dictámenes en relación a las multinacionales: “Que pueda servir como instrumento para un pueblo que quiere hacer justicia, para que no se nos diga que no lo estamos haciendo con nuestras propias manos, como pueblo”.

Por último, **Alirio Uribe**, abogado y presidente del Colectivo José Alvear Restrepo, también formó parte del jurado del TPP y expuso en la lectura del dictamen la parte resolutive y las peticiones. Entre ellas, merece la pena destacar la invitación a que “todos ustedes se apropien de este fallo, para someter a derecho las prácticas económicas de la UE y las empresas, para que estén sometidos al respeto a la autodeterminación de los pueblos y a la vigencia de los derechos humanos en el mundo”. □

\* Laura Toledo Daudén es colaboradora de la Revista Pueblos y Erika González es investigadora del Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) – Paz con Dignidad.



## IV Cumbre de los Pueblos “Enlazando Alternativas” Contra la Europa del capital y sus crisis

Laura Toledo Daudén\*



La bandera multicolor de Enlazando Alternativas toma el espacio de la Puerta del Sol, en Madrid, al final de la manifestación que reunió las más diversas organizaciones de Europa y América Latina.

Nora Cortiñas, una de las fundadoras de la Asociación Madres de la Plaza de Mayo, habla en la Puerta del Sol para los miles de personas que participaban de la manifestación en contra de la política de las multinacionales europeas en América Latina.



La Facultad de Matemáticas de la Universidad Complutense fue escenario de exposiciones, talleres, denuncias y, sobre todo, de encuentros. La exposición de fotografías sobre la lucha de los pueblos indígenas es un ejemplo de cómo ese espacio creado por la cumbre permitió el intercambio de ideas y experiencias.



El abogado colombiano Alirio Uribe lee para la platea llena del Círculo de Bellas Artes la sentencia que condena la actuación de las multinacionales europeas en América Latina.



Durante la manifestación del 16 de mayo, activistas de diversos países de América Latina y de Europa piden que se detenga la explotación y las violaciones de las multinacionales.

\* Laura Toledo Daudén es colaboradora de Pueblos.

# Recursos

## Observatorios del Estado español:

- **Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL):** [www.omal.info](http://www.omal.info)
- **Hegoa Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional:** [www.hegoa.ehu.es](http://www.hegoa.ehu.es)
- **Observatorio de la Deuda en la Globalización (ODG):** [www.odg.cat](http://www.odg.cat)
- **Observatorio de la Responsabilidad Social Corporativa:** [www.observatoriorsc.org](http://www.observatoriorsc.org)
- **Observatorio del Trabajo en la Globalización:** [www.observatoriodeltrabajo.org](http://www.observatoriodeltrabajo.org)
- **Observatori DESC:** [www.descweb.org](http://www.descweb.org)
- **Observatorio de la Sostenibilidad en España (OSE):** [www.sostenibilidad-es.org](http://www.sostenibilidad-es.org)
- **Instituto de Estudios Transnacionales (INET):** [www.inetcordoba.org](http://www.inetcordoba.org)

## Observatorios internacionales:

- **Centro de Documentación e Información – Bolivia (CEDIB):** [www.cedib.org](http://www.cedib.org)
- **Centro de Investigación sobre Inversión y Comercio (CEICOM):** [www.ceicom.org](http://www.ceicom.org)
- **Observatorio Latinoamericano de Conflictos Ambientales (OLCA):** [www.olca.cl](http://www.olca.cl)
- **Observatorio Social de América Latina:** <http://osal.clacso.org>
- **Observatorio de Conflictos Mineros en América Latina (OCMAL):** [www.conflictosmineros.net](http://www.conflictosmineros.net)
- **Centro Latino Americano de Ecología Social (CLAES):** [www.ambiental.net](http://www.ambiental.net)
- **Transnational Institute:** [www.tni.org](http://www.tni.org)
- **Corporate Europe Observatory (CEO):** [www.corporateeurope.org](http://www.corporateeurope.org)
- **Fundación Internacional Lelio Basso:** [www.internazionaleleliobasso.it](http://www.internazionaleleliobasso.it)
- **Bank Track:** [www.banktrack.org](http://www.banktrack.org)
- **Centro de Información sobre Empresas & Derechos Humanos:** [www.business-humanrights.org](http://www.business-humanrights.org)
- **Corporate Watch:** [www.corporatewatch.org](http://www.corporatewatch.org)
- **Centre for Research on Multinational Corporations (SOMO):** [www.somo.nl](http://www.somo.nl)
- **Observatorio de las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales:** <http://oecdwatch.org>
- **Observatorio de Tratados de Libre Comercio:** [www.bilateral.org](http://www.bilateral.org)

