

Presencia e impactos de transnacionales europeas en Guatemala



Un estudio en el marco de las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea

CEIBA - Mayo 2008

Consultores: Simon Fleischli y Marieke Zantkuijl
Coordinación: Iván Martínez
Revisión: Equipo de Dirección - CEIBA

CEIBA es una entidad privada, no lucrativa, ajena a fines políticos y religiosos, destinada al servicio humanitario.

La Asociación CEIBA fue formada por un grupo de profesionales guatemaltecos con el fin de apoyar la promoción humana y el desarrollo integral de las comunidades pobres y marginadas de Guatemala.

Dentro de CEIBA creemos que es la propia gente la que con esfuerzo colectivo puede ir logrando su superación. Consideramos que esta promoción humana ayudará a que las mismas comunidades vayan logrando un verdadero desarrollo. Por esto pensamos que nuestro trabajo tiene que estar orientado a apoyar las iniciativas y los esfuerzos de los miembros de las comunidades más necesitadas.



**ASOCIACIÓN PARA LA PROMOCIÓN Y EL
DESARROLLO DE LA COMUNIDAD “CEIBA”**

Estudio realizado y elaborado por Simon Fleischli y Marieke Zantkuijl (consultores) y coordinado por Iván Martínez (CEIBA). La información y el análisis presentado en este informe han sido recopiladas mediante un proceso de consulta con diferentes actores de la sociedad civil de Guatemala y una amplia investigación bibliográfica.

La recopilación de la información necesaria para el análisis presentado en este informe no hubiera sido posible sin el valioso apoyo, el entusiasmo y la voluntad de compartir información por parte de los líderes de sindicatos, organizaciones sociales y ambientales y otros actores que luchan día tras día por una Guatemala más justa.

Esta investigación y publicación ha sido posible gracias a los aportes de:



CEIBA - Mayo 2008 ©

Tabla de contenido

<u>Índice de Tablas, Ilustraciones, Gráficos, Mapas y Anexos</u>	<u>iv</u>
<u>Siglas y Abreviaciones</u>	<u>vi</u>
<u>Introducción</u>	<u>ix</u>
<u>A.El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica</u>	<u>xi</u>
<u>B. Tendencias generales</u>	<u>xviii</u>
<u>Tendencia: Aumento de inversiones europeas en Guatemala</u>	<u>xviii</u>
<u>Tendencia: Multinacionales españolas, líderes en América Latina</u>	<u>xxi</u>
<u>Tendencia: No al sindicato</u>	<u>xxi</u>
<u>Tendencia: Tercerización</u>	<u>xxii</u>
<u>C. Empresas europeas en Guatemala</u>	<u>xxvi</u>
<u>Denuncias reportadas en la DIACO y la PDH</u>	<u>xxvi</u>
<u>1. Sector farmacéutico y agroquímico</u>	<u>xxvii</u>
1.1 Tendencias del sector	xxvii
1.2 Empresas del sector farmacéutico y agroquímico	xxxii
1.2.1 Bayer	xxxii
<u>2. Sector Telecomunicación</u>	<u>xxxvi</u>
2.1 Tendencias del sector	xxxvi
2.2 Empresas del sector telecomunicación	xl
2.2.1 Telefónica	xl
2.2.2 Millicom	xlvii
<u>3. Sector Energético</u>	<u>l</u>
3.1 Tendencias sector	l
3.2 Empresas del sector energético	lx
3.2.1 Iberdrola	lx
3.2.2 Endesa	lxviii
<u>4. Sector Petrolero</u>	<u>lxxv</u>
4.1 Tendencias del sector	lxxv
4.2 Empresas del sector petrolero	lxxviii
4.2.1 Perenco	lxxviii
4.2.2 PetroLatina	lxxxv
4.2.4 Shell	lxxxviii
<u>5. Sector Bancario</u>	<u>xc</u>
5.1 Tendencias del sector	xc
5.2 Empresa del sector bancario	xcii
5.2.1 Banco Santander	xcii
<u>6. Sector Agua</u>	<u>xciv</u>
6.1 Tendencias del sector	xciv
6.2 Empresa del sector agua	xcv
6.2.1 Biwater	xcv
<u>Conclusión</u>	<u>ciii</u>
<u>Bibliografía</u>	<u>cvii</u>

Índice de Tablas, Ilustraciones, Gráficos, Mapas y Anexos

Tablas

- Tabla 1: Comercio entre Centroamérica y UE, datos importación/exportación, 2005
- Tabla 2: Distribución según categoría de empleo en Guatemala, 2004
- Tabla 3: Teléfonos móviles por operador, a diciembre del año 2007
- Tabla 4: Número de usuarios de internet 2000 - 2005 en Centroamérica
- Tabla 5: Adquisiciones transfronterizas de activos y empresas en América Latina y el Caribe del Banco Santander en millones de dólares, 2007

Ilustraciones

- Ilustración 1: América Latina y el Caribe: participación de empresas transnacionales en las ventas de las 500 mayores empresas, 2006
- Ilustración 2: Necesidad financiera y atribución real en la compra de medicamentos por el gobierno guatemalteco, 2008
- Ilustración 3: Vida funcional de un patente y sus etapas
- Ilustración 4: Derechos laborales de los trabajadores en los diferentes entidades de Bayer CropScience Guatemala, 2008
- Ilustración 5: Empresas y subsidiarias del Grupo Telefónica
- Ilustración 6: Estructura del mercado eléctrico de Guatemala, 2008
- Ilustración 7: Producción total de Iberdrola por tipo de energía, 2007

Gráficos

- Gráfico 1: Inversión extranjera directa en Guatemala 1998 - 2007
- Gráfico 2: Denuncias reportadas a la DIACO y a la PDH entre 2006 y 2008 en contra de las empresas investigadas, Guatemala 2008
- Gráfico 3: Crecimiento de la telefonía móvil en Guatemala, 1997 - '07: usuarios a final de año
- Gráfico 4: Distribución geográfica de la cifra de negocio de Telefónica en 2007
- Gráfico 5: Denuncias reportadas al DIACO entre 2006 y 2008 contra Telefónica, Guatemala
- Gráfico 6: Ingresos totales de Millicom por región, 2007
- Gráfico 7: Denuncias reportados al DIACO entre 2006 y 2008 contra Comcel, Guatemala
- Gráfico 8: Evolución del precio al consumidor de la electricidad (tarifa normal) en Guatemala entre 1997 y 2007 en Q/ kWh, Guatemala 2008
- Gráfico 9: Generación de energía eléctrica por tipo de combustible, Guatemala 2007
- Gráfico 10: Evolución de la demanda de energía eléctrica del mercado guatemalteco entre 1985 y 2020 en términos absolutos (MW) y relativos (%), Guatemala 2008
- Gráfico 11: Denuncias reportadas al DIACO entre 2006 y 2008 contra Shell, Guatemala

Mapas

- Mapa 1: Red de transmisión de electricidad de Guatemala, 1998 y 2007
- Mapa 2: Presencia de Iberdrola en Latinoamérica

Mapa 3: Interconexiones eléctricas del proyecto SIEPAC
Mapa 4: Ubicación de cuencas petroleras en Guatemala

Anexos

Anexo 1: Listado de empresas europeas operando en Guatemala

Siglas y Abreviaciones

(DR-)CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana con EE.UU (por sus siglas en ingles)
AdA	Acuerdo de Asociación
ALCA	Acuerdo de Libre Comercio de las Américas
AMM	Administrador del Mercado Mayorista
APPRI	Acuerdo para la Promoción y Protección de los Inversiones
ATP	Programa de Provisión 'Apoyo y Comercio' (por sus siglas en inglés)
BBVA	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria
BID	Banco Internacional de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CA	Centroamérica
CE	Comisión Europea
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas
CGT	Confederación General del Trabajo
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones
CNEE	Comisión Nacional de Energía Eléctrica
COCODES	Consejos Comunitarios de Desarrollo
CUDEPAV	Comunidades Unidas por la Defensa de Patrimonios de Alta Verapaz
DIACO	Dirección de Atención al Consumidor
DPI	Derechos de Propiedad Intelectual
EMPAGUA	Empresa de Agua de Guatemala
EPR	Empresa Propietaria de la Red
GNUC	Greater Nelspruit Utility Company (Africa del Sur)
IED	Inversión Extranjera Directa
IGSS	Instituto Guatemalteco del Seguro Social

INDE	Instituto Nacional de Electrificación
HSBC	Hongkong Shanghai Banking Corporation
MAGA	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MARN	Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales
MDL	Mecanismo de Desarrollo Limpio
MEM	Ministerio de Energía y Minas
MER	Mercado Eléctrico Regional
MSPAS	Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social
MW	Megavatios
OIT	Organización Internacional de Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMS	Organización Mundial de Salud
PDH	Procuraduría de Derechos Humanos
PEA	Población Económicamente Activa
PER	Plan de Electrificación Rural
PIB	Producto Interno Bruto
PNLT	Parque Nacional Laguna del Tigre
PPA	Acuerdos de compra-venta de energía (por sus siglas en ingles)
PPP	Plan Puebla Panamá
SAMWU	Sindicato de Trabajadores Municipales Sudafricanos (por sus siglas en ingles)
SIEPAC	Sistema de Interconexión Eléctrica de los Países de América Central
SPG	Sistema de Preferencias Generalizadas
SUTTS	Sindicato Unitario de Trabajadores de Telefónica Servicios Técnicos (Perú)
TLC	Tratado de Libre Comercio
UE	Unión Europea
UNI	Unión Network International
VAD	Valor Agregado de Distribución

Introducción

En octubre 2007, se iniciaron las negociaciones para establecer un Acuerdo de Asociación (AdA) entre los países de Centroamérica (CA) y la Unión Europea (UE). Este Acuerdo de Asociación es un conjunto de convenios sobre las diferentes relaciones entre las dos regiones, especialmente en lo referente al comercio y con elementos de diálogo político y cooperación al desarrollo, siendo los tres pilares de las negociaciones.

Después de cinco rondas de negociaciones entre representantes de ambas partes, la sociedad civil centroamericana está expresando fuertes preocupaciones por la falta de transparencia en el proceso. La participación ciudadana no aparece de ninguna parte, aunque para legitimar la negociación se ha creado el espacio del consejo consultivo para la integración centroamericana -CC-SICA - en el que participan algunas organizaciones de la sociedad, pero que no se encuentran necesariamente vinculadas al movimiento social genuino. Las que participan lo hacen para legitimar el proceso, no para defender los derechos de los ciudadanos, y prácticamente la ciudadanía y los movimientos sociales carecen de información sobre los temas y su proceso. En enero de 2009 se realizará la próxima ronda de las negociaciones del acuerdo, mientras que la mayoría de la población guatemalteca todavía no está enterada de qué se trata este acuerdo.

Dudas y convicciones, expectativas y desilusiones, críticas y elogios, temor y esperanza son algunos de los sentimientos encontrados que rodean las negociaciones del AdA. Estando en juego el futuro comercial del istmo centroamericano, y estando ya en la sexta ronda, quedan aún muchos temas sensibles por negociar.

El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, la República Dominicana y los Estados Unidos de América (TLC, o CAFTA por sus siglas en inglés), fue firmado en el año 2004 y ratificado por todos sus estados en marzo del 2005 (a excepción de Costa Rica), y posteriormente implementado en Guatemala, a partir del mes de julio de 2006. Transcurridos más de dos años de entrada en vigencia, los fuertes impactos negativos que el TLC ha provocado en los mercados de América Central han tenido como efecto la desaparición de muchas pequeñas y medianas empresas centroamericanas, pero principalmente a empobrecidos sectores de campesinos que, al no poder competir con las potentes empresas estadounidenses, tienden a su inminente desaparición o reconversión productiva. Un ejemplo más de las implicaciones que el TLC ha tenido para el país, es el caso de demanda judicial que ha presentado la empresa transnacional Railroad Development Corporation (RDC) contra el gobierno guatemalteco.

El Acuerdo de Asociación con la Unión Europea es otro tratado de libre comercio, subordinado a las reglas del mercado que favorece a los intereses de las grandes empresas nacionales y transnacionales y coloca el dialogo político y la cooperación en función del mercado. Organizaciones sociales temen que

un acuerdo de asociación con la Unión Europea abriría las puertas para que las corporaciones de la Unión Europea dupliquen esos impactos y que tomen posesión de los recursos que quedan en la región. Existen grandes preocupaciones por la tendencia a privilegiar el componente comercial sobre los pilares del diálogo político y la cooperación. Además, las organizaciones han expresado su rechazo a la agresividad de la Unión Europea en cuanto a la insistencia en privatización y la pasividad de los gobiernos de Centroamérica ante las iniciativas europeas, causada por la falta de una estrategia regional clara.

La lucha contra el TLC con los Estados Unidos dejó a la sociedad civil con lecciones valiosas. Afirmó el creciente reconocimiento entre los movimientos sociales de América Latina de la necesidad de aliarse e internacionalizar sus luchas. En la lucha en rechazo a la aprobación del TLC y las leyes que buscaban concesionar los servicios del Estado, se realizaron varias actividades en los diferentes países centroamericanos, en las cuales participaron miembros de sindicatos, federaciones de trabajo, grupos de campesinos, grupos de mujeres, granjeros, activistas de derechos humanos, estudiantes y ambientalistas, quienes demandaron la no ratificación del tratado y la realización de consultas populares. Sobre todo, la lucha contra el TLC mostró la necesidad de estar preparado, de tener suficiente conocimiento e información detallada y un posicionamiento político claramente definido y bien comunicado hacia la población.

A las puertas de la negociación del Acuerdo de Asociación, es pertinente tener a disposición información necesaria para entender esta dinámica y contribuir a que los diferentes sectores sociales cuenten con argumentos para posicionarse ante este anunciado tratado. En este marco, el presente estudio pretende evaluar los impactos que algunas empresas europeas seleccionadas provocan en la población guatemalteca, principalmente en términos económicos, sociales, ambientales y políticos. También quiere identificar las distintas formas de poder e influencia que tienen empresas de origen europeo asentadas en el país. Este acercamiento facilitará un mejor entendimiento del impacto de estas empresas y las medidas necesarias para enfrentar los desafíos que produciría el Acuerdo de Asociación.

El presente documento está organizado de la siguiente manera: en primer término, se inicia con una breve explicación del contenido y significación del Acuerdo de Asociación, dando reflexiones sobre algunos elementos cruciales de las negociaciones. En segundo término, se elabora información sobre algunas tendencias que se ha identificado durante la investigación. En tercer término, sobre la base de investigaciones e entrevistas realizadas en Guatemala, se subrayan las consideraciones y observaciones sobre el impacto de las empresas europeas seleccionadas. Por último, se agrega un Anexo con información respecto de la totalidad de empresas europeas identificadas con operaciones en Guatemala, la cual pueda servir para futuras investigaciones y observatorio social.

A.El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica

AdA o TLC?

Desde el 22 de octubre del 2007 la Unión Europea y los países de Centroamérica y Panamá están negociando un Tratado de Libre Comercio, denominado Acuerdo de Asociación (AdA). En cada ocasión posible, la Unión Europea subraya que el AdA no es un TLC, porque va más allá, incluyendo temas de diálogo político y la cooperación económica. Sin embargo, de los tres pilares de las negociaciones, en dos no existen muchas posibilidades de negociar. Las estrategias y presupuestos disponibles para la cooperación económica que brinda la Unión Europea para Centroamérica fueron definidos antes que iniciaran las negociaciones.¹ Tomando en cuenta el pequeño espacio de acceder, participar e influir estas negociaciones que tiene la sociedad civil centroamericana, tampoco se puede hablar de un gran esfuerzo para el diálogo político. Lo que sí se destaca, son los intereses y presiones de la Unión Europea en cuanto al tercer pilar del AdA; lograr un Tratado de Libre Comercio entre ambas regiones. En este capítulo se pretende analizar brevemente los temas más importantes del Acuerdo de Asociación y los intereses, oportunidades y riesgos para ambas partes.

