

# LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA GLOBALIZACIÓN



**Coordinación:** *Aloia Álvarez Feáns, Luis Nieto y Pedro Ramiro*

**Autores de los textos:** *Patxi Zabalo, Jesús Carrión Rabasco, Toni Verger Planeéis, Andrés Barreda, James Hollander, Belén Balanyá, Xulio Ríos, Zsolt Boda, Aloia Álvarez Feáns, Alejandro Pulido, Pedro Ramiro, Tom Kucharz, Erika González, María García, Gonzalo Marín, Rafael García Borreguero, Joan Buades, Melik Özden, Isidro Jiménez, María González, Ángel Calle, Juan Hernández Zubizarreta.*

**Diseño gráfico:** *Alvaro Pérez Benavente*

*Fecha de publicación: diciembre de 2007*

*Se autoriza la reproducción, siempre que se utilice para la difusión, información y sensibilización y se haga sin fines lucrativos. Para más información dirigirse a la Asociación Paz con Dignidad.*

**Observatorio de Multinacionales en América Latina**

*observa.empresas@omal.info*

*www.omal.info*

**Asociación Paz con Dignidad**

Gran Vía, 40 - 5º 2

28013 Madrid

Tel. y fax: 91 523 38 24

*pazcondignidad@nodo50.org*

*www.pazcondignidad.org*

# LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA GLOBALIZACIÓN

# índice

## EL PODER POLÍTICO USURPADO 04

### 01 UN PODER GLOBAL

El papel de las multinacionales en la economía globalizada 07

*Patxi Zabalo*

Amistades peligrosas: empresas transnacionales, poder político y poder mediático 10

*Jesús Carrión Rabasco y Toni Verger Planéís*

Las telarañas de la globalización 14

*Andrés Barreda*

### 02 MERCADOS Y ÁREAS DE INTERÉS

El mundo según Wal-Mart: el Godzilla de la globalización capitalista 19

*James Hollander*

¿Cenamos esta noche, Comisario?: lobby en Bruselas 22

*Belén Balanyá*

China quiere otro destino: multinacionales de ida y vuelta 26

*Xulio Ríos*

Hungría: un paraíso para los inversores extranjeros 30

*Zsolt Boda*

América Latina: del desembarco a la reordenación 34

*Aloia Álvarez Feáns*

Entrevista a Dot Keet 38

*Aloia Álvarez Feáns*

Las promesas incumplidas de las reformas neoliberales 44

*Erika González y Pedro Ramiro*

## 03 MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA

Repsol y el motor del capitalismo global 47

*Alejandro Pulido y Pedro Ramiro*

Hoy con luz, ¿mañana sin vida?: empresas eléctricas y Deuda Ecológica 52

*Tom Kucharz*

La elasticidad del ladrillo: las constructoras españolas y el control de los servicios públicos 56

*Erika González*

Una mirada al sector del agua 60

*María García y Gonzalo Marín*

El imparable poder de la banca 65

*Rafael García Borreguero*

Turismo, la globalización invisible 69

*Joan Buades*

Inditex a la conquista del mundo 72

*Aloia Álvarez Feáns*

## 04 OTRAS PERSPECTIVAS

Empresas transnacionales y Derechos Humanos 77

*Melik Özden*

La empresa sentimental 80

*Isidro Jiménez y María González*

Resistencias frente a las multinacionales 84

*Ángel Calle*

Los Tribunales Permanentes de los Pueblos: una excusa para denunciar a las multinacionales 87

*Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro*

## RECURSOS

Enlaces 92

Bibliografía 94

## EL PODER POLÍTICO USURPADO

04

Inmersos en un escenario de globalización ultraliberal, donde se vienen aplicando de una forma metódica y rigurosa políticas económicas de corte monetarista, estamos asistiendo desde hace unos decenios, y muy especialmente en los últimos 20 años, a procesos intensos y masivos de desregulación en sectores y servicios estratégicos que afectan muy sensiblemente a los Estados y al bienestar de sus ciudadanos.

Bajo el poder de ese nuevo imperio, se ha permitido la libertad absoluta de circulación de capitales, se promueve una interesada y desigual liberalización del comercio y se han creado marcos donde se llevan a cabo privatizaciones generalizadas que terminan por desplazar las decisiones desde el ámbito político al empresarial en áreas tan esenciales como salud, agua, educación, energía, recursos naturales, biodiversidad, medio ambiente, etc.

En este contexto, el fenómeno de las transnacionales se ha extendido vorazmente en los países industrializados, hasta tal punto que, entre las primeras economías del mundo aparecen decenas de empresas con cifras de negocio superiores al PIB de una buena parte de países del planeta. De esta forma, las economías del Sur empobrecidas y, en comparación débiles, terminan siendo invadidas por estas empresas, que consideran esos lugares idóneos para la inversión del capital transnacional, que termina beneficiándose de las condiciones más flexibles y favorables, propiciadas por los entornos de corrupción política y falta de fortaleza institucional existentes en esos países.

Por otra parte, la desregulación no deja de ser un término engañoso, tras el que se oculta el intento de imponer un orden mundial organizado desde y para las transnacionales, con la complicidad de instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio (OMC), que han demostrado tanto su incompetencia para proporcionar soluciones a las diferentes crisis, como su incapacidad para prevenirlas; y cuyos dirigentes, que no han sido elegidos en ningún plebiscito, se prestan a defender cada vez con mayor facilidad los objetivos del capital transnacional privado.

Por otro lado, gran parte de los argumentos que se presentan para las privatizaciones, tienen que ver con las bondades que se conceden a la gestión privada. Hay una presión enorme desde organismos como la OMC para privatizar absolutamente todo a través de tratados como el Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS) o en la propia Unión Europea a través de directivas como la famosa "Bolkestein". Sin embargo, los ejemplos de las nefastas consecuencias que acarrearán estos procesos de privatización son innumerables, como fue el caso de la banca en México, privatizada a principios de los noventa, para ser rescatada posteriormente por el Gobierno con un altísimo coste para el pueblo mexicano, o en países industrializados como el propio Reino Unido, que tuvo que recuperar el control público de los ferrocarriles por los crecientes y preocupantes índices de inseguridad y siniestralidad.

Actualmente muchos Gobiernos en América Latina están intentando recuperar sectores estratégicos de su economía ante el desbarajuste generado por la iniciativa privada en su propio beneficio. Al final, como siempre, es el Estado el que termina asumiendo y pagando los vidrios rotos por las ineficiencias de mercaderes y gobernantes sin escrúpulos, especializados en la socialización de las pérdidas siempre a cargo de las arcas públicas, y en la privatización de los beneficios, que terminan constituyendo fortunas colosales que, en una vergonzosa proporción, escapan al control fiscal de los Estados.

La inversión extranjera llegada al calor de la oleada privatizadora sólo ha servido para enriquecer a grupos y redes clientelares cercanas al poder sin fortalecer ni los tejidos económicos, ni en general el bienestar social de los países receptores, sino más bien todo lo contrario. Sin el control de la energía, agua, banca, telecomunicaciones, recursos naturales, biodiversidad... ¿Qué papel le queda al Estado? ¿Acaso paliar los efectos de las políticas de las multinacionales a través de los servicios sociales y la represión?



# 01

## UN PODER GLOBAL



07

### 01.1

#### EL PAPEL DE LAS MULTINACIONALES EN LA ECONOMÍA GLOBALIZADA

*Patxi Zabalo\**

La mundialización de la producción, protagonizada por la empresa transnacional (ETN), es un elemento clave para comprender la globalización de la economía. Aunque en cierto sentido existen empresas multinacionales desde finales del siglo XIX, éstas eran casi exclusivamente del sector extractivo, por lo que la moderna empresa transnacional es esencialmente un fenómeno posterior a la II Guerra Mundial.

Entonces predominaba el modelo de la gran empresa estadounidense con filiales en Europa y en Latinoamérica que fabricaban un producto similar al de la casa matriz destinado al mercado local, y es a partir de los años setenta cuando junto a esos dos tipos aparecen multitud de nuevas ETN.

Muchas son de tamaño relativamente reducido y también se diferencian por la variedad de formas que adoptan sus estrategias de expansión. Entre ellas se incluye la segmentación del proceso productivo, realizando tareas diversas en distintos países, entre los que en muchos casos se incluyen los del Sur económico. Particularmente, para llevar a cabo las fases intensivas en mano de obra, el ensamblaje o montaje final del producto, destinado ahora a la exportación hacia los mercados del Norte en mucha mayor medida que a satisfacer la demanda local. Y más tarde se han puesto en marcha otras estrategias complementarias, basadas en la flexibilidad organizativa, la producción en red y la subcontratación.

#### Importancia de las multinacionales...

De este modo, las empresas multinacionales han pasado de ser unas 7.000 en la segunda mitad de los años sesenta a cerca de 70.000 hoy en día. Y el número de filiales de ETN supera actualmente las 690.000, la mitad de las cuales se ubican en el Sur económico, destacando China, donde hay 215.000<sup>1</sup>.

Esta multiplicación de ETN se ha producido a pesar de las oleadas de fusiones y absorciones, que provocan una enorme concentración de poder al quedar cada sector económico bajo el dominio de un puñado de grandes empresas. Con todo, a menudo se exagera la importancia que las

---

\* **Patxi Zabalo** es miembro de HEGOA, Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco – Euskal Herriko Unibersitatea.

<sup>1</sup> UNCTAD, *World Investment Report 2005*, Naciones Unidas, 2005. Estos datos hay que interpretarlos con cautela, ya que no tienen en cuenta ni el tamaño ni la importancia económica de cada ETN o filial.

multinacionales tienen en la producción y comercio mundiales, atribuyendo por ejemplo a las 200 mayores ETN el control de más de la tercera parte de la producción mundial.

Sin embargo, un estudio detallado de las fuentes estadísticas disponibles situaba la "producción transnacional" a finales de los años noventa en torno al 10 por ciento del producto mundial<sup>2</sup>. Aunque no por ello las grandes ETN dejan de ser los principales agentes impulsores y beneficiarios de la globalización económica, dado su indiscutible dinamismo, liderazgo y capacidad de influir en las decisiones gubernamentales.

### **... gracias al apoyo de los Gobiernos**

La creciente transnacionalización de las empresas del Norte desde los años setenta debe interpretarse ante todo como un elemento para combatir la caída de su tasa de beneficio, que caracterizaba la crisis económica desencadenada en 1973. Porque, dadas las enormes diferencias salariales, en los sectores en los que ello es posible, el traslado de una parte de la producción a países del Sur permite abaratar notablemente los costes de producción. Y en este proceso de deslocalización, como en la introducción de nuevas tecnologías ahorradoras de mano de obra o en la precarización del mercado de trabajo, han contado y cuentan con el apoyo de los Gobiernos del Norte. Directamente, mediante ayudas de todo tipo, o a través de la política exterior y de las organizaciones internacionales que dominan.

Así, los Planes de Ajuste Estructural impuestos desde los años ochenta por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial a decenas de economías del Sur y luego a las del Este, las abren a los productos de las ETN y a la inversión extranjera, entre otras cosas mediante privatizaciones de auténtico saldo. Y en esto han contado con la entrega absoluta de los Gobiernos del Este y con la connivencia de muchos Gobiernos del Sur, algunos de los cuales ofrecen además todo tipo de ventajas fiscales y laborales a las ETN en las maquilas o zonas francas para la exportación.

Así también, las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), dictadas en pleno apogeo neoliberal durante la Ronda Uruguay (1986-94) bajo la directa influencia de los grupos de presión empresariales, diseñan un terreno de juego adecuado a los intereses de las ETN. Esto es, libre movilidad de capitales, mercancías y prestación de servicios en todo lo que interesa, mientras que la mano de obra sigue bajo regulación estatal, permitiendo jugar con sus muy diferentes costes según el país, al tiempo que se protege más que nunca la propiedad intelectual.

Este diseño iba a completarse con el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI), redactado en secreto desde 1995 por los Gobiernos del Norte en el seno de la OCDE con la intención de imponérselo luego al resto del mundo. El AMI suponía la liberalización casi total de todo tipo de inversiones internacionales y el establecimiento de un sistema extraterritorial de solución de diferencias en el que las ETN podrían demandar directamente a los Estados, cosa que ni siquiera está prevista en el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, donde las disputas son entre países.

---

<sup>2</sup> Andrew Glyn y Bob Sutcliffe, "Measures of Globalization and their Misinterpretation", *Review of Radical Political Economics*, vol. 31, nº 1, 1999.



Este proyecto quedó aparcado como tal en 1998, tras ser hecho público por organizaciones ciudadanas del Norte, debido a sus excesos, que lo hacían inaceptable incluso en algunos países de la OCDE. Pero sus ideas básicas ya se vienen aplicando durante la última docena de años en ámbitos más restringidos pero crecientes, a través de acuerdos regionales de libre comercio y tratados bilaterales sobre inversiones (TBI).

Al respecto, el capítulo sobre inversiones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en vigor desde 1994 para Estados Unidos, Canadá y México fue pionero y constituye la principal referencia. De hecho, es el modelo utilizado por EE UU en los sucesivos borradores del ALCA (Acuerdo de Libre Comercio de las Américas) y en los acuerdos que va firmando con diversos países latinoamericanos como vía alternativa para imponerlo al conjunto del continente. Y su contenido se refleja también en la mayoría de los TBI suscritos desde mediados de los noventa.

Si bien últimamente se matizan algunas de sus interpretaciones más extremas (alcance del término “inversión” y de la llamada “expropiación indirecta”), la experiencia acumulada no deja lugar a dudas sobre la gravedad del asunto. Ésta se refleja sobre todo en la multiplicación de demandas de ETN contra Estados, de las que apenas existe información pública dada la naturaleza de las instancias de arbitraje empleadas<sup>3</sup>, pero que están desembocando en indemnizaciones multimillonarias y limitaciones intolerables de la soberanía estatal para establecer políticas ambientales, fiscales, sanitarias o sociales<sup>4</sup>.

Conviene tener presente que estas iniciativas, que van de la mano de las propuestas de extender la liberalización de los servicios tanto en el marco de la OMC como en el seno de la Unión Europea, son impulsadas por todos los Gobiernos del Norte para facilitar la penetración de sus multinacionales, contando en demasiadas ocasiones con el apoyo de los del Sur y del Este. Por eso, para combatir a las ETN es preciso luchar contra las propuestas neoliberales que les facilitan el trabajo. Y sin dejarse engañar por la totalmente insuficiente autorregulación empresarial (códigos de conducta, Responsabilidad Social Corporativa o Global Compact), reclamar un verdadero control de las actividades de las ETN desde el punto de vista de los Derechos Humanos.

---

<sup>3</sup> Téngase en cuenta que, de acuerdo con la UNCTAD, desde 1990 hasta finalizar 2004, se han suscrito cerca de 2.400 TBI, un 70 por ciento de los cuales está en vigor, a los que hay que sumar unos 200 tratados de carácter más amplio que también incluyen disposiciones sobre inversiones. Y que, si bien sólo el Centro Internacional para el Arreglo de Disputas relativas a Inversiones (CIADI, del Banco Mundial) ofrece una lista de casos, durante el último lustro se han presentado más de 180 demandas inversor-Estado, que afectan a 57 países, a cuya cabeza se sitúa Argentina con 40, seguida por México (15) y Estados Unidos (10).

<sup>4</sup> Diversos casos ilustrativos se encuentran en el documento publicado en octubre de 2005 por el Global Trade Watch de Public Citizen: “Capítulo 11 del TLCAN y los litigios de inversionistas contra Estados. Lecciones para el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica”. Disponible en [www.citizen.org](http://www.citizen.org)

## 01.2

### AMISTADES PELIGROSAS: EMPRESAS TRANSNACIONALES, PODER POLÍTICO Y PODER MEDIÁTICO

*Jesús Carrión Rabasco y Toni Verger Planeéis\**

Las empresas transnacionales están detrás del 85 por ciento de la Inversión Extranjera Directa (IED)<sup>5</sup> y del 66 por ciento del comercio mundial. Estas cifras nos indican que las ETN son el actor económico más relevante del sistema global actual. Además, este poder económico se traduce en poder e influencia política, lo que es utilizado por las ETN para moldear el contexto en función de sus intereses.

El objetivo principal de la ETN es la obtención y la maximización de beneficios. En consecuencia, las grandes empresas buscan continuamente nuevas formas de reducir costes y de incrementar sus ingresos, nuevos lugares en los que extraer recursos naturales y materias primas y países con marcos reguladores más laxos que les permitan contratar mano de obra barata y sin restricciones ambientales. Y, por ello, no dudan en incidir, desde la posición de poder que ostentan, en el cambio de legislaciones e, incluso, de Gobiernos.

#### Una transnacional no nace, se hace

Una empresa se considera transnacional cuando su participación en el capital de, al menos, una empresa de un país extranjero es igual o superior al 10 por ciento. La compañía participada por la transnacional pasa a ser una filial. La forma más simple que tiene una empresa para convertirse en transnacional es por medio de operaciones de IED.

Las ETN han ido transformando su actividad y forma de relacionarse con el mundo. En los siglos XVII y XVIII eran compañías comerciales que importaban grandes cantidades de metales preciosos de las colonias. Más tarde en el siglo XIX y con la Revolución Industrial, Europa se concentró en desarrollar su propia industria manufacturera y las ETN existentes en las colonias importaban materias primas para las grandes urbes. En la primera mitad del siglo XX las transnacionales pasan a organizar las actividades productivas en el extranjero, en empresas filiales, que son una copia de la empresa matriz.

En el contexto actual, con un capitalismo todavía más globalizado, las ETN avanzan en su transnacionalización y establecen redes de producción, comercialización y finanzas a nivel internacional. La acumulación de capital y poder político en manos de las ETN se acentúa más que en ninguna otra época. La propiedad de la empresa puede ser compartida por personas de diferentes nacionalidades a raíz de su participación en los mercados financieros.

Las ETN no suelen ser empresas de reciente creación, sino todo lo contrario, suelen ser empresas que han necesitado de muchos años de actividad para poder internacionalizarse. Y aunque esto

---

\* **Jesús Carrión Rabasco y Toni Verger Planeéis** pertenecen al Observatorio de la Deuda en la Globalización (ODG). Este artículo está basado en el libro *El Sutil poder de las transnacionales* (Icaria, 2003) y en diferentes investigaciones que se han llevado a cabo en el ODG.

<sup>5</sup> La IED es la adquisición de activos en un país extranjero, ya sea creando una planta de producción o suministro o participando en el capital de una compañía ya activa en el país de destino de la inversión.



se encuentre en contradicción con las reglas del libre comercio y liberalización tan defendidas hoy por los empresarios, han conseguido concentrar poder y dinero gracias al proteccionismo inicial de sus Estados-nación de origen. Ello contribuye a que las mayores ETN del planeta pertenezcan a los países desarrollados. De hecho, la matriz o central de 99 de las 100 primeras del mundo está en países del Norte.

## **La carrera de las fusiones y las subcontrataciones o la radicalización del ahorro**

11

La transnacionalización empresarial es un imperativo derivado de la competencia existente en un mercado capitalista mundializado. Por lo tanto, el factor principal que mueve a las empresas a invertir en el extranjero es la competitividad. Esta competitividad puede responder a una doble lógica, la de triunfar en el mercado o la de protegerse para no ser absorbida.

Los principales mecanismos que utilizan las ETN hoy en día para actuar y extenderse a nivel global son la fusión y la subcontratación. La fusión implica que los activos, los pasivos y las operaciones de dos empresas se combinan para establecer una nueva entidad cuyo control reside en un equipo integrado por ambas o únicamente por una de ellas (en este último caso se habla de adquisición). Ello les permite conseguir mayores economías de escala, ser más competitivas y más fuertes para poder afrontar los nuevos retos que plantea el mercado. La integración empresarial –implícita en todo proceso de fusión– puede realizarse de tres maneras:

- *Integración horizontal:* se produce cuando dos empresas del mismo sector se fusionan. Casos como los del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) o Repsol-YPF son un buen ejemplo de ello.
- *Integración vertical:* en este caso, se asocian empresas que se dedican a diferentes etapas del proceso productivo, de manera que la empresa resultante tiene un mayor dominio sobre la totalidad del proceso.
- *Integración diversificada:* consiste en la asociación entre empresas que trabajan en campos que no tienen mucho que ver. Estas fusiones permiten disminuir riesgos y aumentar la solidez financiera. Como resultado de ello nacen los llamados conglomerados, que no son una forma avanzada de empresa (ya que no se especializan en ningún campo) pero sí la fórmula más especulativa y que puede tener mayor rentabilidad a corto plazo.

Al contrario de lo que puede parecer, las empresas que se fusionan, aunque se expansionen y crezcan, no tienen porqué hacerse más grandes. De hecho, las fusiones permiten a las empresas reestructurarse, evitar duplicar funciones, subcontratar actividades que no son estratégicas y por lo tanto hacerse más ligeras en concepto de mano de obra, infraestructuras o personal directivo. En general, las grandes empresas tienden a aligerar su estructura. Para ello, se deshacen de la gestión directa de actividades que no consideran estratégicas y subcontratan a otras empresas a precios muy reducidos. La subcontratación es otra fuente de ganancias debido a que se suelen establecer con empresas de los países del Sur (donde los salarios son más bajos) y, además, se trata de un tipo de operación con la que se evita la inversión directa y la asunción de determinadas responsabilidades. Como ejemplo, el coste de mano de obra de una zapatilla Nike equivale a un 1 por ciento del precio final.

## El sutil poder de las transnacionales

Con el objetivo de garantizar su dominio en un mundo globalizado como el actual, las ETN se han convertido en actores influyentes en el diseño de las reglas del juego de la economía global. Para ello inciden en los Gobiernos de los Estados-nación y en las instituciones internacionales para que jueguen a favor de sus intereses. En la mayoría de los casos, intentan reducir al máximo los marcos legislativos que encorsetan su actividad y limitan sus ganancias, sin importar el menoscabo que se pueda llevar a cabo en términos de calidad democrática. Concretamente, ¿cuáles son los ámbitos de influencia de las empresas transnacionales?

En primer lugar, inciden en los procesos electorales de los países en los que se encuentran ubicadas. La manera más habitual de hacerlo consiste en inyectar grandes sumas de dinero en las campañas electorales de los partidos políticos más afines. Otra manera de influir en este terreno es la de las amenazas al electorado, transmitiendo una versión negativa a la opinión pública de lo que sucederá en el país si sube al poder el candidato que menos les interesa. Lula, por ejemplo, sufrió este tipo de chantajes en las últimas elecciones presidenciales de Brasil. Algunas empresas han llegado a utilizar estrategias más contundentes en este ámbito. Entre los casos más conocidos destaca el golpe de Estado en Chile que derrocó al Gobierno constitucional de Salvador Allende (1973). Este golpe fue promocionado y financiado por la CIA y la International Telephone and Telegraph (ITT), empresa que se había visto afectada por la nacionalización de la compañía de teléfonos por parte de Allende.

Por otro lado, las ETN inciden mediante el lobby o presión política. Los lobbies son grupos empresariales (integrados por abogados y expertos en diferentes temas) que trabajan activamente para modelar las políticas nacionales e internacionales en función de los intereses de las ETN a las que representan. Se ubican físicamente cerca de los lugares de toma de decisiones como puede ser Washington DC, Ginebra, Madrid o Bruselas. Sólo en el marco de la UE, en Bruselas, hay una media de 5 lobbistas por parlamentario.

El fenómeno llamado puertas giratorias permite que algunas personas influyentes, durante su vida laboral, pasen a trabajar de la esfera pública a la privada y viceversa. De esta forma las empresas se aprovechan de los conocimientos y relevancia adquirida por personas que han ocupado un cargo público, o colocan a personas de su total confianza en instituciones públicas clave.

El soborno es otro importante mecanismo de influencia que consiste en prometer u ofrecer una remuneración a un agente público, funcionario, alto cargo de un Gobierno o dirigente de una empresa pública, de forma que éste tenga que violar los deberes que tiene con la colectividad pública a la que representa. Una de las cuestiones más preocupantes de la corrupción es que afecta sobre todo a las poblaciones más empobrecidas de los países del Sur. Esto es así porque cuando un inversor corruptor paga un 15 por ciento en sobornos, añade este "coste" al precio del contrato de la inversión. Esta inversión pasará a costar más y la población humilde, que es la que paga los contratos de electricidad y agua, pagará al final el soborno a través de la tarifa de precios. Otra forma de pagar es a través de la Deuda Externa, si la inversión se financia con créditos internacionales.



Otra dimensión igualmente crítica para el desarrollo de la democracia se encuentra en la incidencia en los medios de comunicación. Hoy en día, los medios de comunicación masivos no acostumbran a informar sobre las externalidades y los abusos que se derivan de la actividad de las ETN. Ello se debe, además de a razones ideológicas, a que los medios de comunicación tienen una estrecha relación con éstas. Tengamos en cuenta que, en primer lugar, los medios dependen a menudo de los ingresos en concepto de publicidad que les reportan. Y, en segundo lugar, las transnacionales y sus accionistas acostumbran a invertir o a tener participaciones en los medios de comunicación privados. Así, si Telefónica es propietaria de Antena 3, es poco probable que en los informativos de esta cadena se informe (o, al menos, de manera imparcial) sobre una huelga de los trabajadores de Telefónica. Como consecuencia de todo ello se vulnera un derecho humano fundamental como es el acceso a la información, y se dificulta la generación de movimientos de presión hacia gobernantes y empresas.

### **A modo de conclusión**

Las ETN son un actor político de primer orden a raíz de su capacidad de incidencia en la agenda política y en las reglas de juego globales. A pesar de ello, no están sometidas a ningún tipo de control democrático. Tampoco contamos actualmente con los marcos jurídicos adecuados para controlar su actividad económica y penalizar determinadas externalidades que generan: depredación de recursos naturales, violaciones de Derechos Humanos y laborales, etc. Ante esta realidad, es importante evaluar el papel jugado por la ETN y crear marcos legislativos nacionales y supranacionales que permitan controlar sus acciones. Además, por cuestiones de calidad democrática, resulta imperativo separar dos poderes que, de facto, tienen “amistades peligrosas”: los dirigentes de las ETN y la clase política gobernante.

## 01.3

### LAS TELARAÑAS DE LA GLOBALIZACIÓN

*Andrés Barreda\**

El mundo sufre desde hace dos décadas de una intensa euforia por el primer ciclo de expansión de procesos capitalistas de producción y reproducción completamente globales. De ahí la importancia creciente que ha adquirido la integración de todos los procesos globales de producción manufacturera y de conocimientos científico técnicos, de construcción de infraestructuras, de globalización de la agricultura, ganadería y producción forestal y de los servicios financieros, turísticos, ambientales y de salud.

De ahí también la gravedad que tienen los procesos globales de destrucción ambiental, que hoy intentan remediar, mal y parcialmente, las variadas iniciativas de protección ambiental, así como de reintegración de algunos metabolismos de la biosfera, como el ciclo del agua y la temperatura.

La integración industrial se ha hecho posible por el aumento de la medida de los capitales de las empresas que encabezan la globalización, así como por el desarrollo de las redes de comunicación globales en tiempo real y las redes de infraestructuras de transportes, agua y energía que permiten el metabolismo just in time de las mercancías globalizadas.

#### Las redes del autómatas planetario

Esta integración planetaria de la producción ocurre gracias al cambio incesante en los sistemas de máquinas de producción, transporte, comunicación, procesamiento de información y producción de conocimientos; que a su vez apoyan la automatización de cualquier tipo de producción.

Integración mundial que permite la revolución permanente de la ingeniería de infraestructuras. Las cuales, a la manera de una red global de redes, enlazan de forma poderosa al espacio exterior, los océanos y la totalidad de los continentes, mediante viejas y nuevas redes de infraestructuras metabólicas de producción y reproducción, como las intermodales, eléctricas, de hidrocarburos, Internet y multimedia. Redes que convergen entre sí y son rearticuladas por otras nuevas redes, como las de fibra óptica y los sistemas espaciales de satélites.

Tal es el coronamiento de la obra del autómatas planetario, en cuyo nuevo núcleo científico técnico se gesta una convergencia mayor: la de las ciencias y las tecnologías electro-informáticas con el manejo de átomos (nanotecnología), las ciencias neuronales y la ingeniería genética. La integración capitalista de estos cambiantes autómatas productivos y reproductivos, que se autorepican y reemplazan a escala global de forma cada vez más rápida, impone dinámicas de flujos internacionales cada vez más densos al capital y la población.

#### Prohibido detener los flujos dislocantes

Como el hemisferio Norte se convierte en el lugar donde se emplaza el autómatas global, el dominio capitalista de cada grupo humano y de los recursos de cada sitio se refuerza con el entrelazamiento

---

\* **Andrés Barreda** es profesor de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)



y el movimiento planetario del capital y el trabajo. Pero la imparable movilidad de fábricas y oficinas, de sus productos, servicios y trabajadores, sirven no sólo para el funcionamiento económico del sistema sino también para la redefinición de nuevos y poderosos mecanismos de control autoritario.

El flujo refuerza el control del capital, pues éste, aunque saca provecho de cada lugar, cada vez que enfrenta una contradicción en el camino, amenaza a la población con dejarla sin "progreso", es decir, sin empleo, sin inversiones, sin construcciones de infraestructura y ciudades, sin servicios, sin estudios regionales y sin posibilidades de consumo. Haciendo de su movimiento global el más poderoso de los castigos actuales.

Estas redes y flujos aceleran en el hemisferio Sur el proceso de despojo de tierras y riquezas naturales a los campesinos, así como la destrucción de las cadenas industriales, los mercados internos nacionales, los sistemas de servicios reproductivos y la soberanía nacional de los países. La parte más visible de estas telarañas son las redes globales de los media, entretenimiento y telecomunicaciones, que se dedican a asaltar las instituciones gubernamentales de los países, así como a apuntalar las operaciones militares del imperio.

En el interior de las naciones estas redes y flujos operan literalmente como tubos, reales o virtuales, porque las infraestructuras mantienen poca o ninguna conexión con el lugar en que se emplazan. Es conocido el caso de las maquiladoras, pero no tanto el del turismo, las redes de energía u otros negocios. En cualquier caso las empresas importan sus materias primas y sólo tienen en la mira a consumidores externos.

Pero siempre cuidando que los trabajadores, los consumidores o las comunidades afectadas no tengan contacto directo con "el tubo", con la verdadera empresa que "subcontrata", engancha clientes, roba plantas medicinales y conocimientos ancestrales, trafica con personas, o secuestra mujeres y niños para la prostitución. Los turistas que viajan en paquetes VTP (viaje todo pagado) son cuidadosamente secuestrados dentro del tour para evitar el roce con la población de los lugares. Si bien, los flujos productivos y consuntivos dejan en el entorno la huella del saqueo de los recursos, la contaminación letal y destrucción del ambiente.

El movimiento migratorio desarraiga al oprimido, le quita su lugar, su autonomía y su identidad, empuja a la subcontratación, rompe las necesidades del consumidor y lo encierra dentro de espectaculares ilusiones que el mismo flujo genera. Las remesas descomunales no son sino salarios a la baja adicionalmente expuestos a la extorsión bancaria y comercial. Mientras, el crecimiento exponencial de los flujos de trabajadores indocumentados jala a más población marginada e incluso, gracias a los conflictos geopolíticos, a los refugiados de guerra.

Sea como trabajador o como consumidor, el intenso movimiento de población extorsiona a los seres humanos. Si bien, la ilusión de mejoría propia del flujo opaca la destrucción de los tejidos comunitarios, la soledad cada vez más profunda del trabajador y consumidor, el anonimato y la expropiación del derecho al lugar, se generalizan. Los flujos merman y tienden a anular la importancia de las localidades como espacios para la reproducción material, técnica y humana. Los bosques y tierras comunes, los manantiales, las plazas públicas, las iglesias, las escuelas, los parques y centros de recreación, se sacrifican por su condición de espacios enfocados a la vida en común. Ceden ante los espacios de enchufe consuntivo global: los malls transnacionales, los café-Internet,

los antros, los videocentros, las gasolineras, los aeropuertos o la televisión por cable. El dominio de las redes y flujos se manifiesta como dislocación de lo global y lo local, como desarraigo y fugacidad en todo o como una irrealización individual vertiginosa. El vacío y la banalidad en que se sume al esclavo se expía con la gratificación informativa y sensorial que distribuyen las redes de comunicación, el movimiento incesante de los viajes o los objetos de consumo adictivos.

16

Las nuevas unidades habitacionales del Perú hechas con cajas metálicas de contenedor o las cientos de miles de mini pseudocasas de material prefabricado en Palestina o México, en nuevos barrios con escasez de agua, ausencia de escuelas, espacios públicos pero con tiendas de conveniencia, gasolineras, incineradores de basura y centros de distribución de drogas, representan la forma en que el capital lleva hasta el final su desfiguración autoritaria de un lugar hasta convertirlo en un "no lugar".