## Redes y campañas:

- **Red Birregional Europa, América Latina y Caribe “Enlazando Alternativas”:** [www.enlazandoalternativas.org](http://www.enlazandoalternativas.org)

- **¿Quién debe a quién?:** [www.quiendebeaquien.org](http://www.quiendebeaquien.org)
- **Foro de Turismo Responsable:** [www.foroturismoresponsable.org](http://www.foroturismoresponsable.org)
- **No te comas el mundo:** [www.notecomaselmundo.org](http://www.notecomaselmundo.org)
- **Nuestro mundo no está en venta:** [www.ourworldisnotforsale.org](http://www.ourworldisnotforsale.org)
- **Red Seattle to Brussels:** [www.s2bnetwork.org](http://www.s2bnetwork.org)
- **RETS (Respostes a les Empreses Transnacionals):** <http://rets.cat>
- **Campaña de Afectados por Repsol:** <http://repsolmata.ourproject.org/>
- **Campaña Patagonia sin represas:** [www.patagoniasinrepresas.cl](http://www.patagoniasinrepresas.cl)
- **Campaña Unión Penosa:** [www.unionpenosa.net](http://www.unionpenosa.net)
- **BBVA sin armas:** [www.bbvasinarmas.org](http://www.bbvasinarmas.org)
- **Plataforma contra el BBVA:** <http://bbvahiltzaille.blogspot.com>

## Documentales y audiovisuales

- **El segundo desembarco:** <http://omal.blip.tv>
- **Tribunal Permanente de los Pueblos, Madrid 2010:** <http://enlazardotv.wordpress.com/>
- **Nuestra Deuda Ecológica con Bolivia:** [www.komunikatuz.org](http://www.komunikatuz.org)
- **Africa ¿estás ahí?:** [www.produccionesnecesarias.com](http://www.produccionesnecesarias.com)
- **La tierra es nuestra:** [www.acsud.org](http://www.acsud.org)
- **No a la venta:** [www.noalaventa.com](http://www.noalaventa.com)
- **La historia de las cosas:** [www.storyofstuff.com](http://www.storyofstuff.com)

## Instituciones y organismos oficiales:

- **Agencia Internacional de la Energía (AIE):** [www.iea.org](http://www.iea.org)
- **Banco Mundial:** [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org)
- **Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL):** [www.cepal.cl](http://www.cepal.cl)
- **Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD):** [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
- **Fondo Monetario Internacional:** [www.imf.org](http://www.imf.org)
- **Global Compact (Pacto Mundial):** [www.unglobalcompact.org](http://www.unglobalcompact.org) y [www.pactomundial.org](http://www.pactomundial.org)
- **Organización Internacional del Trabajo:** [www.ilo.org](http://www.ilo.org)
- **Real Instituto Elcano:** [www.realinstitutoelcano.org](http://www.realinstitutoelcano.org)
- **Secretaría de Estado de Comercio (Estado español):** [www.mcx.es](http://www.mcx.es)
- **Oficina del Alto Comisionado de la ONU para los Derechos Humanos:** [www2.ohchr.org](http://www2.ohchr.org)
- **World Business Council for Sustainable Development (WBCSD):** [www.wbcsd.org](http://www.wbcsd.org)

OMAL

## COLABORAR CON LA REVISTA

# Pueblos

[www.revistapueblos.org](http://www.revistapueblos.org)

### Escribir

De acuerdo con el criterio de "Horizontalidad" señalado en los Principios editoriales, *Pueblos* está abierta a la participación de todos aquéllos y aquéllas que deseen escribir artículos o aportar dibujos, fotografías, viñetas, etc.

Para ello pueden contactar con el Consejo de Redacción de la revista en "redaccion@revistapueblos.org".

### Suscribirse

*Pueblos* financia su producción a través de las suscripciones. En esta segunda época, con el objetivo de lograr cierta estabilidad para el proyecto, hemos creado un boletín único de "Suscripción de apoyo" con un coste anual de 32,5 euros.

El boletín (según el modelo inserto en esta página) ha de enviarse a la dirección de *Pueblos*. También se puede cumplimentar en la página web: "www.revistapueblos.org".

### Puntos de venta

Aunque la revista se distribuye fundamentalmente a través de suscripciones, queremos estar en algunos puntos de venta próximos a los movimientos sociales. El precio de la revista en librerías y quioscos es de **4 euros** por ejemplar.