La perspectiva de la Unión Europea

Centroamérica (incluso Panamá) es un socio marginal para la Unión Europea, pues representa tan sólo 0.4% de las exportaciones y 0,3% de las importaciones europeas.² La importancia de Centroamérica como socio comercial para la Unión Europea se deriva más bien del dinamismo de sus importaciones. En la década de los noventa las exportaciones europeas hacia América Central crecieron más rápido que las destinadas a cualquier otra región en desarrollo.³ Es un mercado con potencial de crecimiento.

La actividad comercial actualmente existente entre ambas zonas indica que Centroamérica (con excepción de Costa Rica) exporta hacia Europa primordialmente bienes primarios, mientras que importa bienes manufacturados. Debido al menor dinamismo en el crecimiento de la demanda de los bienes primarios, es previsible que si esta estructura de intercambio comercial se mantiene, las exportaciones de la Unión Europea hacia Centroamérica crecerán a un nivel más alto que las exportaciones de

¹ En el Documento de Estrategia Regional 2007-2013 y por cada país de Centroamérica en un Documento de Estrategia País 2007-2013.

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

³ Pérez Rocha, Manuel. 2006. *Hacia un acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. ¿Un instrumento para el desarrollo y los derechos humanos o un CAFTA II?* CIFCA, p. 13.

Centroamérica hacia la Unión Europea.⁴ El excedente del balance comercial aumentará aún más en el futuro para la Unión Europea.

Como generalidad para toda América Latina y el Caribe, las inversiones extranjeras directas se han limitado a buscar ventajas comparativas estáticas: recursos naturales (energía, metales y materias prima), mercados y eficiencia derivada de los bajos costos de la mano de obra y la proximidad al mercado estadounidense⁵, lo que significa que la ventaja comparativa más grande de Centroamérica es su pobreza y la cercanía a los Estados Unidos.

Otros aspectos que hace de Centroamérica un socio comercial interesante son su integración regional avanzada (unión aduanera)⁶ (aunque no todos los países tienen el mismo nivel de desarrollo económico ni tecnológico y es precisamente esta diferencia la que ha impedido tener un solo representante negociador por parte de centroamérica) así como la posibilidad de captar mercados para los cuales los países de la región tienen experiencia y ventajas negociadas⁷. De manera explícita, Centroamérica permite a empresas europeas aprovechar las ventajas del DR-CAFTA y acceder al mercado norteamericano con mayor competitividad.

Como los Estado Unidos con el DR-CAFTA, la Unión Europea también está acentuando su política comercial en el bilateralismo en detrimento del multilateralismo como medio para avanzar en la apertura e integración comercial. Este cambio se experimenta especialmente desde el estancamiento de las negociaciones de la Ronda de Doha. "Este cambio implica un debilitamiento en la posibilidad de los países en desarrollo por obtener un trato asimétrico preferencial frente al bloque europeo, dado que su posición es más débil en negociaciones bilaterales o subregionales, que en negociaciones en el ámbito de la OMC en que pueden formar una coalición o grupo más fuerte".⁸ Eso permite a la Unión Europea en el

El **Trato Nacional** es el compromiso que contrae un país para conceder un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares.

El **Trato de Nación más favorecida**, son los compromisos que contrae un país que otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro

⁴ Machado, Decio. 2008. *Acuerdo de Asociación Unión Europea - Centroamérica: Análisis y consecuencias*, OMAL.

⁵ CEPAL. 2007. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe en 2006*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, p. 58.

⁶ Aunque no todos los países centroamericanos tienen el mismo nivel de desarrollo económico ni tecnológico y es precisamente esta diferencia la que ha impedido tener un solo representante negociador por parte de Centroamérica.

⁷ Pérez Rocha, Manuel. 2006, *Hacia un acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. ¿Un instrumento para el desarrollo y los derechos humanos o un CAFTA II?* CIFCA, p. 36.

⁸ Hernández González Greivin. 2007. *La Agricultura de América Central en juego*. Banana Link e ICCO, p. 10.

caso del AdA con Centroamérica tener exigencias desde el inicio que van más allá que lo que se ha negociado en la OMC.

Aunque la Comisión Europea acepta que el reconocimiento de las asimetrías debe ser un principio orientador de la negociación, reclaman las mismas ventajas concedidas a EE.UU en el CAFTA, demanda basada sobre los principios de nación más favorecida y de reciprocidad.⁹ Sin embargo el CAFTA ignora un trato diferenciado que reconozca las enormes asimetrías entre las economías de ambas partes e ignora a su vez todos los aspectos que no son estrictamente comerciales, dejando a un lado los económicos (estructurales), políticos, institucionales, sociales y culturales.¹⁰

La Unión Europea busca con el AdA principalmente mejoras en dos aspectos: mejor acceso al mercado y mayor protección de las inversiones. La Unión quiere lograr rescatar el contenido de los Acuerdos para la Promoción y Protección de las Inversiones (APPRI) que ya tienen firmado varios países europeos con países centroamericanos. Los APPRI deben mejorar el acceso al mercado para los inversionistas, mediante la inclusión de las obligaciones del “Trato Nacional” y de “Nación más Favorecida” (ver recuadro) y la prohibición de incluir requerimientos de desempeño. Además deben regular seguridades y garantías para los inversionistas, incluyendo los mecanismos de solución de disputas. Los APPRI prohíben la expropiación o nacionalización directa, o indirecta a través de medidas que equivalen a la expropiación o nacionalización (como cualquier cambio en las condiciones reglamentarias que restrinja la rentabilidad y por lo tanto la viabilidad de un proyecto después de su realización, incluyendo el aumento de impuestos, reglamentaciones sanitarias, ambientales, restricción del área de explotación, entre otras). Finalmente, los APPRI tienen una obligatoriedad de muchos años, y solo después de cumplida su validez es posible cancelarlos.¹¹

Otro objetivo relacionado a la protección de inversión es el tema de la protección de los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI), en el cual la Unión Europea quiere lograr un acuerdo similar a lo que logró Estados Unidos en la región, lo que va más allá de lo acordado dentro de la OMC. “Este tema cobra importancia pues como implica una transversalidad como otros temas, especialmente en lo que se refiere a los servicios que tienen que ver con marcas, funcionamiento empresarial, know out, registros, patentes, etc.”.¹²

En cuanto a mejoras en el acceso al mercado hay que mencionar el alto interés de la Unión Europea en la liberalización del mercado de servicios y tener acceso a compras y obras del gobierno (temas que fueron excluidos en las negociaciones multilaterales, por su alto nivel de divergencias).¹³ Especialmente en casos de megaproyectos que necesitan una fuerte

⁹ CIFCA. 2007b. *Aportes para la incidencia ante las autoridades comunitarias y los Estados Miembros europeos*, p. 68.

¹⁰ Machado, Decio. 2008. *Acuerdo de Asociación Unión Europea - Centroamérica: Análisis y consecuencias*, OMAL.

¹¹ Pérez Rocha, Manuel. 2006, *Hacia un acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. ¿Un instrumento para el desarrollo y los derechos humanos o un CAFTA II?* CIFCA, p. 33.

¹² CEIBA. 2008. *Acuerdo de Asociación Unión Europea - Centro América: ¿Imposición neoliberal o diálogo político?* CEIBA y Amigos de la Tierra América Latina y el Caribe, p. 7.

capitalización (infraestructura, número de equipamientos, etc.), es difícil para empresas nacionales competir en las licitaciones con empresas europeas.

Los servicios están considerados por la Comisión Europea como ‘la piedra angular de la economía de la Unión Europea’, representando el 77% del PIB y del empleo, además de ser un “ámbito en el que Europa posee una ventaja comparativa, con el mayor potencial de crecimiento de las exportaciones de la Unión Europea”.¹⁴ El interés de la Unión Europea es especialmente en el sector de telecomunicaciones y energía eléctrica, donde ya tiene una gran cantidad de dinero invertido. En materia de servicios financieros el interés es también muy claro, pero su participación en el sector no lo es tanto, a pesar de que existen estimaciones suficientes para considerar mayores procesos de inversión en la región.¹⁵

La perspectiva de los países de Centroamérica

Después de los Estados Unidos, la Unión Europea es el tercer socio comercial más importante de Centroamérica con cerca del 10% del comercio total de los bienes.¹⁶ Como ya se ha mencionado, Centroamérica (con excepción de Costa Rica) exporta hacia Europa primordialmente bienes primarios.

Como lo demuestra la tabla 1, Costa Rica por sí sólo ya es responsable por el 59% de las exportaciones hacia la Unión Europea y del 44% de las importaciones. Considerando el mercado marginal que es todo Centroamérica para la Unión Europea, los países individuales lo son aún más.

Tabla 1: Comercio entre Centroamérica y UE, datos importación/exportación, 2005

Países	Exportaciones	Importaciones
Costa Rica	59%	44%
Honduras	17%	11%
Guatemala	10%	23%
El Salvador	8%	16%
Nicaragua	6%	6%
Total	100%	100%

Fuente: Machado, 2008.

Guatemala, quien tras Costa Rica presenta la más amplia oferta exportadora de bienes agroindustriales, tiene como los demás países centroamericanos una alta concentración en sus exportaciones. Los diez principales productos que

¹³ CIFCA. 2007. *Aportes para la incidencia ante las autoridades comunitarias y los Estados Miembros europeos*, p. 68.

¹⁴ Ídem, p. 28.

¹⁵ Aguilar. 2007. *Posibles sectores perdedores de la región Centroamericana y Panamá, de las negociaciones de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (AdA)*. CIFCA, p. 34

¹⁶ Hernández González Greivin. 2007. *La Agricultura de América Central en juego*. Banana Link e ICCO, p. 3.

exporta Guatemala a la Unión Europea representan el 91% de sus exportaciones totales agroindustriales.¹⁷

La mayoría de las exportaciones centroamericanas se encuentran exoneradas de aranceles de importación en la Unión Europea dado que no constituyen bienes “sensibles” para la Unión Europea, por ser productos de origen tropical (como el café), o por tener escaso valor agregado. Dentro de las pocas excepciones están el banano y el azúcar de caña, producto que compite con azúcar europea de menor competitividad, que enfrentan altas barreras arancelarias a la importación. Los demás productos agroindustriales que se exporta a Europa gozan de un régimen más bajo de barreras arancelarias, pero casi todos son productos con un mercado muy limitado (pastas y conservas de frutas, el palmito procesado, jugo de piña, miel natural, cigarros y preparaciones a base de café dentro de un grupo con medianas barreras, así como un tercer grupo con bajas barreras que incluye flores, plantas vivas, melones, piñas, musgos y líquenes).¹⁸

Según un análisis de Hernández, “la negociación de un AdA con la Unión Europea tendría el potencial de brindar beneficios inmediatos a las exportaciones centroamericanas de azúcar y de banano”.¹⁹ Para El Salvador, Guatemala y Honduras la liberalización del comercio de azúcar de caña sería la que más beneficios le traería de forma inmediata en términos de empleo e ingresos. Sin embargo, se necesita obtener fuertes concesiones de la Unión Europea en estas negociaciones para poder realizar este potencial.

Además de la existencia de altas barreras arancelarias para la exportación de estos productos claves para Centroamérica, los productos agrícolas de la Unión Europea gozan de subsidios²⁰. Sin embargo, la Unión Europea no acepta discutir sobre sus subsidios a la agricultura porque dicen que este tema debe discutirse en el seno de la OMC.²¹

Para Guatemala sólo el azúcar de caña es de interés, porque la exportación de bananos, controlado por tres transnacionales norteamericanas, se hace casi a 100% al mercado estadounidense.²² El interés de los países centroamericanos en las negociaciones de un AdA con la Unión Europea es principalmente expandir las reglas por su limitada oferta exportable y en el mediano plazo atraer inversión extranjera para ampliar su oferta y generar nuevas oportunidades laborales.

¹⁷ Hernández González Greivin. 2007. *La Agricultura de América Central en juego*. Banana Link e ICCO, p. 4.

¹⁸ Pérez Rocha, Manuel. 2006, *Hacia un acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. ¿Un instrumento para el desarrollo y los derechos humanos o un CAFTA II?* CIFCA, p. 17.

¹⁹ Hernández, p. 4.

²⁰ El subsidio anual de la UE a su agricultura es de US\$ 134.000 millones, lo que equivale al total de la producción durante dos años en Centroamérica (Machado, 2008).

²¹ CIFCA. 2007b. *Aportes para la incidencia ante las autoridades comunitarias y los Estados Miembros europeos*, p. 68.

²² Pérez Rocha, Manuel. 2006, *Hacia un acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. ¿Un instrumento para el desarrollo y los derechos humanos o un CAFTA II?* CIFCA, p. 21-22.

Riesgos potenciales para Centroamérica

Considerando las asimetrías de poder económico y político entre ambas regiones y los tipos de productos que comercializan, se destaca varios riesgos que trae el AdA para los países de Centroamérica y sus poblaciones.

Actualmente existe un amplio déficit comercial de Centroamérica en el intercambio comercial con la Unión Europea. Este déficit tiende a acentuarse, dado el ritmo mucho más rápido de las importaciones desde Europa que el ritmo de las exportaciones hacia esta región.²³ Otro factor es que Centroamérica exporta principalmente bienes agrícolas con bajo valor agregado, compitiendo en un mercado con grandes distorsiones (barreras arancelarias, subsidios, etc.). La demanda de estos productos crece mucho más lenta en comparación con productos manufacturados que Centroamérica importa desde la Unión Europea.²⁴

El riesgo mayor del Acuerdo de Asociación es para el sector agrícola, dado la importancia del sector primario en cuanto a ingresos económicos y empleo para toda la región. En caso de que la Unión Europea logre mayor acceso al mercado agrícola, el Acuerdo de Asociación tendría el potencial de afectar a gran número de productores centroamericanos, dado que la Política Agrícola Común de la Unión Europea está otorgando subsidios a productos como el maíz, arroz, azúcar, la leche, la carne de bovino y de porcino y a los productos avícolas.²⁵ La competitividad de los productos agrícolas europeos está fuertemente basada sobre estos subsidios.

Tomando en cuenta la poca ambición de liberalizar el sector agrícola que la Unión Europea ha mostrado en las negociaciones bajo la Ronda de Doha y en el proceso de negociación con el MERCOSUR, además de estar firme sobre el punto de sólo discutir los subsidios dentro del marco multinacional, es poco probable que Centroamérica logre mayores concesiones por parte de la Unión Europea. “Más bien es de esperar una posición fuerte que pida amplias concesiones a cambio, lo que, considerando las diferencias en el poder de negociación a favor de la Unión Europea, no parece dar un escenario muy optimista para Centroamérica”.²⁶

Aunque CA lograra obtener concesiones para productos claves para la región, hay que considerar las condiciones bajo las cuales estos productos están producidos, y por lo tanto el impacto que un aumento en la producción provocaría. “En el caso de que productos como el azúcar y el banano lograrían competir en el mercado europeo, hay que preguntarse a qué precio lo lograrán, tomando en cuenta la problemática social y ambiental bajo la cual se producen estos bienes, que a final de cuentas no beneficia en nada al desarrollo sostenible de los países de Centroamérica”.²⁷

²³ Ídem, p. 13.

²⁴ Hernández González Greivin. 2007. *La Agricultura de América Central en juego*. Banana Link e ICCO, p. 3.