### **Crisis, expansión geopolítica y convergencia de redes y flujos**

El neoliberalismo ha reinventado los viejos procesos de sujeción y extorsión de los trabajadores y la riqueza natural de las naciones. Extorsiones tanto más necesarias cuanto más se profundiza la nocividad de los ciclos de euforia, especulación y crisis del capitalismo.

Las empresas de estas redes expresan la forma en que se integra el autómatas mundial. Estas compañías encarnan la expansión y articulación de la revolución técnica y el control de la reproducción del capital y la sociedad. Por ello, a lo largo del siglo XX, dentro de las naciones más fuertes aparecieron numerosas empresas públicas y privadas, que después de dominar una red dentro de una nación rica transitaron hacia el dominio de múltiples redes, en una y otra nación del mundo.

Desde los años ochenta los principales países metropolitanos comenzaron a privatizar masivamente todas las empresas estratégicas de red. Con ello se consolidaron gigantescas empresas que se desbordaron hacia el mundo, dominando paralelamente los procesos de convergencia dentro de los transportes, las comunicaciones, la energía y el agua. Lo que convirtió a estas compañías en intermodales, electroinformáticas, multimedia o de "cogeneración".

La saturación espacial con estas redes en los años noventa obligó al capital a saltar desde la simple expansión de las redes por el mundo hasta su expansión centralizada mediante corredores, dentro de los cuales se reestimula la ya de por sí acelerada convergencia entre las redes de la integración urbano-industrial.

Las empresas transnacionales de red dominan las políticas públicas de los países débiles, obligando a que sus privatizaciones sean desnacionalizaciones de sus redes de infraestructuras estratégicas. Mientras el trazo geopolítico de los corredores obedece a las necesidades geopolíticas metropolitanas.

La revolución técnica está poniendo en el centro de la acumulación mundial las nuevas dinámicas de convergencias intersectoriales, como la watergy (fusión de agua y electricidad), la convergencia radioeléctrica entre telefonía y televisión o Internet, la convergencia electricidad/Internet, los multiservicios del turismo o la convergencia de las convergencias de la industria de la construcción.

La confluencia entre los procesos de privatización desnacionalizadora y de revolución técnica desata en los años noventa el otorgamiento de créditos y la especulación con nuevas redes, que saquean las ganancias de cada sitio para invertir las en la compra eufórica de otras redes en más lugares. Forma neurótica de progresar que repite los vicios del siglo XIX y XX al momento de tejer las líneas de ferrocarriles, telégrafos, hidrovías, carreteras, radio y teléfonos. Pues una vez más la New Economy de los años noventa sólo anticipa el estancamiento y crisis de la vuelta del siglo.

Este complejo de estructuras de red explica el actual movimiento geopolítico estratégico de las empresas de red yanquis, europeas y asiáticas sobre el mundo. Y explica una parte esencial de la función mediadora de las empresas financieras. El despliegue global de las redes permite a su vez valorar la forma en que las empresas españolas se han desplegado durante la última década en América Latina. Así como la forma en que las empresas más grandes de México y Brasil combaten duramente la embestida española expandiendo otras redes estratégicas propias.





# 02

## MERCADOS Y ÁREAS DE INTERÉS

19

### 02.1

#### EL MUNDO SEGÚN WAL-MART: EL GODZILLA DE LA GLOBALIZACIÓN CAPITALISTA

*James Hollander\**

Desde hace años el debate sobre la globalización capitalista ha tomado buena cuenta del papel primordial de las empresas multinacionales y su poder casi omnímodo. Tal vez se ha prestado menos atención al papel decisivo de determinadas empresas que se han encargado de remodelar el sistema en su totalidad y así proseguir ese proceso devastador y silencioso que llamamos acumulación del capital. Y ahora se avista un nuevo gigante en el horizonte, una empresa minorista del bucólico Estado de Arkansas, propiedad de una sola familia, con miles de supertiendas en todo el mundo.

Pues resulta que esa empresa familiar afincada en el pintoresco pueblo de Bentonville, Arkansas, es la compañía minorista más grande del mundo; la primera empresa privada en Estados Unidos en número de empleados; la primera tienda de juguetes, muebles, joyas y otros productos; la primera cadena de alimentación y la primera empresa de la lista Fortune 500 de empresas con mayor volumen de ventas (ingresó la friolera de 316.000 millones de dólares en el año 2005).

Esta empresa "todo en uno" tiene 1,7 millones de trabajadores y acapara el 8,9 por ciento de todo el comercio minorista de EE UU. Y ahora el monstruo traza un camino de destrucción que supera con creces las hazañas más brutales de ese mítico dinosaurio de invención japonesa que arrasaba Tokyo una y otra vez. Sí, estamos hablando de la temida Wal-Mart, ese engendro de película que devora puestos de trabajo, sueldos, niveles de vida, sistemas sanitarios, valores inmobiliarios, tiendas y economías locales; todo según la lógica implacable de un Estado policial que practica una discriminación consciente contra las mujeres. Es más: su explotación hasta el máximo de la deslocalización de la producción significa que Wal-Mart tendrá un peso específico en agudizar lo que se vislumbra como el enfrentamiento principal del siglo XXI, el de China y Estados Unidos.

#### **El monstruo extiende sus tentáculos**

La primera tienda de Wal-Mart la abrió su fundador, Sam Walton (de ahí el "Wal"), en el pueblo de Rogers, Arkansas en el año 1962. En un principio, la empresa se presentó como un fenómeno familiar, que buscaba hacerse un hueco mediante unos principios estratégicos muy sencillos:

---

\* **James Hollander** es traductor y activista norteamericano residente en Madrid.

precios imbatibles, volumen masivo y ubicación de tiendas en zonas rurales y poblaciones de menos de 5.000 habitantes (donde no había cadenas, ni tampoco sindicalistas ni movimientos sociales molestos). Con los años, Wal-Mart creció de manera moderada y sostenida en las zonas céntricas de Estados Unidos, lejos de zonas conflictivas de las costas como Nueva York, Philadelphia y Los Ángeles. En 1990 se convertiría en la primera empresa minorista de Estados Unidos.

Todos coinciden en que el acuerdo comercial firmado con China por Bill Clinton en el año 2000 eliminó los últimos obstáculos al crecimiento global desenfundado de Wal-Mart, ahora en manos de los herederos del desaparecido Sam Walton. Aunque Clinton presentó el acuerdo como una oportunidad de vender productos estadounidenses en el inmenso mercado chino, la realidad iba a ser exactamente la contraria, y Bill lo sabía. Era la oportunidad de Wal-Mart de entrar a saco en China y deslocalizar hacia allí su producción –y la de sus proveedores– hasta el punto de que en el año 2003, Wal-Mart hizo exportaciones por valor de 15.000 millones de dólares desde China, lo que supone más del 10 por ciento de todas las exportaciones de China a EE UU.

Así que los medios chinos sitúan a Wal-Mart como un socio comercial más importante que Reino Unido o Rusia, puesto que tiene miles de trabajadores (en condiciones prácticamente esclavistas) en la región industrial de Shenzhen, produciendo televisores (y muchas cosas más) que acaban en las salas de estar de Ohio.

La gigantesca relación comercial de Wal-Mart con China daña mes tras mes la posición comercial de EE UU con respecto al país asiático, incrementando el déficit comercial del primero a beneficio del segundo. Esto conduce a tensiones políticas y llamamientos en el Congreso para la aplicación de medidas contra China si ésta no devalúa su divisa en beneficio de las casi inexistentes exportaciones de EE UU, pues la última empresa productora de televisores en EE UU pende de un hilo, mientras se aferra a la línea de televisores con pantalla grande.

## Las claves del éxito

Realmente, ¿en qué consisten tanto el éxito como la amenaza de Wal-Mart? Primero, mantiene una presión implacable sobre sus proveedores (casi siempre los propios fabricantes, eliminando así a los mayoristas) obligándoles a bajar sus precios y amenazando los márgenes de beneficio de estos últimos. Puesto que Wal-Mart compra en grandes cantidades, un proveedor que no quiere o no puede cumplir con las exigencias del gigante puede perder un contrato que representa un 20 ó 30 por ciento de su facturación anual.

Trátase de lentillas, de zapatos, de armas de fuego o de relojes, Wal-Mart pide a sus 21.000 proveedores precios cada vez más bajos año tras año, y siempre se sale con la suya, obligando a las empresas proveedoras a reestructurarse, reducir sus costes y deslocalizarse a China; con los evidentes efectos multiplicadores que conducen a despidos, sueldos más bajos, menor número de trabajadores haciendo más trabajo, etc. Las empresas proveedoras de Wal-Mart se resisten siquiera a comentar su trato con la minorista, por miedo a represalias comerciales. Dice un consultor: “Si a Wal-Mart le disgusta algo, reacciona como Saddam Hussein. Simplemente, no le quieres enfadar”<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Ver: <http://www.fastcompany.com/magazine/77/walmart.html>



La eficacia de Wal-Mart en seleccionar emplazamientos para nuevas tiendas –fundamentalmente centros comerciales– conduce a la destrucción casi segura del tejido económico local, de empresas familiares y de toda competencia<sup>7</sup>. Es una historia repetida en un sinnúmero de pueblos y ciudades pequeñas de EE UU. Se ha demostrado que los nuevos puestos de trabajo –mal pagados– no compensan los que se pierden en términos netos. Existen estudios sobre el Estado de Iowa que indican que los pueblos pierden un 47 por ciento de su comercio minorista tras diez años con la presencia de Wal-Mart<sup>8</sup>.

Si uno pronuncia la palabra “sindicato” dentro de un recinto de Wal-Mart provoca una reacción en cadena que sólo es comparable al despliegue de los aparatos represivos de un Estado policial. Un equipo especial “de respuesta” llega en jet ejecutivo desde la sede en Arkansas armado con vídeos, chapas, propaganda diversa y un plan para reprimir cualquier intento de los “socios” de organizarse contra los sueldos esclavistas de Wal-Mart –una media de unos 8 ó 9 dólares la hora– que suele consistir en un rastreo de los archivos de la empresa para datos que puedan ser útiles contra los “agitadores”; distribución de manuales anti-sindicato a los gerentes locales; asistencia obligada de los trabajadores a mítines anti-sindicato cada semana hasta la votación; la instalación de cámaras para observar a los trabajadores “difíciles” y el recorte de horas o el despido de los partidarios del sindicato. De ahí que ni una sola de las 3.857 tiendas de Wal-Mart en suelo norteamericano tenga representación sindical.

Además, el balance de Wal-Mart se apoya en una discriminación de género contra las trabajadoras: ganan entre un 4,5 y un 5,6 por ciento menos que los hombres que desempeñan el mismo tipo de trabajo, con la misma experiencia.

En resumidas cuentas<sup>9</sup>, Wal-Mart es realmente el monstruo más terrorífico de todos, es líder en toda una serie de tendencias de la actual fase de la globalización capitalista. La empresa de Arkansas por sí sola acelera y agrava la carrera empresarial hacia abajo en cuanto a sueldos, condiciones de trabajo, niveles de vida, niveles de sindicalización y derechos individuales y colectivos.

---

<sup>7</sup> En un reconocimiento de esta realidad, Wal-Mart acaba de anunciar un plan para apoyar a las empresas locales, incluso ¡para que compitan con el propio Wal-Mart! En el mundo de las relaciones públicas, todo es posible.

<sup>8</sup> Ver: [http://www.seta.iastate.edu/retail/publications/10\\_yr\\_study.pdf](http://www.seta.iastate.edu/retail/publications/10_yr_study.pdf)

<sup>9</sup> No hay espacio aquí para atender a todos los abusos de Wal-Mart: destrucción del medioambiente, falta de seguridad en sus aparcamientos con un elevado número de asesinatos y robos, obligación de trabajar horas extra y un largo etcétera.

## 02.2

### ¿CENAMOS ESTA NOCHE, COMISARIO?: LOBBY EN BRUSELAS

Belén Balanyá\*

22

En los últimos veinte años Bruselas se ha convertido en un imán para los grupos de presión empresariales y firmas de relaciones públicas, debido al poder cada vez mayor que ostentan las instituciones europeas. Hoy en día más del 50 por ciento de toda la legislación de los 25 países miembros de la UE proviene de Bruselas, y en temas de medio ambiente el porcentaje se eleva al 80 por ciento. Tirando por lo bajo se calcula que son unos 15.000 los lobbistas que se dedican a tiempo completo a influir en las instituciones europeas. Más del 70 por ciento de esos cabilderos representan a grandes empresas.

El mundo del lobby empresarial en Bruselas está formado por más de mil grupos de presión, cientos de empresas de relaciones públicas, numerosos despachos de abogados que ofrecen servicios de lobby, docenas de laboratorios de ideas financiados por la industria, además de cientos de empresas que cuentan con su propio departamento de asuntos europeos<sup>10</sup>. La facturación anual del lobby empresarial en Bruselas alcanza cifras de entre 750 y 1.000 millones de euros<sup>11</sup>.

Los grupos de presión empresariales acudieron a Bruselas tras la unificación como moscas a la miel. Pero algunos, sobre todo la Mesa Redonda Europea de Industriales (ERT), se adelantaron y codo a codo con la Comisión Europea, jugaron un papel fundamental en diseñar y acelerar el proceso de unificación<sup>12</sup>. A mediados de los 80 y primeros de los 90, este grupo formado por los jefazos de 45 de las mayores empresas europeas fue clave para promover la integración de los mercados que sentó las bases de las reformas neoliberales que han barrido Europa en los últimos años.

### Una perfecta sincronía

A diferencia de los Estados miembros, en Bruselas reina una cultura política que hace que el lobby profesional sea la forma más extendida de hacer política. Los complejos procedimientos, la falta de un auténtico debate público europeo y la relativa debilidad de los grupos sociales a escala europea crean las condiciones ideales para el éxito del lobby empresarial. Con ese panorama, no es raro que los cursos sobre lobby sean un sector en expansión. Un ejemplo bastante ilustrativo es el curso intensivo de una tarde organizado por el gigante de las relaciones públicas Burson-Marsteller y el semanal más leído de la ciudad, el *European Voice*, celebrado en julio de 2004<sup>13</sup>.

“Necesito lobbistas, dependo de los lobbistas”, decía un eurodiputado (del Reino Unido) a las más de 100 personas que se apretujaban en una habitación del Hotel Marriot, después de pagar cada una 300 euros. Y es que los eurodiputados están abrumados por la cantidad de temas sobre los que tienen que decidir hasta el mínimo detalle, y a menudo desarrollan una dependencia enfermiza de los lobbistas. Él explicaba que no quiere comentarios generales, que lo que quiere son enmiendas

---

\* Belén Balanyá es miembro de Corporate Europe Observatory.

<sup>10</sup> Corporate Europe Observatory, *Lobby Planet Guide, Brussels, the EU Quarter*, julio de 2005.

<sup>11</sup> *European Voice*, “A spoonful of sugar makes the message go down”, Vol. 11, nº 33, 22 de septiembre de 2005.

<sup>12</sup> Belén Balanyá, Ann Doherty, Olivier Hoedeman, Adam Ma’anit y Erik Wesselius, *Europa, S.A.*, Barcelona, Icaria Editorial, 2002.

<sup>13</sup> *European Voice* y Burson-Marsteller, “Lobbying: developing the strategy-delivering the results”, 15 de julio de 2004.



de texto concretas que pueda presentar directamente en los comités o las sesiones plenarias del Parlamento para ser votadas.

Por desgracia es un procedimiento rutinario, que tiene como resultado que muchas de las enmiendas redactadas por los representantes de la industria (y ocasionalmente de los grupos de la sociedad civil) se conviertan en ley. Los eurodiputados corren el riesgo de convertirse en meros intermediarios que transfieren las demandas de la industria a la maquinaria de toma de decisiones. Muchos de ellos, tras un tiempo ejerciendo su cargo, se pasan al mundo del lobby empresarial. Un ejemplo de ello son los británicos Nick Clegg (liberal demócrata) y David Rowe (laborista) que se unieron al equipo de lobby de la firma GPlus Europe tras dejar el Parlamento Europeo en 2004.

Tras cesar en su cargo, muchos Comisarios también regresan a Bruselas como cabilderos de la industria. Un buen ejemplo es Leon Brittan, ex Comisario de comercio (1994-99), que preparó la posición de la Unión en las negociaciones sobre servicios de la OMC (AGCS o GATS por sus siglas en inglés). Desde 2000 Brittan se ha dedicado a presionar a sus sucesores, Pascal Lamy y Peter Mandelson, en calidad de Presidente del Comité LOTIS, un grupo de presión que representa a la industria británica de servicios financieros.

## Más a la derecha

El lobby en Washington D.C es famoso por sus maneras agresivas, en contraste con el tono más conciliatorio de Bruselas. Pero la diferencia cada vez es menor. Una de los ponentes del curso sobre lobby celebrado en el Marriot era Chrissie Kimmons, que dirige una de los cientos de consultorías sobre asuntos europeos que hay en Bruselas. Kimmons, que antes ejercía de lobbista para GlaxoSmithKline, explicó las principales estrategias de lobby para las empresas en Bruselas. Recomendó empezar por un “Kofi Annan”, combinado con un “tercero”. En su jerga, hacer un “Kofi Annan” es relacionarse con los legisladores para lograr un compromiso y evitar así un resultado peor, mientras que un “tercero” significa hacer un trato con ONG y sindicatos. Estas dos estrategias las ha usado mucho el lobby empresarial durante las dos últimas décadas pero últimamente se imponen enfoques más agresivos, como el “dentista” (sacar la peor muela primero – la parte que les guste menos de la propuesta– y una vez eliminada dedicarse al resto) o el “helicóptero de combate” (amenazas –por ejemplo de recolocación– si no retiran la propuesta).

La postura de la patronal europea UNICE constituye un buen ejemplo de ese viraje hacia tácticas más hostiles. UNICE pide una moratoria de todas las iniciativas sociales hasta que se cumpla el objetivo de la “Agenda de Lisboa” (ser el bloque económico más competitivo del mundo). La llegada de Barroso a la Presidencia de la Comisión en octubre de 2004 ha ayudado bastante a que el discurso más duro empresarial se quite la máscara de la retórica social y ambiental. Barroso anunció a las claras que los objetivos de competitividad de la Agenda de Lisboa gozarían de absoluta prioridad durante su mandato.

Las quejas de la industria sobre las consecuencias sobre su competitividad empobrecen una tras otra las iniciativas para proteger la salud o el medio ambiente. Un triste ejemplo es REACH, sistema propuesto para registrar y testar sustancias químicas. La propuesta de la Unión para mejorar la desastrosa normativa existente sobre sustancias químicas dio lugar a la mayor campaña de lobby

industrial que ha habido en Europa hasta la fecha<sup>14</sup>. La campaña fue liderada por CEFIC, la asociación europea de la industria química, y contó con el decidido apoyo de la industria química estadounidense y de la Administración Bush. Como resultado de dicha campaña, en la que derrocharon alarmismo, estudios de impacto llenos de falsedades y tácticas para aplazar el proceso, REACH fue perdiendo ímpetu hasta ser una sombra de la propuesta original.

## ¿Normas para el lobby?

A pesar del espectacular aumento del número de lobbistas y de la creciente influencia política de las grandes empresas, apenas existen normas que regulen el lobby a las instituciones europeas. En el registro del Parlamento Europeo figuran más de 5.000 lobbistas acreditados con pase, pero esa lista sólo incluye el nombre y la organización, no para quién trabajan, ni en qué tema, ni con qué presupuesto. En cuanto a la Comisión Europea, ha sido bastante hostil a las propuestas para regular el lobby. Durante los últimos años no sólo ha aumentado el número de lobbistas, también han aumentado las demandas para que se ponga coto a su influencia.

El gran escepticismo hacia las instituciones europeas que impera entre la población empuja a la Comisión a maniobrar en busca de legitimidad. En marzo de 2005 el vicepresidente de la Comisión y Comisario para asuntos administrativos, auditoría y lucha contra el fraude, Sim Kallas, anunció la puesta en marcha de la Iniciativa Europea de Transparencia (European Transparency Initiative, ETI)<sup>15</sup>. En un discurso que tomó a muchos por sorpresa, Kallas destacó la influencia de los más de 15.000 lobbistas en Bruselas y se quejó de “la absoluta falta de normas sobre informes y registros de las operaciones de lobby en la UE...” Por primera vez se abrió una puerta en la Comisión a la posibilidad de hacer obligatoria la información sobre actividades de presión.

Pero la oposición es y será feroz. Entre los oponentes destacan la Asociación de Profesionales de Asuntos Europeos (SEAP), cuya razón de ser ha sido desde su creación en 1997 prevenir cualquier tipo de regulación vinculante sobre el lobby, y EPACA, la Asociación Europea de Consultorías de Asuntos Públicos, creada en enero de 2005<sup>16</sup>. Además de estos grupos más especializados, los lobbies empresariales tampoco están muy contentos con la propuesta. Por el contrario entre la sociedad civil son numerosos los defensores. En julio de 2005 se formó la Alianza para la Regulación sobre Transparencia y Ética del Lobby (Alliance for Lobbying Transparency and Ethics Regulation, ALTER-EU), una coalición de movimientos sociales, sindicatos y académicos para combatir por una ETI fuerte. Además de normas vinculantes para la transparencia de los lobbies, ALTER-EU también reclama una mejora del código de conducta para los Comisarios europeos (que limite su fichaje por el mundo empresarial) y el fin del acceso privilegiado a legisladores y altos cargos del que gozan los lobbistas de la industria<sup>17</sup>.

Desde ese primer discurso de Kallas, y tras una oposición feroz de la industria y de gran parte de la Comisión, parece que los responsables de la ETI se alejaron de la posibilidad de normas vinculantes

<sup>14</sup> Corporate Europe Observatory, “Bulldozing REACH - the industry offensive to crush EU chemicals regulation”, marzo de 2005.

<sup>15</sup> Sim Kallas, “The need for a European transparency initiative”, ponencia ante la European Foundation for Management, Nottingham, 3 de marzo de 2005.

<sup>16</sup> Evolución del “Grupo del Código de Conducta”.

<sup>17</sup> Alter-EU, “Ending corporate privileges and secrecy around lobbying in the European Union”, 19 de julio de 2005. Para más información sobre el debate en torno a la regulación del lobby en la UE, ver: [www.alter-eu.org](http://www.alter-eu.org)



y dan preferencia a códigos voluntarios y otras lindezas. Los intereses empresariales han apostado en su mayoría por la voluntariedad, ese filón que tan buenos resultados les está dando en otros campos. Cada vez es más frecuente que en vez de oponerse frontalmente a los objetivos sociales o ecológicos que persigue una potencial regulación, las empresas se declaren abanderadas de los mismos, pero con la condición de que no les impongan obligaciones y les dejen manos libres. El que los códigos de conducta y demás instrumentos voluntarios hayan demostrado con creces ser absolutamente ineficaces no parece un obstáculo para que la Comisión derribe una tras otra la posibilidad de normas vinculantes (uno de los ejemplos más recientes es el de la Responsabilidad Social de las Empresas, RSC). En el caso de la ETI el resultado final no está decidido aún, pero es posible que salga algo tan descafeinado que no permita un escrutinio eficaz de la influencia del lobby, y aún así se use para legitimarla, por lo que haría más mal que bien.

Unas buenas normas nos pueden permitir acceder con cierta facilidad a los datos que ahora sólo es posible atisbar y con esfuerzo. Al hacerlos públicos, la escandalosa magnitud de los recursos invertidos por los intereses empresariales, y las desastrosas consecuencias sociales de su influencia, pueden hacer más por movilizar un gran rechazo popular que muchas campañas hasta la fecha. Por supuesto que dichas normas no significarían el fin del poder empresarial en Bruselas, pero es un paso necesario y de ahí la importancia de luchar por ellas. Exponerlo a la luz del sol, ayudará también a acabar con la simbiosis entre actores políticos y económicos. Y puede animar a la sociedad a negarse a seguir sacrificando el progreso social y ecológico en aras de la “competitividad internacional”, y a exigir un control verdaderamente democrático de la economía.

## 02.3

### CHINA QUIERE OTRO DESTINO: MULTINACIONALES DE IDA Y VUELTA

*Xulio Ríos\**

La inversión de las empresas multinacionales extranjeras ha desempeñado un papel importante en la aplicación de la política de reforma y apertura en China, que está en el origen, junto a su inmensa capacidad de ahorro interno, de la profunda transformación económica y social que viene experimentando este país desde finales de la década de los setenta. Pero cuando la imagen de China como “taller del planeta” se extiende por todo el mundo, con su larga secuencia de explotación salvaje y opresión de numerosos colectivos de trabajadores, principalmente en las zonas económicas exclusivas, China se apresta a acelerar el paso en el camino de vuelta.

Este nuevo camino lo emprende realizando, cada vez más, importantes inversiones en el exterior y creando sus propias empresas multinacionales para discutir en pie de igualdad en el mundo de la globalización económica. Por otra parte, cabe advertir una singular reorientación de las inversiones extranjeras en los últimos años, en las cuales el porcentaje de investigación y desarrollo es cada vez mayor. China quiere otro destino.

#### **Elevada inversión extranjera**

El Imperio del Centro sigue manteniendo un nivel relativamente alto en la captación de IED. Durante 12 años consecutivos ha ocupado la primera posición entre los países y regiones en vías de desarrollo. Más de medio millón de empresas de inversión extranjera están implantadas en China, en sectores como la industria manufacturera, en primer lugar, pero también en las infraestructuras, los servicios y el comercio, con inversiones realizadas por un monto total de más de 600.000 millones de dólares. De las 500 mayores multinacionales del mundo, cerca de 450 han realizado inversiones en China, y buena parte de ellas han establecido en este país su oficina regional para Asia-Pacífico. Se estima que dos terceras partes de las empresas extranjeras implantadas en China han logrado ganancias, y las dos quintas partes de las multinacionales han tenido beneficios superiores al promedio internacional.

Entre las empresas multinacionales más importantes que se han implantado en China, conviene citar a Volkswagen, con dos grandes centros de producción en Shanghai y en Changchun, y más de cien centros de abastecimiento de repuestos esparcidos por todo el país, que la convierten en la mayor empresa automovilística de inversión mixta en el país asiático; Boeing, que ha desarrollado diferentes formas de implantación; Nokia, que tiene en China su principal centro de producción en el mundo; Microsoft, que cuenta con dos empresas de software de inversión mixta. Michelin, que es ya la empresa número uno en neumáticos en el país, etc.

En los últimos años, la confianza de las multinacionales respecto a China ha aumentado. Está por delante de cualquier otro país susceptible de recibir IED. Las florecientes ciudades del delta del río Perlas, una zona de arrozales hace diez años, se han convertido en el nuevo Manchester del siglo XX y XXI. Shunde se llama a sí misma la capital del horno microondas; aquí, en una de sus

---

\* **Xulio Ríos** es director del IGADI (Instituto Galego de Análise e Documentación Internacional).



gigantes fábricas, se realiza el 40 por ciento de la producción global de este electrodoméstico. En el sur, en Shenzhen, se puede fabricar el 70 por ciento de las fotocopiadoras mundiales. Dongguan tiene 80.000 personas trabajando en una fábrica de zapatos para los chavales de todo el mundo...

El delta del río Perlas, de un tamaño equivalente a Bélgica, atrae mil millones de IED al mes y genera 10.000 millones de dólares en exportaciones en el mismo periodo. 30 millones de personas trabajan aquí en la manufactura, y todos los días sigue llegando gente de las zonas rurales, que huye de las difíciles condiciones de vida en el campo para sumergirse en las no menos duras condiciones de trabajo en la industria. Las multinacionales encuentran aquí una mano de obra barata, educada, dócil y sin apenas nivel de sindicalización. Las condiciones de trabajo, en especial, cuando deben nutrir los productos necesarios para alegrar nuestras fiestas, son verdaderamente duras en muchos casos. Los ejemplos en el sector de la juguetería son paradigmáticos: millones de mujeres haciendo jornadas de quince horas, siete días a la semana, manejando productos químicos sin apenas protección, con una semana de vacaciones al año.

Antes se armaban los ordenadores en las fábricas de Taiwán, ahora ese proceso se hace en China. Lo mismo pasa con la ropa, que antes cosían en Hong Kong; o los electrodomésticos, que antes se fabricaban en Japón. Todos se mudan a China. Precisamente por ello, los lugares que han visto desaparecer más plantas manufactureras son Hong Kong y Taiwán, además de otros países de la región. Y por eso también, muchos de los capitales invertidos en China en los últimos años son de matriz étnica propiamente china.

## ¿Made in China?

Hasta hace poco sólo había una perspectiva del problema: las multinacionales usaban el país asiático como estación de montaje y no de producción; como consecuencia, casi el 60 por ciento de las exportaciones chinas está en manos de compañías extranjeras. Decir made in China equivale a decir producido en China, pero por empresas multinacionales de Corea del Sur, Taiwán, Japón o EEUU, que usan China como estación de montaje final de sus vastas redes mundiales de producción. En rigor, esta circunstancia obligaría realmente a relativizar el valor último de la significación comercial de China a nivel mundial, pues podría hacerla parecer mayor potencia de lo que realmente es.

EE UU, por ejemplo, es deficitario con China en su balanza comercial, y da la impresión de que China es la más beneficiada por el comercio bilateral, pero no es exactamente así. Son los empresarios y los consumidores de los países ricos quienes más se benefician de los bajos costes de la producción final de juguetes, ropa, productos electrónicos y otros objetos de uso común que inundan nuestros mercados. Son las empresas extranjeras las que se quedan con la mayor parte de las ganancias generadas por este comercio. China se queda con los beneficios salariales de la globalización, pero no con las ganancias de la globalización, afirma Yasheng Huang, profesor asociado de la Sloan School of Management del Massachusetts Institute of Technology. Así lo cree también Dong Tao, economista de UBS en Hong Kong: de una muñeca Barbie que se vende a 20 dólares, China percibe 35 centavos.

En los dos últimos años, el sector tecnológico es el que llama más la atención de las grandes multinacionales. El interés se ha incrementado ante la disponibilidad de ingenieros chinos a bajo

coste (700.000 se licencian cada año), sobre todo en el campo de los diseños de semiconductores y desarrollo de software. Por eso, también las multinacionales comienzan a expandir sus centros de I + D en China. La cantidad de centros de investigación y desarrollo de capital extranjero en el país pasó de 200 a 750 en los últimos cuatro años, según el Ministerio de Comercio de China. En un sondeo realizado entre multinacionales en septiembre último por Naciones Unidas, China es señalado como el país más atractivo para la ampliación de la I+D, por delante de EE UU e India, principal rival de China. Ello a pesar de la débil protección de los derechos de propiedad intelectual, principal factor limitador. La inversión inicial se ha centrado en adaptar los productos y las tecnologías existentes al mercado chino, pero ahora han ampliado sus operaciones, pensando en desarrollar desde aquí productos para el mercado mundial.

China se está convirtiendo también en el centro de deslocalización del desarrollo farmacéutico. Los estudios preclínicos de los medicamentos, por ejemplo, tienen un coste inferior en un 70 por ciento al registrado en EE UU. El sector del automóvil echa cuentas. Alrededor de 800 proveedores de componentes para la industria de automoción ya se han implantado aquí, a la espera del gran boom que está por llegar. Los grandes bancos también están tomando posiciones estratégicas en el mercado de los servicios financieros. Todos se preparan para un nuevo salto en sus dinámicas de implantación y negocio en el país.

El Gobierno chino, por su parte, quiere fortalecer la innovación, con prioridad para los sectores de biotecnología, farmacéuticos y semiconductores. El Consejo de Estado aprobó ampliar la inversión en este capítulo al 2 por ciento del PIB en 2010 y al 2,5 por ciento en 2020. En 2005 gastó casi el triple de lo invertido en 2000 (29.400 millones de dólares frente a 11.130 millones).

## **Saltar la muralla**

China necesita estar presente en el mundo para garantizar su propio desarrollo. Entre las actuaciones que lleva a cabo se encuentra la compra de empresas extranjeras. Ya compró la empresa de televisores de la cadena francesa Thomsom y adquirió la división de ordenadores personales de IBM. En el ejercicio 2004, alcanzó los 5.500 millones de dólares de inversiones netas en el extranjero, con un aumento interanual de un 93 por ciento, según las estadísticas publicadas por el Ministerio de Comercio. La IED de China supone el 0,55 por ciento del total global de este tipo de inversiones. En 2004, las IED en China aumentaron el tamaño de las operaciones y la mitad de sus ingresos se reinvertió. Más de la mitad de las inversiones chinas en el extranjero se destinaron a Asia, siendo Hong Kong uno de los puntos calientes de inversión. Las inversiones extranjeras de China cubren varios sectores, el 32,7 por ciento en la industria minera, el 15,1 por ciento en los sectores de transporte y almacenaje, el 14,5 por ciento en ventas mayoristas y minoristas, el 13,8 por ciento en fabricación, y el 13,6 por ciento en servicios a empresas.

