



Los intereses de las transnacionales europeas en América Latina

Braulio Moro*

Presentación

Entre 1992 y 2001 se dio una inversión considerable de capitales europeos en América Latina y el Caribe (ALC). No obstante, la atracción del subcontinente como destino de la inversión extranjera extra comunitaria ha disminuido en favor, sobre todo, de los países de Europa central y oriental que este año se integran a la Unión Europea (UE). La evolución de la inversión europea en una y otra región puede leerse en forma de letra “V”. En el

eje de la izquierda y en trayectoria descendiente se encuentran las inversiones hacia ALC, mientras que en el eje de la derecha pero en forma ascendente están los flujos de capitales europeos destinados a los países del antiguo bloque socialista.

Sin que pueda hablarse de una tendencia definitiva, conviene preguntar qué tanto ALC siguen siendo atractivos para los capitales europeos y, sobre todo, qué efectos sociales y económicos tienen en la región esas inversiones y las políticas económicas que las acompañan.

Las razones generales por las que en la década pasada ALC captaron una enorme masa de capitales (161 mil 700 millones de dólares)—particularmente capitales europeos—, han sido objeto de múltiples estudios y análisis. Menos atención ha merecido sin embargo el estudio de los efectos de las políticas promovidas por la UE en materia de asociación comercial hacia América Latina, y las consecuencias que han acarreado sobre esos países las modificaciones jurídicas a los acuerdos sobre inversiones extranjeras registradas en los últimos años. Los tres elementos —inversión extranjera directa (IED), política comercial y legislación en materia de IED— hacen parte de un todo: el proceso de reestructuración/reorganización del capital a nivel internacional.

En un contexto de cambios económicos radicales, donde han predominado las políticas de corte neoliberal y de apertura comercial, la persistencia de las crisis económicas y sociales que se dejan sentir recurrentemente en la región, así como la pérdida de centralidad de Latinoamérica como destino de la IED en general, y en particular de la europea, plantea la necesidad de volver al debate sobre lo bien fundado de esas políticas económicas, las estrategias de las empresas transnacionales europeas, y el papel de la globalización e internacionalización de capitales.

Este análisis se divide en tres partes. En la primera parte se abordan algunos de los rasgos característicos de las políticas económicas aplicadas recientemente en América Latina y el Caribe, haciendo hincapié en el hecho de que las políticas llamadas de “ajuste estructural” dieron como resultado una transformación *cualitativa* de la fisonomía de las empresas latinoamericanas. La segunda parte se centra en las políticas que la Unión Europea y sus empresas han seguido en ALC, destacando el papel que los acuerdos comerciales propuestos por la UE juegan como instrumento de dominación, así como las actitudes de varias transnacionales europeas en que operan en la región y que muestran claramente que el discurso en favor de los “derechos humanos” es hasta ahora un ejercicio demagógico. Se abordan algunos casos emblemáticos. En la tercera y última parte se analiza brevemente el papel que juegan los acuerdos recíprocos sobre protección de las inversiones

(APPRI), a partir de los cambios jurídicos que en los últimos 10 años se han generalizado internacionalmente.

El fracaso de la reestructuración capitalista en América Latina

La “década perdida” que a partir del estallido de la crisis mexicana de 1982 sumergió a América Latina y el Caribe en un proceso de retrocesos generalizados, llegó a su fin formalmente en 1990. Desde entonces, la región ha sido objeto de una nueva ola de ajustes económicos donde las políticas de reinserción en el mercado mundial juegan un papel central. Los bloques comerciales regionales conformados en estos últimos 15 años hablan por sí mismos de la importancia dada a ese tipo de políticas.

Las circunstancias en que se dió la recuperación económica de ALC por lo demás fueron tan frágiles que, a partir de la crisis de 1995-1997, la región volvió a deslizarse por la pendiente del estancamiento y las crisis recurrentes, de manera que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) volvió a referirse en sus análisis al riesgo de retorno del espectro de la “década perdida”¹. En efecto, el crecimiento del PIB de la región en el quinquenio 1997-2002 se mantuvo estancado, mientras que las transferencias netas de capitales al exterior de ALC equivalieron al 5 % del producto de la región; al mismo tiempo, la formación bruta de capital —instrumento esencial para valorar la capacidad de acumulación del capital en una sociedad— registró en 2003 un nivel 12.5 % inferior al obtenido en 1998².

Hay que destacar que como producto de las políticas de reinserción y de liberalización del comercio, entre 1980 y 1999 ALC redujo sus aranceles de un promedio de 30 % a 10 %, un nivel cercano a los estándares de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)³. No obstante ese enorme esfuerzo y la multiplicación de acuerdos comerciales, el lugar de ALC dentro de los flujos de comercio de mercancías apenas si cambió. En 1983, ALC concentraba 5.8 % del comercio mundial de exportaciones de mercancías, y en el 2002 fue de 5.6 %. Se podría afirmar que sin esos acuerdos comerciales, sin la apertura de sus fronteras habría perdido más espacio. Pero el

problema es más complicado. En el mismo período de comparación la participación de la región en el total de las importaciones mundiales de mercancías pasó de 4.5 % a 5.4 %. Es decir que ALC importa mucho más que lo que exporta⁴.