²⁵ Ídem p. 9.

²⁶ Pérez, p. 27.

²⁷ Hernández González Greivin. 2007. *La Agricultura de América Central en juego*. Banana Link e ICCO, p. 24.

En cuanto al sector de servicios, lo más custodiado por la Unión Europea, los países de Centroamérica corren un alto riesgo firmando un TLC con Europa. Si se incluye en el AdA el acceso para empresas europeas a obras y compras de los gobiernos, estos pierden la capacidad de maniobra e influir en sus economías. Igual al incluir temas actualmente reglamentadas bajo Acuerdos para la Promoción y Protección de la Inversión (APPRI), como la prohibición de requerimientos de desempeño (como exigir el uso de recursos locales por ejemplo) y otras normas vinculantes, deja a los países vulnerables ante posibles sanciones comerciales si cambian con posterioridad normas o condiciones que desfavorecen la rentabilidad de la inversión. “Al restringir la capacidad de maniobra de los gobiernos de los países en desarrollo existe el riesgo de cargar a estos países con sistemas de prestación de servicios que reducen el acceso de las personas pobres a los servicios básicos”.²⁸

Mientras que la Unión Europea busca la apertura de los mercados de Centroamérica para sus productos, servicios y capitales, guarda sus propios mercados bien cerrados, especialmente en sectores sensibles como la agricultura, donde Centroamérica tiene posibilidades de competir. Además de estas barreras para productos competitivos centroamericanos, la Unión Europea reduce el acceso al mercado de empleo con la nueva política migratoria restrictiva.

²⁸ OXFAM. 2007. *Nuestro futuro por la borda. Cómo socavan el desarrollo los tratados de comercio e inversiones entre países ricos y pobres.*

B. Tendencias generales

En el transcurso de la investigación se cristalizaron algunas tendencias generales que se ha podido observar en todos los sectores. La primera es un aumento constante de inversión extranjera directa proveniente de Europa en los últimos años. Otra característica general del mercado guatemalteco es la fuerte presencia de multinacionales españolas. Por último, en cuanto a derechos laborales se destacan las tendencias de tercerización e impedimentos a la libre sindicalización.

Tendencia: Aumento de inversiones europeas en Guatemala

Desde la segunda mitad de los ochenta hasta finales de los noventa, la mayoría de los países de América Latina habían reformado sus estructuras económicas, de acuerdo a los parámetros que marcaban los Programas de Ajuste Estructural (PAS). La privatización de las empresas estatales, desregulación del sistema financiero, control del gasto fiscal y liberalización del comercio fueron algunas de las medidas que tenían que orientar a la región ‘a la senda del desarrollo’. En Guatemala, a partir de 1991 se puso en marcha una serie de medidas de estabilización y ajuste estructural. Paralelo a ello, y a medida que el proceso de privatización avanzaba, los grandes grupos empresariales se hacían cargo de las empresas de servicios. “El argumento era que esos poderosos grupos eran los únicos que podrían contar con los medios necesarios (“*know how*”, alianzas estratégicas y recursos económicos) para transformar las “ineficientes” empresas estatales en modernas empresas de servicios”.²⁹

Paralelamente a la realización del programa de privatización, se promulgaron nuevas leyes sobre telecomunicaciones y electricidad, que pusieron fin a los monopolios estatales en estos sectores y los abrieron a la participación del sector privado. De conformidad con la Ley de Inversión Extranjera, hoy día se garantiza a los inversores extranjeros el acceso al mercado en la mayoría de los sectores de servicios, sobre una base no discriminatoria.³⁰ Además, se ha adoptado legislación y tratados destinados a cambiar la reglamentación en materia de contratación pública y la protección de los derechos de propiedad intelectual.

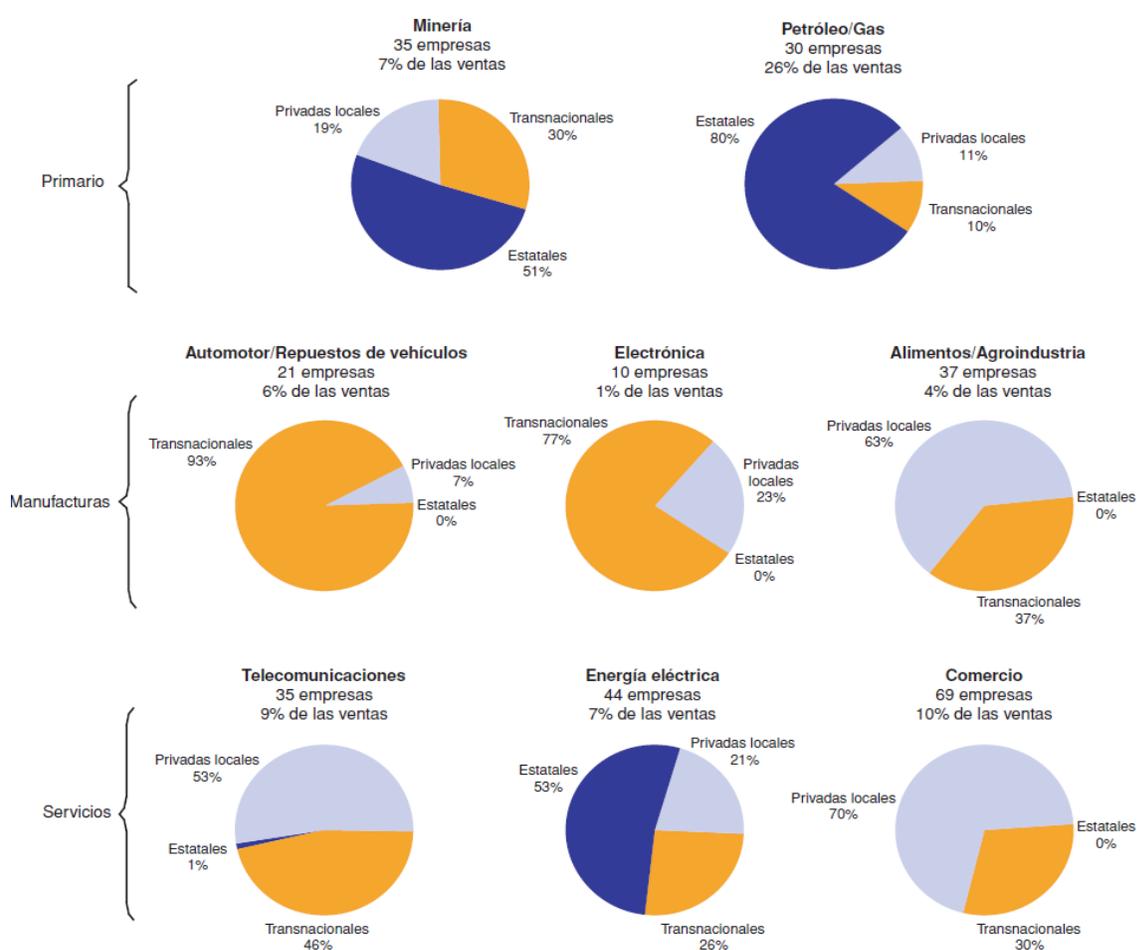
La presencia de empresas europeas en América Latina data de hace muchos años. Lo que cambió es que esa presencia ahora se da en un marco de internacionalización y centralización del capital generalizado, donde las grandes transnacionales concentran la mayor parte del comercio de mercancías a escala mundial. La tendencia a la privatización e extranjerización del capital se ha profundizado en los últimos años. Tan sólo en 2007 se registraron más de 15 operaciones de compra de empresas privadas

²⁹ Gigli, Juan. 1999. *Neoliberalismo y Ajuste Estructural en América Latina*.

³⁰ OMC. 2002. *La estrategia de liberalización de Guatemala ha contribuido a promover et crecimiento y debe mantenerse*. Organización Mundial del Comercio.

latinoamericanas por inversionistas extranjeras por más de 500 millones de dólares por operación. Los ingresos de inversión extranjera directa (IED) a Guatemala en 2007 fueron de 536 millones de dólares.³¹ Según datos del Banco Central, estas inversiones están destinadas sobre todo a los sectores de comunicaciones, comercio e industria química. La información sobre proyectos de inversión y adquisiciones sugieren ingresos también en los sectores de electricidad, turismo y servicios bancarios. No queda duda que la Unión Europea, a través de sus instancias de decisión y el peso económico que representa, ha orientado sus políticas para favorecer los intereses de sus transnacionales en todos los órdenes de la vida económica, lo que en un plano concreto se traduce en la promoción de acuerdos de libre comercio bilaterales.

Ilustración 1: América Latina y el Caribe: participación de empresas transnacionales en las ventas de las 500 mayores empresas, 2006



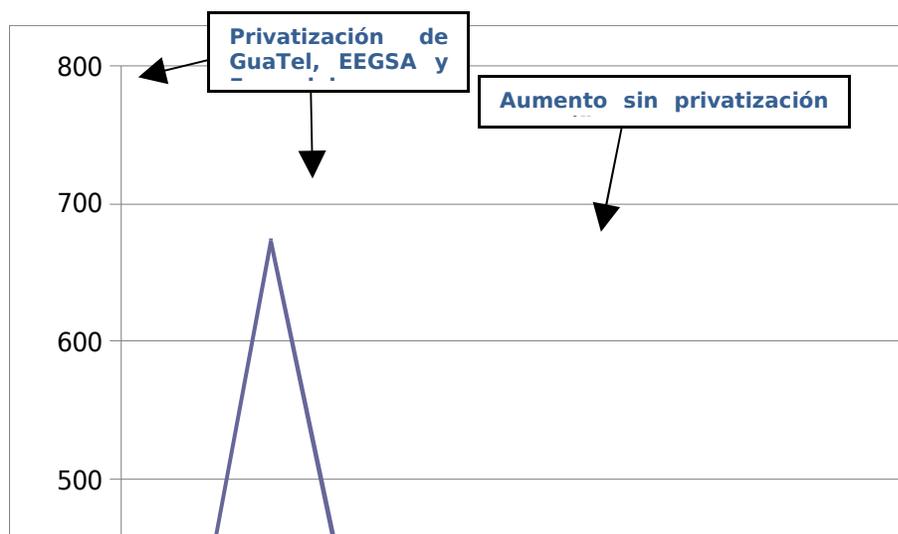
Fuente: CEPAL 2007, p. 34.

En 2007 la inversión extranjera directa que ingresó a América Latina y el Caribe alcanzó niveles sin precedentes, al superar por primera vez los 100.000 millones de dólares. Este hecho cobra especial relevancia dado que el máximo

³¹ CEPAL. 2007. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe en 2006*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, p. 25.

anterior se estableció en 1999, en el contexto de las privatizaciones consistentes en una sola operación. El aumento de la inversión fue impulsado sobre todo por la determinación de las empresas transnacionales que buscan nuevos mercados de aprovechar el crecimiento de la demanda de bienes y servicios y por las empresas que buscan recursos naturales, en un entorno de aumento en la demanda mundial.

Gráfico 1: Inversión extranjera directa en Guatemala 1998 - 2007



Fuente: Elaboración propia a base de datos de CEPAL, 2008

Como se ha mencionado anteriormente, un análisis del CEPAL sobre la inversión extranjera directa (IED) en América Latina, indica que se invierte principalmente en la región por razones que traen pocos beneficios para estos países, como los bajos costos de su mano de obra.³² Seguramente la tendencia a la flexibilización laboral (subcontratación, contratos temporales perpetuos) que existe en todos los países de Centroamérica, erosionando los derechos laborales y sociales de los trabajadores, que se promueve bajo el pretexto de mantener y aumentar la competitividad en el mercado mundial, permite mejorar la atracción de la región para 'beneficiar' de más IED. Hace pensar que la pobreza es la ventaja comparativa más grande de la región, la misma pobreza que un AdA pretende combatir.

En cuanto a la afirmación que inversiones directas provenientes de la Unión Europea hayan contribuido al desarrollo de la región, Decio Machado del Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) concluye que: "la mayor parte (...) ha servido, o bien para establecer relaciones de subcontratación u *outsourcing* de empresas locales, o para la compra de activos ya existentes, orientándose de forma significativa al sector servicios, consecuencia de las privatizaciones del sector público. Esto hace que esta IED apenas haya servido para crear empleo o generar nuevas empresas".³³

³² CEPAL. 2007. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe en 2006*. Naciones Unidas, p. 58.

³³ Machado, Decio. 2008. *Acuerdo de Asociación Unión Europea - Centroamérica: Análisis y consecuencias*. Observadora de Multinacionales en Latino América (OMAL).

Tendencia: Multinationales españolas, líderes en América Latina

A principios de la década de los noventa, cuando se encontraban en pleno auge las políticas neoliberales, tuvieron lugar simultáneamente dos procesos complementarios que coadyuvaron para situar a las multinacionales españolas como las mayores de América Latina. En España, se produjo una sucesión de fusiones, reestructuraciones y privatizaciones que hizo que las empresas del país crecieran en tamaño y capital y pudieran estar en disposición de lanzarse a competir en otros mercados. Mientras tanto, en América Latina se pusieron en marcha las reformas establecidas en el *Consenso de Washington*, es decir, la privatización de las mayores compañías estatales de la región, la liberalización de los mercados con el fin de facilitar la entrada a las transnacionales extranjeras y la reducción de la intervención gubernamental en la actividad productiva. Así pues, la Inversión Extranjera Directa española pasó de representar el 0,9% del PIB en 1996 a suponer el 9,6% en 2000, y España se convirtió en el primer inversor mundial en América Latina en 1999, cuando concentró el 66% de sus inversiones extranjeras en América Latina.³⁴ Esta época, que ha marcado un hito en la historia económica de España, no ha estado exenta de críticas por parte de la opinión pública latinoamericana que en ocasiones ha interpretado la estrategia de las empresas españolas como una ‘reconquista española’.

A partir de entonces, las empresas españolas se hicieron transnacionales. En la actualidad, los sectores principales en los que tienen presencia significativa las multinacionales españolas en América Latina son cuatro: telecomunicaciones, banca, electricidad e hidrocarburos. Únicamente ocho empresas (BBVA, Santander, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, Gas Natural, Telefónica y Repsol YPF) monopolizan alrededor del 80% de toda la inversión española realizada en la región.³⁵ Y cuatro de ellas son líderes en sus respectivos sectores: Repsol YPF es la mayor empresa petrolera de América Latina; Telefónica lidera el sector de las telecomunicaciones; Endesa domina el mercado de la electricidad y el Santander es el mayor banco de los que operan en la región. Además, hay muchas más empresas multinacionales de menor tamaño que desarrollan sus actividades en el continente: ENCE, PRISA, Aguas de Barcelona (Agbar), Mapfre, ACS, FCC, Ferrovial, Acciona, OHL, Cepsa, Prosegur, Pescanova, Inditex y Abengoa, entre otras (ver también anexo 1).

Tendencia: No al sindicato

El sector sindical de Guatemala es un sector marginado, tanto en la historia como en la actualidad. De la población económicamente activa, sólo el 0.9% está afiliado a un sindicato. De estos 0.9% los dos tercios pertenecen a instituciones y entidades del sector público. Los demás se reparten entre las diferentes empresas de todo el sector privado.

En el pasado el movimiento sindical era fuertemente asociado con y difamado como comunista, con toda la marginalización y represión que traía esta

³⁴ Ramiro, Pedro. 2007b. *Transnacionales energéticas: ¿Desarrollo o destrucción? La otra cara de las actividades de las multinacionales españolas del sector de energía en América Latina*, p. 3.