Las multinacionales chinas invirtieron en 2005 un 26 por ciento más que en 2004 en el exterior, en total, unos 6.900 millones de dólares. El objeto es doble, adquirir marcas de prestigio que faciliten la internacionalización de sus empresas de una forma rápida y segura y asegurarse el acceso a los recursos energéticos y las materias primas que reclama su economía. China ha invertido 6.000 millones de dólares en empresas de gas y petróleo en el exterior. Empresas chinas han invertido unos 33.000 millones de dólares en industrias basadas en recursos minerales fuera del país. El 60,3 por ciento de sus inversiones se han dirigido a Asia; América Latina, acapara el 16,2

por ciento; África, 6,9 por ciento, EE UU, 6,7 por ciento; Europa, 6,3 por ciento; y Oceanía, 3,6 por ciento. Igualmente, han creado filiales de sus empresas en el extranjero por valor de 1.770 millones de dólares y empleado otros 1.930 millones en fusiones y adquisiciones.

Las compras chinas se encuentran a veces con obstáculos, como ocurrió con la oferta de adquisición por parte de CNOOC (China Nacional Overseas Oil Corporation) de la petrolera estadounidense Unalco, rechazada por motivaciones políticas y supuestas razones de seguridad nacional. La eliminación de la limitación del número de divisas que una empresa china puede invertir en el extranjero, propiciará un salto importante en la inversión exterior.

Por otra parte, China también ambiciona colocar a sus propias corporaciones entre las más importantes del mundo. Hoy dispone de muy pocas marcas globales. Según fuentes del Ministerio de Comercio, en 2002, el volumen de negocio de las principales 500 compañías industriales de China, representaba el 68 por ciento del PIB del país. 12 de esas compañías ya figuran entre las 500 principales del mundo, pero aún le queda mucho por hacer para ganar una significativa dimensión internacional. En cualquier caso, tiene el convencimiento de que disponer de multinacionales es condición sine qua non para actuar con poder en la globalización. Baste un dato: el volumen de negocios generado por las multinacionales equivale a la tercera parte de la producción mundial y el intercambio comercial que generan equivale a más del 60 por ciento del total en el mundo.

En todo este juego de empresas multinacionales que van y vienen, el gran perdedor es el eslabón más débil, quienes, en un caso, pierden sus puestos de trabajo a consecuencia de la deslocalización, o, en otro, deben padecer las duras condiciones de trabajo en las plantas chinas a cambio de salarios miserables, menos de un dólar a la hora, aunque supongan cierta mejora cuantitativa respecto a los ingresos que puedan obtener en el campo. Miles de fábricas han creado millones de puestos de trabajo para ellos. ¡Qué ilusión!



## 02.4

### HUNGRÍA: UN PARAÍSO PARA LOS INVERSORES EXTRANJEROS

Zsolt Boda\*

30

La privatización es, junto con la liberalización y la estabilización macroeconómica, un elemento esencial de la transformación económica que Europa del Este ha experimentado en la pasada década tras el fin del régimen comunista. Las compañías multinacionales han jugado aquí un papel importante en la privatización y la transformación de las economías centralistas. Hungría es un caso especial en la región.

En Hungría, el peso del capital extranjero en la industria es de los más altos del mundo (alrededor del 65 por ciento). Esto se debe, por una parte, a la privatización directa de compañías que anteriormente estaban en manos del Estado y, por otra, a la gran cantidad de nuevas inversiones que han realizado las empresas multinacionales. A día de hoy, dos tercios de las exportaciones húngaras son manufacturas industriales (coches, máquinas, accesorios, etc.), lo que se debe principalmente a la actividad de estas compañías.

Además, Hungría ha abierto casi todos sus sectores a los inversores estratégicos extranjeros, incluyendo banca, telecomunicaciones, energía (producción y distribución de energía eléctrica y distribución de gas) y agua. Asimismo, la privatización de la sanidad y la educación superior está siendo estudiada. Y la pregunta es la siguiente: ¿en qué medida los demás países se guiarán por el modelo húngaro, basado en la privatización de casi todo y en su poderosa confianza en el capital extranjero? El hecho es que este tipo de medidas y propuestas también se están desarrollando en otros países.

### Un repaso a la Historia

¿Por qué Hungría ha puesto en marcha reformas tan radicalmente liberales? Una posible razón es que Hungría y, en menor medida Polonia, ya adquirieron cierta experiencia en cuanto a reformas económicas durante los años ochenta, lo que dio pie a la introducción posterior de cambios orientados al libre mercado. Sin embargo, en casi todos los países de Europa del Este existía entre la opinión pública una gran desconfianza hacia toda reforma económica radical. La población no estaba familiarizada con el funcionamiento del mercado y nadie podía evaluar realmente el calado de los problemas económicos que se avecinaban. Por eso, en la mayoría de los países, los políticos se mostraron reacios a adoptar medidas radicales e hicieron concesiones a la opinión pública. Por ejemplo, todos los países de la región –excepto Hungría– limitaron considerablemente la entrada de empresas extranjeras durante la primera mitad de los años noventa.

Ahora bien, ¿qué se puede decir de los efectos sociales y económicos de la masiva presencia de compañías multinacionales en Hungría?

Un importante motivo para la privatización directa fue la necesidad de aumentar los ingresos presupuestarios. Éste parece ser un objetivo a corto plazo, pero los métodos, la velocidad y el

---

\* Zsolt Boda es economista y miembro de Protect the Future. Este artículo ha sido traducido del inglés por Pedro Carrasco Solla.



calado de las privatizaciones han estado influidos por este hecho durante largo tiempo. Hungría afrontaba problemas macroeconómicos muy serios a principios de los noventa y fue el primer país de Europa Oriental en acometer medidas privatizadoras y crear el marco legal apropiado para el negocio privado y la entrada de IED (Inversión Extranjera Directa). Los países restantes privatizaron a un ritmo más lento, optando por planes de privatización popular (a través de un sistema de bonos) y poniendo rígidos límites al papel de la empresa extranjera en la economía. No obstante, los problemas macroeconómicos de 1997 –como el aumento del déficit por cuenta corriente– forzaron a estos países a acelerar el proceso, eliminando la preferencia de los propietarios nacionales sobre las privatizaciones y propiciando la llegada de inversores extranjeros. Después de 1997, estas políticas favorables a la IED fueron introducidas en Bulgaria, República Checa, Polonia y Rumanía, entre otros.

### **Algunos argumentos a favor de la IED**

Es cierto que la venta al capital extranjero puede dar lugar a un respetable aumento de los ingresos presupuestarios. Este dinero puede financiar déficits a corto plazo, pero también puede ser empleado para luchar contra la inflación, como ocurrió en Polonia, o reducir la Deuda Externa del país, como sucedió en Hungría. En estos dos casos, las rentas de la privatización contribuyeron a la estabilización económica del país, lo que constituye un objetivo a largo plazo.

Otro argumento a favor de la venta de compañías nacionales a inversores extranjeros es que puede facilitar la gestión y, de este modo, reforzar la competitividad de la empresa. Y esto sí se ha producido en la región. Un estudio comparativo de los países de la zona realizado por UNCTAD demuestra que la privatización a manos extranjeras ha conducido a una mejora generalizada de casi todos los indicadores económicos de las compañías. Han aumentado la producción, la inversión, los gastos en I+D, la cuota de mercado interno para productos punta y la productividad.

Otro argumento relacionado dice que son las multinacionales quienes introducen los sistemas de gestión más actualizados y la tecnología de última generación. De acuerdo con esto, si aportan este conocimiento a la tecnología, contribuirán a hacerla más competitiva. Las empresas húngaras pueden obtener subcontratas y beneficios de la actividad de las multinacionales. Además, ciertos estudios demuestran que la transferencia de conocimiento sí se produce.

También se dice que las multinacionales son compañías orientadas a la exportación, por lo que incrementan la competitividad internacional de la economía y contribuyen a aumentar los ingresos por exportación. Finalmente, se ha demostrado que los salarios pagados por las compañías multinacionales del país son de una media de un 15 por ciento más altos que los de las compañías nacionales.

¿Significa todo esto que la abrumadora presencia de compañías multinacionales en la economía húngara es sólo beneficiosa? Desde luego que no.

### **Efectos sociales y económicos negativos**

Según una creencia general, las compañías extranjeras se dedican, ante todo, a adquirir mercado a través de empresas locales, que luego cierran para dejar sitio a los productos importados. Algunos

expertos afirman que esta creencia no sirve como regla general, pero que el fenómeno realmente existe. Por ejemplo, el primer boicot a una multinacional en Hungría fue lanzado contra Danone, que compró una antigua y prestigiosa compañía húngara de galletas y pronto decidió cerrarla (si bien la irritación popular obligó a la empresa a reconsiderar en parte sus propósitos).

Otra creencia general es que la privatización, en especial la venta de empresas a propietarios extranjeros, conlleva un descenso del empleo. En efecto, el empleo en Hungría descendió más rápido que en la República Checa durante los primeros noventa. Sin embargo, los estudios muestran que la caída del empleo en las empresas privatizadas por inversores extranjeros es pequeña en relación con el descenso generalizado del empleo que afecta a los países del Este europeo. Es decir, debemos poner a la privatización en contexto: ésta ha sido tan sólo un elemento de un doloroso proceso de transición. No ha sido la privatización la causa del creciente desempleo, sino la reestructuración de las ineficaces economías centralistas. Aún así, hay evidencias de que las compañías extranjeras son más proclives que otras a reducir su fuerza de trabajo. Un estudio nuestro ha demostrado que las compañías de aguas de propiedad extranjera se han ido deshaciendo de hasta un 40 por ciento de sus trabajadores; y el consiguiente aumento de la productividad no se ha traducido en un descenso del precio del agua, sino en un aumento del beneficio de los propietarios. ¿Esto beneficia a Hungría?

El efecto de las multinacionales en la balanza de pagos del país es también un tanto dudoso. En efecto, las inversiones son beneficios y las multinacionales están orientadas a la exportación. Sin embargo, también son las mayores importadoras. De hecho, las importaciones han ido aumentando junto a las exportaciones, pero manteniéndose siempre por encima de los ingresos por exportación. Es decir, el déficit comercial permanece.

Las multinacionales también han disfrutado de excesivas exenciones fiscales. En impuestos a la producción, estas empresas sólo pagan la mitad de lo que deben afrontar las empresas domésticas. Al mismo tiempo, también reciben del Gobierno generosas ayudas en materia de infraestructuras (parques industriales, carreteras, etc.) e incluso transferencias económicas directas. Algunas estimaciones dicen que el Gobierno financia hasta un 20 por ciento de sus inversiones. Imagine que usted es un pequeño empresario y solicita al Gobierno una ayuda directa del 20 por ciento de sus inversiones. Es fácil adivinar la respuesta.

Es muy difícil realizar un balance financiero final de la presencia de multinacionales en Hungría. La fotografía está borrosa y ningún análisis fiable e independiente se ha propuesto realizar una evaluación definitiva de este fenómeno.

Pero existen otros problemas de tipo estructural que son difíciles de valorar en términos financieros. Uno de ellos es que las multinacionales tienden a reevaluar sus decisiones inversoras cada 6-8 años. Si encuentran una oportunidad mejor, pueden trasladarse fácilmente. Esto ha generado tensiones considerables en algunas regiones en las que, tras pocos años de operaciones, la compañía cerró sus puertas. Una villa, ciudad o región que ha tomado parte en las operaciones de una gran empresa se encuentra de repente en una situación muy difícil. Esto puede suceder a gran escala, lo que daría lugar a enormes problemas económicos y sociales. En efecto, una economía saludable debería medirse no sólo en función del peso relativo de los distintos sectores (agricultura, industria y servicios), sino también en función de la estructura de la propiedad.

## Para concluir

Como se ha expuesto anteriormente, el papel de las multinacionales en Hungría no sólo ha sido negativo. Hungría no es un país subdesarrollado, posee las instituciones legales y sociales básicas (en concreto, autoridades laborales y medioambientales) para ejercer cierto control sobre las empresas. No se dan casos extremos de explotación y destrucción ambiental o, si existen, no sólo van asociados a empresas multinacionales. No obstante, sí hay problemas que requerirían un análisis en profundidad.

Los economistas suelen tener una actitud positiva hacia la Inversión Extranjera Directa, pero es evidente que la población húngara se ha vuelto más crítica hacia las multinacionales y, sobre todo, hacia la implicación del sector privado en la provisión de servicios públicos. Esto puede ayudar a formular e intentar responder algunas preguntas sobre el uso y el papel de la IED (preguntas de relevancia para otros países de la región, puesto que los problemas macroeconómicos han obligado a prácticamente todos los países de Europa del Este a intentar atraer más IED en los últimos años). Por ejemplo, ¿debería la privatización favorecer una propiedad extranjera mayoritaria o minoritaria? ¿Deberían excluirse ciertas compañías estratégicas o ciertos sectores económicos? ¿Cuáles son las condiciones para que las multinacionales sean de verdad beneficiosas para el conjunto de la sociedad? ¿Deberían las compañías privadas –y, sobre todo, las extranjeras– entrar en la gestión de servicios públicos? Y por último, ¿existe un porcentaje óptimo de participación extranjera en la economía de un país?



## 02.5

### AMÉRICA LATINA: DEL DESEMBARCO A LA REORDENACIÓN

Aloia Álvarez Feáns\*

34

Lo muestran hasta la saciedad los medios de comunicación: la clase política española está preocupada. Las grandes empresas que lideraron la recolonización de América Latina en los años 90 se sienten amenazadas ante la nueva coyuntura política de la región. Algunas incluso han empezado a repensar sus intereses y a diversificar sus inversiones, sin despreciar, no obstante, el mercado que las ha convertido en lo que hoy son.

En los últimos meses hemos sido espectadores de una serie de cambios sustanciales en América Latina que han forzado la redefinición de las relaciones comerciales entre uno y otro lado del Atlántico, principalmente con el Estado español, primer inversor europeo en la región<sup>18</sup>. Los medios de comunicación de este país se han hecho eco de la alarma reinante entre la clase política y empresarial en reacción a los discursos “populistas” e “indigenistas” de algunos líderes latinoamericanos y las políticas “nacionalistas” promulgadas por éstos<sup>19</sup>.

¿A qué responde esta ansiedad? Si tenemos en cuenta que el mercado latinoamericano aportó en el año 2004 el 49 por ciento de los beneficios al Banco Bilbao Vizcaya (BBVA), el 35 al Santander Central Hispano (SCH) y el 41 a Telefónica, entendemos que los vaivenes políticos del “Nuevo Continente” sean objeto de preocupación en algunos despachos de la “Madre Patria”.

Cuando el Gobierno español abonó el terreno para el desembarco de sus empresas en tierras latinoamericanas a inicios de la década de los 90 apenas encontró oposición. España se presentaba como la heroína que enmendaría los errores cometidos por unos gobernantes sumidos en la corrupción. Hoy, América Latina sigue siendo la región del mundo con el mayor nivel de desigualdades sociales y las empresas españolas se enfrentan a contundentes resistencias locales que les exigen responsabilidades por el saqueo que han realizado durante estas últimas décadas. Por primera vez en 15 años el capital español ve cómo se mueve la tierra bajo sus pies y está nervioso.

### El desembarco

El Estado español no tiene un gran desarrollo tecnológico ni elevada renta per cápita y hasta principios de los 90 carecía de empresas de renombre internacional. En 1996, la Inversión Extranjera Directa (IED) española representaba tan sólo el 0,95 por ciento del PIB, cuatro años después este porcentaje ascendía al 9,6<sup>20</sup>. ¿Cómo un país que hasta mediada la década de los 80 era considerado “semiperiférico”, receptor de ayuda al desarrollo, se convierte en unos años en la octava potencia mundial en IED? ¿De qué manera ha llegado a colocar a algunas de sus empresas a la cabeza de los mercados latinoamericanos?

---

\* Aloia Álvarez Feáns pertenece al Consejo de Readacción de Pueblos y al Observatorio de Multinacionales en América Latina.

<sup>18</sup> El primer inversor en América Latina son los EE.UU. España ha sido tradicionalmente el principal inversor europeo, aunque desde 2005 ha pasado a ocupar la segunda posición [CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2005*, Santiago de Chile, 2006].

<sup>19</sup> Nos referimos, fundamentalmente, al proceso de nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia y a la creación del ALBA (Alternativa Bolivariana para América Latina), impulsado por Hugo Chávez. Ver, entre otros muchos ejemplos, “El populismo cambia las reglas”, *El País*, 14 de mayo de 2006.

<sup>20</sup> Ver datos en CEPAL, 2006, *op.cit.*



Para empezar, no podemos olvidar la coyuntura económica internacional de principios de los 90. Por un lado, los Planes de Ajuste Estructural promovidos por las Instituciones Financieras Internacionales (IFI), presuntamente ideados para acabar con la crisis de la Deuda Externa, forzaban a los países del Sur a la desregulación, la privatización y la apertura de sus mercados. Paralelamente, en Europa, estas medidas resultarían en la liberalización del sector servicios, que obligaba a las empresas a incrementar su tamaño y a diversificar sus funciones como medidas para enfrentar la competencia extranjera. Los Gobiernos europeos disponían entonces de elevados recursos derivados de los “costes de transición a la competencia”, por lo que su papel en la expansión internacional de las empresas fue crucial.

Los sucesivos Gobiernos españoles, tanto socialistas como populares, han promovido la privatización y alentado la internacionalización empresarial desde entonces, a través de varios mecanismos, fundamentalmente los Fondos de Ayuda al Desarrollo (FAD) y los créditos concedidos por la CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación)<sup>21</sup>. El menor tamaño y competitividad de las empresas españolas “suponía un aliciente más para una rápida expansión que eliminase o disminuyera los riesgos de absorción por parte de empresas extranjeras. De ahí el apoyo institucional a la expansión latinoamericana”<sup>22</sup>.

Se presentaba así el panorama perfecto: por un lado, gobiernos títeres de las IFI, empresas débiles y poblaciones descontentas; por el otro, un gobierno protector y unas compañías con una ambición desmedida. Esto permitió que “hubiera una correspondencia entre la necesidad de internacionalización de los agentes europeos y las oportunidades de inversión abiertas en América Latina y el Caribe con los procesos de privatización”<sup>23</sup>. Era la coyuntura idónea para el nacimiento de las multinacionales españolas, cuyo origen está en la privatización de las empresas públicas.

Los bajos costes salariales, una reducida protección laboral y ambiental, una menor competencia con empresas del mismo sector y, en menor medida, los lazos culturales, fueron los factores que convirtieron a América Latina en el campo de maniobras perfecto para catapultarlas. En cuestión de unos años consolidaron su presencia en los mercados latinoamericanos en sectores vitales como la energía, la comunicación y la banca.

## Echando anclas

Las empresas españolas llegaron al continente con la idea de hacerse con los servicios públicos, desmantelados bajo el paraguas del Consenso de Washington. Energía (hidrocarburos y electricidad), telecomunicaciones y banca fueron los destinos de las principales inversiones españolas desde los primeros años 90. Excluyendo a los hidrocarburos, las inversiones realizadas en estos sectores acapararon cerca del 75 por ciento de las inversiones totales realizadas por compañías españolas en América Latina durante el periodo 1993-2001<sup>24</sup>. Las principales empresas son: Unión Fenosa, Endesa e Iberdrola (Electricidad), Repsol YPF y Gas Natural (Hidrocarburos), Telefónica (Telecomunicaciones) y SCH y BBVA (Banca).

---

<sup>21</sup> Principales instrumentos de generación de Deuda Externa por parte del Estado español. Para saber más sobre este tema ver: [www.quiendebeaquien.org](http://www.quiendebeaquien.org)

<sup>22</sup> M<sup>º</sup> José Paz, Soraya González y Antonio Sanabria, *Centroamérica encendida*, Barcelona, Icaria-Paz con Dignidad, 2005.

<sup>23</sup> CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2003*, Santiago de Chile, 2004.

<sup>24</sup> M<sup>º</sup> José Paz, Soraya González y Antonio Sanabria, 2005, op.cit

Telefónica es la primera compañía de su sector en América Latina, está presente en 19 países, y sigue creciendo. De los 23 millones de clientes que tiene Endesa, 11 están en América Latina. En 2001 tenía el 50 por ciento de su capital en Chile, actualmente está reestructurando sus inversiones, expandiéndose hacia México y participando en el Sistema de Interconexión Eléctrica para los países de América Central (SIEPAC), red que gestionará una vez finalizadas las obras. Iberdrola tiene inversiones en Bolivia, Brasil, Guatemala, Chile y México. Unión Fenosa, la tercera empresa eléctrica española, concentra el 78 por ciento de su IED en América Latina. En los últimos años ha realizado algunas desinversiones en América del Sur para redirigirse a Centroamérica.

Repsol YPF, por su parte, es la primera compañía petrolera de América Latina. En 2004 obtenía el 45 por ciento de sus beneficios en la región, donde tiene el 95 por ciento de sus reservas de petróleo y gas, de ahí que, temerosa de perder privilegios en estos tiempos revueltos, empiece a mirar seriamente hacia África. En cuanto a la banca, el Santander es la primera entidad financiera transnacional de la región y el BBVA la segunda<sup>25</sup>. Cepsa, el Grupo Prisa, Agbar, ACS Dragados, Ferrovial, OHL, ENCE, Mapfre y Sol Meliá son otras de las empresas españolas con importantes intereses en el continente.

En teoría, la entrada de capital privado en los servicios que tradicionalmente descansaban en manos públicas se vendió a la población latinoamericana como la solución para la mejora del servicio, pero la realidad ha sido otra bien distinta. A grandes rasgos, algunos de los impactos negativos que han provocado las grandes corporaciones españolas en América Latina son:

- Pocos ingresos fiscales vía pago de impuestos y regalías.
- Elevación de tarifas en un contexto de disminución de ingresos de la población.
- Políticas nacionales de rescate con fondos públicos de grandes empresas en dificultades.
- Poca socialización de la tecnología para el país de destino.
- Despido de trabajadores y reducción de los beneficios sociales.
- Énfasis en las políticas de extracción de recursos naturales.
- Desplazamiento de empresas locales.

A todos estos efectos debemos añadir graves impactos sociales y ambientales, además de múltiples violaciones de Derechos Humanos, lo que ha derivado en el surgimiento de fuertes resistencias locales, abrigadas hoy por amplias redes transnacionales de solidaridad.

## La reordenación

Quince años después de su llegada ¿cuál es el estado de salud de las multinacionales españolas en tierras latinoamericanas? A partir de mediada la década de 2000 se aprecia un giro en la tendencia inversora. En el año 1999, el 63 por ciento de la IED española se concentraba en América Latina, en 2004 esta cifra descendía hasta el 17. ¿Los motivos? En primer lugar, las grandes compras se hicieron, como hemos visto, en los 90. El gasto ahora se orienta sobre todo, al mantenimiento de las inversiones iniciales. Además, la crisis argentina (y su extensión a otros países), supuso la cancelación o la paralización de proyectos e incluso la desinversión de algunas empresas.

---

<sup>25</sup> El Santander consiguió en 2005 la cifra más alta de beneficios lograda por una empresa española: 6.220 millones de euros. El BBVA obtiene el 45 por ciento de sus beneficios de América Latina y el 40 por ciento del mercado español.



Esto no quiere decir que al capital español ya no le interese la región latinoamericana; a pesar de esta tendencia a la baja no podemos subestimar su peso en ella. Simplemente algunas empresas están haciendo jugadas estratégicas que les aseguren el altísimo margen de beneficios al que estaban acostumbradas hasta entrado el siglo XXI, por eso han empezado a diversificar sus inversiones hacia el norte de África, Europa y EE UU.

Dos décadas de políticas neoliberales han dejado a una amplísima capa de la población latinoamericana sumida en la pobreza y la exclusión y las empresas españolas han jugado un papel protagonista en la configuración de este panorama; su estrategia en la región se ha encaminado siempre hacia la búsqueda de mercados y recursos naturales y no a promover el “desarrollo” en la región.

El Estado español actúa impunemente en América Latina con una actitud neocolonial, “como si aún se cambiara oro por espejos”<sup>26</sup>, ejerciendo de padre protector con sus empresas. El saqueo del continente por parte de éstas les ha proporcionado ingentes beneficios, de ahí el desasosiego cuando más allá del Atlántico aparecen fantasmas de rostro indígena y maneras “populistas” amenazando con devolver a la tierra lo que es suyo por derecho. Las multinacionales españolas han amarrado el ancla en sus ex colonias, pero, por si acaso, han decidido embarcarse a la búsqueda de nuevos puertos.

---

<sup>26</sup> Antoni Verger, 2003, *op.cit.*

## 02.6

ENTREVISTA A DOT KEET

### **“EN ÁFRICA NOS ENFRENTAMOS A UN TERRIBLE PELIGRO SI PERMITIMOS EL LIBRE COMERCIO CON LOS EUROPEOS”**

*Aloia Álvarez Feáns\**

38

Ha sido profesora de política económica en distintas universidades de África del Sur y desde que está retirada reparte su tiempo entre la investigación y el activismo. Lleva su oficina a cuevas desde Luanda hasta Maputo pasando por el Cabo de Buena Esperanza, aunque a menudo este espíritu nómada la trae a latitudes más frías. Dot Keet nació en Zimbabwe hace más de seis décadas pero su hogar es África. Hoy su principal batalla es impedir que la nueva Europa ocupe definitivamente su casa y haga cenizas de las ruinas que provocó la vieja. Afortunadamente, no está sola en esta lucha pues el continente africano está viendo germinar multitud de movimientos sociales que se oponen a la globalización neoliberal. No obstante, la colaboración de la sociedad civil europea en el combate a nuestro propio gigante es crucial. Como afirma tajantemente en esta entrevista, “no soy pesimista con respecto a África, soy pesimista con respecto a Europa”.

***Hace años que concentras tus energías en la lucha contra el injusto y desigual sistema internacional de relaciones comerciales imperante. ¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta hoy esa lucha?***

Lo más importante es lograr un cambio en la balanza de poder entre los países más desarrollados y los países en desarrollo, porque los primeros no cambiarán sus políticas voluntariamente, sino gracias a la presión que se ejerza sobre ellos. Una de estas presiones es la que deben ejercer los ciudadanos de Europa, que tienen que entender el rol tan negativo que juega su continente en el mundo, particularmente en África. La nueva Europa neoliberal, la Europa global, es muy contundente a la hora de defender sus intereses. Además, esta Europa global tiene una actitud cada vez más agresiva con los países del Sur. En el caso de los 79 pequeños Estados, pobres y débiles de África, Caribe y Pacífico (ACP) se han formulado tratados de libre comercio bajo el nombre de Acuerdos de Asociación Económica (EPAs, por sus siglas en inglés), que se pretenden firmar en diciembre. Éste es el principal reto al que nos enfrentamos actualmente, porque usando el maquillaje del término “asociación” están seduciendo con estos acuerdos a muchos gobiernos africanos y engañando al público europeo, haciéndoles creer que Europa tiene ahora un plan positivo para el mundo.

***¿Sobre qué pilares se sustenta la estrategia de esta nueva Europa global? ¿En qué consisten esos acuerdos?***

Europa está prometiendo a estos países ACP un mejor acceso a los mercados europeos pero está demandando reciprocidad, que a cambio ellos también abran sus economías. Sabemos ya, de la época de los Programas de Ajuste Estructural (PAEs), que esa liberalización del comercio destruirá

---

\* Aloia Álvarez Feáns realizó la entrevista en junio de 2007.



las pequeñas industrias locales y a los pequeños productores agrícolas, que no podrán competir con las compañías europeas. Éste es el primer pilar de la estrategia europea. El segundo también es muy serio, pues estos EPAs no sólo se orientan al comercio: Europa está demandando la liberación de la inversión, la protección de la propiedad intelectual de las compañías europeas, acceso a todos los sectores de servicios en sus economías y acceso a las licitaciones gubernamentales, que son instrumentos de desarrollo muy importantes en nuestros países y deberían dirigirse a nuestras propias empresas. Lo que quiere Europa es que dependamos de sus empresas, porque el sector servicios supone el 70 por ciento de su PIB. Los EPAs conciernen menos a la exportación de bienes que a la exportación de capital y a las operaciones de las empresas europeas de servicios.

***Como señalas, esta exigencia de reciprocidad está sustentada sobre una posición de partida muy desigual. ¿Están los países ACP preparados para enfrentarse a los EPAs? ¿Lo estarán en algún momento?***

Individualmente no. Si tienen tiempo para consolidarse en grupos de países, como comunidades regionales, y son capaces de desarrollarse en 20 ó 30 años, quizás puedan liberalizar algunos sectores o servicios por decisión propia. Pero esa es la cuestión fundamental: deben ser decisiones internas a estas regiones, tienen que tener el derecho, el espacio y el tiempo para negociar sus propias estrategias de desarrollo en sus regiones y si quieren a las empresas europeas y sus inversiones que las acepten, pero que no sea un requisito obligado. Ese es el problema de los EPAs, que están reemplazando estrategias de desarrollo alternativas por estos acuerdos de comercio recíprocos. No, no están preparados y es difícil saber si lo van a estar en algún momento.

***Imaginemos que la estructura económica internacional fuese otra, menos desigual, una en la que los términos de intercambio fuesen más equitativos. ¿Necesita África forzosamente de la inversión extranjera?***

Antes de nada, el acceso a los mercados europeos no es la respuesta porque estos países han tenido acceso preferente a los mercados europeos durante 30 años y esto, en lugar de resolver nuestros problemas, lo que ha conseguido es reforzar nuestra orientación hacia Europa, la dependencia de nuestras exportaciones de commodities, no diversificar ni desarrollar nuestras economías. El acceso a los mercados no es el problema, nuestro problema es la capacidad productiva y eso significa tener capacidades, tecnología, infraestructuras, mercados, personal preparado... Eso lleva mucho tiempo desarrollarlo y sólo se conseguirá a través de un esfuerzo cooperativo entre grupos de países. Ninguno de ellos puede hacer esto sólo, ni siquiera Sudáfrica. Si estarán preparados en algún momento... esa es una cuestión diferente. Todos los planes de los que habla la gente desde hace 20 ó 30 años en África se refieren a que tenemos que conseguir ser menos dependientes de los mercados europeos (y extranjeros en general), que tenemos que comerciar más entre nosotros, diversificar nuestras economías y ser menos dependientes de los inputs financieros externos, sea en forma de ayuda, créditos, inversiones... La ayuda nunca llega sin condiciones y a menudo se dirige a compañías europeas para trabajar en nuestros países; los créditos implican intereses y ya sabemos lo que ha pasado con los créditos y el endeudamiento de los países del Caribe y África; y la inversión tiene un alto coste porque los retornos sobre la

inversión son muy altos en África. En Europa son de un 7 u 8 por ciento; en Asia, del 13, 14 ó 15 por ciento; en África son del 30 por ciento. Demandan un absoluto *laissez faire* en África.

### ***Si estos Acuerdos de Asociación Económica prosperan ¿qué supondrá para el continente africano este *laissez faire*?***

40

Ahora ya tenemos déficit comerciales con Europa, importamos más de lo que exportamos. ¿Cómo cubrimos la diferencia? Con ayuda, créditos y las remesas de los africanos que trabajan en Europa. Pero aún así no se cubre esa diferencia. Si tenemos libre comercio ese desequilibrio se agudizará mucho más. Si reducimos los impuestos al comercio los ingresos de los gobiernos serán más bajos, así que la capacidad gubernamental para gastar dinero en servicios públicos se reducirá. Si incluyes también a muchas empresas de servicios, bancos, compañías de transportes... el flujo de salida será todavía mayor. La Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) sostiene que cada año se transfieren 200 billones de dólares del Sur al Norte mientras que lo que el Sur obtiene de ayuda son unos 50 billones.

### ***La pregunta es ineludible: ¿Quién debe a quién?***

Europa le debe a África, no hay discusión posible. Europa ha destruido a las sociedades y economías africanas, con la trata de esclavos y el saqueo de recursos durante cientos de años. Esta es una deuda muy difícil de cuantificar. En el sentido literal, hablando de cifras, los países africanos han pagado con creces sus deudas, muchas, muchas veces. A principios de los 80 la deuda africana era de 60 billones de dólares americanos, a finales de los 80 era de ¡250 billones!