No hay lugar a duda que las políticas económicas de reinserción de la región en el mercado mundial no han funcionado, como lo atestiguan el incremento de los índices de pobreza, de desempleo y de violencia social, o los mayores requerimientos de importaciones y la “reprimarización” de las exportaciones que muestran algunos países de la región, entre otros tantos indicadores⁵. En su “Informe sobre el comercio internacional de 2003” la Organización Mundial del Comercio (OMC) señala: “*la economía de ALC conoció su su resultado más malo en una década. Las importaciones de mercancías y el comercio de servicios comerciales retrocedieron como no lo habían hecho desde la crisis de la década de 1982-93*”.

Uno de los ejes de las políticas de ajuste puestas en práctica ha sido la reducción del gasto público y la privatización de las empresas públicas, por lo que conviene detenerse a ver los cambios de propiedad que han sufrido las empresas latinoamericanas en pocos años.

Según datos de la Cepal (2001), la distribución de las 500 mayores empresas de ALC en 1990-92 por tipo de propiedad era la siguiente: 149 extranjeras (31.8%); 264 privadas nacionales (52.8%) y 87 estatales (17.4%). Al concluir la década, la situación cambió sustancialmente. En 1998-2000 se registraron 231 empresas extranjeras (46.6%); 231 privadas nacionales, y sólo 38 estatales (7.6%). Este cambio es uno de los elementos esenciales que permite comprender el crecimiento acelerado de los flujos de IED que registró la región en los pasados años.

La tendencia a la privatización-extranjerización del aparato productivo latinoamericano se ha profundizado en los primeros años del nuevo siglo. Tan sólo en 2002 (último año del que existen datos) se registraron más de 35 operaciones de compra de empresas privadas por inversionistas extranjeros por más de 100 millones de dólares por operación. De ese total 15 empresas fueron adquiridas por capitales europeos⁶.

La UE y su política de apoyo a las transnacionales europeas

La presencia de empresas europeas en América Latina y el Caribe data de hace muchos años. Lo que cambió es que esa presencia ahora se da en un marco de internacionalización y centralización generalizada del capital, donde las grandes transnacionales concentran la mayor parte del comercio de mercancías a escala mundial. Pottier (2003) recuerda que “*La acumulación de las inversiones directas internacionales ha conducido a que las filiales extranjeras de las multinacionales tengan un peso determinante en la actividad económica mundial*”⁷. Al mismo tiempo, no hay duda que la Unión Europea, a través de sus instancias de decisión y el peso económico que representa (primer exportador mundial de mercancías), ha orientado sus políticas para favorecer los intereses de sus transnacionales en todos los órdenes de la vida económica, lo que en un plano concreto se traduce en la promoción de acuerdos de libre comercio.

La polarización-fragmentación del mercado mundial internacional, que ha resultado del proceso de mundialización capitalista, ha modificado las relaciones de dependencia de las economías menos desarrolladas con relación a los polos dominantes de la economía internacional. Esta situación es particularmente grave en el caso de ALC, región sacudida en los últimos 20 años por innumerables crisis económicas⁸.

Existe un amplio acuerdo en señalar que “*la mundialización a la que conduce la reestructuración capitalista se traduce en un cambio de estrategias de parte de las grandes empresas multinacionales, que tiene por objetivo no sólo ganar nuevos sectores del mercado mundial sino también preservar aquellos que ya controlan. Por lo mismo, desde la década pasada los acuerdos de colaboración entre firmas multinacionales diversas y/o la creación de redes de investigación-comercialización no dejan de crecer*”⁹.

Es nuestra opinión que la UE modificó su visión sobre sus relaciones con ALC después de que las negociaciones entre Canadá, Estados Unidos y México concluyeron, en 1994, con la entrada en vigor del TLC¹⁰. La pérdida para la UE de una parte del mercado mexicano en favor de Estados

Unidos y la perspectiva de que esta situación pudiera generalizarse al resto de ALC, llevó al Consejo Europeo de 1995 a aprobar las orientaciones planteadas en el texto “Unión Europea-América Latina, actualidad y perspectivas del fortalecimiento de asociación 1996-2000”, que planteaba el inicio de negociaciones diferenciadas entre la UE y México, Chile y el Mercosur, que debían conducir a la firma de un igual número de acuerdos de libre comercio.



Es en ese marco que la UE ha ajustado y promueve ahora su política comercial hacia ALC. Para ello se sirve de un discurso diferente al de Estados Unidos, al insistir en que los acuerdos que ella impulsa no son sólo acuerdos de libre comercio, sino de “concertación política, cooperación y asociación económica”, es decir, acuerdos “globales”.

Por cuanto a las estrategias de las empresas transnacionales, es evidente que buscan un mayor y mejor acceso a los mercados locales, utilizar la región latinoamericana como plataforma de exportaciones hacia Estados Unidos, y explotar los recursos naturales de la zona aprovechando su abundancia (una quinta parte de las exportaciones de ALC son productos agrícolas y de la industria extractiva).

Basados en la mayor apertura económica y la aceleración de la política de privatizaciones que promovieron los gobiernos de ALC en la segunda mitad de la década pasada, los capitales transnacionales invirtieron masivamente en la región, de manera que entre 1995-2000 fluyeron 113 mil 900 millones de dólares, es decir tres veces más que en la primera mitad de la década (28 mil 600 millones en 1990-1994)¹¹. Al mismo tiempo, proliferó la firma de acuerdos de libre comercio entre ALC y el resto del mundo, siendo los más importantes el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Chile, y los acuerdos UE-México y UE-Chile¹².