#### Relación de librerías distribuidoras:

**ASTURIAS**> Librería Mercantil (Mieres)  
**CASTILLA LA MANCHA**> Librería Hojablanca (Toledo), Librería Taiga (Toledo)  
**CASTILLA Y LEÓN**> Librería del Burgo (Palencia)  
**COMUNIDAD DE MADRID**> Librería del CAES, Librería Méndez, Librería Antonio Machado, Paradox Libros, Librería Asociativa Traficantes de Sueños.  
**GALICIA**> Librería Lume (A Coruña)  
**PAÍS VASCO**> Librería Lagun (San Sebastián)

**Pueblos. C/ Gran Vía, nº 40, 5ª planta, oficina 2, 28013 Madrid**

[www.revistapueblos.org](http://www.revistapueblos.org) / [info@revistapueblos.org](mailto:info@revistapueblos.org) / [redaccion@revistapueblos.org](mailto:redaccion@revistapueblos.org)

### Suscripción anual

Estado español: 32,5 euros

Unión Europea: 35 euros

Número de suscripciones:

### Datos del suscriptor:

Nombre: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Población: \_\_\_\_\_

Provincia: \_\_\_\_\_

Teléfono/fax: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

### Formas de pago:

#### 1. Domiciliación bancaria

Banco / caja: \_\_\_\_\_

Domicilio sucursal. Calle y nº \_\_\_\_\_

Código postal: \_\_\_\_\_ Localidad: \_\_\_\_\_

Ruego a ustedes se sirvan pagar los recibos que presente la Asociación Paz con Dignidad-Revista Pueblos en mi cuenta/libreta:

Entidad

Oficina

D.C.

Número de cuenta

#### 2. Transferencia

Asociación Paz con Dignidad-Revista PUEBLOS. Caja Castilla la Mancha (C/ Alcalá, 22. 28014 Madrid).

Número de cuenta: 2105 0700 68 1290013971

No olvide enviarnos una copia de la operación. Concepto: Suscripción revista Pueblos.

**NOTA:** La suscripción incluye cinco ejemplares de la revista.



Con cada nueva suscripción, se remitirá un ejemplar de uno de los libros publicados por las organizaciones que componen el Consejo Editorial de *Pueblos*.