### ***¿Qué impactos concretos se derivarán de que las empresas europeas entren en África con total libertad y se hagan con los servicios públicos? Será una catástrofe...***

Ya hemos visto sus efectos en muchos países de África y Latinoamérica, cuando los gobiernos privatizan el agua y entran las empresas, por ejemplo, ponen precios que los pobres no pueden pagar. No quieren suministrarlo a poblaciones remotas, así que la gente pobre no dispone de agua. Y es igual en muchos sectores, por eso estos servicios tienen que ser públicos, los gobiernos tienen la obligación de proporcionar estos servicios a toda la población. Si privatizas todo y tu objetivo es el beneficio económico, no puedes asegurar el aprovisionamiento de estos servicios a los pobres. Por ejemplo, muchos gobiernos están privatizando la salud, lo que significa que las empresas europeas y americanas están construyendo hermosos hospitales y clínicas para las elites y el sistema público de salud se está desmantelando porque muchos médicos y enfermeras se están yendo al sector privado, donde se les paga mejor. Éste es el motivo por el que estamos en contra de la privatización y la liberalización, porque sólo sirve a los ricos y a las compañías internacionales.

### ***Y la sociedad civil africana, ¿cómo le planta cara a esta situación?***

Depende de la zona, no se puede generalizar. Durante los años 80 la gente sufrió un revés muy grande debido a la imposición de los PAEs. Antes de esto los africanos estaban acostumbrados a tener acceso gratuito a la salud, la educación, el transporte... los logros más importantes tras las



independencias, y el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) lo destruyeron completamente. Y fueron aún más lejos: muchos pequeños productores recibían soporte gubernamental, capacitación, irrigación, el transporte del producto hasta los mercados... Las Instituciones Financieras Internacionales (IFIs) acabaron con este soporte, al mismo tiempo que este sistema se consolidaba en Europa y los EE UU, es decir, entienden que lo que es bueno para sus grandes productores no lo es para África. En las ciudades las grandes industrias también fueron destruidas, lo que provocó un gran desempleo en zonas urbanas y pobreza en las rurales. En este contexto crecieron grandes movimientos contra las IFIs: vas a cualquier aldea remota y saben qué es el FMI y el BM. Éste es el origen de la eclosión de los nuevos movimientos sociales en África hoy. No obstante, los movimientos tienen carencias, no tienen recursos, ni oficinas, ni equipamiento... Y muchos de ellos lidian con gobiernos muy autoritarios y represivos.

Lo interesante hoy en África es que hay una convergencia de muchas corrientes de lucha y todos los movimientos opuestos al FMI y al BM de la época de los PAEs están transfiriendo su entendimiento sobre el neoliberalismo a las luchas contra la Organización Mundial del Comercio (OMC), la UE... Hay muchos movimientos trabajando juntos porque esto afecta a todo el mundo, a los pequeños ganaderos, agricultores, comerciantes, pescadores... Estamos empezando a construir nuevas alianzas sociales. Es desigual de zona a zona, pero estamos trabajando juntos en sectores específicos: redes de mujeres, medioambientales, contra la deuda, sindicales, cooperación en el seno de la OMC... Lo que queda claro es que los movimientos sociales africanos nos oponemos a la liberalización del comercio, a la privatización y a muchos otros aspectos del neoliberalismo. Los movimientos sociales tienen que fortalecerse y empujar a los gobiernos en esta línea, tienen que trabajar juntos para consolidar regiones de desarrollo, no regiones de libre comercio. En África nos enfrentamos a un terrible peligro si permitimos el libre comercio con los europeos.

### ***Sobre todo en materia de soberanía alimentaria...***

Por supuesto. Europa proclama en la OMC que está reduciendo sus subsidios a la exportación, pero está manteniendo subsidios indirectos para los agricultores europeos. Bajo la liberalización actual liderada por el FMI y el BM está llegando al continente arroz asiático, maíz americano y trigo europeo y en muchas zonas los productores locales lo están sufriendo. Pero incluso los pequeños productores que crían ganado, cerdos, pollos... ven cómo entra la carne europea, los huevos, la leche, que es más barata y está muy bien empaquetada, así que la gente prefiere comprar ésta. Nosotros podemos producir queso, leche, mantequilla, yogur y en Sudáfrica la producción local está siendo destruida porque estamos importando yogur y queso francés, nata italiana... Incluso si no hay subsidios en el futuro los productores europeos son ya tan poderosos y competitivos que nuestros productores no pueden competir con ellos.

### ***Supongo que esta situación puede ser generalizable a otras zonas, otros sectores y otros productos...***

Claro. Otra de las cosas que Europa nos dice es: "tú debes producir flores exóticas, las exportas a Europa, donde conseguirás buenos precios y así puedes comprar comida europea". ¿Qué significa esto? Que estamos perdiendo nuestra producción de alimentos, estamos produciendo flores en lugar de alimento. Exportamos más flores, más diamantes, más oro... para poder importar

comida. ¿¿Importar comida?! ¿Y éste es un continente agrícola? Esta situación es flagrante y nos hace esclavos del sistema. Tenemos que alejarnos de esta orientación de las exportaciones y de nuestra dependencia de ayuda financiera de Europa. También de EE UU pero hoy el problema es Europa, EE UU es un problema para todo el mundo pero Europa es un problema particular para África.

***¿Y China? En Occidente se ve la expansión comercial de China en África como una amenaza. ¿Qué hay de real en esto? ¿Cuál es la diferencia con lo que Europa viene haciendo en el continente desde hace siglos?***

China está entrando sin hacer preguntas sobre el tipo de gobierno, dando dinero a gobiernos corruptos y represivos, sin hacer preguntas sobre la situación de los Derechos Humanos; aunque Europa en realidad hace lo mismo... China viene buscando recursos y llega con grandes proyectos de construcción, infraestructuras, transportes, electricidad... Son muy competitivos, traen a sus propios trabajadores, su propia tecnología, no transfieren capacidades ni tecnología... Igual que las empresas europeas. Pero te diré cuáles son las dos principales diferencias. En primer lugar, quizás tengamos alguna oportunidad con China porque en la OMC hay alianzas variadas entre países en desarrollo, y China está ahí, en el G20, G33 y esos grupos están aprendiendo a negociar y a trabajar vis a vis. Así que quizás podamos ejercer alguna influencia sobre China, pero sólo si los gobiernos africanos actúan con determinación.

Otra diferencia importante es que la sociedad civil china es muy débil, la opinión pública está muy poco informada sobre lo que sucede en el resto del mundo y está luchando contra una situación terrible en su propio país: crisis medioambiental, social, problemas de Derechos Humanos. Estamos todavía tratando de crear alianzas con la sociedad civil china mientras en Europa sí que hay una sociedad civil consolidada.

***Entonces ¿qué podemos hacer desde Europa?***

Nosotros dependemos de la opinión pública europea para que presione a sus propios gobiernos y a la propia UE, porque la sociedad civil europea tiene recursos, habilidades y acceso a la información y puede hacer algo contra la conducta europea en África. Ésta es nuestra oportunidad, porque la sociedad civil europea está observando los abusos medioambientales y de Derechos Humanos, la corrupción que cometen sus empresas en África y está presionando a sus gobiernos, eso es excelente y es fundamental para nuestra lucha contra los EPAs.

***¿Hay posibilidades de detener el proceso antes de la fecha prevista para la firma?***

Ésta es una posición táctica, debemos prevenir la firma en diciembre y creo que podemos, porque los gobiernos africanos no están preparados, aun cuando digan, diplomáticamente, que quieren. Podemos bloquear ese acuerdo antes, pero la cuestión es cómo educar a la población europea sobre esta cuestión. Esta Europa global es malísima, para nosotros y para los europeos y juntos podemos bloquear su agenda.

***Existe una tendencia entre algunos intelectuales africanos a definirse como afropesimistas. Tú te has declarado afrooptimista en alguna ocasión...***

Si viajas por África y descubres la fortaleza, el coraje y la creatividad de los africanos no puedes ser pesimista. La cuestión crucial es: ¿podemos cambiar la balanza de poder? ¿Podemos cambiar a Europa y a los EE UU? Claro que África tiene un gran potencial, es un continente riquísimo y es esto por lo que le interesa al Norte. No soy pesimista con respecto a África, soy pesimista con respecto a Europa.



## 02.7

### LAS PROMESAS INCUMPLIDAS DE LAS REFORMAS NEOLIBERALES

*Erika González y Pedro Ramiro\**

Resulta desolador revisar las estadísticas sobre distribución de la riqueza y garantías sociales en América Latina. Y es que, después de África, esta región es la segunda que padece una mayor desigualdad en el mundo. Más del 40% de la población vive en la pobreza y la mayor parte de la ciudadanía no puede acceder a los servicios públicos fundamentales. Desde la década de los ochenta, el servicio de la deuda se ha incrementado más del doble, con lo que su pago devora la mitad de los ingresos por exportaciones de bienes y servicios. Además, el mercado de trabajo se basa en el sector informal, que provee ochenta de cada cien nuevos puestos, mientras se estima que el nivel salarial real es inferior al de 1980.

Esta situación es el resultado de la aplicación punto por punto de las medidas neoliberales durante los últimos 25 años. Porque el hecho es que las reformas estructurales, que fueron promovidas por las Instituciones Financieras Internacionales –como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional o el Banco Interamericano de Desarrollo– como la única salida posible para superar la desigualdad, la corrupción política y la crisis económica que azotaban a la región, no han servido para que disminuya la pobreza y la indigencia en las dos últimas décadas. Aunque la versión oficial insiste en que América Latina se habría modernizado al abrir sus mercados a los capitales extranjeros, la realidad es que las inversiones de las corporaciones multinacionales no han contribuido a proporcionar bienestar para la población: lejos de avanzar en la reducción de las desigualdades, lo que han hecho las empresas transnacionales es aprovecharse de ellas en su propio beneficio.

La ideología neoliberal se concretó en el cumplimiento del llamado Consenso de Washington, por el que se privatizaron las compañías estatales, se liberalizaron los mercados y se redujo la intervención gubernamental en las actividades productivas. Así, se fue minimizando el papel de los Estados, que abrieron el camino a las grandes multinacionales extranjeras modificando las leyes de forma conveniente para sus intereses. Sectores como los de la energía, la banca, las telecomunicaciones, los recursos naturales, la educación, la salud y el agua, principalmente, fueron el destino elegido por los capitales foráneos, que eran los que, supuestamente, iban a traer el tan ansiado progreso para la región. Pero la verdad es que, en nombre de ese progreso, se fue despojando al Estado, pieza a pieza, del control de los sectores clave de la economía, que quedaron así a merced de los intereses transnacionales.

Con la excusa de la ineficacia de las empresas públicas, que se atribuía a su utilización con fines políticos, al malgasto de los recursos y a la corrupción generalizada, se puso en marcha un proceso de venta de los activos estatales que no cumplió las expectativas generadas. En muchas ocasiones, las privatizaciones se llevaron a cabo a través de operaciones fraudulentas –como en el caso de la venta de la compañía chilena Enersis a Endesa, del mexicano Bancomer al BBVA y del gigante petrolero argentino YPF a Repsol– y se produjeron cuando detentaban el poder gobiernos muy poco democráticos, como el de Fujimori en Perú y Pinochet en Chile. Y la ausencia de una adecuada planificación pública unida a la lógica de la máxima rentabilidad económica hicieron estragos. Por

---

\* Erika González y Pedro Ramiro son investigadores del Observatorio de Multinacionales en América Latina.

ejemplo, en el caso financiero, gran parte de los capitales foráneos se apresuraron a salir de Argentina en cuanto olieron cierta inestabilidad económica, acelerando y agravando la entrada del país en la crisis en el año 2001. O, en el ámbito energético, tanto la fragmentación del sistema eléctrico como el intento de amortizar de una forma rápida sus inversiones llevaron a que las multinacionales efectuasen racionamientos de electricidad, que tuvieron repercusiones sobre las condiciones económicas y sociales de la población de Chile en el año 1999, así como de la de República Dominicana (2002 y 2003) y Nicaragua (2006), entre otros casos. Y eso por no hablar de las desastrosas consecuencias que ha tenido para los pueblos y ecosistemas de la región toda esta cesión de soberanía que sólo ha buscado favorecer a las corporaciones transnacionales.

Así pues, más de dos décadas después de que América Latina emprendiera el camino de las reformas estructurales que debían configurar un nuevo panorama en el continente, lo que sí parece claro es que la realidad social, política y económica latinoamericana permite comprobar quiénes han sido los beneficiarios de todo el proceso: las élites políticas y económicas de la región y de los principales países inversores.





# 03

## MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA



47

### 03.1

#### REPSOL Y EL MOTOR DEL CAPITALISMO GLOBAL

*Alejandro Pulido y Pedro Ramiro\**

Sentado en el sofá del salón de su casa, el protagonista del anuncio se dispone a ver la tele. De pronto, ve cómo desaparece el mando a distancia. Y luego una botella de plástico. Y el reloj, las gafas, el televisor, el propio sillón, el teléfono, las fotografías que adornan la pared, la alfombra, sus zapatos... de repente todo se evapora. Desesperado, el tipo sale a la calle –ahora que la puerta se ha volatilizado– y ve cómo primero su coche, después su ropa y, por último, la propia casa desaparecen ante sus ojos. Finalmente, aparece el logotipo de la compañía petrolera estadounidense Oxy y el spot publicitario termina con una voz que dice: “¿Has pensado alguna vez cuánto depende tu vida de los productos derivados del petróleo?”.

Nadie mejor que una empresa que explota los hidrocarburos para explicar el papel que juega el petróleo en el sistema capitalista global. Porque, como dice el anuncio, el oro negro es imprescindible para que nuestro modelo de producción y consumo funcione. Y, para comprobarlo, basta con echar un vistazo a la lista de las mayores empresas transnacionales del planeta<sup>27</sup>: la primera multinacional del mundo es Wal-Mart y, a continuación, de las once empresas siguientes, cuatro son de automóviles, una es eléctrica y seis son petroleras.

Es decir, que once de las doce mayores transnacionales del mundo se dedican a la fabricación de coches y de combustible para ellos o a la producción de energía para satisfacer la creciente demanda de la sociedad de consumo en que vivimos. Y es que la forma de vida de los países occidentales, tal y como la conocemos en la actualidad, es totalmente dependiente del petróleo.

#### La geopolítica de los hidrocarburos

Por lo tanto, no es de extrañar que el control de los recursos petrolíferos haya dado lugar históricamente a multitud de guerras, invasiones y dictaduras. Desde los inicios del siglo XX hasta nuestros días se ha venido dando una constante puja entre empresas representativas de los Estados capitalistas que, entre otros casos, ha sido decisiva en la conflictiva configuración de los Estados en Oriente Medio, el emplazamiento de bases militares norteamericanas en las áreas de influencia de los yacimientos de hidrocarburos o las intentonas golpistas en Venezuela. Porque, como es

---

\* **Alejandro Pulido** forma parte del Instituto Nacional Sindical (CED-INS) de Bogotá. **Pedro Ramiro** pertenece al Observatorio de Multinacionales en América Latina.

<sup>27</sup> “Global 500”, *Fortune*, julio de 2005.

sabido, la mayor parte de las reservas de hidrocarburos se encuentran principalmente en tres regiones del mundo: Oriente Medio, el Mar Caspio y el Caribe. En el resto del planeta existen yacimientos con reservas dispersas, fundamentalmente concentradas en el abastecimiento de mercados locales y que se encuentran en proceso de agotamiento.

Aunque siempre ha sido objeto de controversia, debido a los enormes intereses que están involucrados, el debate sobre el agotamiento de las reservas globales vuelve a estar de actualidad. A pesar del evidente interés por mantener este asunto fuera del conocimiento público, hay analistas que plantean que estamos ante el máximo nivel de producción petrolífera, lo que precedería a un descenso global de dicha producción<sup>28</sup>, con lo que el control del petróleo será si cabe aún más importante para los grupos económicos de los países industrializados.

En la geopolítica de los hidrocarburos, la clave está en que las zonas de producción no coinciden con las de consumo. Este hecho mantiene una contradicción evidente: por un lado, en los países del Norte, se encuentra la prosperidad basada en el uso de una fuente energética versátil y potente; por otro, la violencia y marginación que ha generado su condición de recurso para la exportación se ha instalado en los países del Sur.

Y, en toda esta historia, las empresas transnacionales juegan un papel fundamental. Las grandes empresas petroleras<sup>29</sup> controlaron los precios del crudo desde principios de siglo hasta los años 70, momento en el que los países de la OPEP culminaron las nacionalizaciones que les llevaron a controlar la mayor parte de la producción y, por lo tanto, también de los precios. Al calor de la globalización económica, con la industrialización y el crecimiento económico, las empresas petroleras –estatales o privadas– adquirieron un mayor poder, dado que han sido las encargadas de asegurar el suministro de hidrocarburos que soporte la creciente demanda energética que trae la extensión de la sociedad de consumo. En la actualidad, las petroleras estatales controlan aproximadamente el 80 por ciento de las reservas de petróleo y gas del mundo, mientras que las grandes transnacionales son compradoras netas de petróleo y se dedican fundamentalmente a su refinado y comercialización.

En este sentido, dentro de las multinacionales de los hidrocarburos tenemos desde las viejas empresas petroleras ligadas a la expansión norteamericana de mitad del siglo pasado (ChevronTexaco, ExxonMobil) y los viejos imperios del siglo XIX (BP-Amoco, Shell) hasta las nuevas compañías gestadas en la propiedad del Estado y que se han ido privatizando en mayor o menor grado, como Total Fina Elf, la brasileña Petrobras y la española Repsol.

## **Repsol YPF, líder de la energía en América Latina...**

La multinacional española Repsol YPF desarrolla sus actividades por todo el mundo. Sólo en América Latina y el Caribe, opera en 14 países. La compañía obtuvo en 2005 un beneficio récord de 3.120 millones de euros, un 29 por ciento más que el año anterior. Repsol YPF ocupa el puesto 97 en la lista de las mayores multinacionales del planeta y es la primera empresa transnacional de nuestro país por ingresos. En el sector de los hidrocarburos, es la decimoctava petrolera del mundo y, si

---

<sup>28</sup> Colin J. Campbell y Jean H. Laherrere, "The end of cheap oil", *Scientific American*, marzo de 1998.

<sup>29</sup> Las "siete hermanas" (Exxon, Gulf, Texaco, Mobil, Standard Oil, British Petroleum y Royal Dutch Shell) constituyeron un cartel, que les permitió fijar de forma conjunta los precios del petróleo del mercado mundial desde 1928 a 1973.



descontamos las empresas estatales, es la octava mayor transnacional del planeta en esta actividad<sup>30</sup>. En resumen, Repsol YPF es una compañía que está en el pelotón de las grandes petroleras del mundo.

América Latina es donde esta empresa española se ha hecho más fuerte: Repsol YPF es el líder del sector de la energía en la región. Ahí dispone de la mayoría de sus reservas de petróleo y gas y extrae la mayor parte de su producción anual de hidrocarburos. El 88 por ciento de su resultado operativo del año 2004 provino de América Latina<sup>31</sup>. Y lo más curioso es que la expansión de Repsol YPF en el continente americano se ha llevado a cabo en muy poco tiempo: Repsol fue creada por el Gobierno español en 1986 como sucesora del INH<sup>32</sup> y su proceso de privatización se inició tres años después, completándose en 1997; tras la compra de algunas empresas petroleras sudamericanas, en 1999 adquirió la empresa argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), lo que la convirtió definitivamente en una compañía global.

La integración de las actividades de Repsol y de YPF le dio a la empresa resultante un enorme poder de expansión en América Latina. La compra del gigante argentino significó un enorme endeudamiento para la compañía española, porque el valor de YPF era de más del doble que el patrimonio de Repsol en aquel momento, y toda la operación fue posible gracias a que el BBVA y La Caixa, accionistas de Repsol, atrajeron a varios bancos internacionales para que financiaran la adquisición.

Desde entonces, Repsol YPF concentró gran parte de sus actividades en Argentina... pero también fue extendiendo sus tentáculos por casi todos los demás países del continente: Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Perú, Trinidad y Tobago y Venezuela.

La expansión de Repsol en América Latina se fundamentó en las enormes ganancias venidas con la explotación de los yacimientos de YPF. Sin embargo, dado que algunos de ellos se encuentran en fase de agotamiento, se ha hecho prioritario para la petrolera española ampliar sus reservas en regiones en las que existan campos con yacimientos confirmados.

Por ello, en abril de 2006 Repsol YPF se sometió a las nuevas condiciones impuestas por el Gobierno venezolano en los campos explotados por compañías privadas, tendentes a elevar la participación de PDVSA y elevar los impuestos para ellas. Ante la negativa de otras compañías como ExxonMobil o Total a aceptar las nuevas condiciones, Repsol YPF compró sus participaciones, lo que ha redundado en un gran aumento de las reservas de la compañía en este país.

Con la misma estrategia se entiende la adquisición de los yacimientos de gas ubicados en Trinidad y Tobago. La apropiación de dichas reservas tiene el objetivo fundamental de servir para cubrir la demanda energética de la costa oriental de los Estados Unidos, donde Repsol YPF va a convertirse en el segundo proveedor de gas natural licuado. Eso sí, como es de esperar, los impactos de las actividades gasíferas en ultramar no han sido mostrados a la luz pública.

---

<sup>30</sup> Según el ranking elaborado por la revista Petroleum Intelligence Weekly, "PIW's Top 50: How The Firms Stack Up", 2004.

<sup>31</sup> Repsol YPF, *Informe Anual 2004*, 2005.

<sup>32</sup> El Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH) se creó en el año 1981 para agrupar las participaciones estatales de las compañías del sector de los hidrocarburos en España.

## ... y a la cabeza de los impactos sociales y ambientales

Porque toda esta recolonización de América Latina<sup>33</sup> lleva implícita una lista de enormes consecuencias sociales, ambientales y culturales sobre los pueblos de la región<sup>34</sup>.

Como, por ejemplo, en Argentina, donde se ha producido la contaminación del yacimiento de Loma de la Lata: allí, los habitantes de las comunidades mapuches Kaxipayiñ y Paynemil presentan unos alarmantes niveles de intoxicación por metales pesados. Además, la privatización de YPF provocó una fuerte pérdida de puestos de trabajo.

O en Ecuador, país en el que Repsol YPF tiene actividades en el Parque Nacional Yasuní, reserva de la biosfera y hábitat de la etnia huaorani. En esta nación, la multinacional española también forma parte, junto con otras seis empresas, del consorcio que explota el Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), que transporta el petróleo desde la selva amazónica hasta la costa pacífica y afecta a 11 áreas protegidas.

Y qué decir de Bolivia, donde Repsol desarrolla actividades en el Territorio Indígena Multiétnico –en el cual conviven comunidades chimanes, moxeñas y yurakarés–, en el Territorio Indígena Chimán y el Territorio Indígena Parque Nacional Isiboro Sécore –refugio ancestral de la etnia yurakaré–, sólo por citar algunos de los territorios en los que habitan etnias amazónicas que la multinacional ha invadido. En estos momentos, Repsol YPF se enfrenta, además, a la acusación de contrabando de petróleo, así como a la nueva situación creada en el país tras el decreto de nacionalización de los hidrocarburos.

En resumen, en el contexto del control integrado de las reservas de hidrocarburos en América Latina, Repsol trata de cubrir todas las posibilidades de explotación, aunque para ampliar sus reservas tenga que asumir determinados costes políticos y daños a su imagen corporativa.

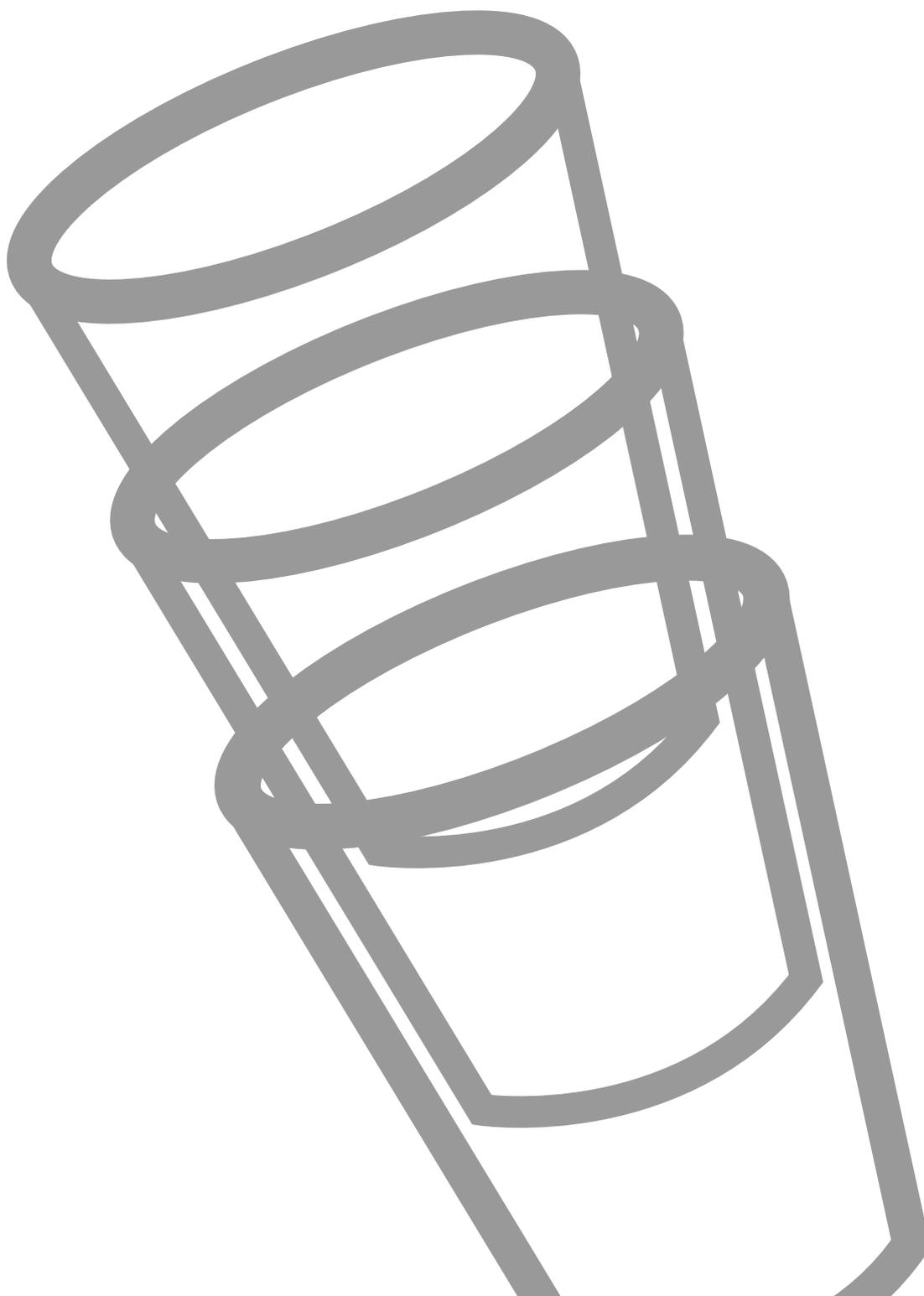
Como en Colombia, donde la petrolera ha asumido la exploración y explotación de hidrocarburos en los territorios indígenas u'wa y guahibo, en los que se encuentran preocupantes coincidencias entre la entrada de la empresa y la aparición de grupos paramilitares. A pesar de que en la actualidad Repsol YPF extrae una importante cantidad de petróleo, esta empresa no cuenta con una oficina pública en Colombia y, aunque reporta en su informe de actividades sus prometedoras áreas de exploración y explotación petrolífera, no tiene presencia física en el país, con el probable fin de cuidar su vilipendiada imagen pública. En este país, Repsol YPF opera principalmente en el departamento de Arauca, región fronteriza con Venezuela, que ha contado con importantes yacimientos de petróleo desde la década de los ochenta. Esta zona ha padecido de manera directa los estragos que acarrea la extracción petrolera, que van desde la generalización de la corrupción en los poderes públicos y el financiamiento de grupos armados hasta el deterioro ambiental de las corrientes de agua y sus tierras<sup>35</sup>.

<sup>33</sup> Marc Gavaldá, *La recolonización. Repsol en América Latina: invasión y resistencias*, Barcelona, Icaria, 2003.

<sup>34</sup> Miguel Ortega (coord.), *La deuda ecológica española. Impactos económicos y sociales de la economía española en el extranjero*, Sevilla, Muñoz Moya Editores, 2005.

<sup>35</sup> Pedro Ramiro, Erika González y Alejandro Pulido, *La energía que apaga Colombia. Los impactos de las inversiones de Repsol y Unión Fenosa*, Barcelona, Icaria - Paz con Dignidad, 2007.

Y, por supuesto, todo este grave historial de las consecuencias que ha tenido la expansión de Repsol YPF en América Latina no es sino tan sólo un ejemplo de lo que ha supuesto para el planeta la generalización de un modelo de producción y consumo basado en el petróleo.



## 03.2

### HOY CON LUZ, ¿MAÑANA SIN VIDA?: EMPRESAS ELÉCTRICAS Y DEUDA ECOLÓGICA

Tom Kucharz\*

La mayoría de los Gobiernos latinoamericanos se ha subido al tren de la desregulación y la privatización de la electricidad, como secuela directa de las dictaduras militares y/o por las políticas impuestas por el Banco Mundial (BM), Fondo Monetario Internacional (FMI) y Organización Mundial de Comercio (OMC). Se tiende a pensar que ésta es la mejor solución, a pesar de la exclusión de la población rural de este servicio y las crisis catastróficas que ha provocado: apagones, desplazamiento de miles de personas por la construcción de hidroeléctricas, el rescate financiero de empresas por parte de los Gobiernos asumiendo más Deuda Externa, el racionamiento de la electricidad y el hecho de que millones de personas ya no puedan permitirse pagar por este servicio.

Mientras escribo estas líneas tengo encendido el ordenador, una lámpara, la radio... sin contar los kilowatios del frigorífico para mantener en buen estado los alimentos ecológicos. La factura de electricidad que nos llega a casa cada dos meses señala que nuestro consumo medio por día durante los últimos 15 meses ha sido 0,96 euros. Lo pagamos a Iberdrola, sin poder elegir el tipo de energía eléctrica (nuclear, eólica o de ciclo combinado). Tampoco conocemos todas las operaciones comerciales en las que la empresa invierte sus beneficios. Si invierte, por ejemplo, en fondos de inversión de alto riesgo (hedge funds), responsables de especulaciones financieras que causan desequilibrios económicos con graves consecuencias sociales (paro, desnutrición, migración campo-ciudad). O si destina sus inversiones a industrias contaminantes, en la peligrosa energía nuclear o en megaproyectos para cuya realización se hayan cometido violaciones de DDHH.

Según la publicidad en los medios de comunicación, Iberdrola es la eléctrica española más responsable con el medio ambiente. Lo cierto es que apuesta fuertemente por la energía nuclear –23,87 por ciento de la producción eléctrica aquí– y levanta nuevas centrales térmicas para quemar combustibles fósiles –48,26 por ciento de nuestra energía eléctrica–<sup>36</sup>. Recursos que además vienen en su mayoría de fuera de nuestras fronteras. Su explotación afecta muy negativamente a poblaciones y ecosistemas en diferentes partes del mundo.

En los últimos años se ha producido aquí un crecimiento espectacular del consumo de electricidad (38,5 por ciento en tan sólo seis años). Ello ha significado un incremento sustancial de las emisiones de CO<sub>2</sub>, principal causante del cambio climático, dado que la mayor parte de esa electricidad procede de centrales térmicas<sup>37</sup>. El sector eléctrico es hoy por hoy el mayor emisor de CO<sub>2</sub> en España (30 por ciento de todas las emisiones). Si se hubiera producido la integración entre E.ON y Endesa, habría dado lugar a la mayor empresa de electricidad y gas del mundo, con más de 50 millones de clientes repartidos en más de 30 países y una plantilla de 107.000 empleados. El objetivo de incrementar la demanda energética aumenta la contaminación de aire, agudiza el cambio climático y aumenta nuestra Deuda Ecológica.

---

\* Tom Kucharz es miembro de Ecologistas en Acción.

<sup>36</sup> Más información: [http://www.ecologistasenaccion.org/IMG/pdf/plan\\_ahorro\\_energetico.pdf](http://www.ecologistasenaccion.org/IMG/pdf/plan_ahorro_energetico.pdf)

<sup>37</sup> En concreto, entre los años 1990 y 2005 las emisiones de gases de efecto invernadero aumentaron un 52,88 por ciento (el 4,4 por ciento en 2005), muy por encima del 15 por ciento establecido en el Protocolo de Kioto.