Ahora bien, las enormes asimetrías que existen en las relaciones comerciales UE-ALC se pueden resumir en tres hechos :

- Entre 1990 y el 2000 las exportaciones de la UE hacia ALC crecieron un 222%, mientras que las exportaciones de ALC hacia la UE sólo aumentaron un 80%.
- Las exportaciones de mercancías de la UE hacia ALC que en 1993 representaban 2.4% de sus exportaciones totales, cayeron a 2.1% en 2002, mientras que las importaciones provenientes de ALC se mantuvieron en un 2%. En contrapartida, 17.4% de las importaciones totales de ALC tuvieron su origen en la UE y 12.6% de sus exportaciones se destinaron a la UE en 2002.
- Las exportaciones totales de mercancías de ALC en 2002 fueron de 350 mil 300 millones de dólares, una cantidad apenas superior al total de las exportaciones de Francia.

Esas diferencias corroboran los resultados generales obtenidos por la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD, 2002). Pese a su extensión es útil para nuestro objetivo retomar la lectura que de ese estudio hace Salama (2004)¹³.

“Cuando se consideran los 20 productos exportados más dinámicos de 1980 a 1998, se observa que la parte de las exportaciones de los países en ‘vías de desarrollo’ en el comercio mundial pasa de 14.1% a 28.7%, lo que parece positivo. Esta impresión parece confirmada cuando se nota que sobre los 20 productos más exportados por ese grupo de países, 8 pertenecen a los veinte productos más dinámicos a nivel mundial (la relación es de 15 sobre 20 para los países industrializados). Pero cuando se analizan las cifras por grupos de país, los resultados son diferentes: las economías de América del Sur (por definición sin México ni América Central) no exportan sino dos productos del total de 20: bebidas no alcoholizadas y guarniciones, las computadoras y equipos electrónicos son más bien exportados por las economías asiáticas. La constatación es aún más severa cuando se analiza de cerca el caso de México. Los productos son definidos a partir de una clasificación de 3 ‘dígitos’, tanto de bienes que son clasificados como de ‘alta tecnología’ y con fuerte ‘calificación de mano de obra’, como las computadoras, las telecomunicaciones, los productos farmacéuticos etcétera y que se caracterizan por un desarrollo importante de las exportaciones de los países en desarrollo. Más exactamente se trata de segmentos de fuerte utilización de mano de obra, de líneas de producción de productos de alta tecnicidad, que una descomposición más fina habría permitido demostrar más claramente. Numerosos bienes de alta tecnología no lo son en realidad, el aspecto en ocasiones engañoso proviene de la clasificación insuficientemente precisa. Tal es el caso para México (con excepción de la industria del automóvil) y la mayor parte de los países de la ASEAN. A diferencia de Corea del Sur, esos países se han orientado hacia ese tipo de especialización sin optar por una política industrial buscando integrar nacionalmente los segmentos deslocalizados por las empresas de los países industrializados, por lo que mantienen un

valor agregado localmente muy débil y han abandonado el esfuerzo por la investigación desarrollo y no crean nada o pocas zonas especializadas en alta tecnología”.

Es conocido que España es el país de la UE que más inversiones ha efectuado en ALC. Casi 50% de las inversiones realizadas por la UE en la región entre 1992 y el 2001 fueron capitales españoles, seguidos por Francia, los Países Bajos y el Reino Unido. Con esas inversiones España se sitúa hoy como el segundo inversor en la región después de Estados Unidos. Al respecto, como recuerda Buster (2003), esta situación responde en gran medida “al retraso de la modernización y reestructuración de los grandes grupos empresariales españoles, y a las dificultades que encontraron para realizar economías a escala en el mercado europeo frente a competidores más establecidos”¹⁴.

A diferencia de sus contrapartes europeas, las inversiones españolas se concentran en el sector de servicios, especialmente telecomunicaciones, energía y banca, mientras que los capitales británicos tienen fuerte presencia en las manufacturas, y los franceses en los sectores de manufactura y servicio.



Asimismo, siguiendo la tendencia de la IED a nivel internacional, las inversiones europeas están concentradas en un pequeño puñado de países: Argentina, Brasil, Chile y México absorbieron casi 85% de la IED europea acumulada entre

1992-2001. Los principales receptores fueron Brasil (42%), Argentina (24%) y México (13%).

La importancia que han adquirido las inversiones europeas en el sector de los servicios de ALC es directamente proporcional a las presiones que la UE, sus empresas transnacionales y Estados Unidos realizan internacionalmente para que se apruebe el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC¹⁵. En ausencia de ese acuerdo —que implicará la liberalización de sectores clave como la salud, el agua, las inversiones, las telecomunicaciones o la educación—, la UE ha impuesto sus condiciones para que dichos sectores queden comprendidos dentro de los acuerdos comerciales que firmó con México y Chile, e intenta aplicar la misma receta en el marco de sus negociaciones con los países del Mercosur¹⁶.

Veámos ahora algunos casos que consideramos representativos de las políticas que siguen algunas de las empresas transnacionales europeas en ALC.