³⁵ Ídem, p. 4.

apelación. Aunque la cortina de hierro cayó ya hace casi 20 años, todavía es muy común que se utiliza la palabra ‘comunista’ para desacreditar a personas, instituciones o movimientos. Seguramente el movimiento todavía sufre las secuelas dejadas por aquel tiempo de represión y por otras difamaciones en contra de la lucha social.

Sin embargo la mayor fuerza contra la libre sindicalización viene directamente de las actitudes y estrategias empresariales (tanto en el sector público como en el sector privado):

- represión contra líderes y personas interesados en afiliarse a un sindicato (amenazas de despido, intimidación física, despidos individuales y masivos, represión contra familiares, secuestros, etc.)
- dividir a los trabajadores (subcontratación de varias empresas, contratos laborales, civiles o mercantiles de duración limitada)
- creación de sindicatos ‘blancos’, constituidos y financiados por la empresa e integrados por personas cercanas a los intereses de la empresa.

De todas las empresas investigadas en este informe, sólo las empresas Bayer y EEGSA (Iberdrola) cuentan con un sindicato. Sin embargo, el sindicato de los trabajadores de Bayer CropScience está en vía de desaparición (leer en capítulo C.1.2.1) y el sindicato de EEGSA (Iberdrola), Luz y Fuerza, es un sindicato blanco con poco interés en la promoción y defensa de los derechos laborales de los trabajadores.

Tendencia: Tercerización

Por tercerización (o subcontratación) entendemos una estrategia empresarial de externalizar partes del proceso de producción de una empresa hacia otra que pretende ser especializada en esta etapa de producción, y ejecuta el mismo trabajo a menor costo. En el contexto guatemalteco, esta reducción de costo de producción es a menudo lograda reduciendo los gastos en salarios u otras prestaciones sociales de los trabajadores.

La tercerización es un fenómeno que ha iniciado con la globalización de la economía en los años noventa y que desde entonces está en constante aumento. Tenemos que distinguir dos formas de tercerización, la “tercerización formal” y la “tercerización escondida”.

Bajo el término de “tercerización formal” entendemos la formación o contratación de una nueva empresa, que tiene sus propios trabajadores con contratos laborales, o sea cumpliendo los requerimientos mínimos que exija la ley.

La “tercerización escondida” es un disfraz de la verdadera relación laboral y un fraude de los empleadores. Bajo esta modalidad se ofrecen contratos civiles o

El disfraz retórico

“En Guatemala, algunos afirman que la realización de esta práctica de disfraz de la relación de trabajo con formas jurídicas que son propias del trabajo independiente constituye una necesidad ante los requerimientos económicos de la modernidad. Varios de los que sostienen este discurso afirman que es necesario realizar este disfraz para alcanzar la mayor competitividad que sea posible. **Así pretenden alcanzar altos niveles de crecimiento económico y desarrollo**”

mercantiles a los trabajadores, tratándoles de esta forma como independientes, para que realicen labores que por sus características son de naturaleza subordinada y por lo tanto exigen un contrato laboral.

Tercerización formal

Lo primero a mencionar es que esta forma de subcontratación es totalmente de acuerdo al Código de trabajo y la ley, aunque cuestionable en cuanto a la responsabilidad social que tiene cada empresa. La tercerización formal se hace a menudo por grandes empresas que ya están instaladas en el país desde hace varios años y quieren reducir los gastos por salarios. Se despide a trabajadores, para reintegrarlos en una empresa nueva, que va a ser subcontratada para realizar una tarea definida. Después, los trabajadores ejecutan el mismo trabajo en el mismo lugar, pero con condiciones menos favorables.

Estos mecanismos también sirven para dismantelar un eventual sindicato existente, que en años anteriores a lo mejor ha podido negociar aumentos salariales, regalías u otras prestaciones para los trabajadores. Con este sistema (separación de las etapas de producción en diferentes empresas) los empresarios han logrado dividir a los trabajadores y debilitar así los sindicatos, que como consecuencia tienen menos poder de negociación.

Confirmando que esta forma de tercerización es de acuerdo a la ley, no quiere decir que las empresas la están respetando, pero que por lo menos los trabajadores tienen un contrato laboral. Esta situación ofrece a los trabajadores la protección del Código laboral y les da acceso a prestaciones sociales. Sin embargo, tomando en cuenta el contexto guatemalteco, con una alta tasa de pobreza y desempleo así como un sistema jurídico disfuncional, abusos de derechos laborales son constantes (como jornadas de trabajo mayores de ocho horas, falta de pago de horas extras, etc). En este contexto, subcontratar “permite a empresas mantener su nombre limpio de denuncias laborales, a pesar de que se abastecen de empresas con registros laborales cuestionables”.³⁶

Tercerización escondida

En la mayoría de los países denominados desarrollados, alrededor del 90% de los trabajadores se encuentra en situación de trabajo subordinado o dependiente. El 10% restante trabaja de forma independiente o por cuenta propia. Esta imagen de la distribución de trabajo es totalmente diferente en Guatemala. Como se demuestra en la tabla 2 elaborada por Argueta (2007), en Guatemala menos del 50% son trabajadores dependientes y el 36.7% de la población económicamente activa está registrada como independiente.³⁷

Tabla 2: Distribución según categoría de empleo en Guatemala, 2004

³⁶ Hernández González Greivin. 2007. *La Agricultura de América Central en juego*. Banana Link e ICCO, p. 11-12.

³⁷ Argueta R., Alejandro. 2007. *El Disfraz de la relación de trabajo en Guatemala*. Unión Guatemalteca de Trabajadores (UGT), p. 27.

CATEGORÍA DE EMPLEO	PORCENTAJE
Trabajo subordinado o dependiente *	45.8%
Patronos y Trabajo independiente o por cuenta propia **	36.7%
Trabajo familiar no remunerado	17.5%
TOTAL	100.0%

Fuente: Argueta, 2007.

Una de las razones para tener este porcentaje tan alto de trabajadores independientes, es la “tercerización escondida” que utilizan los empleadores para reducir costos. Los trabajos independientes o por cuenta propia, significan que las personas que prestan un servicio, lo hacen por su propia cuenta, sin depender de las personas que los han empleados y no gozan de derechos laborales o prestaciones sociales mínimas.³⁸ El empleador tampoco está obligado a proporcionar instrumentos o materias primas a las personas que se han comprometidos a realizar un trabajo.

El contrato que firma un trabajador subordinado o dependiente es del ámbito laboral. Al contrario, al ser independiente, el trabajador firma un contrato con el empleador del ámbito civil o mercantil, lo que le deja fuera de las protecciones del Código laboral.

La legislación laboral guatemalteca establece claramente los “criterios legales” que permiten diferenciar una relación o contrato de trabajo de un contrato civil o mercantil. Un trabajo permanente en una empresa exige un contrato laboral. Sin embargo una práctica muy común en Guatemala es contratar los trabajadores “formalmente” por un espacio temporal y estos contratos son renovados periódicamente.³⁹ La renovación permanente de un contrato temporal de trabajo, no es de acuerdo a la ley. Esto significa en la práctica que la empresa emplea a sus trabajadores como personas independientes con contratos temporales para trabajos diarios.

Utilizando un contrato del ámbito civil o mercantil, los empleadores intentan hacer creer que el contrato o la relación establecida con el trabajador se han realizado de conformidad con las disposiciones legales. Sin embargo eso es un disfraz de la relación de trabajo y un fraude. Tomando en cuenta el bajo nivel de escolarización que marca al país y la falta de conocimiento de sus derechos laborales, la mayoría de los trabajadores no se da cuenta de este engaño cometido, si no es por las condiciones menos favorables y el salario más bajo.

³⁸ Argueta, p. 29.

³⁹ Hernández González Greivin. 2007. *La Agricultura de América Central en juego*. Banana Link e ICCO, p. 11-12.

Como consecuencia de este disfraz de la relación laboral se menciona la desprotección del trabajador, la defraudación al seguro social, la defraudación fiscal, la competencia desleal (mayor competitividad por irrespeto de ley) y el descuido de las responsabilidades ante terceros (en caso de accidentes por ejemplo). También afecta directamente la posibilidad de afiliación de un trabajador a una organización sindical y por lo tanto es también una manera del sector empresarial de dismantelar al sector sindical.

Siendo empleador y autoridad al mismo tiempo, el Estado de Guatemala tiene una culpa muy grande. “Como empleador, el Estado de Guatemala tiene una grave responsabilidad en cuanto que ha sido uno de los principales promotores de este fraude legal”.⁴⁰ En cuanto a la función de la autoridad, “el incumplimiento de la ley y la debilidad institucional para garantizar su aplicación, constituye la principal causa del problema del fraude del disfraz de la relación de trabajo”.⁴¹

⁴⁰ Argueta R., Alejandro. 2007. *El Disfraz de la relación de trabajo en Guatemala*. Unión Guatemalteca de Trabajadores (UGT), p. 75

⁴¹ Argueta, p. 56.

C. Empresas europeas en Guatemala

Denuncias reportadas en la DIACO y la PDH

Investigando las diferentes empresas incluidas en este estudio, se ha solicitado a la Dirección de Atención al Consumidor (DIACO) y a la Procuraduría de Derechos Humanos de Guatemala (PDH) el acceso a información sobre denuncias y quejas reportadas en contra de estas empresas (ver Gráfico 2).

Por parte de la PDH se ha recibido todas las denuncias reportadas entre 2006 y 2008 en las diferentes auxiliaturas departamentales. De las 255 denuncias registradas en este período, casi la totalidad es en contra de Unión Fenosa, o sea DEOCSA / DEORSA. Las quejas registradas por la DIACO en el mismo período representan principalmente denuncias hechas por personas del área capitalina. En los siguientes capítulos donde se analiza el impacto de estas empresas se incluye un gráfico detallando las quejas reportadas a la DIACO por motivo de queja. Contra las diferentes empresas que no aparecen en la siguiente ilustración no existen denuncias reportadas en los últimos 3 años. Sin embargo, en cuanto a denuncias reportadas contra Iberdrola, se ha utilizado el nombre de la empresa matriz y no de sus sucursales guatemaltecas. Por lo tanto no aparecen quejas, que según nuestro juicio con alta probabilidad sí existen, por ejemplo en contra de EEGSA.

Es importante mencionar que trabajadores de la PDH estiman que se denuncia menos de un 50% de las infracciones ocurridas. Trabajadores de la DIACO estiman que la tasa de hechos denunciados a esta institución es aún más baja.

Gráfico 2: Denuncias reportadas a la DIACO y a la PDH entre 2006 y 2008 en contra de las empresas investigadas, Guatemala 2008



Falta mencionar que un procurador auxiliar comenta en su respuesta a nuestra solicitud que “es necesario definir un seguimiento a los expedientes en contra de DEORSA, ya que cuando se oficia un caso a la CNEE (Comisión Nacional de Energía Eléctrica) esta regularmente se limita a emitir una resolución con base en la información que DEORSA en este caso le ha proporcionado”.

1. Sector farmacéutico y agroquímico

1.1 Tendencias del sector

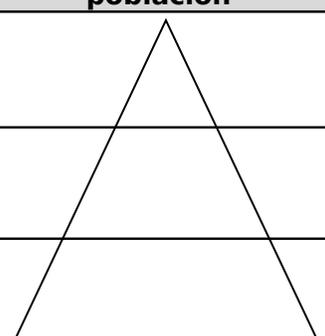
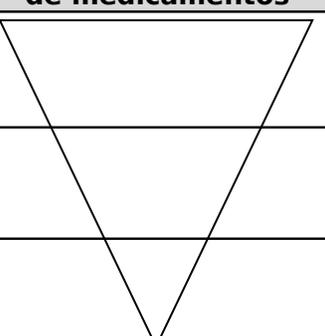
Las transnacionales farmacéuticas tienen una larga historia en el país. Según Luis Velásquez, Director de la Asociación de Industriales Farmacéuticos Guatemaltecos (ASINFARGUA), de las 19 plantas productoras de medicamentos de propiedad extranjera que operaron en los años 50, sólo quedan 2.⁴² Sin embargo, aunque la mayoría ya no está produciendo en Guatemala, todavía están registradas y están operando como importadoras de productos de la casa matriz extranjera para distribución y venta en Guatemala. Al mismo tiempo que las empresas farmacéuticas extranjeras han dejado la producción de medicinas, la industria farmacéutica nacional se ha desarrollado. De 20 plantas en los años 50 subió el número a 91 empresas en el año 2005. Estas empresas nacionales principalmente se dedican a la producción de medicamentos genéricos a costos más bajos que los originales de las transnacionales.

Existen dos temas con fuerte desacuerdo entre las empresas nacionales y las empresas transnacionales: la compra de medicamentos por el Estado - Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPAS), Instituto Guatemalteco del Seguro Social (IGSS) y Hospital Militar - y el tema de la protección de los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI). Lo que reflejan los dos temas es la influencia abusiva que tienen las empresas farmacéuticas transnacionales en la política guatemalteca.

Compra de medicamentos

Con el objetivo de obtener precios más bajos por parte de los proveedores, el estado guatemalteco ha concebido el mecanismo de 'contrato abierto', a través del cual se unen las compras de medicamentos y materiales medicinales del IGSS, del MSPAS y del Hospital Militar en un proceso de licitación. Desde el inicio, este mecanismo tenía sus fallas, especialmente por los requisitos que el MSPAS puso a los oferentes de la licitación y/o a los medicamentos.

Ilustración 2: Necesidad financiera y atribución real en la compra de medicamentos por el gobierno guatemalteco, 2008

Categoría	Tipo de medicamentos	Necesidad de medicamentos de la población	Uso del presupuesto estatal para la compra de medicamentos
3	VIH, cáncer, ...		
2	Hipertensión, diabetes, ...		

⁴² Velásquez, Luis. 2005. *Discurso de apertura de la Asamblea Anual de ALIFAR del 17 de mayo del 2005.*

1	Analgésicos, antibióticos, ...		
----------	-----------------------------------	--	--

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información recopilada con personas cercanas a este sector

De cada tres fármacos que adquiere el IGSS, dos son de laboratorios transnacionales.⁴³ El costo mayor que provoca este favorecimiento de empresas transnacionales por el gobierno, provoca finalmente que el estado no tenga los recursos suficientes para atender las necesidades de su población en términos de demanda de medicamentos. Como lo demuestra la ilustración 2 de manera simbólica con una pirámide, los medicamentos se pueden dividir en tres categorías: la primera cuenta con la mayoría de los productos y es de la cual se necesita la mayor cantidad. Las siguientes clases contienen medicamentos más especializados o sea para curar enfermedades menos comunes. A través de mecanismos que favorecen la compra de productos originales de empresas transnacionales con precios sumamente mayores a los genéricos, el uso del presupuesto sólo deja muy pocos recursos disponibles para atender a las necesidades de la mayoría de la población. En lugar que las pirámides tiendan en la misma dirección, están invertidas.

En el año 2008, 67 empresas participaron en la cotización para el contrato abierto, de las cuales las primeras cuatro concentran el 68% de los recursos disponibles.⁴⁴ Si se analiza las empresas a través de las cuales se hace las compras gubernamentales de medicamentos, aparece con alta frecuencia la empresa Agencia J.I. Cohen. En el 2005 esta distribuidora era responsable de cerca del 50% de los recursos disponibles según documentos del IGSS.⁴⁵ Según cifras más recientes del 2008, J.I. Cohen maneja un 25% del valor del contrato abierto. Otra fuente atribuye un monto de venta de Q 600 millones, de los Q 1,200 millones disponibles a J.I. Cohen. Esta empresa es una importante distribuidora de empresas farmacéuticos transnacionales. La familia detrás de J.I. Cohen, la familia Alejos, parece tener las posibilidades de influir en la política guatemalteca. Los tres hermanos Alejos, socios de J.I. Cohen, tienen puestos políticos importantes: Roberto Alejos es el presidente del Congreso, Gustavo Alejos es el secretario privado de la Presidencia de Álvaro Colom y Luis Alejos es el actual Ministro de Comunicación. Hay quienes han expresado la sospecha que los puestos son forma de pago por haber sido financistas de la campaña electoral. Los tres aparecen en el listado oficial de financistas de la campaña de la UNE de 2007 con aportes generosos.⁴⁶

En el contrato abierto del año 2003 apareció la condición del '*doble asterisco (**)*'. Esta marca indicaba alrededor de 50 productos que cumplieron con

⁴³ Pérez, Leslie. 2005. Pugna de calidad y precio de medicinas. *Prensa Libre*, 12 de diciembre de 2005.