SUSCRIPCIÓN

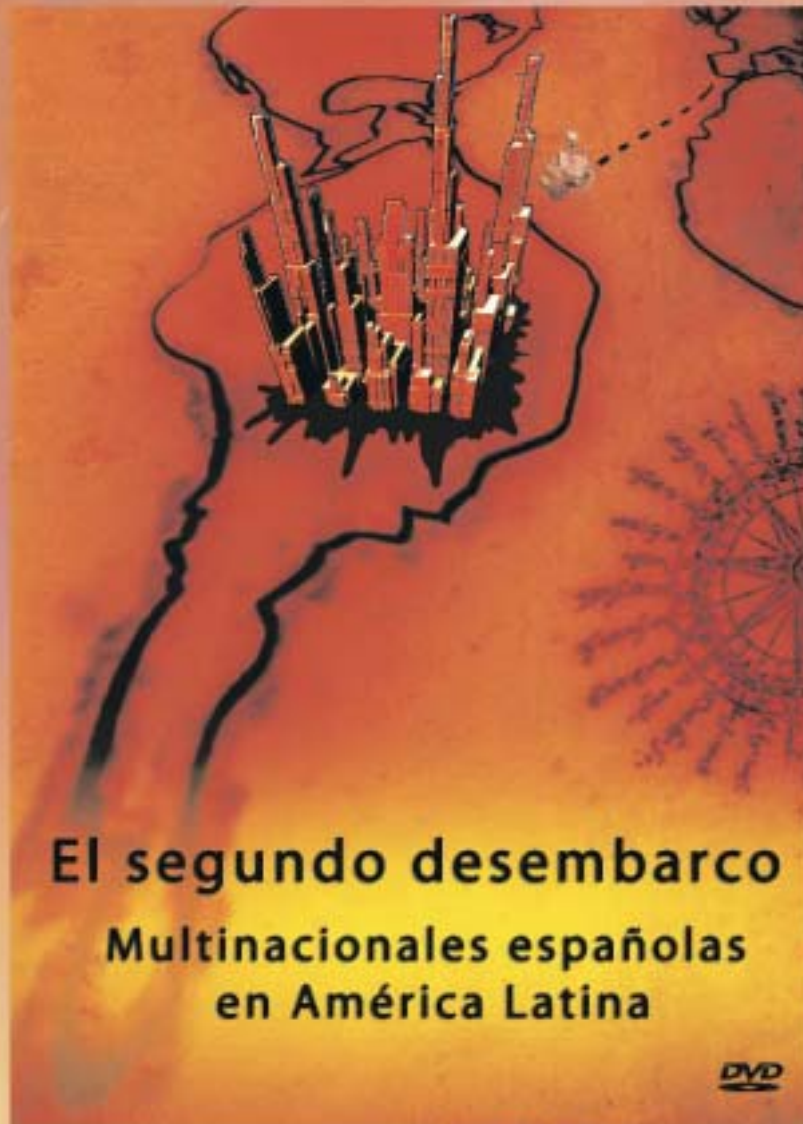
DE

BOLETÍN



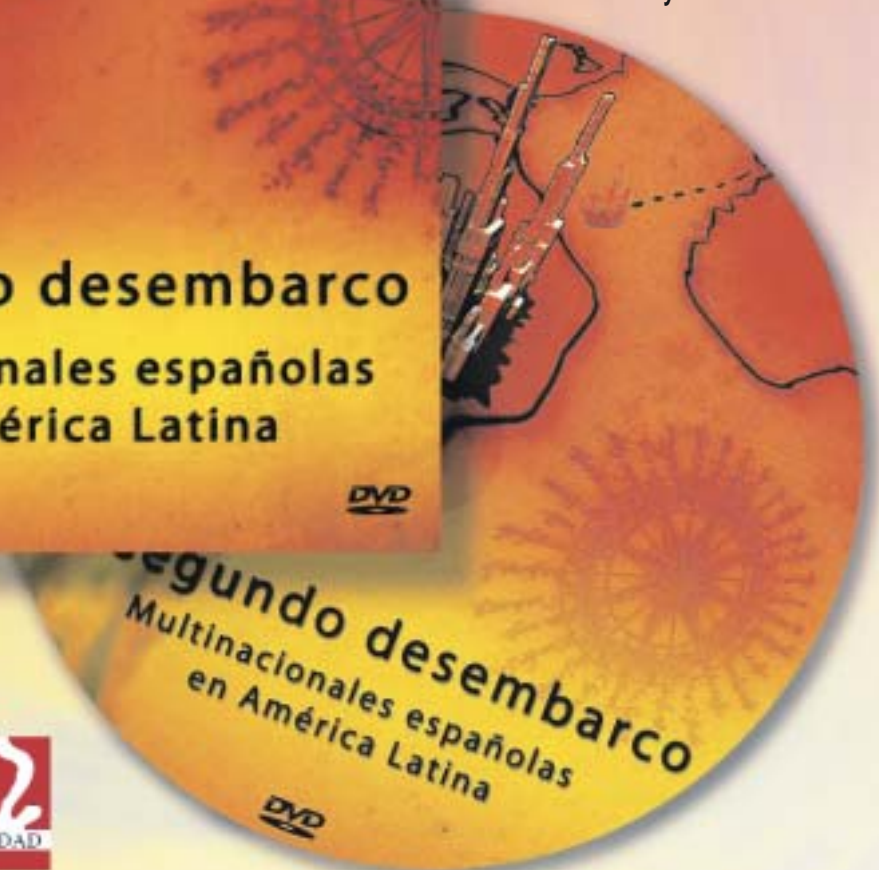
Quinientos años después de la Conquista de América, las empresas multinacionales españolas, con el apoyo de la diplomacia, de los organismos financieros internacionales y de los medios de comunicación, se hacen con los sectores clave de las economías de América Latina.

Es el segundo desembarco. Modernización, generación de empleo, disminución de la pobreza... fueron solo mitos. El saldo en forma de impactos de todo tipo no puede ser más negativo: daños medioambientales, desplazamientos de población, carestía y deficiencias de los servicios públicos privatizados, deterioro de los derechos laborales, violaciones de los derechos humanos y, en general, saqueo económico y de los recursos naturales. Frente a ello, hoy, una amplísima red de organizaciones sociales del Sur y del Norte coordinan sus luchas y resistencias.



## El segundo desembarco Multinacionales españolas en América Latina

DVD



Un video de:



[www.omal.info](http://www.omal.info)



[www.pazcondignidad.org](http://www.pazcondignidad.org)

Apoya:



ENPLEGU ETA GIZARTE  
GAETIKO SAILA  
Garapen Lankidetzarako Zuzendaritza

DEPARTAMENTO DE EMPLEO  
Y ASUNTOS SOCIALES  
Dirección de Cooperación al Desarrollo

Guión, realización y producción: José Manzaneda  
[manzaneda@euskaltel.net](mailto:manzaneda@euskaltel.net)

Versiones:  
Español • Euskara • English • Française

Formato: PAL 16:9  
Duración: 41 minutos