• **Bancos: la cueva de Ali Baba.** La privatización-extranjerización del sistema financiero latinoamericano alcanzó en pocos años un grado desconocido en cualquier otra parte del mundo, (por obvias razones no consideramos la privatización de ese sector en los países de Europa del Este). Según la Cepalc (2002), los bancos extranjeros en los servicios financieros de ALC incrementaron sus activos de un promedio de menos de 10% del total en 1990 a más del 50% en 2001. Hoy en día, con excepción de Colombia y Brasil, en las otras cuatro principales economías de la región (Argentina, Chile, México y Venezuela) los bancos extranjeros controlan más del 50% de los activos totales, siendo el caso más radical el de México donde poseen 90% de los activos del sistema financiero¹⁷.

Los capitales europeos ocupan 8 de las 10 primeras plazas entre los bancos privados extranjeros, donde predominan los españoles Banco de Bilbao Viscaya Argentaria (BBVA) y Santander Central Hispano (SCH). Ambos bancos controlaban en 2002 el 22% de los depósitos de la región, el 40% de los fondos de pensiones, el 15% de los fondos de inversión¹⁸. La predominancia de los capitales españoles en el sector financiero latinoamericano se consolidó en la segunda mitad de la década pasada, apoyados en el hecho de que los costos de

implantación en el mercado regional son sustancialmente inferiores a los existentes en la UE. Al respecto, Chislett (2004) destaca las conclusiones de un estudio del BBVA según el cual “*ganar un punto de cuota en Alemania costaba 2,200 millones de dólares en 1999, si ello se realizaba mediante la compra de acciones de los grandes bancos. La misma cuota hubiera representado un desembolso de 196 millones en Argentina o de 205 en México*”¹⁹.

No está de más recordar que las inversiones en el sector se han llevado a cabo mediante compras de activos ya existentes y no por la creación de nuevos activos. Y esta situación es extensible a la mayoría de los sectores donde se ubican las nuevas inversiones europeas, lo que explica que tengan tan poca repercusión en materia de creación de empleos netos.

Significativamente, la Cepalc destaca que “*la presencia de bancos extranjeros no ha contribuido a aumentar la disponibilidad del crédito o la estabilidad en los sistemas monetarios locales*”. Por el contrario, éstos han podido obtener ganancias exorbitantes sin que las poblaciones locales obtengan beneficio alguno.

Así, el banco SCH, aún teniendo en cuenta la crisis Argentina, obtuvo beneficios por mil 400 millones de euros (43.7% del total) en 2002. El BBVA por su parte generó 666 millones de euros de ganancias en la región (28% de sus beneficios totales).

La actitud de los bancos extranjeros durante la crisis argentina fue clara de lo que puede suceder si este tipo de situación se repite²⁰: preservación de los intereses del capital transnacional por encima de cualquier consideración sobre la población local, apoyo abierto (aún ahora) de los gobiernos de la UE en favor de los intereses de sus capitales.

Pero hay otro tipo de situación menos conocida. Los costos (y beneficios) del “rescate” del sistema financiero mexicano después de la crisis de 1994 (“efecto tequila”). Por una parte, ese rescate ha costado a la población mexicana más de 100 mil millones de dólares (20% del PIB anual); el crédito al consumo en el 2000 alcanzó únicamente 0.8% del PIB (en Brasil fue de 5.2% y en Estados Unidos del 6.6%), y el crédito interno al sector privado sólo representó 14.4% del PIB (25% en 1995). Por otra parte, en 2001 la rentabilidad de los fondos

propios del BBVA en México fue de más del 32% frente al 8% en el resto de ALC. En el caso del SCH el retorno sobre inversiones en 2002 fue de superior al 24% en términos de dólares, comparado con 10% en Brasil y 13% en Chile²¹.

A partir de la crisis económica de 1994 y la venta de los activos de la banca mexicana, el sistema bancario obtiene la mayor parte de sus utilidades no del otorgamiento de créditos para financiar la actividad productiva, sino de los recursos que recibe del Estado mexicano como pago de los intereses del “rescate financiero” realizado por el gobierno anterior. Así, en los pasados 9 años, el sistema financiero recibió 28 mil millones de dólares sólo por intereses. Según el Banco de México, los bancos extranjeros instalados en el país cobran comisiones por servicios hasta 10 veces superiores a las transacciones similares que efectúan en los países donde radica su casa matriz²².

Teniendo esos elementos como telón de fondo no sorprende que el BBVA, que recientemente elevó a 98% el control del capital de Bancoamer, afirme que buscará crecer a un ritmo de 20% anual en los próximos años. Detrás de esa operación están las jugosas comisiones que podría obtener por la transferencia de las remesas de los latinoamericanos que habitan en Estados Unidos, que representan más de 15 mil millones de dólares por año. Un negocio redondo.

Pero los efectos de la privatización-transnacionalización del sistema financiero no se detienen allí. Los trabajadores que laboran en el sector —que al inicio de la década de los años ochenta poseían uno de los mejores niveles salariales y de prestaciones— han visto caer verticalmente esas conquistas, al tiempo que los capitales europeos han exigido una política de despidos y liquidaciones como condición previa para comprar los bancos.