⁴⁴ Palma, Claudia. 2008. Cuestiona a proveedores de medicamentos. *EIPeriodico*, 19 de agosto de 2008.

⁴⁵ Ídem.

⁴⁶ En el período de mayo - agosto de 2007 aparece Gustavo Adolfo Alejos con un aporte de Q449,000, José Roberto Alejos con un aporte de Q465,500 y Luis Alfredo Alejos con Q495,000 - TSE. 2007. *Listado de Financistas reportados por los partidos políticos correspondiente a los meses de Mayo a Agosto 2007*.

ciertos requisitos técnicos altos. Además de haber requisitos técnicos ilógicos para ciertos productos señalados, estos requisitos sobrepasaron los estándares internacionales requeridos por la Organización Mundial de la Salud (OMS). Consecuencia de estos dos asteriscos era la eliminación de los proveedores nacionales, por no poder producir productos de este estándar, y la exclusividad de participación en el concurso de licitación de las farmacéuticas transnacionales. Esta exclusión de los medicamentos genéricos provocó un sobre costo de un estimado de Q 368 millones al estado, porque había medicamentos que se compraron hasta 70 veces más caros que los genéricos.⁴⁷

Después del escándalo de la pérdida de este dinero, introdujeron cambios a los requerimientos para ofertar en los contratos abiertos. Sin embargo apareció a pocos días del fin de la convocatoria un requerimiento nuevo, exigiendo de cada producto los datos de prueba o sea la documentación que demuestra el funcionamiento y seguridad del medicamento. Esta documentación esta hecha por el inventor del medicamento, o sea una empresa transnacional, y su accesibilidad protegida por la ley (vea más abajo sobre datos de prueba), esta modificación de último minuto excluyó de nuevo a los genéricos de la licitación. Según Luis Velásquez “esta situación dejó al margen a más de 200 productos genéricos, incluyendo a la mayoría de las opciones que ofrecen precios más bajos que los 50 contratados por doble asterisco”.⁴⁸

Hay otros ejemplos donde transnacionales farmacéuticas presionaron al gobierno para que cambiara requisitos; como el cambio de los aspectos de los envases que sólo tienen ciertas empresas transnacionales⁴⁹ o la exigencia de tabletas ‘ranuradas’, aunque igual de composición y de registro legal, que sólo la empresa transnacional podía ofrecer.⁵⁰ En mayo de 2007, el IGSS adjudicó un contrato de arrendamiento de 30 maquinas de hemodiálisis por Q 71 millones a una empresa de la familia Cohen. Esta empresa fue la única oferente. Diputados de Encuentro por Guatemala habían lanzado la voz de alerta respecto de que existían anomalías en el proceso de licitación, afirmando que las bases de licitación tenían “dedicatoria” a la mencionada empresa. “Piden instrumentos con determinadas especificaciones; ésta es una de las trampas de la Ley de Contrataciones, vimos que pedían que esos aparatos fueran trabajados a base de bicarbonato, y en Guatemala solo los tiene la familia Cohen, que no lograba venderlos porque no tienen ningún beneficio y son caros”, expresó la diputada Nineth Montenegro.⁵¹

⁴⁷ Castellanos, Amafredo. 2004. *IGSS amenaza con retirarse de contrato abierto*; Pérez Rocha, Manuel. 2006, *Hacia un acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. ¿Un instrumento para el desarrollo y los derechos humanos o un CAFTA II?* CIFCA.

⁴⁸ Castellanos, Amafredo. 2004. *IGSS amenaza con retirarse de contrato abierto*. Prensa Libre,

⁴⁹ Palencia, Gema. 2004. Corte suspende contrato abierto. *Prensa Libre*, 10 de noviembre de 2004.

⁵⁰ Castellanos, 2004.

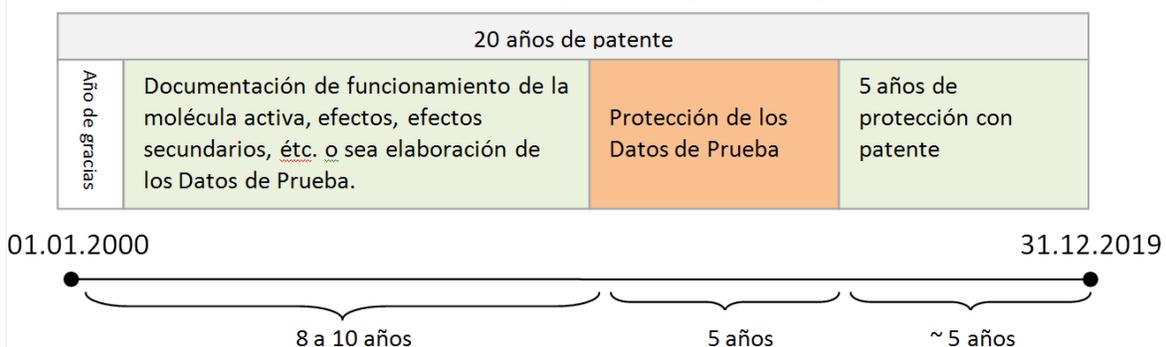
⁵¹ Reynoso, C. 2008. Contrato millonario para servicio de hemodiálisis. *Prensa Libre*, 20 de septiembre de 2008.

Datos de Prueba - Derechos de la propiedad intelectual

En 2003, el gobierno de Guatemala modificó su ley nacional de propiedad intelectual mediante el decreto 9-2003, que preveía cinco años de “exclusividad de datos” para medicamentos registrados para su uso en el país.⁵² Con este decreto, las compañías que producen genéricos no pueden acceder a los datos de prueba durante al menos 5 años y, por lo tanto, no pueden producir medicamentos a menor costo. La protección de los datos de prueba no es reconocida dentro de los acuerdos sobre la protección de la propiedad intelectual de la OMC. Es una nueva manera de las transnacionales de imponer sus ventajas en países donde no veían conveniente a primera vista depositar una patente por un nuevo medicamento, pero donde a final de cuenta se desarrolló un interés comercial.

Como lo muestra la ilustración 3, una empresa puede depositar una patente en un país, y durante el año de gracia tiene tiempo de depositarlo en todos los demás países donde quiere protección de la propiedad intelectual. Luego necesita más o menos un tiempo de 8 a 10 años para ejecutar estudios, ensayos y pruebas sobre los efectos del medicamento, los datos de prueba. Una vez elaborada esta documentación la empresa la puede presentar a las entidades estatales para recibir el registro legal para la producción y/o distribución del medicamento. Así le quedan alrededor de los 10 años donde tiene el monopolio sobre la producción y venta del producto patentado.

Ilustración 3: Vida funcional de una patente y sus etapas



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información recopilada con personas cercanas a este sector

La ‘exclusividad de los datos de prueba’ garantiza a la empresa propietaria el monopolio por un tiempo de 5 años, aunque esta empresa no ha depositado una patente en el país. Para que un productor de genéricos pudiera producir y comercializar el medicamento, tendría que elaborar el mismo esta documentación, lo que significa una ‘de facto’ exclusión. Lo perverso de esta legislación es que retrasa la disponibilidad de medicamentos genéricos, incluso en los casos en los que el medicamento original no está comercializado en Guatemala.

⁵² Médicos Sin Fronteras. 2004. *El congreso de Guatemala rechaza la Ley que restringe el acceso a medicamentos.*

A finales del año 2004, el Congreso guatemalteco derogó el decreto 9-2003, razonando que no es favorable para los intereses del país. Sin embargo en este tiempo ya se estaba negociando el CAFTA. En el capítulo sobre la protección de los DPI el CAFTA tenía planteado inicialmente un período de 20 años de protección de los datos de prueba. Finalmente, y después de mucha resistencia de la parte del sector de salud y de las empresas nacionales productoras de genéricos, resulta una duración de 5 años. La previa instalación de un decreto como el 9-2003 en la legislación guatemalteca, tenía según concedores del sector, el objetivo de “crear precedentes en la legislación de un país latinoamericano, que allanen el camino a imposiciones parecidas en el ALCA y en futuros tratados de ‘libre comercio’ “. ⁵³

Es interesante mencionar en este momento que de las 58 moléculas protegidas por Datos de Prueba que aparecen sobre el listado del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social de Guatemala del 2007, 23 de estos medicamentos están distribuidos en Guatemala por Agencia J.I. Cohen, para mostrar el vínculo entre los dos temas discutidos. ⁵⁴ Cuando más se favorecen a los farmacéuticos transnacionales, más venta hay para la agencia J.I. Cohen.

Otra imposición de las transnacionales en las modificaciones de la ley de protección de los DPI es que invirtieron la *carga de prueba* en un caso de conflicto. Normalmente el acusado se beneficia del momento de duda y es el acusador el que tiene que juntar y demostrar las pruebas de carga. En el caso de los DPI es al revés. El acusado tiene que demostrar que no está violando un derecho de propiedad intelectual. De un lado eso hace que el comercio de producción de genéricos sea más riesgoso e inestable y por lo tanto menos atractivo. De otro lado significa que con sólo la duda, el propietario de la patente puede provocar el cierre temporal de producción, la confiscación de la mercancía y hasta la destrucción de la maquinaria de producción.

En cuanto a las expectativas del sector farmacéutico nacional, estiman muy probable que la UE con el Acuerdo de Asociación busca las mismas ventajas que los EE.UU han logrado para sus empresas con el CAFTA. A excepción que piensan que la UE exigirá 8 a 10 años de protección de los datos de prueba en lugar de sólo los cinco establecidos.

Para el sector de agroquímicos el DR-CAFTA incluye medidas de protección de la propiedad intelectual similares a los explicados para el sector farmacéutico. Sin embargo estas medidas están aún más restringidas, incluyendo la posibilidad de ampliar la protección por patente, la protección de los datos de prueba por 10 años y la posibilidad de extender estos por otros 5 años al introducir el producto en un nuevo país (Plazo de espera). ⁵⁵

⁵³ CEIBA, 2004. Guatemala: País que se resiste a salir de su oscuro pasado. Septiembre 2004.

⁵⁴ Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPAS). 2007. *Listado de moléculas protegidas por Datos de Prueba*.

⁵⁵ Martínez Ramos, Gerson Eli. 2006. La protección de los agroquímicos en CAFTA-DR y la competitividad agrícola de Centroamérica. FUNDE, p. 16-17.

1.2 Empresas del sector farmacéutico y agroquímico

1.2.1 Bayer

Nombre de la empresa matriz		Bayer	
País de origen	Alemania	Nº de empleados	105,000
Presencia en Centroamérica	Panamá, Costa Rica, Honduras, El Salvador, Guatemala	Presencia mundial	Presente en 60 países en todos los continentes
Nombre de la subsidiaria guatemalteca		Bayer de Guatemala S.A.	
Presencia desde	1963	Nº de empleados	~ 50
Representante legal	Jean Vayssier Lendfers		
Actividad	Actividades y negocios en los ramos agrícola, industrial y comercial en general de materia primas, químicas y otros que constan en la escritura social.		
Sede central	Kilómetro 14.5 Carretera Roosevelt, Zona 3 (de Mixco) Guatemala		www.bayer.com
Presencia regional	Amatitlán	Planta formuladora de productos agroquímicos	
Nombre de la subsidiaria guatemalteca		Bayer Farmacéutica Ltda.	
Presencia desde	1964	Nº de empleados	~ 450
Representante legal	Jean Vayssier Lendfers		
Actividad	Producción, empaque y distribución de la línea de productos éticos		
Sede central	Kilómetro 14.5 Carretera Roosevelt, Zona 3, Guatemala		www.bayer.com

Guatemala es la sede de la Presidencia y Gerencia General de Bayer para la región de Centroamérica y El Caribe desde 1987. En el año 2000 se inauguró el nuevo edificio para las oficinas administrativas. En Guatemala Bayer tiene una sucursal en el sector farmacéutica (Bayer Consumer Care) y otra en el sector agroquímicos (Bayer CropScience).⁵⁶

El sector farmacéutico incluye tanto a una planta de producción del medicamento Tabcin, como a una planta de empaque y distribución de medicamentos. Sin embargo, mediante un programa de reestructuración a nivel mundial de la empresa, Bayer reducirá su planilla mundial para ahorrar costos. Esta decisión significa la pérdida de 1,200 puestos de trabajo para América Latina y en específico unos 150 en Guatemala. Vivien Montenegro, jefa de comunicación corporativa de Bayer para Centroamérica, explicó que “la decisión de cerrar la planta (en el 2009) obedece a razones de competitividad

⁵⁶ Información oficial, página web Bayer, 2008.

y reducción de costos, y que la producción se trasladará a México”.⁵⁷ Bayer era la última empresa extranjera que aún producía medicamentos en el país y sólo se queda con las partes de distribución y administración. Falta mencionar que de los 58 productos protegidos por los datos de prueba como se ha mencionado previamente, 4 son de la empresa Bayer.⁵⁸

El sector de CropScience tiene su planta de producción en Amatitlán, donde se hace la producción /formulación y empaque de productos agroquímicos (fertilizantes foliares y productos fitosanitarios). Esta planta es responsable, según datos de Bayer, del 70% de los productos comercializados por Bayer (farmacéuticos y agroquímicos) en Guatemala.⁵⁹ Esta planta no se ve afectada por la reestructuración actual. En ella trabajan alrededor de 110 empleados.

Como gran excepción entre las empresas privadas, en Bayer CropScience existe un sindicato de los trabajadores desde 1973. Sin embargo este sindicato está enfrentando grandes dificultades y se encuentra casi en la quiebra. En los años setenta el sindicato representó a unos 100 trabajadores. En la actualidad sólo cuenta con 18 afiliados, que a lo máximo están a unos cinco años de la edad de jubilación. Aún más preocupante es el hecho que no había nuevos afiliados desde hace 18 años.

En aquel tiempo Bayer CropScience integró a otra empresa que ya pertenecía a la empresa sólo que con otro nombre. Estos eran los últimos nuevos empleados hasta hace tres años.

La estrategia en cuanto a recursos humanos de la empresa cambió en aquel momento. Todos los nuevos trabajadores ya no están empleados por Bayer, sino por la subcontratista COSEIN (como forma de tercerización formal tratado en el capítulo B del presente informe). COSEIN emplea a los trabajadores con un contrato laboral a renovar a cada fin de año. Estos trabajadores ya no gozan de las preferencias negociados en el Pacto colectivo entre el sindicato y la dirección de la empresa Bayer; solo los miembros del sindicato gozan de estas ventajas.

Hace alrededor de siete años entró un nuevo actor, la empresa subcontratista Interlace. Esta empresa tiene las mismas características y condiciones de trabajo como COSEIN. Desde entonces, a cada fin del año los empleados de COSEIN ya no consiguen un nuevo contrato con COSEIN, sino que reciben un contrato con Interlace y vice-versa, cambiando cada año. Al nivel del trabajo no cambia nada: los trabajadores siguen haciendo el mismo trabajo en el mismo lugar. Esta estrategia claramente reduce la estabilidad laboral así como la posibilidad de crear un sindicato dentro de los subcontratistas.