Pero en vez de sancionar a las eléctricas, el Gobierno español y la UE crean las condiciones políticas y económicas para poder invertir en “Mecanismos de Desarrollo Limpio” (MDL)<sup>38</sup> que generan beneficios<sup>39</sup> y –lo que es aún más perverso– no reducen las emisiones del sector en su país de origen. Empresas españolas están trabajando en varios países latinoamericanos para comprar créditos de carbono con la ayuda del Gobierno español, que aportará fondos públicos.

## Las empresas eléctricas españolas en América Latina

Las primeras privatizaciones del sector eléctrico en América Latina se llevaron a cabo en Chile en la década de 1980, luego en Argentina en 1992 y algunas privatizaciones en Brasil. Desde un principio, las empresas españolas de electricidad, especialmente Endesa, han realizado un papel trascendental en estas privatizaciones. Todo en un marco político-económico-jurídico internacional con el mercado único de la UE como motor de la internacionalización del capital europeo –las privatizaciones en la propia UE y actualmente la llamada Directiva Bolkestein como elementos clave–, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (en la OMC) y las desregulaciones de los servicios y mercados financieros. Una zona Euro-Latinoamericana de libre comercio en el horizonte de 2010, considerada en la última cumbre de jefes de Estado de América Latina y la UE en Viena, intensificaría este proceso.

En América Latina, Endesa es la principal ETN de electricidad del sector privado y opera en 13 países. Iberdrola tiene inversiones en cinco y el Grupo Unión Fenosa está presente con operaciones en 14. Los ingresos de estas tres empresas provenientes de América Latina llegan a representar hasta la tercera parte de sus resultados netos<sup>40</sup>. Gamesa, Abengoa y Red Eléctrica Española también operan en el sector eléctrico latinoamericano.

Es importante resaltar que estas empresas no actúan de forma “solitaria”. Bancos, seguros, constructoras, empresas de abogados, consultoras, así como las empresas financieras son actores influyentes y por lo tanto co-responsables de delitos ecológicos y violaciones de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales (DESC). Inversionistas financieros privados han empezado a encargarse de algunas inversiones vendidas por las empresas eléctricas multinacionales. Pero también las mismas empresas eléctricas actúan en el mercado financiero sin criterio social ni ambiental.

## Irresponsabilidad corporativa

La desregulación del sector eléctrico permite, y en muchos casos fomenta, el mantenimiento de viejas centrales eléctricas de carbón muy contaminantes, que provocan miles de muertes cada año. ConoSur Sustentable<sup>41</sup> señala que “Endesa centra las inversiones para megaproyectos energéticos, con un uso intensivo de materias primas, proyectos de generación energética basadas en fuentes fósiles, los cuales –al igual que las grandes centrales hidroeléctricas– están lejos de ser ambientalmente sustentables.”

---

<sup>38</sup> Pedro Ramiro, “Multinacionales españolas y mecanismos de mercado”, *El Ecologista*, nº54, septiembre de 2007.

<sup>39</sup> Según el Banco Mundial, podría alcanzar 40.000 millones \$/año. Para 2010, la cifra alcanzará los 20.000 millones, según Climate Change Capital.

<sup>40</sup> Ganancias netas en 2005 respectivamente: 3.182 millones de euros, (ingresos: 18.229 millones); 1.382 millones; 824 millones.

<sup>41</sup> María Paz Aedo, “Endesa en América Latina. Impactos en la matriz energética y la sustentabilidad regional”, Programa Chile Sustentable, para la Alianza Social Continental, 2006.

Adicionalmente, desde la instalación de Endesa en Chile la empresa ha desarrollado prácticas de monopolio. Amparada en una legislación que favorece el “libre mercado de aguas”, la empresa concentra la propiedad del 80 por ciento de los derechos de agua para uso no consuntivo<sup>42</sup>, con miras a la generación de electricidad; y obstaculizando el acceso al agua a las comunidades.

Iberdrola pretende construir una nueva central hidroeléctrica en Guatemala. Pero las experiencias de las últimas décadas indican que los impactos de la instalación de grandes represas y redes eléctricas han significado en la mayoría de los casos altos costos ambientales, sociales y culturales, que son asumidos exclusivamente por la población local y los ecosistemas. Así por ejemplo las actividades de Endesa en Chile han estado rodeadas de conflictos en la última década, no sólo por su insistencia en continuar con la construcción de megacentrales hidroeléctricas y por su cultura corporativa secretista, que opera sobre la base de hechos consumados; sino también por instalarse en zonas indígenas, violando los Derechos Humanos, políticos, culturales, económicos y territoriales de las comunidades mapuche.

Los problemas que enfrentan los sindicatos del sector eléctrico en América Latina incluyen, según un estudio de la Internacional de Servicios Públicos<sup>43</sup>: reducciones de la pensión de jubilación, despidos temporales y definitivos, la subcontratación externa de forma sistemática para reducir la mano de obra, reducir los costos de la misma y aumentar la flexibilidad laboral; y la prolongación de la jornada de trabajo, dejando a los trabajadores fuera de la cobertura de convenios que abarcan todo un sector, así como la violación sistemática de los derechos sindicales y de asociación.

En la costa atlántica de Colombia Unión Fenosa somete a barrios y municipios a cortes indiscriminados masivos de energía eléctrica, aplica aumentos excesivos de tarifas que provocan exclusión social, no presta servicio al 50 por ciento de la población (a lo que estaba inicialmente obligada) por no poder recuperar la inversión... allí 27 dirigentes sociales/sindicales que se opusieron a la privatización del sector han sido asesinados<sup>44</sup>.

La deuda de Brasil (donde operan Endesa e Iberdrola) ha subido al mismo ritmo que su dependencia de los capitales extranjeros, que estaban lo bastante entusiasmados como para adquirir centrales existentes libres de deudas, que les permitirían rentabilizar las inversiones rápidamente, pero no estaban tan dispuestos a invertir en la ampliación de la capacidad productiva. Así, exigieron que el 70 por ciento de los nuevos proyectos estuviera financiado por el Banco de Desarrollo del Brasil; que el precio del gas, que preferían como fuente de electricidad, estuviera garantizado para el futuro mediante contratos a largo plazo; y que el Gobierno brasileño se hiciera cargo de las pérdidas que generaría una caída del valor de la moneda brasileña con respecto al dólar estadounidense<sup>45</sup>.

Las compañías extranjeras han adquirido empresas estatales ya existentes a precios de saldo, han incrementado los precios y han enviado los beneficios a sus países de origen en lugar de invertir en energías limpias o electrificación rural.

---

<sup>42</sup> El uso no consuntivo supone la devolución del agua utilizada al cauce, sin alterar su calidad y disponibilidad.

<sup>43</sup> David Hall, “Privatización y reestructuración del sector de energía eléctrica en América Latina y sus consecuencias para los trabajadores”, 2005

<sup>44</sup> Pedro Ramiro, Erika González y Alejandro Pulido, 2007, *op.cit.*

<sup>45</sup> C. Benjamín, “The Reason for the Energy Crisis in Brazil”, conferencia presentada en la III Conferencia Regional Energética de la ICEM, Río de Janeiro, 10-13 de septiembre de 2005.



## Perspectivas

La privatización de la electricidad ha provocado agrias protestas. El descontento popular se ha manifestado en Argentina, Nicaragua, México y Colombia; y en Perú, Ecuador y Paraguay, las protestas han conseguido congelar las propuestas de privatización. Distintas oleadas de protesta en contra de la situación eléctrica de la República Dominicana (co-responsable: Unión Fenosa) produjeron a finales de 2002 enfrentamientos con la policía que dejaron varias víctimas mortales.

Significativos son los problemas en la OMC, lo que abre una vía para revisar las políticas de libre comercio. En mayo, según Toni Verger, del Observatorio de la Deuda, “la mayoría de los países del Sur presentaron una declaración conjunta en la que expresaban su preocupación por las limitaciones a la soberanía nacional que comporta el Acuerdo General de Comercio de Servicios. Por ejemplo, si Bolivia hubiera liberalizado los servicios energéticos en el marco del AGCS en rondas anteriores no hubiera podido nacionalizar el sector de hidrocarburos con la facilidad con que lo ha hecho recientemente. Por su parte, el Gobierno de Bolivia retiró el mes de marzo todas las ofertas de liberalización de servicios hechas por el Gobierno anterior en el marco de la ronda de negociación actual.” Éste es un ejemplo a seguir, declarando “Zonas Libres del AGCS”.

### 03.3

## LA ELASTICIDAD DEL LADRILLO: LAS CONSTRUCTORAS ESPAÑOLAS Y EL CONTROL DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS

Erika González\*

56

La ciudadanía de Madrid está cambiando. La transformación no sólo se refleja en los monos de trabajo, casco y riñoneras que parecen estar de moda, lo hace también en la propia estructura de la ciudad. Donde había edificios hay solares con excavadoras, donde había calles y plazas hay vallas, montículos de escombros y profundos mordiscos en la tierra, y donde antes había un mal llamado río con jardines y una de las principales vías de circulación hoy hay una gran explanada árida de la que se levantan centenares de grúas, camiones y todo tipo de maquinaria. Aunque la proliferación constructora lleva años fraguándose, ahora en Madrid está en todo su apogeo. Ante esta situación surgen las preguntas: ¿quién nos está quitando la ciudad? ¿Quién tiene la capacidad de manejarla como si fuera un lego y sus ciudadanos clicks que ponen donde se les antoja?

El País publicó en un especial de infraestructuras un dato bastante revelador en relación con la anterior pregunta: “en 2005 las siete grandes constructoras españolas se situaron entre los 11 mayores gestores de infraestructuras del mundo (...) y la número uno del mundo fue el grupo ACS”. La escala del podio es mundial, es decir, que no existe una región en el mundo donde alguno de estos grupos no estén llevando a cabo la construcción o la explotación de una gran obra civil, desde carreteras a plantas desaladoras, pasando por aeropuertos o líneas de tren<sup>46</sup>.

El trayecto de estas empresas españolas, desde la obra de nuestros barrios al mantenimiento de la limpieza en la ciudad de Buenos Aires (Argentina), se caracteriza por un proceso y por un punto de inflexión. El proceso es el de concentración de capitales: las 182 empresas constructoras que existían hace 50 años han pasado a ser los 7 mayores grupos por quiebras, absorciones y fusiones<sup>47</sup>. El punto de inflexión ha sido la integración al proyecto europeo, que proporcionó importantes ayudas presupuestarias en forma de fondos estructurales y de cohesión. La expectativa de un crecimiento exponencial de infraestructuras para materializar la entrada al mercado único europeo facilitó los créditos del Banco Europeo de Inversiones a las obras públicas e impulsó la inversión privada en nuevas autopistas<sup>48</sup>.

La expectativa se ha ido materializando y el Estado español es el segundo país europeo, tras Alemania, con más kilómetros de autovías y autopistas. Pero parece que no es suficiente, hay que seguir alimentando la máquina de producir dinero, por lo que 2005 el Consejo de Ministros aprobó un ambicioso Plan en el que propone la construcción de 6.000 km más de autovías en sus primeros años de vigencia y 9.000 km de ferrocarril de alta velocidad.

No solamente la construcción de autopistas, trenes de alta velocidad, aeropuertos, grandes complejos de las transnacionales españolas –como la Ciudad Bancaria del Santander– y demás

---

\* Erika González es investigadora del Observatorio de Multinacionales en América Latina.

<sup>46</sup> “Las constructoras se instalan en el récord”. *El País*, 5 de marzo de 2006.

<sup>47</sup> Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional (SEOPAN), *Informe Anual de la Construcción 2005*, 2006.

<sup>48</sup> Ramón Fernández Durán, *El Tsunami urbanizador español y mundial*, Barcelona, Virus Editorial, 2006.



macroinfraestructuras engordan las arcas de estas empresas, una parte importante de la entrada de beneficios es la construcción de vivienda residencial y turística. El negocio de la vivienda ha tomado fuerza gracias a la inestabilidad de otros mercados financieros, a la bajada de tipos de interés de los créditos y al alto ritmo de revalorización de los pisos que ha hecho crecer su demanda como la espuma<sup>49</sup>. Y la elevada demanda impulsa el crecimiento del valor de la vivienda, y en ese círculo vicioso se hace añicos el derecho constitucional a la vivienda. La vivienda ha pasado a ser un producto más y ya se puede encontrar en las estanterías de El Corte Inglés y de Carrefour, literalmente, porque el grupo Ferrovial Inmobiliaria firmó un convenio con estas dos compañías para vender sus promociones<sup>50</sup>.

El mercado nos ha puesto en una situación surrealista: tenemos uno de los récords en construcción de vivienda<sup>51</sup> y un problema muy grave de acceso a la misma, unos por sobreendeudarse para adquirirla –y ya vamos por los créditos a 50 años– y otros porque ni siquiera tienen lo suficiente para que los bancos les permitan sobreendeudarse.

## La locura del cemento

Toda esta locura del cemento soporta las cifras de crecimiento económico del país y absorbe una parte importante de la mano de obra. Traducida a cifras, la actividad económica de los grupos constructores representa el 10,4 por ciento del producto interior bruto de la economía española, el 13,9 por ciento del empleo y del 58,3 por ciento de la inversión<sup>52</sup>. La fuerte dependencia económica en este sector y la cantidad de dinero que mueve favorece la ceguera consciente de la administración hacia los fraudes inmobiliarios, muy extendidos geográficamente, favorece el blanqueo de dinero con el beneplácito y aceptación de los bancos, la aprobación de políticas que dan total libertad a las constructoras para urbanizar zonas protegidas de especial valor ambiental y la multiplicación de infraestructura viaria que fragmenta y deteriora el cada vez más escaso espacio natural. Como también incrementa el consumo exagerado de recursos materiales y energía de las metrópolis y satura las costas hasta generar situaciones insostenibles, como la acumulación de residuos en Baleares y la demanda de agua en el arco mediterráneo.

Lo que tienen en juego las constructoras es demasiado valioso para dejar que se agote, que se sature el mercado o que suban los tipos de interés. Los beneficios no deben parar de crecer y hay que reinvertir la fortuna amasada. Con este fin, las compañías han saltado las fronteras para hacerse con el mayor número de contratos. No sólo se han expandido geográficamente, también han metido el diente a la diversificación de actividades, que representa un buen seguro de crecimiento. Así, ofrecen desde servicios que llaman ambientales, como la limpieza de ciudades y su gestión integral del agua, hasta comprar acciones de las multinacionales de la electricidad para entrar en su consejo de administración.

La contratación exterior no es nueva y lleva fortaleciéndose desde los noventa, desde la época dorada para los saltos al exterior de las mayores multinacionales españolas. Actualmente, la

---

<sup>49</sup> La adquisición de pisos como objeto de inversión tiene una fuerte componente internacional. Así, cerca de la mitad de la compra de pisos procede de inversiones extranjeras como los fondos de pensiones de Estados Unidos.

<sup>50</sup> “¿Quién da más y mejor?”. Extra “Cinco años de euforia”, *El País*, 25 de noviembre de 2005.

<sup>51</sup> En 2005 se ha iniciado la construcción de 800.000 viviendas. En términos relativos, supera el número de viviendas construidas en Francia, Alemania y el Reino Unido juntos.

<sup>52</sup> SEOPAN, 2006, *op.cit.*

actividad se centra sobre todo en Europa, donde reúne el 60 por ciento de los contratos, seguida por América del Sur, de la que recibe el 23 por ciento. La construcción de un mercado único europeo que haga de esta región el espacio más competitivo a escala global necesita de la construcción de redes viarias, ferroviarias, aeropuertos, puertos, redes energéticas y de comunicación, y las grandes constructoras españolas están muy bien posicionadas en el mercado gracias a la capacidad financiera que han desarrollado en el Estado. Este tipo de expansión desmantela la famosa argumentación de la similitud cultural y lingüística para justificar el desembarco de las multinacionales de servicios en América Latina: a las constructoras no les ha hecho falta manejar inglés, alemán o polaco para obtener importantes contratos de infraestructuras en estos países. Una vez deshecho el mito de las facilidades del idioma para copar el mercado exterior, quedan como principales argumentos para invertir en esta región el reducido precio de las empresas de servicios privatizadas, la alta probabilidad de operar en monopolio, las reducidas normativas ambientales y laborales o el ínfimo coste material y salarial.

La segunda región donde presentan más contratos supone un filón porque la construcción de redes para unificar y liberalizar completamente el mercado y facilitar la llegada de energía a los mayores consumidores –Estados Unidos y Unión Europea– es más incipiente que el europeo y, por lo tanto, tiene mayores oportunidades de negocio. Ejemplos de ello serían la prolongación de la carretera panamericana, el Plan Puebla-Panamá que pretende la integración de Mesoamérica a través de redes viales, energéticas y de telecomunicaciones o la construcción de oleoductos y gasoductos para la interconexión energética.

## La expansión en los sectores de la energía y agua

Los múltiples factores que pueden ralentizar los beneficios de la construcción se equilibran a través de la expansión a otras áreas, de las que la más natural es la inmobiliaria. De este modo, las constructoras controlan todo el proceso: desde la compra del solar, hasta la construcción del inmueble y su venta. Otra de las áreas con mayor desarrollo son los servicios industriales, urbanos y ambientales. Así, no sólo construyen las infraestructuras sino que obtienen los contratos para abastecer y llevar a cabo el mantenimiento de las mismas, como la empresa Amey (subsidiaria de Ferrovial en el Reino Unido) que abastece a hospitales y colegios o los contratos de mantenimiento, limpieza y recogida de basuras de FCC en Vitoria, Buenos Aires y Caracas.

FCC ha dado un paso más en el control integral de servicios a la ciudad al acceder a la privatización de la gestión del ciclo de agua. Su filial más conocida es Aqualia, que abastece de agua potable a 11,1 millones de habitantes en el Estado español. Pero también se proyecta al exterior y ha formado la empresa Proactiva junto con la multinacional líder del sector del agua, Veolia. De esta forma, Proactiva controla la gestión del agua en Paraná (Brasil) o Bogotá (Colombia). Es lo que Andrés Barreda llama “convergencia de redes”<sup>53</sup> y cuyo máximo representante es el conglomerado Vivendi, cuyas áreas de negocio son la gestión de agua (precisamente a través de Veolia), la construcción, la gestión de basuras, la comunicación, la cultura y la electricidad.

Las multinacionales españolas de la construcción deben tenerla como referencia, porque en los últimos años se han posicionado en un sector tan estratégico como la electricidad. La pionera ha

---

<sup>53</sup> Andrés Barreda, “Geopolítica, recursos estratégicos y multinacionales”, *Boletín OMAL*, nº 11, diciembre de 2005.



sido Acciona, que entró en el mercado energético en 2003 y dos años más tarde lanzó una campaña publicitaria revolucionaria en el campo de la responsabilidad corporativa ambiental. Las distintas maniobras de empresas energéticas para venderse como los máximos representantes de la sostenibilidad parecen poco inteligentes si se comparan con la campaña sostenibilidad.com. La página web que soporta dicha campaña contrapone los mensajes conservacionista y desarrollista hasta la demagogia, para que la actividad de la empresa en el área de construcción y energía quede en la situación ideal de desarrollo sostenible con progreso económico a base de construir grandes infraestructuras y publicitar casi exclusivamente su actividad en energías renovables.

59

Las últimas noticias de las constructoras proceden de la compra de acciones de las multinacionales eléctricas para posicionarse en este sector estratégico. En estos tiempos revueltos del mercado energético europeo, hay que espabilarse si se quiere estar en la posición adecuada para salir airoso de las fusiones, opas y demás alianzas que han proliferado este último año... de ahí que se han acelerado los movimientos de las distintas compañías y Acciona ha comprado el 25 por ciento de Endesa (se ha aliado con la empresa italiana Enel para controlar la absorción de la mayor eléctrica española), mientras ACS ha ordenado la compra del 10 por ciento de Iberdrola para impulsar una futura fusión con Fenosa<sup>54</sup> (de la que posee más del 35 por ciento de las acciones). Los últimos movimientos rozan los límites de la legislación pero el Gobierno, que supuestamente debe proteger a los ciudadanos de un monopolio privado en un sector tan básico como es la energía, se enorgullece de que puedan llegar a existir únicamente dos compañías eléctricas sustentadas por el poder económico de dos grupos constructores y dos multinacionales bancarias que se disputan la financiación –Santander ha financiado la operación de Acciona y el BBVA ha financiado la operación de ACS–.

Tras indagar un poco en las páginas web de estas compañías, rascar de dónde viene su tremenda capacidad económica y de qué negocios y servicios ciudadanos se están adueñando, se me cae la peluca de click al pensar que la misma compañía privada puede deconstruir, construir y reconstruir, gestionar el servicio de limpieza y recogida de residuos, abastecer de suministros escuelas y hospitales, controlar el sistema de abastecimiento y saneamiento de agua y la producción y la distribución de la energía que consumo de mi ciudad y de cualquier ciudad del mundo.

---

<sup>54</sup> "ACS ordena la compra del 10% de Iberdrola para impulsar una fusión amistosa con Fenosa". *El País*, 27 de septiembre de 2006.

## 03.4

### UNA MIRADA AL SECTOR DEL AGUA

*María García y Gonzalo Marín\**

Desde finales de los años 80 la participación de inversores privados en los servicios públicos, específicamente el agua, ha tenido un peso creciente. En los países del Sur este hecho ha derivado en numerosos conflictos; por este motivo, desde finales de la década de los 90, asistimos a un giro en la tendencia inversora. Con la vista puesta en otras regiones, las empresas españolas de los servicios de agua se retiran ordenadamente de su mercado tradicional, América Latina.

La tendencia a la participación de inversores privados en el sector del agua iniciada a finales de los años 80 fue el resultado, entre otros aspectos, de la asunción, a nivel conceptual, de los principios concretados en la Conferencia Internacional sobre el Agua y el Medio Ambiente que tuvo lugar en Dublín en 1992 y, específicamente, del que establece que el “agua tiene un valor económico aplicable a todos sus usos y debe ser reconocido como un bien económico”. Se inicia así el proceso de privatización del agua en América Latina, África y Asia.

En contraposición con esta consideración, numerosos movimientos sociales y ONG reivindicaron el acceso al agua como un derecho humano; posición que se vio reforzada en enero de 2003 cuando el Consejo Económico y Social de las ONU, emitió la Observación General 15 en la cual se establece que “... el agua es un recurso natural limitado y un bien público fundamental para la vida y la salud. El derecho humano al agua es indispensable para vivir dignamente y es condición previa para la realización de otros derechos humanos”. Surge así la reivindicación de considerar al agua como un derecho y no una mercancía.

### El Norte se bebe al Sur

En el caso de los servicios de agua de los países del Sur, la intervención del sector privado devino en especialmente conflictiva toda vez que se realizó atendiendo a intereses comerciales, y no como resultado de la aplicación de políticas destinadas a dar respuesta a la problemática específica de los países en desarrollo, que es donde se localizan los mayores déficit: más de 1.100 millones de personas sin acceso a fuentes de agua segura y más de 2.600 millones que no disponen de sistemas de saneamiento adecuados.

Por otra parte, el sector privado ha concentrado su actividad en los países de rentas medias y en el ámbito urbano sin tener en cuenta que es en las zonas rurales donde las deficiencias en el sector agua son calamitosas, especialmente en los países menos desarrollados y los de rentas bajas. En esta línea, los proyectos en los que las empresas privadas han participado de forma preferente son los catalogados como “grandes”, con presupuestos superiores a los 100 millones de dólares<sup>55</sup>, en ciudades con poblaciones por encima del millón de habitantes y con rentas predominantemente medias o altas.

---

\* **María García y Gonzalo Marín** son miembros de Ingeniería Sin Fronteras.

<sup>55</sup> El presupuesto medio de proyectos de agua está comprendido entre 10 y 50 millones de dólares. Ver: *Financiando el agua para todos*, editado por el Consejo Mundial del Agua en 2003



A pesar de lo anterior, la participación privada en el sector es uno de los aspectos que ha estado permanentemente presente en la agenda internacional para financiar el desarrollo. Así, la financiación privada del agua fue tratada explícitamente en los Foros Mundiales del Agua e implícitamente en la Cumbre del Milenio de la ONU de 2000 y en la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sostenible de Johannesburgo de 2002. Como resultado de ambas, se asumió como uno de los compromisos del Milenio reducir a la mitad, en 2015, la proporción de personas sin acceso al agua potable y a sistemas de saneamiento adecuados.

En el tercer Foro Mundial del Agua de Kyoto de 2003 se propugnó un protagonismo especial del sector privado para cumplir los Objetivos del Milenio (ODM) y se planteó la conveniencia de dar cobertura a las empresas internacionales mediante medidas destinadas a disminuir los riesgos en las inversiones en los países en desarrollo<sup>56</sup>. Estas precauciones son consecuencia de la experiencia internacional de las empresas de agua ya que, aunque inicialmente los riesgos se consideraron asumibles, la realidad demostró que ni eran tales ni los beneficios conseguidos se correspondían con las expectativas que se habían generado.

Como resultado, se detecta una disminución, especialmente desde 1996 y 1997, de la presencia privada en el sector agua, de forma que la mayoría de la financiación en países de ingresos bajos y medios proviene actualmente del sector público. Esta circunstancia se ha puesto claramente de manifiesto en documentos como el de la Comisión de Desarrollo del Parlamento Europeo de 2004 sobre las repercusiones de las actividades de préstamo de la Comunidad Europea en los países en desarrollo (2004/2213 (INI)), en el que se descarta la intervención privada para cumplir los ODM. Es evidente que esta situación no se corresponde con los planteamientos ni las expectativas del Foro de Kyoto, ya que ello implicaría que, cada día, entre 2006 y 2015, cerca de 270.000 personas deberían acceder a fuentes seguras de agua, y el sector privado tan sólo ha extendido el servicio a 900 personas por día durante los últimos nueve años<sup>57</sup>.

## Tendencias inversoras de los Gigantes del agua

Las ETN con sede en los países de la OCDE han sido protagonistas de la privatización de los servicios públicos desde 1990<sup>58</sup>. Por cuanto se refiere a los servicios de agua, antes de 1990 apenas si hubo alguna privatización relevante; sin embargo a partir de entonces se generalizaron de forma creciente hasta 1997, cuando se detecta un máximo, empezando su declive a partir de entonces<sup>59</sup>, coincidiendo con la crisis económica asiática y latinoamericana.

A partir de 2000 las multinacionales del agua experimentaron una creciente oposición a su actividad y sufrieron la rescisión o el incumplimiento de numerosos contratos e importantes pérdidas.

---

<sup>56</sup> Ver el capítulo 4 del informe. Un análisis de este tema se puede consultar en *Financing water for the world - an alternative to guaranteed profits*, de 2003, y en *Water Finance. A discussion note*, de 2004, ambos redactados por David Hall para el PSIRU de la Universidad de Greenwich.

<sup>57</sup> Public Service International y World Development Movement, *Espejismo en el agua. El fracaso de las inversiones privadas en el servicio de agua de países en desarrollo*, 2006. Naciones Unidas, *Health, dignity and development: what will it take. Task force on Water and Sanitation*. Millenium Project, 2005.

<sup>58</sup> TNI y PSIRU, *Más allá del mercado: el futuro de los servicios públicos. Anuario de servicios públicos 2005/2006*. Transnational Institute y Public Services International Research Unit, 2006.

<sup>59</sup> I. Tynan *et al.*, "Private participation in the water and sanitation sector. Recent trends", Private sector view point 147, World Bank, 1998.

En la actualidad pretenden centrar su actividad en China, en la propia UE y sus países vecinos, así como en Oriente Medio y el norte de África, reduciendo su presencia en los países en desarrollo y en los de rentas bajas y medias con objeto de limitar sus pérdidas y riesgos<sup>60</sup>. De hecho, actualmente la política general de las ETN del agua se basa en reducir los niveles de endeudamiento, principalmente mediante la venta de contratos no rentables; disminuir costos; limitar las nuevas inversiones al resultado del cash flow; y reducir drásticamente la inversión en los países en desarrollo.

El sector privado del agua está dominado por un número pequeño de empresas –Suez, Veolia, Thames Water y Saur–, que concentran más del 80 por ciento de la actividad, mientras que tan sólo Suez y Veolia copan más de las dos terceras partes del mercado. Un aspecto relevante de este panorama reside en el hecho de que algunas empresas de agua públicas están operando fuera de sus países de origen, como son los casos de Vitens (Holanda), Rand Water (Sudáfrica), NSWG (Uganda), Canal de Isabel II y Aguas de Bilbao (España) y EVN (Austria)<sup>61</sup>.

Latinoamérica es la zona geográfica en la que se han iniciado un mayor número de privatizaciones debido a varias razones: hay un número importante de ciudades con una población suficiente y con presencia de clases medias que resultan atractivas para la inversión privada; existen numerosos operadores públicos con niveles de endeudamiento importante y precariedad de recursos para los cuales la alternativa privada se puede justificar ante la ciudadanía; las políticas neoliberales se han aplicado con mayor intensidad en esta región, impulsadas por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo a través de ajustes estructurales y créditos condicionales.

El sector privado del agua en América Latina está dominado por Suez, seguido por Veolia, pero con una presencia relativamente importante de numerosas empresas internacionales. Las privatizaciones en América Latina tuvieron lugar en dos grandes oleadas; la primera se inició en 1993 con el proyecto de la ciudad de Buenos Aires mientras que la segunda tuvo lugar a partir de 1999<sup>62</sup>.

Las empresas españolas con presencia en América Latina son las que se indican a continuación, junto con los países en los que han estado activas: Aguas de Barcelona-Agbar (Chile, Colombia, Argentina, Cuba, México, Uruguay y Brasil), Dragados (Argentina), Aguas de Bilbao (Argentina y Uruguay), Canal de Isabel II y TECVASA (Colombia, Ecuador, República Dominicana), Abengoa (Bolivia), Endesa e Iberdrola (Chile).

## La retirada ordenada de América Latina

No es casualidad que Agbar sea la empresa española con mayor actividad en América Latina ya que Suez, la principal multinacional del sector, es, junto con La Caixa, propietaria del 48,6 por ciento de esta compañía. La experiencia de Agbar ha sido especialmente conflictiva en Argentina, Colombia y Uruguay de forma que, en la actualidad, ha abandonado la mayoría de sus inversiones en estos países, manteniendo únicamente los contratos de Córdoba, en Argentina, y Cartagena, en Colombia.

<sup>60</sup> David Hall *et al.*, "Public resistance to privatization in water and energy", *Development in practice*, Vol. 15, nº 3 & 4, 2005.

<sup>61</sup> TNI y PSIRU, 2006, *op.cit.*

<sup>62</sup> J. Budds y G. McGranham, *Privatization and the provision of urban water and sanitation in Africa, Asia and Latin America*, International Institute for Environmental and Development, 2003.



Especial repercusión ha tenido el caso de la concesión que Aguas Argentinas –de la que Suez controla el 39,93 por ciento y Agbar el 25,03 por ciento–, consiguió en 1993 de la ciudad de Buenos Aires, ya que la empresa no cumplió, en absoluto, las condiciones establecidas en relación con la ampliación de la red, ni en lo referente a las actividades de depuración, a pesar de los fuertes incrementos en las tarifas que, mediante sucesivas renegociaciones, se impusieron, evaluados en un 88,2 por ciento entre 1993 y 2001. También están documentados incumplimientos en los términos del contrato de Cartagena (Colombia) en relación con la ampliación de la red hacia los barrios más empobrecidos de la ciudad<sup>63</sup>.

A finales de 2005, Agbar reconsideró su estrategia general en América Latina, optando por reducir su presencia y concentrarse, fundamentalmente, en Chile, donde considera que sus inversiones tienen menores riesgos, son mayores las expectativas de beneficio y está emprendiendo una diversificación de su actividad empresarial.

Existen dos empresas públicas que han intervenido en la privatización de servicios de agua; se trata de Aguas de Bilbao y del Canal de Isabel II de Madrid. La primera estuvo presente en Argentina desde 1999, a través de la empresa Aguas del Gran Buenos Aires SA –en la que participaba con Dragados, Impreglio e inversores privados–, hasta marzo de 2006, cuando le fue rescindida la concesión. Aguas de Bilbao también estuvo presente en Uruguay; en octubre de 2005, tras un acuerdo con el Gobierno uruguayo le fue rescindido el contrato vigente.