• **La privatización del oro azul.** En América Latina y el Caribe, 200 millones de habitantes carecen de acceso al agua potable o permanecen sin acceso a los servicios de saneamiento. Al mismo tiempo, en sólo 10 años las grandes transnacionales del agua se han instalado en 11 países de la región, de México a Brasil, de Argentina a República Dominicana, donde procesos de privatización del vital líquido han sido puestos en marcha, provocando en varios países movilizaciones

populares como sucedió en el 2000 con la “Guerra del Agua” de Cochabamba, en Bolivia, convertido en símbolo de las luchas contra la privatización del vital líquido.

Las empresas Vivendi y Suez Lyonnaise des Eaux, de Francia, Rwe de Alemania y United Utilities de Gran Bretaña, son algunos de los titanes transnacionales que, con ayuda del Banco Mundial, el FMI y la OMC y sus políticas promotoras de la privatización de este bien, se disputan desde hace años el control mundial del agua. Datos de un estudio del Consorcio Internacional de Periodistas Independientes (ICIJ) indican que: *“sobre 276 préstamos para el aprovisionamiento de agua acordados por el Banco Mundial entre 1990 y 2002, 30% de ellos estaban condicionados a la privatización. Y la mayoría fue acordada en los cinco últimos años”*.

Vivendi y Suez tienen el monopolio de casi 70% del mercado mundial del agua, además de contar con fuerte presencia en América Latina²³. Igualmente importante, ambas empresas tienen a personajes claves dentro de los lobbys que rigen en parte los destinos de la UE, y en las instituciones internacionales. Por ejemplo, al interior de la poderosa “Mesa Redonda de Industriales Europeos” (*European Roundtable of Industrialists*), se encuentra Jérôme Monod, ex-presidente de la Lyonnaise des eaux, amigo muy próximo y consejero del presidente francés Jacques Chirac en la campaña electoral de 2002. Asimismo, entre los fundadores del Consejo Mundial del Agua —principal organismo de estudios sobre los problemas del líquido y uno de los principales consejeros de las Naciones Unidas— creado por el Banco Mundial y la ONU, se encuentra René Coulomb, también antiguo director de la Suez Lyonnaise²⁴.

En Argentina, durante el gobierno de Carlos Menem, se otorgó la concesión del servicio de agua potable y alcantarillado de las ciudades de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, lo que representa un importante mercado de más de 13 millones de usuarios. “Aguas Argentinas”, una empresa transnacional controlada por la española

las grandes transnacionales se han instalado en 11 países de la región... con el apoyo del BM, el FMI y la OMC... se disputan el control mundial del agua

Aguas de Barcelona²⁵ y Suez Lyonnaise, obtuvo la concesión del servicio. A 8 años de la privatización, el balance sobre el papel de la empresa es claro, como lo prueban los hechos en la Provincia de Santa Fe²⁶.



Los objetivos declarados para justificar la privatización fueron: asegurar un menor precio por metro cúbico de agua, extender las obras de alcantarillado a toda la población, y universalizar el servicio medido. Los resultados de la privatización son los siguientes:

Las tarifas aumentaron más de 25%, superando con creces el precio propuesto por otros competidores al momento de la licitación o incluso el que cobraba la empresa antes de ser privatizada. Sobre la extensión de la red, no se realizó la ampliación a los barrios pobres; como es conocido, los sectores de menos recursos no son rentables y la empresa privada tiene poco interés en invertir en ese sector. Sobre el servicio medido, la empresa tenía el compromiso de colocar entre 40 y 50 mil medidores por año hasta cubrir toda la población de la Provincia. Al cabo de 8 años, sólo se han instalado 60 mil de un total de 600 mil cuentas, pues a la empresa no le conviene instalar medidores, sino seguir cobrando por el sistema de “metros cuadrados” de edificación, es decir que según la superficie de la vivienda, la empresa hace un cálculo de cuánto se consume de agua. Eso se traduce en la práctica en un cobro de consumo de

agua mucho mayor al que en realidad es capaz de producir.

En octubre de 2002, tras el estallido de la crisis argentina, hubo un gran proceso de movilización en todo el país contra las empresas controladoras del servicio de agua, entre otras razones porque habían aplicado el corte de suministro de agua a los desocupados, jubilados y a instituciones como escuelas u hospitales; remataron propiedades de la población por falta de pago, o exigían el pago de los costos de las obras de infraestructura en aquellos barrios donde llevaron a cabo esos trabajos. La población de Santa Fe, después de organizarse en “Asamblea Provincial por el Derecho al Agua” decidió en plebiscito popular exigir la rescisión del contrato de la empresa perteneciente a la Suez Lyonnaise.

Después que el gobierno argentino requirió la ruptura de contrato a nivel nacional de “Aguas Argentinas”, la transnacional demandó a Argentina ante el Centro Internacional para la solución de diferencias sobre las inversiones (Cirdi)²⁷, organismo creado por la banca mundial. En paralelo, el ministro francés de Asuntos Extranjeros, declaró durante un viaje a Argentina que iba para: “*defender los intereses de Francia. Queremos tomarlos en cuenta, defenderlos explicando a nuestros amigos argentinos todo lo que las empresas francesas han pagado durante este período difícil y es importante que esta confianza (en Argentina) sea ahora tomada en cuenta*”²⁸. Si alguna duda quedara sobre los vínculos entre los gobiernos europeos, las transnacionales y los organismos financieros internacionales, digamos que “*en el caso de Buenos Aires, el Banco Mundial no sólo ayudó a financiar la privatización del agua sino también tomó parte, a través de una de sus filiales, con una participación de 7% en la nueva empresa, Aguas Argentinas, controlada por Suez*”²⁹.