Como se ha mencionado, Bayer no ha integrado a nuevos empleados por un periodo muy largo hasta hace 3 años. Desde entonces se integraron 19 personas, que anteriormente han trabajado varios años por COSEIN/Interlace y

⁵⁷ El Periódico. 2007. Bayer cerrará su planta en Guatemala. *El Periódico*, 3 de marzo de 2007.

⁵⁸ Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPAS). 2007. *Listado de moléculas protegidas por Datos de Prueba*.

⁵⁹ Información oficial, página web de Bayer, 2008.

han demostrado sus calificaciones. Una calificación muy importante es de aceptar los derechos mínimos, reglas como la recompensación de horas extras por tiempo (1 hora extra = 1 hora de recompensación) en lugar de una recompensación financiera como dice el código de trabajo (1 hora extra = 150% del salario por hora). Al ser juzgado leal y dócil, además de buen trabajador, Bayer promueve a ciertos de los trabajadores de COSEIN/Interlace. Al integrarse a Bayer hay que jurar oralmente que uno no se afiliará al sindicato. Cambiando de empleador de esta forma no cambia nada en cuanto al lugar de trabajo, horas o tareas o responsabilidades asignados. Lo que sí cambia son los derechos laborales de que pueden gozar, como lo muestra la ilustración 4.

Ilustración 4: Derechos laborales de los trabajadores en las diferentes entidades de Bayer CropScience Guatemala, 2008

Nombre de empresa	N° de empleados	Derechos laborales
Bayer CropScience	18 sindicalizados	<ul style="list-style-type: none"> • Salarios más altos • 130% del aguinaldo • Pueden perseguir una recompensación financiera (=150%) o por tiempo (=1:1) para las horas extras • Seguro médico especial que va más allá del IGSS • Ropas y equipamiento de trabajo de mayor calidad y cantidad • Estabilidad laboral protegido por el pacto colectivo • Al momento de salir de la empresa, reciben una mensualidad por cada año, o sea una reserva mayor
Bayer CropScience	19 no-sindicalizados	<ul style="list-style-type: none"> • Salario más alto que el mínimo legal, pero no alcanza los niveles del pacto colectivo negociado • Estabilidad laboral mayor • Seguro del IGSS • Reciben ropa y equipos de trabajo de menor calidad y menor cantidad • Horas extras están recompensadas con tiempo por tiempo • Al momento de salir de la empresa, reciben una mensualidad por cada año, o sea una reserva mayor
Interlace / COSEIN	~ 70	<ul style="list-style-type: none"> • Salario mínimo legal • Inestabilidad laboral • Seguro del IGSS • Reciben ropa y equipos de trabajo de menor calidad y menor cantidad • Horas extras están recompensadas con tiempo por tiempo • Al despedir (cada año) solo una mensualidad, o sea poca seguridad

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información recopilada con personas cercanas a este sector

En cuanto al impacto ambiental de Bayer hay que mencionar que la empresa cuenta desde hace varios años con una planta de tratamiento de todas las aguas residuales que salen de la planta. Desde hace 3 años el sitio de Amatitlán también cuenta con un incinerador con filtros de aire, donde queman los desechos sólidos que resultan de la producción y empaque de los productos.

Personas cercanas a la empresa estiman poco el impacto negativo de la planta de producción, pero hacen énfasis en que la contaminación es más por los productos fitosanitarios que vende la empresa para aplicación en la agricultura. En este asunto hay que mencionar que estos productos no son muy adecuados en el contexto de la agricultura familiar de Guatemala, donde la mayoría de los agricultores no puede leer las instrucciones sobre el uso correcto de productos agroquímico. Eso resulta en la mala aplicación y un alto riesgo para la salud de las personas que aplican estos productos.

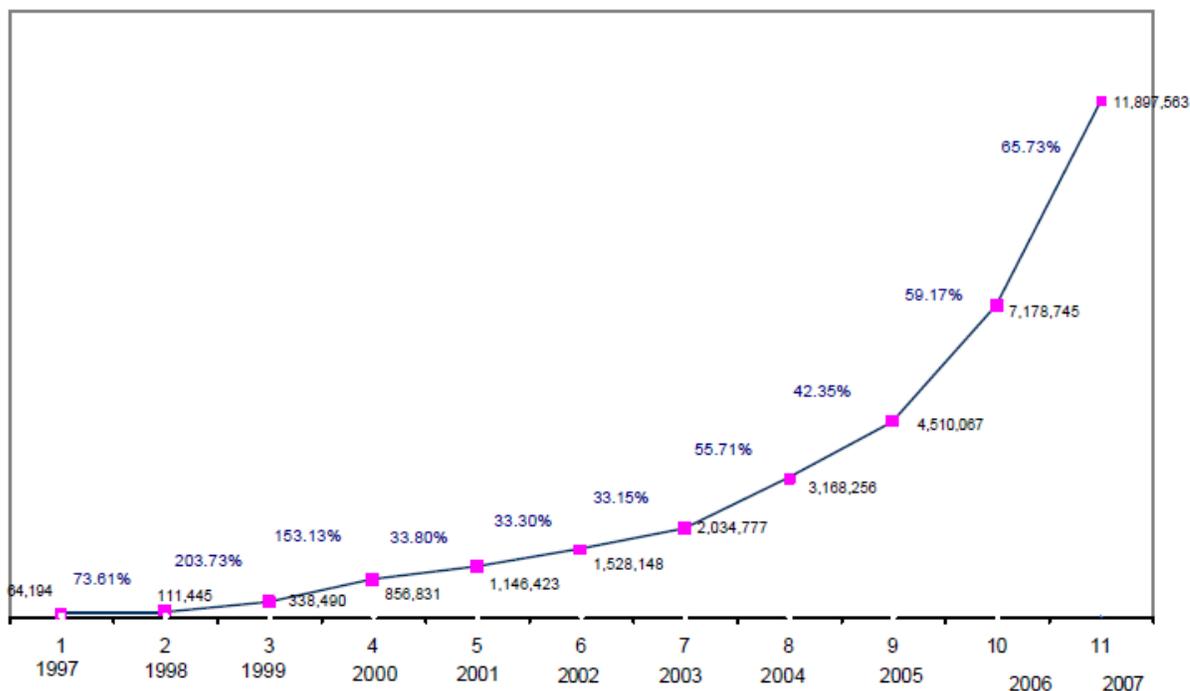
En el mismo sentido van ejemplos de mal uso de productos fitosanitarios por la población, como el uso de Tamaron para pescar (Tamaron tiene una alta toxicidad para peces. Se han visto casos donde personas echan este producto en el río y río abajo pueden cosechar los peces muertos que flotan) u otro producto que se utiliza para matar piojos. Tristemente hay que mencionar la alta frecuencia de suicidios efectuados con ayuda de productos agroquímicos por agricultores desesperados.

2. Sector Telecomunicación

2.1 Tendencias del sector

En Guatemala, la promulgación de una nueva Ley General de Telecomunicaciones en 1996, junto con la privatización de la empresa de telecomunicaciones de propiedad estatal, preparó el terreno para el rápido crecimiento observado en este sector en los últimos años. Guatemala tiene el mercado de telecomunicaciones más liberalizado de Latinoamérica y posee un 29% de la densidad telefónica.⁶⁰ A finales de diciembre de 2007, el país contaba con un número espectacular de 11,897,563 usuarios móviles (Superintendencia de Telecomunicaciones, 2008) (ver gráfico 1). Cabe mencionar que la situación de Guatemala en materia de telefonía fija no es nada loable, el 80% de la capacidad telefónica está en la capital, el 19% en el área urbana del interior, y solo un 1% en el área rural.⁶¹

Gráfico 3: Crecimiento de la telefonía móvil en Guatemala, 1997 - 2007: usuarios a final de año



Fuente: Crecimiento de la telefonía fija y móvil en Guatemala, SIT 2007.

El sector de las telecomunicaciones es uno de los más dinámicos de la economía guatemalteca, con un crecimiento significativo. Hoy Guatemala tiene 3 operadores de telefonía celular (COMCEL, SERCOM y Telefónica), 19 operadoras de red local, y 20 operadoras de puerto internacional, con una densidad de 34 líneas por cada 100 habitantes.⁶² En telefonía celular, el líder

⁶⁰ Invest in Guatemala. 2008. *Oportunidades de inversión*. Pagina web Invest in Guatemala.

⁶¹ Informe del Sindicato STTELGUA

del mercado es Sercom (Claro), seguido muy de cerca por Comcel (Tigo) y como tercer actor encontramos Telefónica.⁶³

Tabla 3: Teléfonos móviles por operador, a diciembre del año 2007

	COMCE L	SERCO M	Telefón ica	Total
Terminales móviles analógicos. Crédito	2,692	-	-	2,692
Terminales móviles analógicos. Prepago	29,666	-	-	29,666
Terminales móviles digitales. Crédito	261,735	227,559	277,475	766,769
Terminales móviles digitales. Prepago	4,016,745	4,346,637	2,735,054	11,098,436
TOTAL DE TELEFONOS MOVILES	4,310,838	4,574,196	3,012,529	11,897,563

Fuente: Líneas Móviles por Operador, SIT 2007.

La crisis producida en la industria de la tecnología de la información a principios de la presente década afectó negativamente a los operadores de telecomunicaciones de América Latina y el Caribe y algunos de ellos, como BellSouth, Verizon y AT&T, decidieron abandonar la región. Otros operadores, sobre todo Telefónica y Telmex/América Móvil, cuya situación financiera era relativamente sólida, aprovecharon esta oportunidad para ampliar sus operaciones en América Latina y el Caribe.⁶⁴ Los principales operadores de telecomunicaciones transnacionales se vieron también afectados por la saturación de los mercados de telefonía en los países desarrollados y la incertidumbre sobre la futura evolución de los nuevos mercados, lo que frenó las inversiones en tecnología e infraestructura. Estos problemas dieron lugar a una nueva ola de fusiones y adquisiciones entre 2004 y 2007. En general, las empresas de los Estados Unidos, Europa y Japón reforzaron su posición en los mercados locales y regionales, fortaleciendo al mismo tiempo su capacidad para ofrecer servicios de paquetes múltiples.

Tabla 4: Número de usuarios de internet 2000 - 2005 en Centroamérica

País	Población 2005	Usuarios Internet (2000)	Usuarios Internet (2005)	Crecimiento (2000-2005)
Costa Rica	4,301,172	250,000	1,000,000	300.00%
El Salvador	6,467,548	40,000	587,500	1368.00%
Guatemala	12,328,453	65,000	756,000	1063.10%

⁶² Invest in Guatemala, 2008. *Oportunidades de inversión*. Pagina web Invest in Guatemala.

⁶³ Información página web de la Superintendencia de Telecomunicación (SIT), 2008.

⁶⁴ CEPAL. 2008. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe en 2007*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, p. 17.

a				
Honduras	6,569,026	40,000	223,000	457.50%
Nicaragua	5,766,497	50,000	125,000	150.00%

Fuente: Invest in Guatemala, página web.

Con las nuevas aplicaciones de banda ancha fija y móvil, hubo una aparición de nuevas fuentes de ingresos para las empresas de telefonía tradicionales y de nuevos competidores, ya que las empresas que ofrecían tradicionalmente uno de los servicios convergentes adquirieron la capacidad tecnológica para ofrecer otros servicios (en particular, las empresas de otros segmentos empezaron a ofrecer servicios de telefonía).⁶⁵ Asimismo, el crecimiento en el uso del internet resultó en nuevas fuentes de ingresos de las empresas telefónicas. Entre 2000 y 2005 el número de usuarios del internet incrementó con 1063.10% (ver tabla 4).

En el sector de las telecomunicaciones en Centroamérica, la española Telefónica, la mexicana América Móvil y la empresa luxemburgesa Millicom siguen dominando y aumentando su presencia mediante adquisiciones y nuevas inversiones. Estas empresas han invertido en la integración de los servicios de telecomunicaciones y medios de comunicación, con adquisiciones de operadores de TV por cable y servicios de acceso a Internet de banda ancha. La reciente apertura del mercado en Honduras y Nicaragua ha contribuido al crecimiento de las inversiones en ese sector. Para los grandes operadores, el CAFTA ha sido un factor positivo en este sentido, al garantizar la interconexión de redes.⁶⁶

Un núcleo importante de nuevas inversiones en varios países de Centroamérica han sido servicios de exportación u *Outsourcing*, como centros de contacto, centros de atención al cliente externos, servicios de externalización de procesos empresariales etc. En Estados Unidos se ha visto que casi un 70% de las empresas utilizan de cierta forma el *Outsourcing* y se considera que por ese camino va el mercado centroamericano. Especialmente Guatemala es popular con las empresas por su pronunciación neutral - casi sin acento - del castellano. Por eso el país está experimentando un crecimiento fuerte en este sector y es un nuevo destino para inversiones en call centers y outsourcing de procesos de negocio.

Entre las principales empresas de call centers que operan en Guatemala y prestan servicio a empresas extranjeras se encuentra Grupo Transactel que posee alianzas con las multinacionales Digitex de España y 24/7 de India, y emplea a más de 1,850 personas; además de CapGemini, Help Desk Now, Atento, ACS-BPS, y también el call center de la petrolera más grande del mundo, Exxon Mobil Corporation, es operado por una empresa local desde Guatemala.⁶⁷

⁶⁵ Ídem.

⁶⁶ CEPAL. 2007. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe en 2006*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, p. 45.

⁶⁷ Invest in Guatemala. 2008. *Oportunidades de inversión*. Página web Invest in Guatemala.

Estos centros de atención telefónica proveen dos tipos de servicio: los *inhouse*, empresas nacionales que gestionan su propio servicio (como bancos y cadenas de comida rápida como Pollo Campero y Dominos Pizza); y los *outsourcing* que prestan servicio a empresas extranjeras como compañías de energía, computación, comercio, banca y seguros, como servicios de servicio al cliente, créditos y cobranza, *market research*, soporte técnico, manejo de tickets y *helpdesk*. También existe un movimiento de *nearshoring*, que consiste en el traslado a nuevos destinos más cercanos a los mercados demandantes, con el objetivo de explorar afinidades culturales, proximidad en el acento, entre otras características no simplemente atribuibles a costo. Los países hispanohablantes de Centroamérica tienen ventaja en la atención de la comunidad hispánica en Estados Unidos.