El Canal de Isabel II actúa en América Latina a través de la empresa Canal Extensia, de la que es propietaria junto con la empresa valenciana TECVASA. Canal Extensia es socio mayoritario del Grupo Empresarial Triple A, que es la organización activa en Colombia, donde adquirió a Agbar antiguas concesiones que tenía en Barranquilla, Santa Marta, Soledad y Puerto Colombia. También está presente en Santo Domingo (República Dominicana) y Samborondón (Ecuador). La expansión de la Triple A en América Latina se produjo entre 2000 y 2005; a partir de entonces no se detecta una línea expansiva clara.

En Chile dos empresas eléctricas han participado en la privatización del agua; Endesa tuvo una participación en ESVAL, pero en 2000 la vendió a Anglian Water. Iberdrola, participa en ESSAL, aunque está en tratos con Thames Water o Anglian Water para vender su participación; en todo caso, se comprueba la determinación de la compañía eléctrica española de abandonar su aventura acuática.

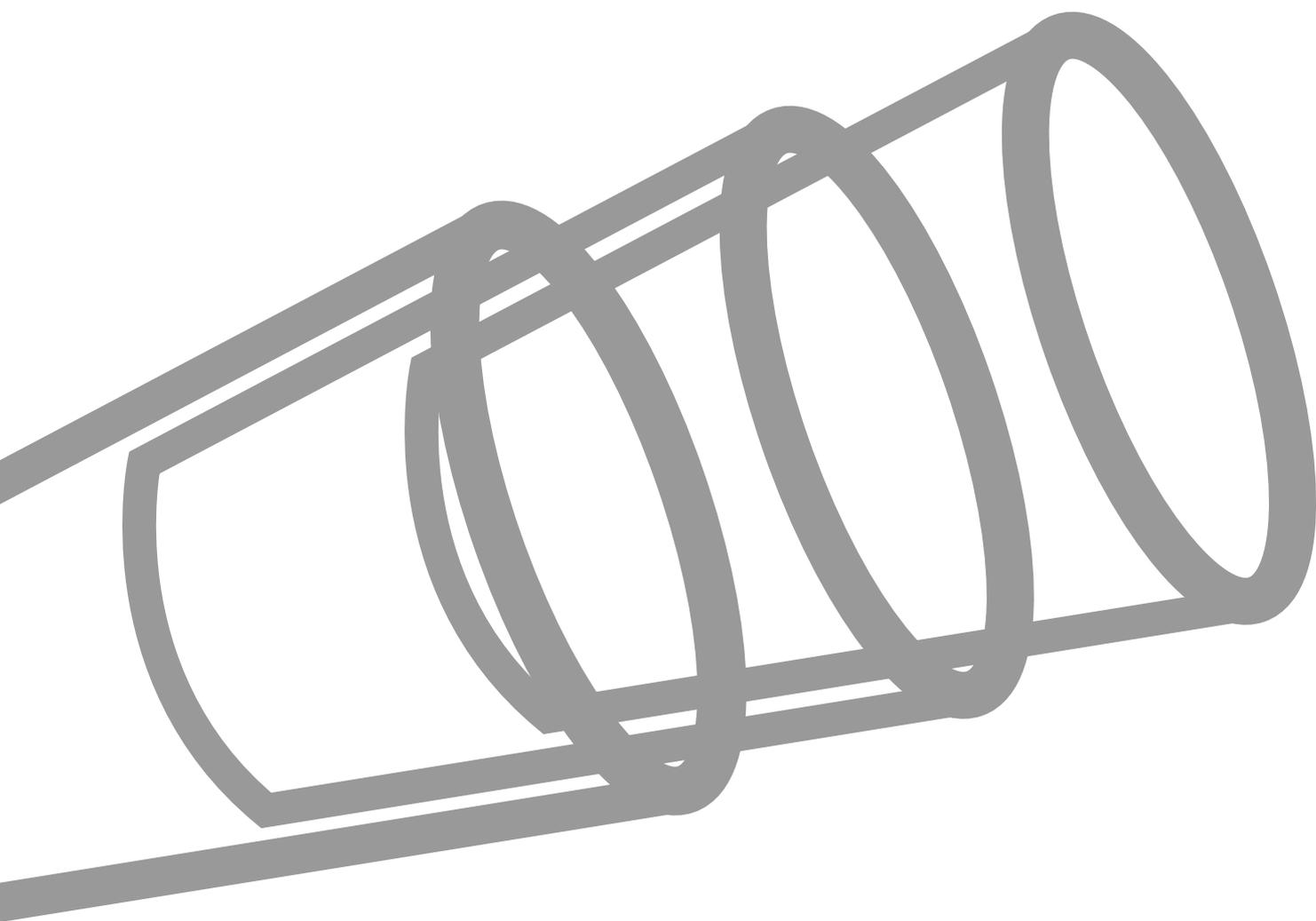
Por último, ACS (Dragados) tiene un contrato de construcción, operación y transferencia desde 1999 en Misiones (Argentina), canalizado a través de la empresa Aguas de Misiones. Como conclusión general, y por cuanto a la estrategia empresarial de expansión se refiere, se puede considerar que Agbar y en menor medida, el Canal de Isabel II, son las que han buscado extenderse por los países más adecuados de la zona. Las demás se han concentrado en sólo uno o dos países.

En relación con los resultados de la actividad, son totalmente homologables a los obtenidos por las empresas multinacionales en el ámbito mundial, en cuanto a las limitaciones indicadas relativas

---

<sup>63</sup> Save the Children, “Cartagena: Joint Venture achievements but fears for the future”, 2003. CINDE y Save the Children, “Efectos de la privatización de los servicios de agua en los niños y niñas colombianos”, 2004.

a la extensión del acceso al agua a los sectores más empobrecidos, a la opacidad de las licitaciones y adjudicación de concesiones y contratos, etc. Por último, se detecta una retirada ordenada de la zona de la mayoría de las empresas.





## 03.5 EL IMPARABLE PODER DE LA BANCA

**Rafael García Borreguero\***

*“El colapso del sistema financiero global sería un acontecimiento traumático de consecuencias inimaginables. Sin embargo, me cuesta menos imaginar este escenario que la continuación del actual régimen”<sup>64</sup>.*

En el marco actual del mundo globalizado, las instituciones financieras, públicas y privadas, se erigen como uno de los actores con mayor influencia, afectando en su toma de decisiones al devenir de pueblos enteros y millones de personas alrededor del planeta. La banca privada en todo el mundo no sólo ha conseguido niveles récord de beneficios un año más, sino que además en 2004 fue capaz de conseguir los niveles más altos alcanzados hasta ahora de rentabilidad.

El hasta hace poco impensable porcentaje del 20 por ciento en el nivel medio de rentabilidad (casi el doble que las cifras de 1999) muestra el poder económico creciente con el que la banca se hace fuerte en las economías de todo el mundo. Además, a través del trabajo de los organismos multilaterales (FMI, BM y OMC), el poder de las entidades financieras se ha expandido de manera espectacular con la desregulación de los mercados mundiales, la liberalización progresiva y la privatización de las economías y los mercados financieros.

Mientras que en 1980 el valor de los activos financieros globales se aproximaba a la renta planetaria anual, en 1988 el valor de estos activos pasó a multiplicar por dos el de la renta, en 2000 a multiplicarlo por cerca de cuatro y, si se prolongaran estas tendencias, en el año 2050 la multiplicarían por cerca de trescientos. Las Instituciones Financieras Internacionales (IFI) han promovido activamente estas políticas y procesos desreguladores, de los cuales se han beneficiado a través de incrementos de beneficios y aumento de influencia. En demasiadas ocasiones, según diversas declaraciones, las IFI se han beneficiado de manera injusta a expensas de comunidades y el medio ambiente.

Es de destacar un aspecto íntimamente ligado al sistema financiero internacional, tanto público como privado, y que tiene una incidencia importantísima sobre sus impactos sociales, laborales o ambientales, agravándolos en buena medida: nos referimos a la Deuda Externa. El papel que la banca privada tiene en la legitimación de la Deuda es muy importante, en el caso del Estado español se estima que la deuda privada (lo que el Sur adeuda a la banca privada) es de 12.000 millones de euros, mientras que la deuda pública (lo que se adeuda al Estado) es ligeramente inferior: 11.500 millones de euros<sup>65</sup>. Según afirman numerosas fuentes, la única salida a este conflicto es la cancelación incondicional de la Deuda.

Sin embargo, la mayoría de las IFI no aceptan la responsabilidad sobre el daño ambiental y social creado por sus propios movimientos de capital (la Deuda Ecológica y Social). Pocas entidades utilizan su poder para canalizar recursos financieros hacia empresas con criterios de sostenibilidad

---

\* **Rafael García Borreguero**, miembro del Observatorio de Corporaciones Transnacionales - IDEAS, de Córdoba.

<sup>64</sup> George Soros, *La Crisis del Capitalismo Global. La Sociedad Abierta en Peligro*, Madrid, Debate, 1999.

<sup>65</sup> Observatorio de la Deuda en la Globalización, *Informe sobre la Deuda Externa en el Estado español*, Barcelona, Icaria, 2004.

o solidaridad en su funcionamiento. Al centrarse en la maximización de los beneficios, trabajan predominantemente con visiones cortoplacistas antes que con objetivos a largo plazo, como la estabilidad social y la salud ecológica.

## Concentración empresarial

66

A través de adquisiciones y fusiones entre entidades, un grupo de mega bancos está apareciendo en escena cada vez con mayor fuerza. Atendiendo a la capitalización bursátil, las cinco principales entidades financieras en el globo suman la astronómica cifra de 844.300 millones de US\$, cantidad que sólo es superada por el PIB de los 14 países más ricos del planeta. Estas cinco tienen un activo superior al millón de millones de US\$<sup>66</sup>. Conforme las economías de escala entran en juego, estos gigantes de la banca continúan haciendo crecer su cuota de mercado. Los 25 mayores bancos cuentan ahora mismo con indicadores que van en continuo aumento.

De igual manera, el sector de la banca en el Estado español se caracteriza por un elevado grado de concentración. Dominan dos grandes grupos, el Grupo Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y el Grupo Santander Central Hispano (BSCH). Juntos concentran entre el 75 y el 80 por ciento de las principales magnitudes del balance y resultados. En el año 2004, ambas entidades contaban con un activo de más de 880.000 millones de euros, y sus cuentas de resultados arrojaban un beneficio conjunto superior a los 6.000 millones de euros.

Entre otras, una de las principales causas subyacentes a la existencia de esos astronómicos beneficios es la utilización de los paraísos fiscales. Según los propios informes de los bancos, un promedio del 10 por ciento de las sociedades declaradas por las principales entidades bancarias están radicadas en paraísos fiscales<sup>67</sup>. Entre 1997 y 2003, más de 15.000 millones de euros fueron invertidos en sociedades extraterritoriales constituidas por 19 bancos y cajas de ahorro españolas en paraísos fiscales. En la última memoria del BBVA se contabilizaban 35 filiales en paraísos fiscales, que llegaron a obtener el 22 por ciento del beneficio neto del banco, es decir, que sobre un beneficio total de 2.666 millones de euros, sus paraísos fiscales le aportaron más de 500 millones de euros. El BSCH, por su parte, contaba con 34 filiales. Éste y otros hechos dan lugar a que algunas de las mayores entidades financieras privadas del globo disfruten de un poder sin precedentes.

## El gran poder de la banca

El poder que la gran banca tiene sobre las empresas en cuanto que acreedora está mutando en poder en cuanto que principal dominadora de estos mercados, que hoy determinan el acontecer de toda la economía mundial. El sector bancario participa en el accionariado y en los órganos directivos de las principales multinacionales de sectores estratégicos (energía, transporte, etc.) con lo cual el poder al que accede es aún mayor. Valgan como ejemplo las operaciones que están llevando algunas de las principales cajas del Estado español (La Caixa y Caja Madrid) en las operaciones alrededor de la compra de la energética Endesa, y las implicaciones políticas que están teniendo en todos los medios de comunicación. Por otro lado, controlar los medios implica tener

---

<sup>66</sup> "The World's Biggest banks 2005", *Global Finance Magazine*, 2005.

<sup>67</sup> N. Almirón, "Beneficios, paraísos fiscales y explicaciones", *Cambio*, nº 1760, agosto de 2005.



el control sobre la visión del mundo que se da a los ciudadanos. Las entidades financieras ejercen este control principalmente por tres vías: aportan capital a través de la publicidad, participan en la propiedad de los medios y, por último, prestan dinero para las operaciones de gran envergadura (como las fusiones empresariales de los últimos tiempos).

Por otro lado, el poder en el ámbito político, lo consiguen gracias a varias herramientas, entre las que podemos destacar, por un lado, la financiación de los partidos políticos y, por otro, la creación de grupos de presión. El peso de los lobbies bancarios es significativo sobre todo a escala internacional, en particular en las negociaciones del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, órgano de la OMC que se encarga de regular las actividades de la banca. Consigue con esta intervención expandirse por todo el mundo sin restricciones (como por ejemplo, la gran expansión llevada a cabo por el BSCH y el BBVA en América Latina, convirtiéndose en pocos años en el primer y tercer banco de la región, respectivamente).

Hay tres factores que aumentan aún más el poder de la gran banca: la opacidad (paraísos fiscales, p. ej.), la gran concentración empresarial en pocas manos y la desorbitada magnitud de los beneficios anuales.

## El sector bancario en el Estado español

Un buen ejemplo de la evolución del sector es el proceso seguido en los 90 por el sector bancario en el Estado español, marcado por dos tendencias: la concentración de poder y la expansión internacional. Las entidades se vieron inmersas en un proceso de fusiones y adquisiciones que ha configurado un panorama dominado por dos gigantes: el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y el Banco Santander Central Hispano (BSCH). Paralelamente, los dos grandes bancos españoles iniciaron a mediados de la década de los 90 una expansión hacia América Latina, buscando nuevos mercados y una dimensión que les permitiera competir con los grandes bancos europeos. En la actualidad, estos dos bancos figuran en la lista de las mayores entidades financieras del mundo, ocupando el BSCH el puesto nº 9 y el BBVA el nº 16, ordenados según la capitalización bursátil<sup>68</sup>.

La atracción generada por los mercados de América Latina se basa en una serie de motivos, entre los que cabe destacar: el reducido grado de bancarización, mercados con gran potencial de crecimiento, áreas de importancia estratégica, elevados márgenes, reglamentación conveniente, etc. Esta estrategia de expansión ha sido convenientemente apoyada por las regulaciones dictadas por las IFI y facilitada por algunos Gobiernos latinoamericanos<sup>69</sup>.

El papel que juegan los bancos españoles en América Latina los convierte en un agente muy activo en la determinación de la política económica local. Las principales irregularidades recogidas en este sector corresponden al ámbito laboral (política antisindical, etc.). Sin embargo, cabe tener en cuenta que estos mismos bancos también tienen capital de otras multinacionales, por lo que algunas organizaciones también los colocan como responsables del impacto negativo de las actividades de estas últimas en América Latina o en otras partes del mundo<sup>70</sup>.

<sup>68</sup> VVAA, "The Top One Thousand World Banks 2004", *The Banker*, julio 2005.

<sup>69</sup> A. Bergés, *Internacionalización de la banca: el caso español*, Madrid, Espasa-Calpe, 1990.

<sup>70</sup> Ver: [www.bankwatch.org](http://www.bankwatch.org)

## Impactos sociales y ambientales

Algunos de los mayores bancos están detrás de proyectos que ahondan en las desigualdades sociales, en impactos ambientales y tras la financiación de algunas de las empresas más criticadas por su actuación en todo el planeta. En lo que al terreno laboral se refiere, la negación de derechos laborales y la política antisindical son algunas de las denuncias más repetidas en la actuación de la banca española en América Latina. Por ejemplo, el BSCH está realizando grandes recortes en sus entidades participadas en Brasil, anunciando su propósito de comenzar un plan de reducción de plantilla en su filial brasileña BANESPA, de hasta un 80 por ciento (18.000 empleados sobre un total de 22.500). Por otro lado, como consecuencia del proceso de reestructuración del Banco Continental Peruano con ocasión de su venta al BBVA, 508 trabajadores (15 por ciento del total) fueron despedidos<sup>71</sup>. Se afirma también la existencia de una política antisindical: hasta 2001 se había despedido arbitrariamente al 25 por ciento de los trabajadores sindicalizados y se ha estado presionando al resto para que renuncien a su organización sindical<sup>72</sup>. En cuatro años, en el Estado español los bancos han recortado 9.160 empleos (el BSCH más de 5.500). En total las seis primeras entidades han realizado más de 20.000 jubilaciones anticipadas. Según afirman diversas fuentes la situación actual incluso puede estar desembocando en falta de empleados y precariedad laboral: “El Santander presenta un déficit de 2.300 empleados, y el BBVA de 1.200”<sup>73</sup>.

## Marketing social

En este contexto de malestar cabe preguntarse sobre el objetivo último de las iniciativas sociales de los bancos, cuya verdadera meta puede no ser otra que la creación de imagen y la obtención de publicidad que contribuya a incrementar sus beneficios, aumentar las ventas, su número de clientes, etc. Un buen ejemplo podría ser la actuación del banco BBVA en 2004 en América Latina en el que manejó 106.000 millones de euros procedentes de recursos de clientes (el 33 por ciento del total de la entidad). Sin embargo, los recursos de sus fundaciones en América Latina fueron de tan sólo 4,9 millones de euros (0,40 por ciento de sus beneficios en América Latina)<sup>74</sup>.

Desde el punto de vista de los diversos movimientos que trabajan en la defensa de una responsabilidad social y ciudadana verdadera, la banca privada y las instituciones financieras internacionales deberían adoptar un compromiso en pro de la sustentabilidad que refleje mejores prácticas, además del reconocimiento de que las medidas voluntarias de autorregulación no son suficientes, apoyando regulaciones que ayuden a la marcha del sector hacia la sostenibilidad, social y ambiental.

---

<sup>71</sup> Más información en: “Vigilancia social. Derechos fundamentales en la empresa”, Centro de Asesoría Laboral del Perú, CEDAL ([www.cedal.org.pe](http://www.cedal.org.pe)).

<sup>72</sup> PLADES, “Alto a la política antilaboral del Banco Continental BBVA”, *Alerta Sindical*, nº14, julio de 2001. Más información en: [www.plades.org.pe](http://www.plades.org.pe)

<sup>73</sup> “El sueldo en la banca se estanca pese a crecer la productividad”, *Cinco Días*, 19 de septiembre de 2005.

<sup>74</sup> OMAL, “Un análisis crítico de la actuación del BBVA-Bancomer en México”, mayo de 2005.



## 03.6

### TURISMO, LA GLOBALIZACIÓN INVISIBLE

Joan Buades\*

No aparece casi nunca en las páginas de economía de los grandes medios, sólo la rellena de publicidad. Simétricamente, en el debate sobre la globalización y sus alternativas, suele pasar desapercibido ante el saqueo sin escrúpulos de los recursos energéticos y los bienes ambientales en el Sur. Mientras tanto, el turismo sigue su progresión hacia la conversión de todo el planeta en un paraíso del ocio. Sin fronteras.

Porque el turismo constituye hoy la mayor industria legal del mundo. Si incluimos las actividades auxiliares como el transporte, genera el 11 por ciento del Producto Mundial Bruto y de las exportaciones. Como comparación, la industria del motor, el petróleo y sus refinados, alcanza un 7 por ciento a escala global. En segundo lugar, es un sector "joven" cuyo crecimiento, exponencial, ha cuadruplicado el de la economía mundial en los últimos cinco decenios. Si en 1950 hubo apenas 25 millones de turistas internacionales, en 2004 la Organización Mundial del Turismo (OMT) contabilizó 28 veces más: 763 millones.

A su expansión se dedica cerca de un 10 por ciento de las inversiones públicas y privadas legales y genera un 8 por ciento de los puestos de trabajo en todo el planeta. Como puede intuirse por este cuadro, el peso del turismo en el Sur es creciente. De hecho, su aumento en Estados del mundo empobrecido superó durante la década pasada al experimentado en el Norte. Así, entre los diez primeros destinos mundiales encontramos en 2004 a China en tercer lugar (con 41,8 millones de turistas), Hong-Kong en el séptimo (21,8 millones más) y México detrás (con 20,8 millones). La previsión de crecimiento para 2010 es de un 4,1 por ciento; se alcanzarían entonces 1.018 millones de turistas.

#### **América Latina: el gran negocio**

El peso de América Latina es muy importante, ya que alcanza unos 70 millones de visitantes, aproximadamente un 9 por ciento del turismo mundial. Casi el 45 por ciento se localiza en México y América Central (donde destaca Costa Rica), el Caribe representa cerca del 32 por ciento (Dominicana, Puerto Rico, Cuba, Jamaica y Bahamas, por este orden, registran las mayores entradas) y el resto visita Suramérica (Brasil, Argentina, Chile y Uruguay fundamentalmente). Claro que, si nos fijamos en los ingresos turísticos, la rentabilidad latinoamericana era sensiblemente inferior a la norteamericana: con sólo el 52 por ciento de los turistas, Canadá y EE UU recogían el 66 por ciento del negocio turístico de las Américas...

Buena parte de esta turistización es de origen transnacional. El dominio corresponde a las de origen español, mayoritariamente catalán. Hay que tener presente que las Cataluñas española y francesa, el País Valenciano, las Baleares y Andorra reciben el 4 por ciento del turismo mundial (unos 35 millones), y serían la quinta potencia mundial en recepción y cuarta en ingresos, si fueran consideradas independientemente. Fueron intensamente colonizadas por la industria turística a

---

\* Joan Buades es investigador sobre turismo y sostenibilidad ambiental.

partir de mediados de los años 50 y hoy alcanzan una intensidad anual (2,1 turistas por habitante) muy superior a la media mundial (0,1).

Como “destino” turístico maduro, desde mediados de los 80 la industria catalana (especialmente de matriz balear) ha ido clonando su modelo en nuevos “paraísos”. Sol Meliá ocupa el primer lugar. Es la primera cadena hotelera en España y Latinoamérica. Asociada al régimen castrista, controla al menos el 20 por ciento de la oferta de Cuba y posee hoteles en 11 Estados más de América Latina (destacando Brasil, México y Dominicana). Barceló gestiona 30 hoteles en la región (básicamente en Dominicana, México y Costa Rica, pero también en Cuba y Uruguay). RIU está presente con 28 hoteles (11 en México y 8 en Dominicana). Iberostar presume de ser el primer grupo turístico español, con 12 millones de turistas y 29 destinos, de los cuales cuatro están en América Latina (Brasil, Cuba, México y Dominicana) y abrió en 2006 su primer hotel en Jamaica. Mantiene un hotel flotante en la Amazonia brasileña. Fiesta Hotels, de la mano de Abel Matutes, ex Comisario europeo para América Latina y África, tiene ya 9 hoteles en la zona (5 en la “Riviera Maya” y 4 en Punta Cana) y el año pasado abrió también un hotel en Jamaica.

Aparte del peso de estas cadenas, hay que resaltar la entrada muy relevante (más del 10 por ciento del capital) de RIU, Matutes/Fiesta y la Caja de Ahorros del Mediterráneo (valenciana) en TUI, el mayor consorcio turístico europeo y 13º del mundo, en una muestra de la creciente integración vertical de las empresas transnacionales turísticas.

## **Puertas abiertas a la nueva colonización**

Este impresionante despliegue de las ETN turísticas catalano-españolas en América Latina se beneficia, como en todo lo que concierne a la industria turística, de un marco operativo que colma los sueños ultraliberales. Así, en Estados como México, Cuba o Dominicana, las autoridades promueven ingentes inversiones en infraestructuras muy costosas para fomentar la expansión turística (aeropuertos, puertos, autopistas y carreteras, centrales eléctricas y potabilizadoras) a costa de inversiones en desarrollo social (educación, sanidad, servicios sociales, cultura, etc).

Además, hay una extraordinaria desregularización en cuanto a la transparencia de las transacciones financieras, la fiscalidad soportada a nivel local e internacional, la sostenibilidad ambiental, los derechos sociales de trabajadores y trabajadoras así como los derechos democráticos de las comunidades colonizadas.

La Agenda de la OMC (Marrakech 1994) se ha impuesto aquí como en ningún otro sector sobre la Agenda 21 (Río de Janeiro 1992). De hecho, a través del GATS (Acuerdo General sobre Comercio y Servicios), ratificado por 120 Estados de los 140 miembros de la OMC, las inversiones foráneas no pueden ser frenadas con “pretextos” fiscales, administrativos o ambientales. La máxima expansión de las ETN está así garantizada, erosionando la precaria autonomía local en la toma de decisiones y favoreciendo el intercambio desigual a favor del Norte de las divisas generadas por el turismo en el Sur. Éste se efectúa a través de mecanismos como la asignación ficticia de pagos de deudas de las filiales en el Sur de las ETN o la compra de bienes de equipo y mercancías exclusivas en el Norte para la satisfacción en América Latina de las “necesidades” del turismo nórdico. Algunos Estados (como México, a través de Fonatur o la Bolsa Mexicana de Inversión Turística) han puesto el acelerador a favor de la conversión de su país en un paraíso turístico liberal.



En un desarrollo paralelo al que experimentaron las Baleares hace 20 años, la próxima frontera es la transferencia de inversión del sector turístico al de la construcción residencial, donde la falta de control y la expectativa de beneficios se maximizan. Prueba de ello ha sido la modificación de la Ley mexicana del Impuesto sobre la Renta en 2004 para favorecer los llamados “fideicomisos inmobiliarios” cobijados en el atractivo turístico.

## **Alternativas**

En los últimos años, han sido cada vez más frecuentes las protestas ciudadanas en América Latina contra este modelo de industrialización. Una de las más llamativas, quizás, es la oposición a la compra de 164 hectáreas en Xcacel (Yucatán), cerca de Tulum, por parte de cinco grupos inversores, encabezados por Sol Meliá. También, la protesta ecologista por la reducción del Parque Nacional del Este en la República Dominicana a fin de favorecer los intereses inmobiliarios de Globalia, otra ETN española. Menos visibles quizás, pero igualmente relevantes, son las crecientes tensiones entre comunidades populares y autoridades por el uso de la tierra, la prioridad en el consumo del agua o la falta de capacidad de decisión democrática local. Por no hablar de las consecuencias de la entrada, vía turismo, de estas sociedades tradicionales en el consumo industrial de masas.

De camino hacia una alternativa global, en ambos lados del océano tenemos, pues, un amplio campo de cooperación para hacer visible el turismo como modelo ultraliberal y antiecológico de industrialización y, de paso, proponer proyectos de desarrollo turístico transparentes, atentos a la sostenibilidad ambiental, las necesidades y derechos sociales así como al reforzamiento de la democracia y la economía locales. ¿Quién se apunta a la red?

## 03.7

### INDITEX A LA CONQUISTA DEL MUNDO

*Aloia Álvarez Feáns\**

72

Al centro comercial Multiplaza Escazú, en San José de Costa Rica, ha llegado ya el “milagro de la moda”. En mayo de 2006 el grupo textil Inditex inauguró allí su primera tienda Zara en el país. Durante el año anterior, el consorcio de empresas presidido por Amancio Ortega abrió, además, otras 447 tiendas repartidas en distintos países de tres continentes. En 2006 planeaba abrir entre 410 y 490 más, fundamentalmente en Europa y Asia. Con este ritmo de expansión no es de extrañar que la primera empresa de moda con pasaporte español acabe de convertirse en la compañía del sector textil con mayor facturación de toda Europa<sup>75</sup>.

El 29 de marzo de 2006, Inditex hacía públicos los resultados de su último ejercicio, cerrado el 31 de enero: 6.741 millones de euros, un 21 por ciento más que el año anterior. Gracias a este volumen de ventas, la empresa española supera ya a H&M; en términos de beneficios, sin embargo, el grupo todavía se sitúa por detrás de la multinacional sueca y de la estadounidense GAP, líder mundial del sector. En 2005 la cabecera de empresas creada en 1985 en Arteixo (A Coruña) se ha embolsado un 26 por ciento más que en 2004, un total de 803 millones de euros.

Bajo el paraguas de Inditex se resguardan 8 empresas: Zara, Bershka, Stradivarius, Pull & Bear, Massimo Dutti, Kiddy's Class, Oysho y Zara Home. La primera de ellas, Zara, es, sin duda, la más conocida y la bandera que le permite al grupo textil desembarcar en nuevos mercados. Una vez consolidada la marca, estudia la posibilidad de introducir allí el resto de sus empresas. A fecha del 31 de marzo de 2006, el grupo estaba presente en 64 países de 4 continentes, aunque en África su presencia es aún anecdótica. Su estrategia de expansión para los próximos años apunta a su consolidación en Europa y Asia, los mercados más jugosos para las grandes empresas de moda españolas y donde Inditex ya ostenta una posición privilegiada.

Han pasado ya 30 años desde que Amancio Ortega decidiese colgar la bata de guatiné y pasarse a la moda de enseñar el ombligo. Desde 1975, cuando este “lobo de mar”, como le llaman en prensa, inauguró su primera tienda Zara en A Coruña, hasta hoy (31 de marzo) ha abierto un total de 2.743. Y este hoy no es elástico, dura sólo 24 horas, mañana serán 2.744, ya que su ritmo de expansión supone la apertura de una tienda al día, o más. Como apoyo a esta estrategia, la diversificación del negocio y las inversiones ha sido su punto fuerte. Desde su salida a bolsa en mayo de 2001, Inditex no ha parado de crecer. El grupo está formado por 152 sociedades, a través de las cuales ha entrado en el mercado inmobiliario y en los sectores financiero, eléctrico y hotelero (posee el 5 por ciento del Banco Pastor, participaciones en fondos de capital riesgo con el Santander y el BBVA, el 20,4 por ciento de la cadena hotelera NH, controla una veintena de sociedades dedicadas a la inversión de cartera y al negocio inmobiliario...)

Ortega, cuya sociedad familiar posee el 60 por ciento de las participaciones en el grupo, se situó hace dos años en el puesto 23 de la lista de personalidades económicamente más poderosas del mundo elaborada por la revista Forbes, que le calcula una fortuna de 14.800 millones de dólares.

---

\* **Aloia Álvarez Feáns** pertenece al Consejo de Redacción de Pueblos y al Observatorio de Multinacionales en América Latina.

<sup>75</sup> “Inditex se convierte en el grupo textil de moda con mayor facturación de Europa”, *El País*, 30 de marzo de 2006.



Los medios de comunicación convencionales alaban su talento natural, su buen hacer y su discreción; ya sabemos cuánto le gustan a la prensa estos “hombres hechos a sí mismos”.

Y ¿qué es lo que le ha permitido a Amancio Ortega situarse junto a su “criatura” en esta posición? Inditex tiene una estrategia con unas características muy particulares. Para empezar, cuida mucho el emplazamiento de sus tiendas. Según señalaba el diario *El País*, las tres leyes del sector son “ubicación, ubicación y ubicación”<sup>76</sup>. En ese sentido, la multinacional ha hecho bien los deberes, pues siempre sitúa sus locales en las principales arterias comerciales de las ciudades donde se implanta y éstos se cuentan entre los mejores. Como resumía un año antes el mismo diario, “el escapatismo, la ubicación de la tienda y el precio son sus armas. El boca a boca hace el resto”<sup>77</sup>.

Por otro lado, y éste es un fenómeno verdaderamente excepcional en los tiempos que corren, prescinde habitualmente de la publicidad y sólo recurre a ella en período de rebajas o para anunciar la apertura de una nueva tienda. Teniendo en cuenta que los gastos en publicidad de la mayoría de las empresas de moda son verdaderamente astronómicos<sup>78</sup>, los beneficios de la multinacional española están más que asegurados.

Pero el que acabamos de presentar es sólo el rostro amable de la compañía... En las primeras páginas del libro *Amancio Ortega, de cero a Zara*, los autores se preguntan: “¿Puede un empresario, por mucho talento que tenga, ganar durante cuarenta años cientos de millones de forma lícita?”. A continuación reproducen las críticas de los sociólogos Carlos Rabuñal y Marta Casal, quienes sostienen que “hay que buscar a los verdaderos autores del milagro del grupo en los talleres concebidos únicamente como un instrumento de alta productividad a bajo coste”. Según estos sociólogos: “Una de las frases preferidas por los encargados, aleccionados por los enlaces o representantes de Inditex suele ser ésta: ‘Mira, si no estás de acuerdo, ahí están los negros deseando trabajar’”<sup>79</sup>.