Continental-Tire: “esperábamos más de la policía”. En 1998 la transnacional alemana Continental AG, productora de neumáticos, adquirió

en México la compañía Euzkadi. En su planta de El Salto, Jalisco, laboraban mil 164 trabajadores y en la de San Luis Potosí un total aproximado de mil.

En diciembre de 2001, sin previo aviso y violando las leyes laborales, Continental Tire cerró la planta de El Salto, por lo que los trabajadores decidieron ejercer su derecho de huelga, al tiempo que iniciaron movilizaciones en todo el país para dar a conocer su caso. Tres meses después, la transnacional recibió el apoyo de las autoridades laborales (la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje), que declararon la huelga “improcedente” por realizarse “en un centro de trabajo cerrado”. Frente a esa arbitrariedad, los trabajadores pidieron el amparo contra la decisión de la JFCA, reforzaron la movilización para defender su fuente de trabajo y por el derecho a ejercer la huelga.

En mayo de 2002 una delegación de trabajadores recorrió varios países europeos y presentó su caso ante el Parlamento Europeo, que emitió una resolución que reconoce la violación de los derechos laborales. Dos meses después, la justicia mexicana da el amparo a los trabajadores y se pide se califique la “existencia de la huelga”. Los trabajadores presentan una demanda contra la transnacional ante la oficina en México de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) de la que el país hace parte, y con apoyo de diversas organizaciones alemanas, una comisión sindical pudo participar en la asamblea de accionistas de Continental Tire, en Hannover³⁰.

Pese a que el artículo 1° del acuerdo de “Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea”, que entró en vigor el año 2000, contiene una “cláusula democrática” que afirma que “*el respeto de los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales son un elemento esencial del Acuerdo*”, las autoridades de la UE, de México y alemanas insisten en señalar que es un problema de una empresa con sus trabajadores y que no pueden intervenir³¹.

La lucha ejemplar de los trabajadores de Euzkadi obligó recientemente a las autoridades mexicanas



La lista de transnacionales europeas implantadas en ALC con antecedentes de serias violaciones a los derechos económicos, políticos, sociales y culturales es amplia y no deja de extenderse.

a finalmente reconocer la existencia de la huelga, ¡¡ dos años después de su inicio !!. Pero la planta del Salto sigue cerrada.

Mientras tanto, en la otra planta que la transnacional tiene en San Luis Potosí (Continental Llantera Potosina), los trabajadores se organizaron para rechazar el “convenio de modernización” que la empresa quería imponerles. En julio del 2003 realizaron un paro de labores, aprovechando la visita que hacía el director general de la transnacional a México para confirmar una inversión en la planta. La respuesta de la dirección de Continental Tire no se hizo esperar. En una carta dirigida al gobernador del estado, el director de Continental escribió: “*Nos sorprendió la no intervención de la policía (en referencia a un paro de labores previo). Con toda franqueza, esperábamos más de la policía estatal. Sin duda entenderá usted que, en estas condiciones, me negué a firmar la nueva inversión en la planta y solicité a mi equipo reevaluar su futuro y buscar otras alternativas*”³².

La lista de transnacionales europeas implantadas en ALC con antecedentes de serias violaciones a los derechos económicos, políticos, sociales y culturales es amplia y no deja de extenderse. Además de los casos evocados puede citarse a



...muchas de esas empresas participan activamente en el despojo de las riquezas naturales a través de proyectos de “modernización”, como es el caso del Plan Puebla Panamá...

Endesa, Vivendi, EDF, Repsol, Parmalat, Unión Fenosa, Thompson, Moulinex, BP-Shell, Volkswagen... Tanto o más importante, muchas de esas empresas participan activamente en el despojo de las riquezas naturales a través de proyectos de “modernización”, como es el caso del Plan Puebla Panamá³³, el desarrollo de mega proyectos gaseosos³⁴, o los proyectos de “cooperación” que en algunos casos promueve la UE³⁵.

Los acuerdos sobre inversiones y la política de la Unión Europea

La aceleración del proceso de internacionalización del capital ha ido aparejado a la necesidad de favorecer las inversiones privadas. La liberalización de los mercados de bienes, servicios e inversiones, así como los acuerdos que las protegen no es neutral. Ésta busca asegurar los intereses del capital privado en detrimento de la soberanía de los Estados y del interés colectivo de las poblaciones.

A partir de los años 80, Estados Unidos, pero también Canadá y algunos gobiernos latinoamericanos comenzaron a establecer los Tratados de Protección y Promoción de las Inversiones. No obstante, el punto de inflexión sobre los derechos

y obligaciones de los inversionistas privados, adquirió una nueva dimensión con el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, firmado en 1992.