2.2 Empresas del sector telecomunicación

2.2.1 Telefónica

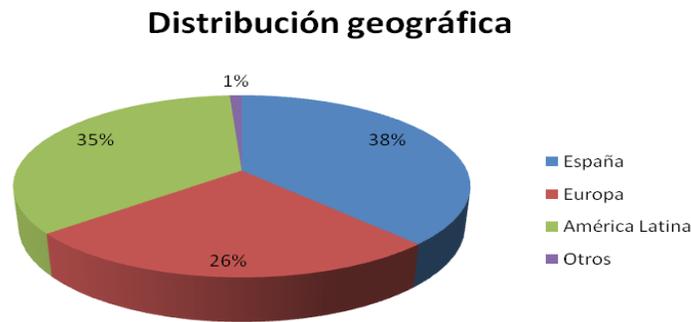
Nombre de la empresa matriz		Telefónica S.A.	
País de origen	España	Nº de empleados	249,000
Presencia en Centroamérica	Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, El Salvador, Guatemala	Presencia mundial	Presente en 6 países de Europa, 6 de Centroamérica, 9 de América del Sur, EE.UU, México y China
Nombre de la subsidiaria guatemalteca		Movistar Guatemala (Telefónica de Guatemala S.A.)	
Presencia desde	1997	Nº de empleados	~ 500
Representante legal	Jorge Eduardo Alberto Aparicio Morales		
Actividad	Administración y desarrollo de todo tipo de empresas de servicios, especialmente realizar todas las actividades necesarias para funcionar como operador de redes comerciales de telecomunicaciones.		
Sede central	Via 7, 4-51, Zona 4, Guatemala		www.telefonica.com.gt
Presencia regional	Centros de atención	8 centros en el área de la capital	
	Centros de atención	Alta Verapaz, Chiquimula, Escuintla, Izabal, Huehuetenango, Quetzaltenango, Suchitepéquez, Zacapa	
Nombre de la subsidiaria guatemalteca		Atento de Guatemala S.A.	
Presencia desde	1999	Nº de empleados	~1,500
Representante legal	Aurelio Luis Alonso y Caloca		
Actividad	Prestación de servicios de centros de teleatención para clientes propios o de terceros, a través de operadoras.		
Sede central	Av. Reforma 7-62, Zona 9, Oficina 401, Guatemala		www.atento.com.gt

Telefónica es una empresa líder en el sector de telecomunicaciones. La compañía dispone de uno de los perfiles más internacionales del sector al generar más de un 60% de su negocio fuera de su mercado doméstico (ver gráfico 4). Es el mayor inversionista internacional en Latinoamérica y controla muchas de las ex empresas estatales de telecomunicaciones.

La empresa empezó su expansión en Latinoamérica a principios de los noventa. Hoy día, la compañía presta servicios a más de 126,5 millones de clientes latinoamericanos, posicionándose como operador líder en Brasil, Argentina, Chile y Perú y contando con operaciones relevantes en Colombia,

Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Marruecos, Nicaragua, Panamá, Puerto Rico, Uruguay y Venezuela. En Europa, la compañía tiene presencia en el Reino Unido, Irlanda, Alemania, República Checa y Eslovaquia. En septiembre de 2007, el número de clientes de Telefónica a escala mundial era de 218,6 millones.⁶⁸

Gráfico 4: Distribución geográfica de la cifra de negocio de Telefónica en 2007



Fuente: Elaboración propia a base de datos de Telefónica

La empresa tiene más de 1,5 millones de pequeños accionistas en todo el mundo. Algunos accionistas importantes de Telefónica son el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (~6.5%), La Caixa (~5%), Chase Manhattan (10%) y Citibank (~4%).

Ilustración 5: Empresas y subsidiarias del Grupo Telefónica

GRUPO TELEFONICA	TELEFÓNICA LATINOAMERICANA
Telefónica de España 100%	Telesp (Brasil) 88%
Telefónica Móviles 100%	Telefónica Perú 98%
Telefónica Latinoamericana 100%	Telefónica Argentina 98%
Telefónica Contenidos 100%	TLD Puerto Rico 98%
Grupo Atento 91%	Telefónica Chile 45%
Telefónica O2 Europa 100%	Telefónica Telecom (Colombia) 52%
TELEFÓNICA MOVILES	Terra Networks Perú 100%
Brasilcel 50%	Terra Networks México 100%
Telefónica Móviles Argentina 100%	Terra Networks USA 100%
Telefónica Móviles Perú 99%	Terra Networks Guatemala 100%
Telefónica Móviles México 100%	Terra Networks Venezuela 100%
TM Chile 100%	Terra Networks Brasil 100%
Telefónica Móviles El Salvador 99%	Terra Networks Argentina 100%
Telefónica Móviles Guatemala 100%	Terra Networks Chile 100%
Telcel (Venezuela) 100%	Terra Networks Colombia 100%
Telefónica Móviles Colombia 100%	Telefónica Data Argentina 98%
Otecel (Ecuador) 100%	Telefónica Data USA 100%
Telefónica Móviles Panamá 100%	Telefónica Internacional Whol. 100%
Telefónica Móviles Uruguay 100%	
Telefonía Celular Nicaragua 100%	
Telefónica Móviles Chile 100%	

Fuente: Arróniz, 2007.

El objetivo de Telefónica es de convertirse en el líder indiscutible no solo en Guatemala, sino en toda la región centroamericana. En septiembre 2008 Francisco Gil Díaz, presidente de Telefónica México comentó que la compañía

⁶⁸ Información oficial de Telefónica, cifras de septiembre 2007.

busca ascender en su ubicación dentro del mercado guatemalteco para alcanzar, por lo menos, la segunda posición del mercado. La expansión de Telefónica será marcada por la instalación de alrededor de 200 nuevas torres de radiofusión y una inversión de “varias decenas de millones de dólares”.⁶⁹

En este marco, Telefónica también ha presentado en Guatemala su Programa de Compromiso con el Cliente con el que busca consolidar en la región su posición de líder. El programa incluye innovación de productos, inversión en red, mejoras en el área de atención al cliente y las mejores ofertas y promociones. Telefónica quiere ser la primera empresa de telecomunicaciones en el país que ofrece el servicio de Call Center en los idiomas Kiché, Q’eqchi y Kaqchikel.

Por su acción social y programa de responsabilidad corporativa, Telefónica trata de varias maneras de propagar compromiso con la sociedad guatemalteca. La empresa creó la Fundación Telefónica, que apoyó a escuelas del área rural, con material didáctico, actividades recreativas, botiquines, jornadas médicas y apoyó al Ministerio de Educación para recaudar fondos con el fin de obtener becas de estudios para niños de escasos recursos. La empresa destaca que el Programa Proniño para la erradicación del trabajo infantil en Latinoamérica beneficia a 2,100 niños guatemaltecos anuales.

Además Telefónica ha sido uno de los principales inversores en publicidad en medios durante 2005 en el país. La presencia en los medios de comunicaciones es muy grande, con *spots* y publicidad constante en periódicos, vallas publicitarias y con la organización de eventos como óperas y más de 15 conciertos grandes de artistas internacionales.

Denuncias y resistencia organizada

Se puede mencionar prácticas cuestionables por parte de la empresa que resultaron en confrontaciones entre empleados de Telefónica y la empresa en varias partes del mundo.

En España, la Confederación General del Trabajo (CGT) con regularidad se ha opuesto a irregularidades dentro de Telefónica, como despidos injustos y masivos. En 2007 la CGT presentó una demanda en contra de Telefónica. En enero de 2008, el juzgado de lo Social No. 34 de Madrid ha fallado que la subcontratación de teleoperadores de Telefónica por la empresa Unitono Servicios Externalizados S.A. (perteneciente a Telefónica) es ilegal. La sentencia estima íntegramente la demanda presentada por la Asesoría Jurídica de CGT y confirma la tesis de este sindicato: el *telemarketing* es una pantalla en la que se escudan las grandes empresas de comunicaciones, banca, servicios e incluso muchas administraciones públicas, para subcontratar servicios como si fueran obras o contrataciones, cuando en realidad son elementos productivos propios y que tienen una continuidad garantizada en el tiempo. Dicho de otra forma precarizan el trabajo desde el mismo momento del contrato, por obra, continúan con el salario, mucho más bajo que el de los trabajadores de la empresa contratista, para finalizar en el momento del

⁶⁹ Dardón, Byron. 2008. Telefónica busca mejorar posición de mercado. *Prensa Libre*, 11 de septiembre de 2008.

despido, pudiéndolo hacer casi gratis.⁷⁰ Este juicio podría tener consecuencias para los trabajadores de las subsidiarias de Telefónica.

Otro incidente ocurrió en junio de 2008, cuando se estaba negociando el convenio colectivo entre Telefónica España y los empleados y sindicatos. Durante la fase final de la negociación del convenio se convocaron varias huelgas con alto seguimiento en Madrid, realizándose concentraciones de trabajadores en la sede principal de la empresa. En la última concentración antes de la firma del convenio, en la que participaron más de 2.000 personas, una representación y los componentes del comité de huelga intentaron ejercer su derecho de entrada a los edificios con la idea de entregar un comunicado a los sindicatos que finalmente firmaron el convenio, explicando los problemas del mismo y pidiendo que no lo firmaran.

Cuando intentaron entrar, les negaron la entrada con contundencia, hecho que provocó una gran protesta por parte de los trabajadores allí concentrados. Algunos de los sancionados intentaron calmar a los trabajadores negociando con el jefe de seguridad la entrada de 4 personas (una por sindicato). Después de esta concentración, Telefónica comunicaba los 9 expedientes, que finalmente se han confirmado en 5 despidos y 4 sanciones de 45 días sin empleo y sueldo, acusando a los que intentaron calmar la situación de incitadores. La CGT denunció las sanciones, destacando que “desde la CGT entendemos que ésta es la respuesta represiva de la dirección de la empresa por realizar protestas contra la firma del convenio y anunciar su impugnación ante los tribunales en un intento de hipotecar a los sindicatos que, como CGT, se han negado a firmar el mismo por ser discriminatorio hacia las nuevas contrataciones que cobrarán menos salario, realizando el mismo trabajo. Todo ello en una empresa líder del sector con grandísimos beneficios en los últimos años”.⁷¹

En Perú, la Confederación Internacional de Sindicatos Libres presentó una queja a la Organización Internacional del Trabajo en 2006 por abusos de Telefónica en ese país, argumentando que la política asumida por los directivos de Telefónica del Perú en cuanto se refiere a las condiciones de trabajo, régimen laboral, etc. es sumamente desfavorable y discriminatoria para sus jóvenes trabajadores.

Hace más de diez años, Telefónica del Perú implantó un Programa de Formación Laboral Juvenil, para la integración de jóvenes trabajadores en la empresa, con promesas de integrarlos en la planilla de la empresa; pero diez años después, los jóvenes laboran bajo las órdenes de una filial con contratos a plazo determinado y “con la amenaza de la no renovación de los contratos en condiciones desfavorables y con un futuro incierto”. Durante muchos años estuvieron realizando las mismas funciones que un trabajador regular de Telefónica, laborando más de ocho horas diarias, con la esperanza de que con

⁷⁰ CGT. 2008. *Declarada cesión ilegal de trabajadores entre Unitono y Telefónica Móviles*. Página web CGT.

⁷¹ CGT. 2008. *Represión sindical en Telefónica*. Comunicado de Prensa Gabinete de Prensa Confederal CGT.

el fruto de este esfuerzo pasarían a formar parte de la planilla de la empresa. Más del 80% de jóvenes estuvieron bajo esta modalidad en la cooperativa durante ocho, nueve y diez años para luego ser trasladados a las diferentes filiales de Telefónica desde donde fueron despedidos.

Por todas estas razones, los jóvenes trabajadores decidieron formar el Sindicato Unitario de Trabajadores de Telefónica Servicios Técnicos (SUTTST), para reivindicar sus derechos. Todos los afiliados al sindicato, han abierto un proceso judicial en contra de Telefónica pidiendo que se defina quien es su empleador real y que se les abonen los beneficios sociales dejados de percibir ya que Telefónica nunca asumió su responsabilidad como empleador real y que por el contrario siempre buscó la forma de burlar las leyes peruanas y burlarse de los trabajadores.

Existen muchos ejemplos de la impositiva política administrativa de Telefónica en Perú. Los trabajadores afiliados al sindicato reciben constante amenazas en el sentido de que no les será renovado su contrato. Obligan a los trabajadores a realizar funciones en condiciones deplorables, vale decir, sin herramientas apropiadas o averiadas y en locales de trabajo sin las condiciones mínimas de seguridad. Las jornadas de trabajo en general son más largas que las habituales. Los operadores telefónicos son obligados a trabajar más de ocho horas diarias a pesar de las exigencias del sindicato que siguiendo directivas de la OIT le han indicado a Telefónica que las jornadas diarias de los operadores telefónicos no deben ser muy extensas. Las remuneraciones están estancadas a pesar de los largos años que están trabajando para Telefónica (Salazar, 2006).⁷² En mayo 2006, la SUTTST presentó el caso de violación de derechos laborales e impedimentos a la libre sindicalización ante el Tribunal Permanente de Pueblos en Austria. Después de la demanda, Telefónica buscó el dialogo con el sindicato, que resultó en un convenio por dos años con ventajas negociados por los empleados sindicalizados firmado a finales del año 2006.

En acuerdo con la CGT, lo que hay detrás realmente es la intención de Telefónica de intentar que el Comité de Empresa de Madrid vuelva a manos de sus sindicatos amigos y eliminar a la CGT de este órgano, aplicando el terror laboral como fórmula disuasoria y los procesos de externalización y tercerización para bajar los salarios y prestaciones de los trabajadores e impedir que surjan sindicatos. “Como contextualización, hay que recordar que Telefónica es la empresa más importante del estado español, con unos beneficios en 2007 de 8,906 millones de euros, que han sido generados a través de la externalización, la división en innumerables filiales y recortando la plantilla directa hasta límites nunca imaginados”.⁷³

En mayo 2007, la Corte Suprema de Chile confirmó la sanción contra Telefónica por prácticas antisindicales. La Cuarta Sala del máximo tribunal resolvió que la empresa ejecutó actos de injerencia sindical y propició espacios de discriminación entre los trabajadores, lo que infringió el Código del Trabajo. Fue un duro revés para la empresa cuando se rechazó el recurso de casación

⁷² Salazar, Teresa. 2006. *Perú: La CIOLS presenta queja a OIT por abusos de Telefónica*.

⁷³ CGT. 2008c. *10 de septiembre: concentración contra la represión en Telefónica*.

interpuesto por Telefónica para anular la sentencia de primera y segunda instancia que la obligaba a pagar cerca de 800 millones de pesos a sus trabajadores por prácticas antisindicales.

En septiembre 2007, Telefónica del Perú y la filial local de Nextel fueron sancionadas porque una deficiente calidad de su servicio permitió la saturación que impidió las comunicaciones el día del terremoto del pasado 15 de agosto, que dejó más de 500 muertos y miles de damnificados. En 2008, Telefónica fue otra vez una de las empresas transnacionales que fue demandada y juzgado culpable en el Tribunal Permanente de Pueblos, celebrado en Colombia.

Atento

Atento es una empresa filial del Grupo Telefónica de España. El capital de Atento es propiedad en un 91.3 % de Telefónica y de un 8.7% de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). Sus principales clientes también son parte del Grupo Telefónica, como Movistar, TERRA, o accionistas como el caso de BBVA. Pero su cartera se diversifica con otras compañías como Walmart, y muchas otras instituciones públicas y de gobierno de los países donde la compañía opera, como ministerios de hacienda, desarrollo social, educación y del trabajo, así como organizaciones internacionales como FAO o UNESCO.

Atento y todo el grupo Telefónica, en teoría están sujetos al respeto de los derechos humanos y laborales en base a un "Código de Conducta" firmado en diciembre de 2007, así como de un "Código Ético". Atento es una empresa muy agresiva para autopromocionarse, especialmente como un buen sitio para trabajar. Sin embargo la realidad es otra. En México, un grupo de trabajadores despedidos se capacitaron en derechos laborales en el Centro Americano de Solidaridad Sindical Internacional (CASSI), denunció diversas violaciones de los derechos laborales. Ellos indican que a los empleados "ni siquiera se les da un tiempo para ir al baño, pues los minutos que utilizan en esa actividad deben ser recuperados en su jornada de trabajo". Las prácticas laborales en México se caracterizan por inestabilidad en el trabajo; violación a la jornada laboral, y no pago de horas adicionales; subcontratación mediante empresas de *outsourcing*; políticas antilaborales; intimidación y favoritismo como política de Recursos Humanos; y violación sistemática de la legalidad laboral y fiscal.⁷⁴

En abril 2006, Atento España, filial de Telefónica, ha demostrado la impunidad con la que actúan las empresas de telefonía en España. En la plataforma que esta empresa tiene en Getafe, 120 trabajadores se vieron en la calle de un día para el otro, encontrando, literalmente, las puertas cerradas de su lugar de trabajo. En Valencia se produjo un hecho similar, los teleoperadores no pudieron entrar en su centro laboral ya que los camiones de mudanza estaban trasladando todo el material de trabajo, ordenadores y mesas incluidos. Esta estrategia de despidos indiscriminados comenzó en abril de 2006 cuando Telefónica despidió a 400 teleoperadores de Telefónica Móviles en Valencia y se siguió durante el verano con un número similar de despidos en Barcelona, Córdoba y Sevilla.