Así, nos internamos en sus bajos fondos y descubrimos sobre qué otros pilares descansa la verdadera clave de sus éxitos. Para empezar, no tenemos más que entrar en una de sus tiendas (lo que no resultará muy difícil, hay una en cada esquina, sólo alrededor de la Puerta del Sol en Madrid hay más de 10 locales que pertenecen al grupo). Ahora sólo tenemos que observar el ritmo frenético con el que sus empleadas de medidas “perfectas” doblan una y otra vez las prendas que los clientes, simultáneamente, se encargan de volver a desordenar. Son las Penélopes visibles de Amancio Ortega. Las que no tienen rostro, a las que ya se les permite alcanzar la talla 42 por su condición de invisibles, cosen en los 1.900 talleres repartidos en 49 países, el 49 por ciento entre Galicia y el Norte de Portugal, pero también China, la India y Marruecos. Inditex sigue la estrategia habitual de las grandes multinacionales, recurre a la subcontratación para abaratar costes. Las grandes firmas de moda (y no sólo éstas) optan por externalizar la parte del proceso de producción más intensivo en mano de obra (corte, confección y acabado de la prenda).

Según se desprende de un informe elaborado por Intermón Oxfam en 2004, esta estrategia comercial responde “al principio de máxima flexibilidad en los eslabones inferiores de la cadena

---

<sup>76</sup> “La moda española llega a todo el mundo”, *El País*, 8 de enero de 2006.

<sup>77</sup> “El triunfo de Inditex”, en “Especial Negocios 1000. El despegue de las empresas”, *El País*, 2 de enero de 2005.

<sup>78</sup> La compañía estadounidense Nike (caso paradigmático de la lógica comercial focalizada en la creación de *valor de marca*) invirtió en publicidad 500 millones de dólares hace ya casi 10 años.

<sup>79</sup> Xavier Blanco y Jesús Salgado, *Amancio Ortega, de cero a Zara*, Madrid, La Esfera de los Libros, 2004.

“necesidad” de renovar sus escaparates cada 20 días. Dos veces por semana se suministran nuevas prendas; lo que no se vende en unas se lleva a otras donde se cree que pueden tener mejor salida.

Los defensores del “milagro Inditex” se sienten fascinados ante esta estrategia comercial basada en la fugacidad y la rotación del producto. A los empresarios y a la prensa económica de este país les parece admirable que en tan sólo 18 días Inditex sea capaz de completar el proceso que va desde la compra del tejido hasta la venta de la prenda en la tienda. ¿Será que aún creen en los cuentos de hadas? No, será más bien que son de los que piensan, como el economista Paul Krugman, que “un mal trabajo con salario deficiente es mejor que nada”<sup>81</sup>.

Probablemente las más de 60.000 mujeres que se dejan la piel en turnos de 12 y hasta 16 horas para entregar las prendas en plazos de 15 e incluso 5 días, también piensen lo mismo, pero ellas no son las ideólogas ni las defensoras de este sistema de producción, son sus esclavas y sus víctimas, condición que no va acompañada necesariamente de pasividad. De hecho, además de los múltiples informes y artículos que denuncian la violación de los derechos laborales de la multinacional española, por la red circulan también cientos de testimonios de sus empleadas y ex empleadas en tiendas y talleres. Hace un año el grupo Mulheres Transgredindo llevó a cabo una contundente acción frente a las instalaciones de Zara en Santiago de Compostela. Entre sus denuncias se cuentan: que no ganan más de 200 euros al mes por turnos de 12 horas al día; que la mayoría trabaja sin contrato y, por lo tanto, sin seguridad social, que si se quedan embarazadas las despiden automáticamente y que las condiciones de espacio y ventilación en los talleres de confección son muy deficientes. También dicen que eso ocurre “aquí y ahora, en la Galicia del año 2005”<sup>82</sup>.

En Marruecos, donde la industria de la confección representa el 33 por ciento de las exportaciones, y donde el 70 por ciento de la fuerza laboral es femenina, el panorama es, si cabe, peor. En un informe elaborado en 2002 por SETEM para la Campaña Ropa Limpia se detallan pormenorizadamente los abusos y violaciones de derechos humanos que sufren las mujeres (algunas de hasta 12 años) en los talleres textiles de Tánger<sup>83</sup>. En el informe se implicaba a empresas como Inditex, Mango e Induyco (proveedor de El Corte Inglés) y se les exigía cumplir con ciertos criterios de Responsabilidad Social Corporativa, tan en boga últimamente. Por esas fechas salían a la luz también algunos escándalos relacionados con la explotación en Galicia de personas de origen chino que trabajaban e incluso dormían en condiciones infrahumanas en talleres clandestinos subcontratados por Inditex. Hace un par de años la empresa se veía también implicada en el incendio de una fábrica textil en Bangladesh en el que murieron más de 60 personas.

Tanto Intermón como SETEM aseguran que Inditex se ha convertido en los últimos años en el grupo textil que más ha avanzado en RSC. En 2001 la compañía había suscrito ya el Global Compact. Desde entonces, al igual que la mayor parte de las transnacionales españolas, se ha adherido a diversas iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa para lavar su imagen. Sin embargo, “hasta que esas compañías no reconozcan los vínculos entre sus prácticas de compra y el empleo precario al final de la cadena, continuarán socavando los estándares laborales que

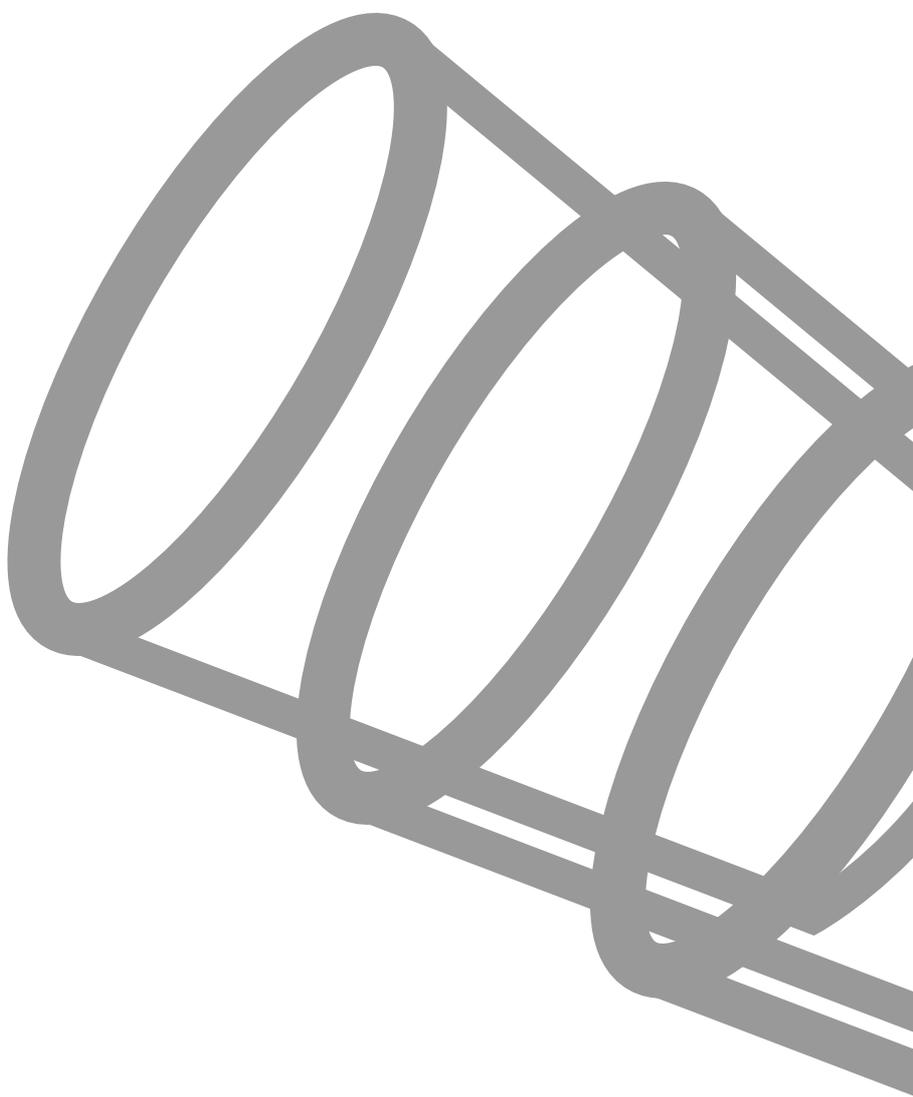
<sup>80</sup> Intermón Oxfam, “Moda que aprieta. La precariedad de los trabajadores de la confección y la responsabilidad de las empresas”, febrero de 2004.

<sup>81</sup> Citado en Carolina Fernández, “Comercio a cualquier precio”, mayo de 2004 (ver: [www.revistafusion.com](http://www.revistafusion.com)).

<sup>82</sup> Mulheres Transgredindo, “Día dos trapos sujos en Zara”, en <http://galiza.indymedia.org>, marzo de 2005.

<sup>83</sup> SETEM, “La responsabilidad de las empresas textiles españolas en las condiciones sociolaborales en los pequeños centros de producción del norte de Marruecos”, marzo de 2002.

afirman apoyar”<sup>84</sup>. En la sección de empleo de la web de la cabecera de empresas nos “invitan” a formar parte de la compañía y aseguran que: “En Inditex nos gustan las personas y por eso tenemos un sitio reservado para ti...” Lo que no dicen es que al parecer consideran que hay personas más personas que otras y que, pese al lujo que se pueda desprender de su tienda en la Quinta Avenida de Nueva York, lo más probable es que tu sitio esté en un sótano inmundo en Arteixo, Tánger o Guangdong.



---

<sup>84</sup> Intermón Oxfam, 2004. *op.cit.*



# 04

## OTRAS PERSPECTIVAS



77

### 04.1

#### EMPRESAS TRANSNACIONALES Y DERECHOS HUMANOS

*Melik Özden\**

Los métodos de trabajo y las actividades de las empresas transnacionales están determinados por la búsqueda del máximo beneficio en un mínimo de tiempo. En la carrera hacia la consecución de este objetivo las ETN emplean todos los medios imaginables a su alcance: desde la promoción de guerras de agresión y conflictos interétnicos por el control de los recursos naturales hasta la corrupción de funcionarios y la violación de los Derechos Humanos.

Tales métodos entran en contradicción con el respeto a los Derechos Humanos (DDHH), incluido el derecho a la autodeterminación de los pueblos y a su propio desarrollo. Pero aunque esta realidad haya provocado la formación de movimientos contestatarios, ni los Estados ni los organismos internacionales han tomado hasta el momento ninguna medida efectiva. Por tanto, el carácter transnacional de las actividades de las ETN y su capacidad para evitar las jurisdicciones nacionales todavía precisa de un marco jurídico internacional eficaz.

Las ETN están sometidas, en principio, al Derecho de un Estado y a la jurisdicción de sus tribunales. Un grupo transnacional no tiene, en tanto tal, una personalidad particular distinta de cada una de las entidades que lo componen, de manera que estas últimas pueden responder de sus actos de forma dispersa y obtener beneficios de los intereses opuestos de los Estados en los que operan.

Para eludir sus responsabilidades, las ETN han recurrido a diferentes prácticas abusivas: transferencia de actividades prohibidas o reglamentadas en un Estado hacia países con una reglamentación menos rigurosa y/u obtención de reglamentaciones lo menos exigentes posible, al amenazar con la deslocalización a los Gobiernos y a los trabajadores; desplazamiento de industrias o actividades peligrosas; desplazamiento hacia países con mano de obra barata y menor protección; fraudes; falsas competencias; redes de influencia; etc.

La enorme masa de capital que concentran las ETN les confiere un poder económico, político, cultural... sin precedentes en la historia. Esta supremacía va acompañada de la perpetración por parte de las ETN de graves y masivas violaciones de DDHH, violaciones que rivalizan con las causadas

---

\* **Melik Özden** es director del Programa Derechos Humanos del Centro Europa - Tercer Mundo (CETIM) y representante Permanente ante la ONU. Este artículo, que ha sido traducido del francés por Aloia Álvarez Feáns, retoma algunas de las cuestiones avanzadas en el cuaderno del CETIM titulado "Sociedades transnacionales y derechos humanos", noviembre de 2005, disponible en tres lenguas (español, francés e inglés) en la web: [www.cetim.ch](http://www.cetim.ch)

## Hacia un marco jurídico internacional de las ETN

por los Estados y que a menudo están asociadas a éstas. Estas violaciones comprenden: los daños medioambientales, el trabajo infantil, la criminalidad financiera, las condiciones laborales inhumanas, la ignorancia de los derechos laborales y sindicales, el asesinato de dirigentes sindicales, la corrupción y la financiación ilegal de partidos políticos, el trabajo forzado, la negación de los derechos de los pueblos, el desvío de las funciones legales de los Estados, las negligencias graves que acarrearán la muerte de miles de personas, etc.

Esta realidad ha alimentado el debate sobre la necesidad de enmarcar jurídicamente las actividades de las ETN a nivel internacional, debate que gira desde los años 70 en torno a varias cuestiones: ¿Hace falta adoptar un código de conducta voluntario o vinculante dirigido a las ETN? ¿Deben igualmente estar incluidas en éste las empresas nacionales? ¿Cómo repartir las responsabilidades entre países receptores de IED y países de origen en el control de las ETN?

Hasta el momento, los mecanismos de la OIT (en concreto, la Declaración de Principios Tripartita sobre las Empresas Multinacionales, 1977) y la OCDE (Principios Rectores para las ETN, 1976) son los más importantes y los más conocidos, pero hay que precisar que son voluntarios y su alcance es muy limitado<sup>85</sup>.

El CETIM, en colaboración con la Asociación Americana de Juristas, ha contribuido a las reflexiones sobre esta materia: ¿De qué manera se puede, en el marco de las normas nacionales e internacionales en vigor, hacer efectivo el marco jurídico de las ETN y sus directivos? ¿De qué manera se les puede sancionar en caso de transgresión de esas normas? ¿Cómo consolidar y desarrollar las normas específicas existentes?

Guiadas por estas reflexiones, las dos ONG contribuyeron a la creación en 1998 de un Grupo de Trabajo sobre las ETN en el seno de la Subcomisión de la Promoción y la Protección de los Derechos del Hombre de la ONU<sup>86</sup>. En 2003, la Subcomisión adoptó un Proyecto de normas sobre la responsabilidad en materia de Derechos Humanos de las ETN y otras empresas, elaborado por este grupo. Fruto del consenso, este proyecto comporta, evidentemente, ciertas lagunas. A pesar de que mencione algunos mecanismos para su puesta en marcha, su conceptualización no se ha formalizado, por lo que no puede ser operativo por el momento. Sin embargo, constituye un conjunto de normas completo que ayudará, sin duda, a que los Estados clarifiquen sus obligaciones y a establecer normas vinculantes para las ETN en sus legislaciones.

## Posición de la CDH y de la patronal

De todas maneras, la Comisión de los Derechos del Hombre (CDH), sumisa a la presión de la patronal, ha esquivado este debate. A través de la Organización Internacional de Empleadores (OIE) y la Cámara Internacional de Comercio se ha opuesto a la elaboración del proyecto, apoyándose en distintos argumentos, a saber:

<sup>85</sup> Por otro lado, el Consejo Económico y Social de la ONU (ECOSOC) creó en su seno en 1974 la Comisión de Empresas Transnacionales y el Centro sobre las Empresas Transnacionales con el mandato de elaborar un código de conducta que regulase sus actividades.

<sup>86</sup> Resolución titulada: "Rapport entre la jouissance des droits économiques, sociaux et culturels et du droit au développement et les méthodes de travail et activités des sociétés transnationales" (E/CN.4/Sub.2/RES/1998/8).



- Las normas perjudicarían los proyectos de inversión, sobre todo en los países del Sur.
- El Global Compact, asociación voluntaria de ETN con la ONU, ya es un instrumento suficiente.
- A las ETN no les conciernen los Derechos Humanos, es deber de los Estados respetarlos. ¡La adopción de las normas significaría “privatizar” (sic) los Derechos Humanos!

Con respecto a estas argumentaciones, algunos apuntes. Primero, los ejemplos demuestran que las inversiones de las ETN son efímeras, no corresponden a las necesidades de las poblaciones locales y/o son perjudiciales para la salud y el medio ambiente.

Segundo, el Global Compact, lanzado con gran pompa por el Secretario General de la ONU, Kofi Annan, en julio de 2000, prevé el compromiso de las ETN –sobre una base voluntaria– a respetar diez principios en relación con los DDHH, las normas laborales y ambientales y la corrupción. Pero este proyecto de acuerdo no se inscribe en ningún marco jurídico claro ni describe los medios y potestades que se tienen en cuenta para verificar el respeto por parte de las ETN de los compromisos que quisieran asumir. El Global Compact parece estar destinado, fundamentalmente, a ofrecer a las ETN signatarias (a menudo acusadas de violaciones de DDHH), un instrumento para mejorar su imagen ante la opinión pública.

En cuanto al tercer punto, las ETN no están por encima de las leyes. Aunque sólo los Estados estén sujetos al Derecho Internacional, las ETN están obligadas también a respetarlo, según se desprende de la Declaración Universal de los Derechos Humanos<sup>87</sup>.

Aunque los argumentos de la patronal se caen ante un análisis certero de la realidad, la abrumadora mayoría en la CDH es sensible a sus tesis y privilegia los intereses de las elites de sus países en detrimento del interés general de sus conciudadanos.

## Conclusiones

Para concluir debemos recordar tres cosas. Primera, las normas de la Subcomisión no están completamente “enterradas”, dado que son utilizadas por muchas ONG e incluso ciertas empresas. Esas normas están siendo testadas actualmente en empresas de diferentes sectores con el objetivo de “mostrar cómo los derechos humanos pueden ser puestos en práctica”<sup>88</sup>. Segunda, la Asamblea General de la ONU ha decidido recientemente crear un Consejo de Derechos Humanos para reemplazar a la Comisión. Dado que su puesta en marcha llevará cierto tiempo, ignoramos por el momento el tratamiento que dará a la cuestión de las ETN. Tercera, de todas maneras, aunque se adopten mejores textos, la movilización por su respeto y su aplicación sigue siendo fundamental.

A pesar de las fuertes presiones de la patronal y la falta de voluntad política de los Estados para crear un marco jurídico vinculante a nivel internacional, no hay que rendirse. Hace falta proseguir con el trabajo y la movilización, pues se trata del respeto a los Derechos Humanos y los principios democráticos.

---

<sup>87</sup> Ver Artículo 30.

<sup>88</sup> Esta experiencia la manejaba la “Iniciativa para los Líderes de Negocios sobre los DDHH” y se prolongó hasta diciembre de 2006.

## 04.2

### LA EMPRESA SENTIMENTAL

Isidro Jiménez y María González\*

80

A toda página en una revista, la imagen muestra una chica con el secador eléctrico en la mano y el suelo de la habitación tomado por plantas: "Cada vez que uses el secador, un prado se llenará de flores", dice el eslogan de este anuncio de Iberdrola. A un grupo de alumnos y alumnas de secundaria, con los que estamos haciendo un taller, les toca analizarlo. Probablemente, pocas veces antes hayan tenido que reflexionar sobre un anuncio y según pasan los minutos, el eslogan parece más ridículo. "Yo creo que miente", concluye tímidamente uno.

¿Cómo es posible que nos hayamos acostumbrado a identificar a las grandes compañías eléctricas con lo ecológico cuando en realidad los impactos ambientales que producen son cada vez mayores? Lo que no dice el anuncio del nuevo producto "Energía verde" de Iberdrola es, por ejemplo, que sigue siendo la compañía española que más energía nuclear produce. En Chile, las severas restricciones de abastecimiento energético han generado un debate sobre la polémica construcción de nuevas centrales hidroeléctricas, dadas sus secuelas ambientales y sociales. Mientras, la filial de Endesa en el país, Chilectra, difunde un anuncio con un joven rodeado de multitud de lámparas encendidas: "Ahora podrás encenderlas todas al mismo tiempo", asegura. La imagen de la empresa globalizada se adapta a cada mercado, es capaz de pasar por austera en los países más concienciados a la vez que anima a despilfarrar en aquellos en los que está creciendo la demanda.

En esta industria de la construcción empresarial de apariencias y de imágenes mediatizadas, las pioneras fueron las marcas globales, valoradas en cifras tan astronómicas que algunas superan en mucho el PIB de decenas de países. Así, Coca-Cola es la juvenil "chispa de la vida" mientras es acusada de participar en asesinatos de sindicalistas colombianos o de agotar pozos de agua en la India<sup>89</sup>.

El eslogan de Nestlé, "Good food, good life", no parece muy coherente con los más de veinte años de demandas que ha recibido la compañía por inundar con sucedáneos de leche materna los mercados de los países más empobrecidos, desoyendo incluso a la OMS<sup>90</sup>. BMW nos enseña en cada anuncio el placer de conducir (que no el de transportarse) por carreteras solitarias en lugares mágicos, pero no explica que el automóvil es el modelo de transporte más insostenible, la causa de 15 muertes y 73 heridos graves cada día sólo en el Estado español<sup>91</sup> y el origen directo de casi un 30 por ciento de las emisiones de gases de efecto invernadero que provocan el cambio climático<sup>92</sup>. Mientras, los bancos muestran su acción solidaria con el llamado "Tercer Mundo" cuando en realidad son los primeros en especular en las bolsas internacionales, prestar dinero para el comercio de armas o proteger el capital de las empresas que esquilman los recursos naturales y la mano de obra de los países más pobres.

---

\* Isidro Jiménez y María González forman parte de ConsumeHastaMorir - Ecologistas en Acción.

<sup>89</sup> Joe Zacune, *Coca-Cola: El informe alternativo*, War on want, marzo de 2006.

<sup>90</sup> Informe de IBFAN - Red Internacional de Grupos Pro Alimentación Infantil titulado "Violando las reglas, eludiendo las reglas", que se basa en el Código Internacional de Comercialización de Sucédáneos de la Leche Materna de la Organización Mundial de la Salud.

<sup>91</sup> Datos de la Dirección General de Tráfico (2005).

<sup>92</sup> Datos de Ecologistas en Acción (2006) sobre las emisiones de CO<sub>2</sub> en el Estado español.



## Crear, pulir y abrillantar

Las técnicas empresariales de comunicación han conseguido hacer pasar por abanderadas del progreso social y del respeto ambiental a las multinacionales que más fomentan el actual modelo de sobreproducción y sobreconsumo, depredador y despilfarrador de los recursos naturales y causante de las crecientes desigualdades tanto en países del Norte como del Sur. Y sin embargo, no hay mucho secreto en ello.

Se trata de invertir gran cantidad de dinero en comunicación con el fin de crear, pulir y abrillantar la imagen deseada, convencidas las empresas de que una imagen de compromiso ambiental y social permite hacerse con “nichos” de mercado cada vez más importantes y facilitar su expansión frente a la competencia.

La edad de la imagen, desarrollada a través de los medios de comunicación durante buena parte del siglo XX, ha posibilitado un modelo de consumo arropado por la comunicación comercial y la estimulación del consumidor a través de los múltiples canales con los que interacciona cada día. En este proceso, el lenguaje audiovisual ha ido marcando el rumbo de las nuevas formas de comunicación y es el referente mediático de las próximas versiones de los aparatos de consumo (teléfono móvil multimedia, ordenador portátil como consola de video...)

En espacios televisivos patrocinados por productos de belleza nos asomamos a la vida de gente que jamás conoceremos (pero no hay tiempo para relacionarnos con nuestros vecinos), los sucesos del periódico gratuito dramatizan los peligros de nuestro entorno (pero nos aislamos en vez de luchar por nuestro espacio público), vemos y leemos las noticias para comprender mejor un mundo globalizado y complejo (y sin embargo, esos contenidos son filtrados y recortados sistemáticamente por intereses ideológicos y políticos).

Esta realidad mediática se construye fundamentalmente a base de distancia, la que nos separa a los telespectadores de la noticia. Durante 3:45 horas al día<sup>93</sup>, entre el sofá del televidente y su televisión se va moldeando un espacio a base de estereotipos, aspiraciones de clase, líderes de opinión y multitud de pautas de socialización. Esta distancia no sustituye nuestro entorno no virtual, pero son las herramientas que terminamos utilizando para entenderlo.

## El espejo convexo

Mientras, los medios de comunicación, cada vez menos dispuestos a mediar que a construir, han encontrado la razón definitiva de la que dependen las audiencias. La publicidad, única forma de comunicación verdaderamente rentable, dejó de ser una anécdota en el intermedio de cualquier película televisada y ahora se hace imprescindible para mantener la emisión de programas de televisión; antes era un subproducto comercial, ahora es un protagonista más de los contenidos televisados y el motivo de lujosos festivales al estilo Hollywood. Ahora que la publicidad también está disponible en colecciones de DVD en tu kiosco más cercano y es capaz de crear eventos, festivales y películas, de eliminar revistas y programas de radio o de censurar noticiarios, parece que ya no está tan sólo interesada en vender productos.

---

<sup>93</sup> Hábitos del telespectador español en el Estudio General de Medios (2005) de la AIMC.

Desde la industrialización y con la llegada de un gran mercado de productos y técnicas avanzadas de fabricación, la publicidad adoptó un papel central en la estimulación del consumo. La competencia entre anunciantes por hacer más eficaces sus mensajes comerciales, intentando distinguirse del resto, disimula la sorprendente homogeneidad ideológica que une a todos los anuncios. Los códigos éticos, usos y costumbres, modas y modelos que transmiten los anuncios, conforman en definitiva todo un imaginario social, un espejo que refleja una imagen con rasgos comerciales de lo que somos o debemos llegar a ser.

Ese sistema de representaciones funciona como una lente convexa, exagerando lo que los productos anunciados pueden ofrecernos a la vez que se ponen de manifiesto nuestras carencias. La repetición constante de estas pautas, institucionalizadas a través del lenguaje comercial y sus métodos de difusión, termina construyendo una imagen deformada de nuestras necesidades y del papel del consumo, el camino con el que parece que siempre debemos satisfacerlas.

En este proceso se genera una inevitable culpabilización del consumidor, que por definición no puede alcanzar los modelos que la publicidad presenta. La homogeneidad de las cocinas, los coches y la ropa de la publicidad es además dinámica, cambiante en cada etapa comercial, gracias a las modas y su aplicación a cualquier objeto de consumo (incluida la alimentación, la salud o las relaciones afectivas).

La última campaña de productos de belleza e higiene Dove se basaba en mostrar “mujeres normales” en vez de modelos con cuerpos esculturales, pero a pesar de la insistente aclaración, los anuncios televisivos terminaban alternando mujeres un poco más gorditas (y sin embargo dentro de los cánones de belleza) con primeros planos de los mismos cuerpos imposibles de siempre. Ni siquiera cuando se lo propone, la publicidad es capaz de evitar reflejar una imagen deformada por sus intereses comerciales.

La lente convexa de las multinacionales proyecta una imagen preparada minuciosamente, por un lado, idolatrando el poder de la empresa globalizada (su presencia internacional, su capacidad de emplear multitud de trabajadores...); por otro, insistiendo en la cercanía al cliente, supuestamente concebida para satisfacer las necesidades específicas de cada uno de ellos.

Así que el resultado es un conjunto de técnicas comunicativas apoyadas en minuciosos estudios sociológicos y psicológicos, que delimita cada segmento social de consumidores y que se extiende hasta cubrir el más mínimo detalle del acto de consumo. Por ello, la publicidad actual no entiende de ideologías, se hace homófoba cuando hace falta o feminista convencida si viene a cuento. Y sobre todo, la publicidad actual ya no se conforma sólo con vender productos. Se ha adaptado, una vez más, a las necesidades de las grandes empresas que recurren a ella, y les ha ofrecido como resultado la logotecnia, un conjunto de técnicas de marketing y publicidad especializadas en hacer irrelevantes a los productos cuando están firmados por la marca adecuada.

## **Logotecnia**

Explica Naomi Klein en su obra *No Logo* que la fabricación de productos es hoy un proceso engorroso que las empresas intentan subcontratar y externalizar para evitar gastos y esfuerzos. Los países del Sur, y sobre todo algunas zonas de gran actividad productiva, como Honk Kong,



México, China o Indonesia, son el agente productivo ideal: mano de obra barata y desregulada, materia prima y energía a precios sin competencia. Así, muchas empresas prefieren dedicar casi todos sus esfuerzos a crear la marca, más rentable en esta edad de la imagen.

La publicidad de la época "Logo" abandonó todo resquicio de función informativa y se ha especializado en la comunicación emocional. Sólo así es posible que multitud de jóvenes se tatúen el logo de Nike en su cuerpo, que la competencia entre Coca-Cola y Pepsi en EE UU dé origen a apasionadas discusiones entre sus seguidores o que las empresas de hidrocarburos pasen por ser el símbolo del ecologismo.

El lenguaje audiovisual ofrece sobradas herramientas para hacernos sentir simpatía, admiración o adoración por una marca y todo lo que ésta se ha esforzado en representar. La multinacional extiende gracias al libre tránsito del mercado (que no de las personas) su imagen, aprovechando este lenguaje de alto contenido emocional que pide un compromiso con el cliente más allá de la compra diaria. Decía Phil Knight, presidente de Nike, que durante años su empresa había creído "ser una empresa productora", así que "dedicaba todo su esfuerzo a diseñar y a fabricar productos". Pero ahora han comprendido que el papel de su empresa y sus productos ya no son la satisfacción de una demanda, son el "instrumento más poderoso de marketing"<sup>94</sup>.

Y sin duda, es rentable tanto lavado de imagen, porque el consumidor crítico selecciona los productos que consume atendiendo también a la calidad, el origen, el modo de producción... mientras, el cliente fiel a la marca, sencillamente compra. La multinacional quiere dejar de ser una empresa de productos y se ha especializado en los afectos, anhelos y pasiones humanas. Al fin y al cabo, son los principales valedores de un sistema de consumo que intenta dar respuesta a través del mercado de bienes a buena parte de los clásicos interrogantes humanos. La empresa sentimental defiende en cada anuncio publicitario que nos ha llenado los estantes del supermercado con razones para vivir.

---

<sup>94</sup> Citado en: Naomi Klein, *No logo. El poder de las marcas*. Barcelona, Paidós, 2001.

## 04.3

### RESISTENCIAS FRENTE A LAS MULTINACIONALES

Ángel Calle\*

Si en algo coinciden las diferentes visiones que se ofrecen de la mundialización capitalista, es en señalar el papel preponderante que en ella juegan las compañías transnacionales<sup>95</sup>. Y en ello también están de acuerdo las afectadas y los afectados que desde diversas perspectivas y en diferentes partes del planeta critican, y en ocasiones se rebelan, contra el cómodo caldo de cultivo en el que se reproducen y desde el que mercantilizan, conquistando o corroyendo, bases fundamentales para la vida de los seres humanos.

De esta manera, al mismo tiempo que la mundialización de las transnacionales avanza, alienta la construcción de descontentos y de resistencias sociales, y en algunos casos, razones para potenciar llamamientos amplios y radicales como el de Bamako que, a diferencia de antaño, apuntan hacia la innovación de nuevas formas de concebir la democracia, muy en la línea de las voces que surgieron en Chiapas en 1994.

Un examen de las iniciativas que en la actualidad tienen en la crítica de las multinacionales su razón de ser, nos lleva a proponer su clasificación en tres grandes grupos, cada uno con su dinámica de funcionamiento, de coordinación, y también “su público”.

#### Nuevos frentes de solidaridad internacional

- **Contra la explotación.** El mercado global crea nuevos nichos de explotación local, sobre todo en los países empobrecidos. A su denuncia acudirán sectores del espacio de las ONG de sensibilización política o de cooperación al desarrollo más críticas. La crítica de la red global de maquilas es uno de los objetivos en campañas como Ropa Limpia, en el Estado español articulada en torno a Setem; o la campaña sobre el cultivo del algodón y la industria textil en el mundo, de IDEAS. En un plano internacional contamos con ONG como Global Exchange o Rugmark, contra las maquilas y el trabajo infantil o con experiencias como La Marcha Global contra el Trabajo Infantil centrada en el tema del cacao. También son referentes y tienen múltiples expresiones, las campañas contra multinacionales como Nike o contra las transnacionales de comida rápida (Taco Bell, McDonald's)<sup>96</sup>.
- **Contra el poder global.** Apoyándose en estos nuevos movimientos globales, han surgido espacios que entrelazan campañas y denuncias en torno a las multinacionales, la deuda externa y la deuda ecológica. Sería el caso de ¿Quién debe a quién? o de Ripsol 2006, Contrajunta de Afectados. También las guerras y las ocupaciones militares han supuesto un acicate para iniciativas de boicot frente a países (Estados Unidos, Israel) o frente a compañías. Y sin duda los Observatorios

---

\* **Ángel Calle** ha publicado el libro *Nuevos movimientos globales*, Madrid, Editorial Popular, 2006. El autor quisiera agradecer el apoyo recibido para la realización de este trabajo de Rafael García (Observatorio de las Corporaciones Transnacionales de IDEAS) y de Toni Verger y David Llistar (Observatorio de la Deuda en la Globalización).