Lo esencial en materia de inversiones está estipulado en el capítulo XI del Acuerdo, en el apartado sobre “Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados”, que incluye el reconocimiento de “trato nacional” para el capital extranjero (no se puede imponer a un inversionista el requisito de un nivel mínimo de inversión); trato de “nación más favorecida” (trato no menos favorable al que otorga a otra parte); “requisitos de desempeño”

(imposibilidad de fijar porcentajes de contenido nacional); y “expropiación e indemnización” (no se puede nacionalizar ni expropiar, ni adoptar ninguna medida equivalente a la expropiación o nacionalización).

La importancia que han alcanzado los acuerdos sobre inversiones puede medirse a la luz de los siguientes datos tomados de la UNCTAD (2003): Entre 1991 y 2001, el número de países que modificaron su régimen de inversiones se multiplicó por dos al pasar de 35 a 71. En esos 11 años, el número de modificaciones realizadas a las legislaciones sobre inversiones se triplicó hasta alcanzar 248 (contra 82 en el primer año), de las que 236 fueron más favorables para la IED. En forma acumulada, durante el período 1991-2002, se registraron en total mil 641 cambios a las leyes nacionales sobre inversión³⁶.

En los acuerdos sobre protección de las inversiones (APRI's) la inversión es definida no sólo como Inversión Extranjera Directa, sino también como inversión de portafolio, a la vez que se otorga el derecho a los inversionistas de presentar demandas individuales contra un Estado ante un tribunal internacional.

Con base en esos acuerdos, el principio que durante años defendieron los países dependientes, en el sentido de no reconocer al capital extranjero derechos extraordinarios y que debía someterse a los tribunales del país receptor de la inversión, ha sido suprimido de hecho.

La UE promueve activamente la firma de los APRI's, convertidos ahora en eje central de su política en materia de acuerdos de libre comercio, propuesta que está en sintonía con la visión que tienen la totalidad de los gobiernos de ALC³⁷. Más importante, las autoridades europeas afirman claramente que la condición para realizar acuerdos de libre comercio con terceros países es que éstos sean acuerdos "OMC Plus", es decir, que además de abrirse al comercio de mercancías también incluyan la liberalización total de los servicios, las inversiones, los mercados públicos y los derechos de propiedad intelectual. Estos temas son los llamados "Temas de Singapur" que los países imperialistas intentan imponer desde hace años a través de la OMC³⁸.

Esta política de correa de transmisión que la UE juega en favor de los intereses de sus transnacionales está acorde con las tendencias del mercado mundial, donde se observa que lo más importante de la firma de un acuerdo de libre comercio no es tanto el acceso a los mercados (los derechos de aduana van a seguir bajando cada vez más), sino lo que viene anexo, es decir, el acceso a los servicios que en los países dependientes aún están por desarrollarse o bien podrían ser privatizados.

En los hechos, los acuerdos UE-México, UE-Chile y los otros que la UE negocia en la actualidad con otros países de la región difieren de los acuerdos de libre comercio que promueven los Estados Unidos porque incluyen un capítulo de "concertación política y cooperación", pero esos dos capítulos no sirven sino para hacer más presentable y digerible el aspecto comercial, donde predominan las mismas reglas desiguales, la misma competencia desleal.

Las intervenciones en el senado francés del "socialista" Hubert Védrine, ministro de relaciones exteriores, y de Hubert Durand-Chastel, encargado de las relaciones franco-mexicanas, durante la discusión que condujo a la firma del "Acuerdo de Protección recíproca de las Inversiones" (APRI) con México, en 1999, ilustran nuestro planteamiento: "Este acuerdo tendrá vigencia por un período de 10 años. El artículo 9 del APRI abre la posibilidad al inversor, en caso de litigio con el Estado huésped, de recurrir a un arbitraje internacional", declaró el primero. "Este acuerdo sobre las inversiones busca permitir a las empresas francesas invertir y retirar sus beneficios de México en las mejores condiciones de seguridad. El acuerdo facilitará la movilidad de las inversiones directas e indirectas, garantizando al mismo tiempo su seguridad sobre el plano jurídico, en razón de la aplicación de los principios de derecho internacional en lugar de la reglamentación mexicana, que puede ser modificada unilateralmente" confirma por su parte Huber-Chastel³⁹. Más claro que el agua.

Frente al dominio que ejerce Estados Unidos y su proyecto de Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en la región⁴⁰, las propuestas de la UE en materia comercial, de "concertación política y de cooperación", aparecen frecuentemente más difusas, pero son igualmente peligrosas. La perspectiva de una zona de libre comercio euro-latinoamericana para el año 2010 forma parte de la agenda de los capitales europeos y latinoamericanos, y para construirla buscarán suprimir cualquier barrera que se les oponga. Esa es la lógica de la redistribución de zonas de influencia a la que conduce la internacionalización y centralización del capital. ★





Notas:

* Economista y periodista.

1. Cepalc. 2002, Situación y perspectivas, Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2001-2002, Santiago de Chile.
2. Cepalc. 2003, Balance Preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.
3. Ferranti, D *et al.* 2003, Comercio para el desarrollo en América Latina y el Caribe, Banco Mundial, Washington.
4. OMC. 2003, Statistiques du commerce international, Genève.
5. Katz, C. 2000, "Las nuevas turbulencias de la economía latinoamericana", revista *Periferias* n° 8, 2° semestre, Buenos Aires, —2004, Más allá del neoliberalismo en: www.eltabloid.com/clauidiokatz
6. Cepalc. 2003, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.
7. Pottier, C. 2003, Les multinationales et la mise en concurrence des salariés, L'Harmattan, Paris.
8. Desde una perspectiva de largo plazo se observa que en los pasados 42 años, la región tuvo tasas de crecimiento negativo en 12 de ellos.
9. Moro, A. 1998, "L'économie mexicaine et son insertion dans le marché mondial (1960-1995)", Tesis de doctorado en Ciencias Económicas, Universidad de Amiens.
10. Moro, A. 2001, "Las Relaciones México / Unión Europea en el contexto global y las respuestas sociales", Encuentro de Organizaciones sociales y civiles de México y la Unión Europea en el marco del Acuerdo Global UE-México, Memoria, México.
11. CNCUD. "Rapport sur l'investissement dans le Monde", 2000, 2001, 2002, 2003, Ginebra.
12. Tan solo entre 1991 y 1999 se firmaron 20 acuerdos comerciales entre países de América Latina.
13. Salama, P. 2004, La tendance à la stagnation révisitée, mimeo, Paris.
14. Buster, G. 2003, La Unión Europea y América Latina: inversiones, estrategias empresariales y partenariado transatlántico, mimeo, Madrid.
15. Ver al respecto: "GATS 2000, Request from the EC and its member states (hereafter the EC) to Mexico". Ad hoc 133 Committe Services. MD:068/02, Brussels. Las demandas de la UE hacia los países de ALC en materia de servicios se pueden consultar en : www.polarisinstitute.org/gast/main.html.
16. Torrelli, C. 2003, ¿Mercosur a la venta?, La UE tiene también su ALCA para Sudamérica, CEO - TNI, Ámsterdam.
17. Según el Banco de México el porcentaje sería de 81%. Esa proporción es de 21% en Estados Unidos, 6% en Japón, 5% en Alemania, 8% en España, y en Francia e Italia del 5%. *La Jornada*, 1° de abril, 2004, México.
18. Chislett, W. 2004, La inversión española directa en América Latina: retos y oportunidades, Real Instituto Elcano, Madrid.
19. *Idem.*
20. Rolland, D y Chassin, J. *et al.* 2003, Pour comprendre la crise argentine, L'Harmattan, Paris.

21. Chislett, W.- *op cit.*
22. *La Jornada*, 23 de diciembre 2003 ; 16, 17, 22, 26 de marzo y 1, 2 y 6 de abril, 2004, México.
23. Suez está presente en Colombia, México, Bolivia, Brasil, Chile, Argentina. Vivendi está implantado en Argentina, Bolivia, Brasil, México, país este último donde tomó el relevo de Enron. Otra empresa, esta vez española implantada en la región es Tecvasa (Técnicas Valencianas del Agua), presente en Colombia, República Dominicana, Ecuador y Venezuela.
24. "Les lobbies en Europe", revista *Recherches internationales* n° 70, 4-2003, Paris.
25. Aguas de Barcelona está presente además en Brasil, Chile, Colombia, Cuba y Uruguay.
26. Los elementos sobre el caso argentino son fundamentalmente tomados de la entrevista que el autor hizo a Alberto Muñoz, miembro de la Unión de Usuarios y Consumidores de Argentina.
27. Ver ICSID News, 2003, The World Bank Group, Washington.
28. Declaraciones del Minsitro Dominique de Villepin, *Río Negro on line*, 4 de febrero, 2004.
29. www.icij.org.
30. El Caso del cierre ilegal de Euzkadi, Sindicato Nacional Revolucionario de Trabajadores de la Compañía Hulera Euzkadi (SNRTE), mimeo, México.
31. Rocha, M. 2004, "A tres años de Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea; las promesas para el pueblo mexicano incumplidas ¡todo para las multinacionales europeas!", documento de trabajo para el OS México-Unión Europea, mimeo, México.
32. Citado por Daniela Pastrana, "La llantera Continental amenaza al gobierno", *La Jornada*, Suplemento Masiosare 298, septiembre 2003, México.
33. *Boletín Chiapas al Día*, varios números, Ciepac, México; Moro, B. "Plan Puebla Panamá, una recolonisation", *Manière de voir* 69, *L'Amérique Latine en effervescence*, juin-juillet 2003, Paris.
34. Ladouceur, M. 2003, "Les pétrolières à l'assaut des terres autochtones en Amérique latine", Centre for Research on Globalisation, mimeo.
35. Ciepac. 2004, "Europa y la mordaza a la libre expresión en Chiapas", *Boletín Chiapas al Día*, n° 400, México.
36. Unctad. 2003, World Investment Report, Genève.
37. Según datos del ICSID, después de 1991 Argentina ha firmado 38 acuerdos, Brasil 10, Bolivia 18, Chile 29, México 18, Perú 23.
38. Bertrand, A y Kalafatides, L. 2002, OMC, le pouvoir invisible, Fayard, Paris.
39. Exposé des motifs N° 479, 1° de julio de 1999, Sénat Français, Paris.
40. "El Área de Libre Comercio de las Américas", Alternativas Sur, vol. II (2003), n° 1, Centro Tricontinental Louvain-La-Neuve y Centro de Investigación para la Paz, Madrid. También existe la versión en francés, bajo el título "Les dessous de l'ALCA".