<sup>95</sup> Ver trabajos de Eric Toussaint, *La bolsa o la vida. Las finanzas contra los pueblos*, Donostia-San Sebastián, Tercera Prensa-Hirugarren Prentsa, 2001 y de Manuel Castells, *La era de la información*, Madrid, Alianza, 2001. Ramón Fernández Durán, *Capitalismo (financiero) global y guerra permanente*, Barcelona, Virus, 2003.

<sup>96</sup> Ver los boletines del Observatorio de las Corporaciones Transnacionales de IDEAS.

Internacionales de Multinationales han sido un dinamizador sensibilizador de estas protestas frente a las transnacionales.

## El sindicalismo alternativo

- El sindicalismo social. Es el caso de resistencias locales a la privatización, promoviendo en muchos casos la autogestión, y que lleva a la cooperación entre ciudadanos, sindicatos alternativos, y en algún caso a recibir apoyo de instituciones locales. Ejemplos de ello son las batallas por la gestión del agua o los servicios públicos acosados por las políticas de privatizaciones. También podríamos incluir aquí las redes que tratan de trascender el sindicalismo clásico y que se enfrentan a la deslocalización de empresas<sup>97</sup>.
- Iniciativas contra la precariedad global. Los Maydays que desde hace algunos años vienen celebrándose en ciudades como Milán, Barcelona, Dublín o Sevilla tratan de encontrar, impulsándose en redes del mundo de la autonomía o de los centros sociales, un espacio en el que afectadas y afectados por la precariedad vital encuentren sus formas de expresión<sup>98</sup>. A destacar también, la lucha estatal desde sindicatos alternativos frente a sectores especialmente afectados por la precariedad en nuestros entornos, caso de las campañas de CGT frente a las empresas de telemarketing o de la CNT en torno a Mercadona.

## Agroecología y redes alternativas de economía

- La lucha contra los transgénicos. Movimientos sociales, ecologistas y ciudadanas en general han protagonizado acciones y campañas contra multinacionales como McDonald's o KFC que fomentan la alimentación de animales en base a organismos genéticamente modificados.
- La soberanía alimentaria. Redes como Vía Campesina o campañas del tipo No te comas el mundo ofrecen información sobre procesos de producción en el mercado global que suponen un empobrecimiento de las personas y un menor acceso a recursos, aparte de ser modelos de producción no sostenibles en el medio plazo.
- Redes agroecológicas y de economía alternativa. Cooperativas de consumo, formas de producción agroecológicas e iniciativas de economía alternativa (banca ética, comercio justo) vienen siendo iniciativas muy presentes entre los nuevos movimientos globales. Son en sí mismas un desafío al control que las multinacionales ejercen sobre nuestras relaciones económicas y de producción y consumo de alimentos<sup>99</sup>.

Estas redes y sus propuestas de desafío frente al poder fuerte y suave de las multinacionales se encuentran entrelazadas a través de las nuevas dinámicas que se desarrollan desde los nuevos movimientos globales, si bien de manera difusa y bastante frágil por lo general. De ahí que su impacto haya que cifrarlo más en términos simbólicos (desgaste de la imagen o de la legitimidad

---

<sup>97</sup> Por ejemplo la red creada en Cataluña sobre este tema, ver: [www.moviments.net/xarxacontratancaments](http://www.moviments.net/xarxacontratancaments).

<sup>98</sup> Ver: [maydaysur.org](http://maydaysur.org)

<sup>99</sup> Para un análisis de iniciativas de corte agroecológico, ver el trabajo de Daniel López García y J. Ángel López López, *Con la comida no se juega. Alternativas autogestionarias a la globalización capitalista*, Madrid, Traficantes de sueños, 2004. Sobre iniciativas de economía alternativa consultar [www.reasnet.com](http://www.reasnet.com)



de actores transnacionales, experimentación con una nueva cultura de protesta y de propuesta) que materiales (las alternativas en marcha son muy minoritarias y las agendas políticas apenas han variado).

## Retos

86

En nuestros días, la colonización vital “obliga” a reflexiones y planteamientos vitales para desafiar poderes globales. Y la problematización de los alimentos made in multinacionales o de la falta de servicios que pululan en los imaginarios como derechos y conquistas sociales “básicos” (ej. educación, agua) pueden conducir a una crítica legible y cotidiana del modelo productivo de dichas empresas, en un hábitat local en el que re-tejer relaciones sociales de apoyo (político, económico, afectivo), horizontales y creativas, y por ende, capaces de remontarse a una crítica global y estable sobre la falta de democracia con que nos obsequian las transnacionales.

Ante la magnitud y complejidad de los cambios sociales, las alternativas emancipadoras demandarán respuestas y modelos de vida capaces de aprender constantemente, de albergar y combinar diferentes visiones en su seno, de interrelacionar saberes (más ancestrales, emocionales y ligados a un contexto) y conocimientos (más técnicos, racionales y generales), de promover circuitos cortos de reproducción (política, social, económica, agro-alimentaria, etc.) sin olvidar con ello la necesidad de crear paraguas globales contra poderes fuertes y suaves que actúan contra una democracia real. Ello lleva a plantear la necesidad de retroalimentaciones, si no de simbiosis estables, entre proyectos como el de la agroecología social y la democracia radical<sup>100</sup>.

Naturalmente, estas experiencias corren también el peligro de agotarse en terrenos singulares, locales, temáticos o dar pie a iniciativas “perversas”. En ocasiones pueden acentuar dinámicas capitalistas (productos “saludables” y gestiones privadas por parte del gran mercado), individualismos (mi problema, mi búsqueda estrictamente personal), respuestas de valores fuertes (nacionalismos auto-referentes y excluyentes, patriarcados organizativos y “verdes”, proteccionismos frente a lo que “viene de fuera”) o hacer de la creación de condiciones para cambios de mayor calado un símil descafeinado de rebeldías totales y vitales (otro signo posmoderno sin contenido real, como la publicidad de zumo de naranja sin naranja).

Cabría por tanto esperar que, como mejor antídoto frente a tragedias repetidas a la hora de hacer frente al poder global de las multinacionales, y de otros ejes de dominación, surgieran experiencias y se acumularan desde ellas saberes que tuvieran también una raíz y unos objetivos globales. Esto es, aun asentándose en espacios que enredaran de forma crítica y concreta (en torno a una situación, un contexto o un problema) la tríada producción-hábitat-sociabilidad (base de lazos e identidades sociales “ciudadanas”), mantuvieran una retroalimentación comunicativa y de protesta con esferas mundiales y con otras dimensiones conflictivas de nuestra vida. O al revés, que desde redes de carácter global se incluyeran, como pilar en sus dinámicas de protesta y de reproducción, asientos locales y vitales que demandaran y pusieran en pie otros mundos.

---

<sup>100</sup> Para una interesante reflexión entre democracia y ecología, consultar el trabajo de Ezio Manzini y Jordi Bigues, *Ecología y democracia. De la injusticia ecológica a la democracia ambiental*, Barcelona, Icaria, 2000.



## 04.4

### LOS TRIBUNALES PERMANENTES DE LOS PUEBLOS: UNA EXCUSA PARA DENUNCIAR A LAS MULTINACIONALES

*Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro\**

El Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP), que tuvo su origen con los llamados “Tribunales Russell” sobre Vietnam (1966-1967) y sobre las dictaduras en América Latina (1974-1976), se constituyó formalmente en 1979. Está integrado por un amplio número de miembros nombrados por el Consejo de la Fundación Internacional Lelio Basso por el Derecho y la Liberación de los Pueblos, y su función es calificar en términos de derecho y hacer visibles aquellas situaciones en que se planteen violaciones masivas de los derechos fundamentales de la humanidad que no encuentren reconocimiento ni respuesta en las instancias oficiales. De alguna manera, se puede decir que representa la conciencia ética de los pueblos.

87

Hasta la fecha, el TPP se ha reunido en más de una treintena de ocasiones para juzgar hechos acaecidos en muchos países. A lo largo de todas estas sesiones, el Tribunal Permanente de los Pueblos ha acompañado las luchas de los pueblos en la defensa de sus derechos fundamentales, juzgando simbólicamente desde situaciones de genocidio hasta las que han tenido que ver con instituciones financieras internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, pasando por hechos relacionados con la negación de la autodeterminación, las invasiones extranjeras y la destrucción del medio ambiente.

En la actualidad, hay que destacar las sesiones que se están llevando a cabo contra las empresas transnacionales por los efectos de sus actividades en América Latina. En este sentido, durante 2007 se han venido celebrando audiencias específicas sobre las multinacionales en Colombia y Nicaragua, y para el próximo el año ya se está preparando una sesión más amplia y general que se realizará en Perú.

#### Las audiencias sobre las multinacionales en América Latina

Hace dos años, el Tribunal Permanente de los Pueblos se puso en marcha en Colombia con objeto de analizar y documentar los casos de violaciones de los derechos humanos relacionados, de manera directa o indirecta, con las operaciones de las corporaciones transnacionales en el país. Desde la primera sesión, que tuvo lugar en abril de 2006, hasta la sesión final, que se celebrará en julio de 2008, se habrá juzgado a las compañías multinacionales que están presentes en el país con el conflicto armado más antiguo de América Latina según sus sectores de actividad: alimentación, minería, biodiversidad, petróleo, servicios públicos, pueblos indígenas y audiencia deliberativa final<sup>101</sup>. Entre las decenas de empresas que han sido acusadas de tener graves impactos sociales, culturales y ambientales se encuentran, por ejemplo, Coca-Cola, AngloGold, Nestlé, Unión Fenosa, Drummond, Monsanto, Chiquita Brands y Aguas de Barcelona.

---

\* **Juan Hernández Zubizarreta** es miembro de HEGOA, Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea, y **Pedro Ramiro** es miembro del Observatorio de Multinacionales en América Latina.

<sup>101</sup> Más información sobre las sesiones del TPP - Capítulo Colombia en [www.tppcolombia.info](http://www.tppcolombia.info)

En agosto de 2007 tuvo lugar una sesión del TPP – Capítulo Colombia dedicada a juzgar simbólicamente a tres multinacionales petroleras: la inglesa BP, la estadounidense Oxy y la española Repsol YPF. En dicha audiencia tomaron la palabra miembros de diversas asociaciones, investigadores sociales, juristas, sindicalistas, ecologistas, documentalistas, defensores de los derechos humanos y personas afectadas por la presencia de los campos petroleros en su territorio. Y todas ellas coincidieron en acusar a las citadas corporaciones de contribuir a la destrucción ambiental, al desplazamiento de diferentes poblaciones indígenas y a la persecución y el hostigamiento a las organizaciones sociales que se oponen a las actividades petroleras.

En la audiencia de Bogotá se pudo recopilar mucha información sobre las actividades de la empresa española Repsol en Colombia. Sobre todo, en lo que se refiere al departamento de Arauca, fronterizo con Venezuela y el lugar donde esta compañía ha centrado sus actividades, ya que está presente en casi todos los campos que cubren la región. Como, por ejemplo, en el citado Caño Limón, en el que, por su participación del 35 por ciento, Repsol ha adquirido una corresponsabilidad en crímenes de lesa humanidad al prestar apoyo al ejército norteamericano y financiar a unidades militares que acumulan denuncias en materia de derechos humanos. O también en la zona del pozo Capachos, que, después de que Repsol anunciara la existencia de crudo en 2002, sufrió el auge del paramilitarismo en los dos años siguientes y vio cómo la región batía todos los registros de asesinatos y violaciones a los derechos humanos de toda Colombia... Y, en 2005, tras el incremento de los crímenes contra la población civil y de los niveles del desplazamiento forzado, Repsol comenzó a producir petróleo. Por último, qué decir del campo Catleya, en el que Repsol está tratando de asegurarse nuevas reservas de hidrocarburos crudo sin tener en cuenta que esa área de exploración se superpone con resguardos indígenas u'was.

En definitiva, como se encargaron de recordar varios testigos, la represión a las organizaciones sociales y a la población civil fue muy fuerte en Arauca, Casanare, Santander y, en resumen, en todas las áreas de interés para las compañías petroleras. Y, en todo ello, “la responsabilidad es compartida entre las multinacionales petroleras y el Estado colombiano”, como afirmó otra persona ante el tribunal. De lo que se trata es de que, como recoge la sentencia final, “el tribunal considera que hay fundamentos razonables para calificar una gran cantidad de los actos concretos de asesinato, masacre, tortura, desplazamiento forzoso de población y persecución, que le han sido presentados, como crímenes de lesa humanidad, en la medida en que han sido cometidos de manera sistemática y generalizada, contra una población civil”.

En esta misma línea, siguiendo la idea de llevar ante los tribunales de los pueblos a las empresas transnacionales por los efectos de sus operaciones en países de América Latina, en octubre pasado se celebró en Managua una sesión del TPP dedicada a la compañía Unión Fenosa. Y es que, como se expone en la sentencia final del tribunal, “la transnacional ha violado el marco jurídico institucional, constitucional y la normativa internacional, auxiliándose con los co-actores nacionales, quienes también son responsables. Ello deriva en la violación de los derechos humanos de la mayoría de los y las nicaragüenses”.

Durante este juicio simbólico, se analizó como las operaciones de Unión Fenosa en Nicaragua comenzaron en el año 2000, cuando se le otorgó la concesión de la distribución y comercialización de energía eléctrica para un plazo de treinta años. Desde entonces, la población nicaragüense ha visto cómo, bajo el argumento de que la empresa tenía pérdidas, Unión Fenosa empezó a cometer



irregularidades y a no pagar a las generadoras, que, a su vez, han dejado de suministrar electricidad. Y, como sucede habitualmente, ha sido la mayoría de la población, que se ha quedado sin suministro eléctrico, la que ha sufrido los perjuicios de los permanentes racionamientos. Además, se pudo constatar la ausencia de inversión en el mantenimiento de la red de distribución eléctrica y del alumbrado público, la ausencia de atención a los pobladores de asentamientos que llevan años solicitando ser legalizados, la reducción de la presencia de la compañía en las zonas rurales como parte de su política de ahorro de costos...

Los diferentes testigos expusieron de forma detallada sus casos ante el tribunal, que pudo tener constancia así de que Unión Fenosa ha cometido repetidos abusos sobre los usuarios del servicio eléctrico: desde el incremento injustificado de las facturas hasta los allanamientos de morada con cambio de medidor incluido sin autorización del usuario. Y eso por no hablar de la política laboral de la multinacional española, cuya estrategia de reducción de costos generó más de 400 despidos a raíz de su llegada al país, además de recurrir a las subcontratas y hostigar a los sindicatos.

Y, por si todo esto fuera poco, para el próximo año se está preparando actualmente lo que será la Cumbre de los Pueblos, que se celebrará en Lima en mayo de 2008 coincidiendo con la cumbre de Jefes de Estado de la Unión Europea, América Latina y el Caribe. Dentro de las actividades previstas en la Cumbre de los Pueblos, se incluye una sesión del TPP dedicada a las empresas multinacionales europeas presentes en aquella región, para juzgarlas por las consecuencias de sus operaciones sobre el medio ambiente, los pueblos indígenas y los derechos humanos. Este evento, que se encuentra organizado por la Red Birregional Europa - América Latina y el Caribe Enlazando Alternativas servirá para seguir construyendo un puente de solidaridad entre las resistencias a uno y otro lado del océano<sup>102</sup>.

## Una herramienta para globalizar la solidaridad

Las sentencias y el proceder de los Tribunales Permanentes de los Pueblos nos da pie, tanto a las redes de solidaridad internacional como a los movimientos sociales, a reflexionar sobre los procesos de resistencia contra las grandes corporaciones.

En primer lugar, llevar a cabo audiencias del TPP nos permite visibilizar la hipocresía con que actúan Gobiernos y empresas transnacionales. Porque estas últimas defienden sus intereses con un Derecho Comercial Global que se encuentra diseñado a su medida. Y actúan de acuerdo a unas reglas económicas que, bajo la máscara de la legalidad internacional, imponen beneficios para unos pocos, mientras ignoran y destruyen los convenios sobre los derechos humanos. Así, la Responsabilidad Social Corporativa, los Códigos de Conducta, las buenas prácticas empresariales y el marketing solidario son desenmascarados, con lo que la cosmética deja paso a lo realmente existente.

Además, los Tribunales de los Pueblos muestran cómo los Gobiernos de los países periféricos se sometieron a las imposiciones neoliberales, para lo cual aceptaron los chantajes del FMI y del BM, desregularizaron los derechos sociales, privatizaron sus empresas estatales y los servicios públicos y, por decirlo de manera sencilla, reformaron el Estado. En los años noventa, los gobernantes

---

<sup>102</sup> Esta red, que surgió hace tres años y medio, se arma en torno a tres ejes de trabajo: acuerdos de libre comercio, integración regional y empresas transnacionales. Más información en [www.enlazandoalternativas.org](http://www.enlazandoalternativas.org)

ultraliberales y corruptos de muchos países de América Latina fueron unos alumnos aventajados a la hora de firmar cheques en blanco a favor de las multinacionales. Y, por su parte, los Gobiernos de los países donde las corporaciones tienen su sede matriz han demostrado que se identifican al cien por cien con sus empresas multinacionales: las apoyan política y económicamente y defienden sus privilegios en las instituciones internacionales, dejando de lado los derechos de las mayorías sociales del planeta.

90

Con los Tribunales Permanentes de los Pueblos se pretende contribuir a la construcción de una solidaridad de ida y vuelta entre los hombres y las mujeres del Norte y del Sur. Y es que las sesiones son rigurosas, estudian los hechos, analizan las declaraciones y los testimonios... pero no son neutrales, ya que apuestan por el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y por la defensa de los derechos de las mayorías. A través de la utilización de mecanismos jurídicos que cuestionan de raíz el modelo normativo neoliberal y que están al margen de las estructuras de poder, y empleando las convenciones internacionales sobre derechos humanos sin las ataduras que crean los poderes mundiales y políticos, amparan a quienes son castigados y desahuciados por la impunidad con la que actúan las compañías multinacionales. En definitiva, son una forma de globalizar la solidaridad, pues nos sirven para coordinar las luchas y las denuncias.

Por lo tanto, las redes de solidaridad, los movimientos sociales y las organizaciones sindicales tenemos así otra herramienta para globalizar nuestras luchas y derribar sus muros, ya que ir ganando estas pequeñas batallas contra las empresas multinacionales es seguir avanzando poco a poco en la construcción de otro modelo de sociedad. Por eso, ojalá que las próximas ediciones de los Tribunales Permanente de los Pueblos –donde lo deseable sería que los comités de empresa de Repsol, del BBVA, de Iberdrola o de Telefónica se hubieran sumado a esta lucha– sean, sobre todo, un lugar donde podamos encontrarnos todos y todas para continuar con la resistencia frente al poder de las empresas transnacionales.

# RECURSOS

## ENLACES

### Observatorios del Estado español:

- Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL): [www.omal.info](http://www.omal.info)
- Observatorio de la Deuda en la Globalización (ODG): [www.debtwatch.org](http://www.debtwatch.org)
- Observatorio de Corporaciones Transnacionales – IDEAS: [www.ideas.coop](http://www.ideas.coop)
- HEGOA, Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibersitatea: [www.hegoa.ehu.es](http://www.hegoa.ehu.es)
- Comisión de Deuda Ecológica de Ekologistak Martxan: [www.ekologistakmartxan.org](http://www.ekologistakmartxan.org)
- Ecologistas en Acción: [www.ecologistasenaccion.org](http://www.ecologistasenaccion.org)
- 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 (Derechos Económicos Sociales y Culturales): [www.descweb.org](http://www.descweb.org)
- Centro de Investigación e Información en Consumo (CRIC): [www.opcions.org](http://www.opcions.org)
- ConsumeHastaMorir: [www.consumehastamorir.com](http://www.consumehastamorir.com)
- Observatorio de Medio Ambiente GLOOBAL: <http://observatorio.medioambiente.gloobal.net>
- Observatorios de ATTAC Madrid: [www.attacmadrid.org](http://www.attacmadrid.org)

### Observatorios internacionales:

- Bank Track: [www.banktrack.org](http://www.banktrack.org)
- Centre for Research on Multinational Corporations (SOMO): [www.somo.nl](http://www.somo.nl)
- Centro de Documentación e Información sobre Bolivia (CEDIB): [www.cedib.org](http://www.cedib.org)
- Centro de Recursos sobre Empresas y Derechos Humanos: [www.business-humanrights.org](http://www.business-humanrights.org)
- Center for Corporate Policy: [www.corporatepolicy.org](http://www.corporatepolicy.org)
- Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo (CADTM): [www.cadtm.org](http://www.cadtm.org)
- Corporate Europe Observatory (CEO): [www.corporateeurope.org](http://www.corporateeurope.org)
- Corporate Watch: [www.corporatewatch.org](http://www.corporatewatch.org)
- ECA-Watch: [www.eca-watch.org](http://www.eca-watch.org)
- ETC Group: [www.etcgroup.org/es](http://www.etcgroup.org/es)
- Focus on the Global South: [www.focusweb.org](http://www.focusweb.org)
- Fundación Internacional Lelio Basso: [www.internazionaleleliobasso.it](http://www.internazionaleleliobasso.it)
- Global Research: [www.globalresearch.ca](http://www.globalresearch.ca)
- Multinational Monitor: <http://multinationalmonitor.org>
- Observatorio Latinoamericano de Conflictos Ambientales (OLCA): [www.olca.cl](http://www.olca.cl)
- Observatorio Social de América Latina: <http://osal.clacso.org>
- Observatorio Social de Empresas Transnacionales, Megaproyectos y Derechos Humanos: [www.observatoriocolombia.info](http://www.observatoriocolombia.info)
- Observatorio Social: [www.observatoriosocial.org.br](http://www.observatoriosocial.org.br)
- OCDE Watch: [www.oecdwatch.org](http://www.oecdwatch.org)
- Public Services Internacional Research Unit: [www.psiru.org](http://www.psiru.org)
- Social Watch – Control Ciudadano: [www.socialwatch.org](http://www.socialwatch.org)
- Transnational Institute: [www.tni.org](http://www.tni.org)
- Transnationale: <http://es.transnationale.org>
- Worldwatch Institute: [www.worldwatch.org](http://www.worldwatch.org)

## Redes y campañas:

- ¿Quién debe a Quién?: [www.quiendebeaquiien.org](http://www.quiendebeaquiien.org)
- Alianza Social Continental: [www.asc-hsa.org](http://www.asc-hsa.org)
- ATTAC: [www.attac.org](http://www.attac.org)
- BBVA Sin Armas: [www.bbvasinarmas.org](http://www.bbvasinarmas.org)
- Campaña Contra las Grandes Superficies: [www.supermercadosnogracias.org](http://www.supermercadosnogracias.org)
- Campaña de Afectados por Repsol YPF: [www.repsolmata.info](http://www.repsolmata.info)
- Campaña Ropa Limpia: [www.ropalimpia.org](http://www.ropalimpia.org)
- Campañas contra Coca-Cola: [www.cokewatch.org](http://www.cokewatch.org) y [www.killercoke.org](http://www.killercoke.org)
- Council of Canadians: [www.canadians.org](http://www.canadians.org)
- Enlazando Alternativas: [www.enlazandoalternativas.org](http://www.enlazandoalternativas.org)
- Forum Social Mundial: [www.forumsocialmundial.org.br](http://www.forumsocialmundial.org.br)
- Global Exchange: [www.globalexchange.org](http://www.globalexchange.org)
- La Ir-responsabilidad social de Unión Penosa: [www.unionpenosa.org](http://www.unionpenosa.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)
- Oilwatch: [www.oilwatch.org](http://www.oilwatch.org)
- Seattle to Brussels Network: [www.s2bnetwork.org](http://www.s2bnetwork.org)
- Plataforma de Seguimiento a las Industrias Extractivas: [www.extractivas.org](http://www.extractivas.org)
- Stop EPA: [www.stopepa.org](http://www.stopepa.org)
- Tribunal Permanente de los Pueblos – Capítulo Colombia: [www.tppcolombia.info](http://www.tppcolombia.info)
- Vía Campesina: [www.viacampesina.org](http://www.viacampesina.org)

## Instituciones y organismos:

- Agencia Internacional de la Energía (AIE): [www.iea.org](http://www.iea.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)
- Crisis energética: [www.crisisenergetica.org](http://www.crisisenergetica.org)
- Energy Information Administration: [www.eia.doe.gov](http://www.eia.doe.gov)
- Fundación Empresa y Sociedad: [www.empresaysociedad.org](http://www.empresaysociedad.org)
- Global Compact (Pacto Mundial): [www.unglobalcompact.org](http://www.unglobalcompact.org) y [www.pactomundial.org](http://www.pactomundial.org)
- Iberglobal: [www.iberglobal.com](http://www.iberglobal.com)
- Instituto Español de Comercio Exterior: [www.icex.es](http://www.icex.es)
- Observatorio de la Economía Latinoamericana: [www.eumed.net/cursecon/ecolat](http://www.eumed.net/cursecon/ecolat)
- Observatorio Economía Latinoamericana: [www.econolatin.com](http://www.econolatin.com)
- Organización Latinoamericana de la Energía: [www.olade.org.ec](http://www.olade.org.ec)
- Real Instituto Elcano: [www.realinstitutoelcano.org](http://www.realinstitutoelcano.org)
- Secretaría de Estado de Comercio (Estado español): [www.mcx.es](http://www.mcx.es)
- World Business Council for Sustainable Development (WBCSD): [www.wbcd.org](http://www.wbcd.org)
- World Energy Outlook: [www.worldenergyoutlook.org](http://www.worldenergyoutlook.org)

## BIBLIOGRAFÍA

- AGENCIA INTERNACIONAL DE LA ENERGÍA (2006), *Key World Energy Statistics*, París, OCDE.
- ARAQUE, R.A. y MONTERO, M.J. (2006): *La responsabilidad social de la empresa a debate*, Barcelona, Icaria.
- BAKAN, J. (2006): *La Corporación. La búsqueda patológica de lucro y poder*, Barcelona, Volter, Robinbook.
- Balanyá, B.; Doherty, A.; Hoedeman, O.; Ma'anit, A. y Wesselius, E. (2002): , *Europa*, S.A. Barcelona, Icaria.
- BANCO MUNDIAL (2005), *Doing business in 2005: Removing obstacles to growth*, Washington.
- BAUDRILLARD, J. (1974): *La sociedad de consumo*, Barcelona, Plaza&Janés.
- BEDER, S. (2006), «El impacto global de las reformas energéticas», *Anuario de Servicios públicos 2005/6*, Transnational Institute, Amsterdam.
- BLANCO, X. y SALGADO, J. (2004): *Amancio Ortega, de cero a Zara*, Madrid, La Esfera de los Libros.
- BP (2006), *BP Statistical Review of World Energy 2006*, Londres.
- BUADES, J. (2006): *Exportando paraísos. La colonización turística del planeta*, Palma de Mallorca, La Lucerna.
- CALLE, A. (2006): *Nuevos movimientos globales*, Madrid, Popular.
- CASILDA BÉJAR, R. (2002), *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina*, Madrid, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá.
- CASTELLS, M. (2001): *La era de la información*, Madrid, Alianza.
- CEPAL (2006), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2005*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- CHISLETT, W. (2003), *La inversión española directa en América Latina: retos y oportunidades*, Madrid, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos.
- CONO SUR SUSTENTABLE (2006), *Endesa en América Latina: impactos en la matriz energética y la sustentabilidad regional*, Santiago de Chile.
- ESCOLA DE CULTURA DE PAU (2006), *Alerta 2006. Informe sobre derechos humanos y construcción de paz*, Icaria, Barcelona.
- FERNÁNDEZ DURÁN, R. (2006): *El Tsunami urbanizador español y mundial*, Barcelona, Virus.
- FERNÁNDEZ DURÁN, R. (2005), *La compleja construcción de la Europa superpotencia*, Barcelona, Virus.
- FERNÁNDEZ DURÁN, R. (2003): *Capitalismo (financiero) global y guerra permanente*, Barcelona, Virus.
- GAVALDÀ, M. (2006): *Viaje a Repsolandia*, Barcelona, Tútuma Edicions.
- GAVALDÀ, M. (2003), *La recolonización. Repsol en América Latina: invasión y resistencias*, Barcelona, Icaria.
- GIORDANO, E. (2002), *Las guerras del petróleo*, Barcelona, Icaria.
- GUILLÉN, M.F. (2006), *El auge de la empresa multinacional española*, Fundación Rafael del Pino, Madrid, Marcial Pons.
- KLEIN, N. (2001): *No logo. El Poder de las marcas*, Barcelona, Paidós.
- LÓPEZ GARCÍA, D. Y LÓPEZ LÓPEZ, J.A. (2004): *Con la comida no se juega. Alternativas autogestionarias a la globalización capitalista*, Madrid, Traficantes de sueños.
- MANZINI, E. Y BIGUES, J. (2000): *Ecología y democracia. De la injusticia ecológica a la democracia ambiental*, Barcelona, Icaria.

- OBSERVATORIO DE LA DEUDA EN LA GLOBALIZACIÓN (2004): *Informe sobre la Deuda Externa en el Estado español*, Barcelona, Icaria.
- ORTEGA, M. (coord.) (2005): *La deuda ecológica española. Impactos económicos y sociales de la economía española en el extranjero*, Sevilla, Muñoz Moya Editores.
- PAZ, M.J.; GONZÁLEZ, S.; SANABRIA, A. (2005), *Centroamérica encendida*, Barcelona, Icaria - Paz con Dignidad.
- QUART, A. (2005): *Marcados. La explotación comercial de los adolescentes*, Barcelona, Debate.
- RAMIRO, P.; GONZÁLEZ, E. y PULIDO, A. (2007): *La energía que apaga Colombia. Los impactos de las inversiones de Repsol y Unión Fenosa*, Barcelona, Icaria – Paz con Dignidad.
- RAMOS, L. (2006): *Los crímenes de la deuda. Deuda ilegítima*, Barcelona, Observatorio de la Deuda en la Globalización, Icaria.
- SOROS, G. (1999): *La Crisis del Capitalismo Global. La Sociedad Abierta en Peligro*, Madrid, Debate.
- TEITELBAUM, A. (2007): *Al margen de la ley. Sociedades transnacionales y derechos humanos*, Bogotá, ILSA.
- TNI y PSIRU (2006): *Más allá del mercado: el futuro de los servicios públicos. Anuario de servicios públicos 2005/2006*, Transnational Institute y Public Services International Research Unit.
- TOUSSAINT, E. (2001): *La bolsa o la vida. Las finanzas contra los pueblos*, Donostia-San Sebastián, Tercera Prensa-Hirugarren Prentsa.
- UNCTAD (2006), *Informe sobre las inversiones en el mundo 2006*, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- VERGER, A. (2004): *El sutil poder de las transnacionales*. Barcelona, Observatorio de la Deuda en la Globalización, Icaria.
- VV.AA. (2006), *El Atlas de Le Monde diplomatique*, Cybermonde.
- WERNER, K. y WEISS, H. (2004): *El libro negro de las marcas. El lado oscuro de las empresas globales*, Debate, Barcelona.
- WORLDWATCH INSTITUTE (2005), *La situación del mundo, 2005*, Barcelona, Icaria.
- ZACUNE, J. (2006): *Coca-Cola: El informe alternativo*, War on Want.

El poder de las empresas transnacionales se ha acrecentado en los últimos veinticinco años, como consecuencia de la extensión a escala global de las políticas neoliberales. Desde 1980, las inversiones extranjeras han crecido a una tasa anual que duplica el PIB mundial, concentrándose fundamentalmente en el sector de los servicios, y las principales responsables de este crecimiento han sido las multinacionales: el 84% de la Inversión Extranjera Directa mundial se canaliza a través de este tipo de empresas. Por eso, a día de hoy, las corporaciones multinacionales controlan gran parte de muchos sectores clave de la economía mundial, como la energía, la banca, la agricultura, el agua y las telecomunicaciones.

En este cuaderno se recogen una serie de artículos que analizan la cara menos amable de las empresas multinacionales. Y es que las promesas que precedían a la entrada de estas compañías en los países del Sur, esas que hablaban de desarrollo, reducción de la pobreza y mejora de la calidad de vida de la ciudadanía, no se han cumplido. Más bien ha ocurrido lo contrario, es decir, las grandes multinacionales se han aprovechado de las desigualdades económicas, de sus relaciones privilegiadas con los gobiernos y de la debilidad del marco jurídico para hacer crecer sus beneficios a costa de una mayoría de la población, que es la que, como siempre, ha resultado ser la gran perjudicada.