⁷⁴ Gómez Mena, Carolina. 2008. *Empresa ligada a Movistar cesa sin justificación a trabajadores*. Des-Atento México.

Está claro que la intención de Telefónica es cerrar gradual y completamente sus servicios de Atención al Cliente en España y trasladarlos a las plataformas que ya tiene abiertas en Latinoamérica. Esta deslocalización no respeta los derechos de los trabajadores ni la protección de datos de los clientes, además de abusar de la confianza recibida por parte de las instituciones en forma de subvenciones para formación y tendido telefónico. La deslocalización viola así el derecho universal a recibir, con todos sus servicios añadidos, un servicio de telefonía.⁷⁵

Movistar Guatemala

A pesar de las violaciones de Telefónica en otros países en Latinoamérica, parece que no hay información disponible sobre irregularidades, violaciones de leyes, del Código de trabajo o de derechos de los trabajadores por parte de Telefónica en Guatemala ni grupos de presión que luchan en contra de la empresa. Eso podría significar que Telefónica respeta a 100% los derechos de sus empleados guatemaltecos y no causa ninguna controversia o bien que toma medidas para que no salga la información sobre las violaciones, por medio de represión, represalias y una política de disuasión al sindicalizarse.

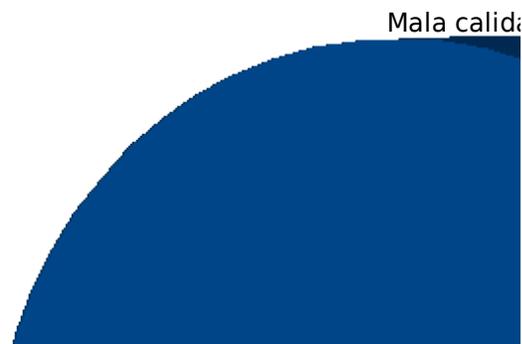
Movistar Guatemala no cuenta con un sindicato de los trabajadores de la empresa. El 3 y 4 de septiembre de este año, el sindicato mundial UNI organizó en la capital un seminario de coordinación y organización de trabajadores de Movistar en Latinoamérica. UNI busca fortalecer la coordinación y organización de los trabajadores en el ámbito nacional, y así mismo difundir del Acuerdo Global que han firmado UNI y Telefónica en todas las instancias relacionadas al Grupo Telefónica. En el seminario hubo representantes de diferentes sindicatos del sector de telecomunicaciones, pero a pesar de haber invitado a varios trabajadores de Movistar Guatemala, ni un empleado de esta empresa asistió a la actividad. Los participantes indicaron que los empleados de Movistar no habían llegado por la misma razón que no existe un sindicato de empleados de Telefónica en el país, 'por una fuerte presión en contra de la sindicalización, por temor de represalias o de perder su empleo en caso de organizarse'. Analizando las actuaciones de Telefónica y las denuncias en contra de la empresa en otros países, que en todos los casos trata de represión sindical, no sería sorprendente.

En los últimos años, clientes insatisfechos de Telefónica han denunciado a la empresa, indicando especialmente mala calidad o mal servicio y cobros indebidos o problemas de facturación (ver gráfico 5). De las empresas incluidas en el presente informe es Telefónica que ha recibido el número más alto de denuncias en Guatemala en los años 2006-2008.

Gráfico 5: Denuncias reportadas a la DIACO entre 2006 y 2008 contra Telefónica, Guatemala

⁷⁵ CGT. 2008. *Declarada cesión ilegal de trabajadores entre Unitono y Telefónica Móviles*. Página web CGT.

Telefónica Total de denuncias



Cobros indebidos
problemas con f

Fuente: Elaboración propia a base de datos recibidos por DIACO

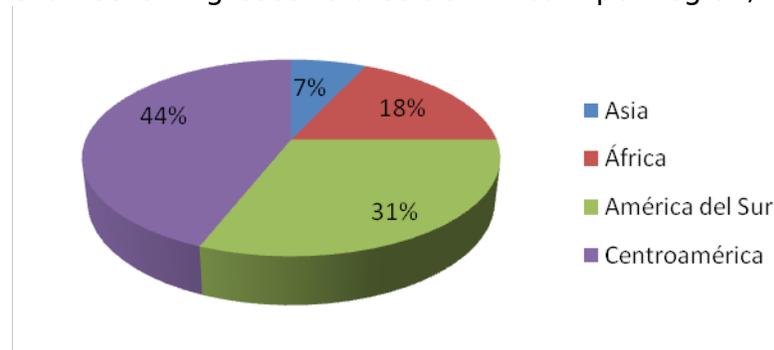
2.2.2 Millicom

Nombre de la empresa matriz		Millicom International Cellular S.A.				
País de origen	Luxemburgo	Nº de empleados	4,800			
Presencia en Centroamérica	Honduras, El Salvador, Guatemala	Presencia mundial	Bolivia, Paraguay, Colombia, Chad, DRC, Ghana, Mauritius, Senegal, Sierra León, Tanzania, Sri Lanka, Cambodia, Laos			
Nombre de la subsidiaria guatemalteca	Comcel - Comunicaciones Celulares S.A.					
Presencia desde	1990	Nº de empleados				
Representante legal	Victor Estuardo Unda Vila					
Actividad	Diseñar, construir, operar y prestar servicios de radiocomunicación por medio de operador o directo de y para unidades estacionarias y móviles. Instalación, arrendamiento, mantenimiento y compra venta de equipos y accesorios de radiocomunicación.					
Sede central	Kilómetro 9.5 Carretera al Salvador, Edificio Plaza Tigo, 3er nivel, Santa Catarina Pinula, Guatemala	2428-1000	www.millicom.com www.tigo.com.gt			
Margen bruto y % en empresa matriz	2005	%	2006	%	2007	%
					\$1,149,368 (Centroamérica)	44%

Millicom, de origen Luxemburgo, es un pequeño líder de mercado en tierra de gigantes. En Centroamérica la empresa surge como uno de los operadores más

importantes en El Salvador, Guatemala y Honduras, compitiendo directamente con América Móvil y Telefónica, los grandes líderes regionales. Además, Millicom ha comenzado a extender su presencia a mercados de menores dimensiones de América del Sur, como Bolivia y Paraguay, posición que ha fortalecido recientemente gracias a la adquisición de Colombia Móvil por 480 millones de dólares, lo que le dio acceso al mercado colombiano con una base de 2,2 millones de clientes.

Gráfico 6: Ingresos totales de Millicom por región, 2007



Fuente: Elaboración propia a base de datos del Informe Anual 2007 de Millicom

Millicom se ha centrado en el segmento de la telefonía móvil en mercados emergentes de países en vía de desarrollo como África (Chad, Ghana, Senegal, Sierra Leona y Tanzania), Asia (Camboya, República Democrática Popular Lao y Sri Lanka) y América Latina. Con licencias en 16 países con una población total de 287 millones de personas y una penetración celular media de solo 31%, la empresa opera en mercados con potencial de mayor crecimiento en los próximos años.⁷⁶

Su principal fuente de ingresos es Centroamérica con 44% de los ingresos totales de la empresa (ver gráfico 6). La marca Tigo de Millicom es líder en los mercados de El Salvador y Honduras, y ocupa el segundo puesto, luego de América Móvil (Claro), en Guatemala.⁷⁷ En Centroamérica Millicom cuenta con 8.8 millones de clientes, un aumento de 3.7 millón o sea 71% con respecto al año anterior.⁷⁸

Uno de los secretos atrás de su rápido crecimiento y expansión es la estrategia de comunicación o marketing, la estrategia 'Triple A': *Affordability* (precios razonables y competitivos, y tarjetas de baja denominaciones), *Accesibility* (accesibilidad fácil con muchos puntos de venta) y *Availability* (disponibilidad de una red fiable con cobertura amplia). En 14 de los 16 países, Millicom utiliza la marca Tigo. Los atributos de esta marca son divulgados por los mismos conceptos y por los mismos medios en todo el mundo. Campañas de publicidad por ejemplo son iguales en África, Asia y Latinoamérica, copiadas exactamente pero con actores locales, una estrategia que resulta en grandes ahorros para la empresa y una representación consistente de la identidad visual de Tigo.

⁷⁶ Informe Anual Millicom 2008.

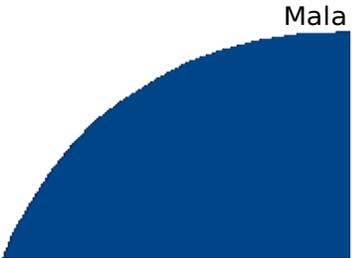
⁷⁷ CEPAL. 2007. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2006*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, p. 141.

⁷⁸ Informe Anual Millicom 2008.

Un aspecto de las campañas de publicidad de Tigo es la visibilidad: la cantidad de publicidad es realmente impresionante hasta a veces excesiva. Desde las ciudades hasta las áreas rurales se mira las casas pintadas con los colores de Tigo. Su publicidad es una forma de adoctrinamiento, Tigo tendrá buenas ventas en el futuro, porque con la cantidad de escuelas pintadas, la nueva generación de clientes ya está lista para comprar Tigo. Hasta en el supermercado encuentras el logo de Tigo, atado a la llave cuando uno deja su bolsa en la entrada.

Gráfico 7: Denuncias reportados a DIACO entre 2006 y 2008 contra Comcel, Guatemala

COMCEL (Mil Total de denunci



Fuente: elaboración propia a base de datos recibidos por DIACO

Cobros ino
problemas

3. Sector Energético

3.1 Tendencias sector

Mecanismos de flexibilidad Protocolo de Kioto

En las negociaciones para el Protocolo de Kioto, varios gobiernos exigieron flexibilidad en la manera de lograr la reducción de emisiones y propusieron el comercio internacional de emisiones para bajar las emisiones. Se decidió incluir tres tipos de ‘mecanismos de flexibilidad’ en el Protocolo: el comercio de emisiones, los mecanismos de aplicación conjunta (AC) y los mecanismos de desarrollo limpio (MDL).

Al crear el mercado europeo de emisiones, se ha creado un mercado con mucho volumen. Sólo en 2005, que fue su primer año de funcionamiento, se comercializaron emisiones por valor de unos 4.000 millones de euros. Y, aunque este mercado se ha visto condicionado por el retraso en la aprobación de los planes nacionales de asignación y en la creación de registros de emisión, la compraventa de gases de efecto invernadero es un negocio claramente en alza: 1,5 millones de toneladas de CO₂ equivalente se negocian cada día en la bolsa europea de derechos de emisión.⁷⁹ Así se ha transformado de manera muy exitosa la mercantilización de un gas contaminante en un negocio extremadamente rentable.

Los Mecanismos de Desarrollo Limpio (MDL) son mecanismos para reducir las emisiones asociadas al cambio climático y permiten a las empresas más contaminantes de países industrializados invertir en países no industrializados para obtener certificados de reducción de emisiones (Casares, 2007). El MDL permite a los gobiernos o entidades privadas de países industrializados implementar proyectos de reducción de emisiones en países en vía de desarrollo, y recibir créditos en la forma de “Reducciones Certificadas de las Emisiones” o RCEs, las cuáles pueden ser contabilizadas dentro de sus objetivos nacionales de reducción.⁸⁰ Una empresa europea que implementa un proyecto MDL en Guatemala puede utilizar los créditos recibidos en Europa para compensar el déficit en sus derechos de emisión, o una empresa guatemalteca que disminuya sus emisiones de CO₂ puede vender esa reducción a empresas de países industrializados que están obligadas a bajar las propias.

Según datos de la CEPAL, en agosto del 2006 el 49 % de los proyectos MDL registrados a escala mundial tenían como destino América Latina.⁸¹ Las empresas energéticas españolas como Endesa, Iberdrola y Unión Fenosa, las más afectadas por el recorte de emisiones previsto en el Protocolo de Kioto, ya han puesto en marcha esos proyectos en Latinoamérica, para obtener

⁷⁹ Ramiro, Pedro. 2007. *Transnacionales energéticas: ¿Desarrollo o destrucción? La otra cara de las actividades de las multinacionales españolas del sector de energía en América Latina*.

⁸⁰ MEM. 2005. *Guía del inversionista: Oportunidades de inversión en proyectos de generación eléctrica*.

⁸¹ Plaza Casares, Sarah. 2007. *Los mecanismos “limpios” de del Protocolo de Kioto*. OMAL, 15 de diciembre de 2007.

reducciones de dióxido de carbono. Esas multinacionales, que han sobrepasado los niveles de emisiones fijados en el Plan Nacional de Asignación de España - por ejemplo, en el año 2005 Endesa emitió un 15% más de la cantidad que se le había concedido, Iberdrola lo hizo un 2% y Unión Fenosa un 14,5% - han tenido que recurrir cada vez más a los mecanismos de mercado para poder cumplir con los objetivos previstos.⁸²

Las principales críticas que recibe los Mecanismo de Desarrollo Limpio es que permite la instalación de proyectos no tan limpios como parece. Tal y como afirma Greenpeace, se están presentando alternativas de generación como grandes infraestructuras hidráulicas, que comprometerían seriamente el desarrollo sostenible y, por tanto, contrarias a los objetivos del Protocolo de Kioto.

En Guatemala, Iberdrola ha obtenido la acreditación de la planta hidroeléctrica Las Vacas de 45 MW como Mecanismo de Desarrollo Limpio por un periodo de 21 años a contar desde enero de 2004. Esta central hidroeléctrica, permitirá según las estimaciones una reducción anual de 90,000 toneladas de CO₂ para la empresa. Muchos otros proyectos hidroeléctricos, Candelaria, Río Hondo, Canadá, Montecristo, Matanzas, San Isidro, Poza Verde, El Recreo, y la Central Eólica, Buenos Aires, han también presentado su solicitud a la Oficina Nacional de Desarrollo Limpio, del Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales (MARN), para aplicar al Mecanismo de Desarrollo Limpio (MEM, 2005). Parece dudosa que sea justo que esos proyectos, algunos planificados y construidos antes o durante las negociaciones del Protocolo de Kioto, puedan calificar como MDL.

La mayoría de los proyectos no cumple con un concepto central en la decisión de adjudicar la etiqueta de MDL a un proyecto: el concepto de 'adicionalidad' (additionality). La adicionalidad es la condición que un proyecto de reducción de emisión no sería realizado si no existieran los incentivos adicionales de créditos de reducción de emisión. Se ha incluido esta condición para evitar que proyectos que hubieran sido realizados *de toda manera* o ya estaban en planificación reciban la etiqueta MDL. Si proyectos que hubieran sido realizados de toda manera recibirán acreditación de MDL, el efecto neto del proyecto sería un incremento en emisiones globales, al permitir emisiones mayores en el país industrializado al mismo tiempo de no bajar la emisión del país donde se ubica el proyecto.

Desde la privatización

Al momento que el congreso guatemalteco aprobó la liberalización del sector energético en el año 1996, el mercado de distribución de electricidad guatemalteco presentó poca atracción para inversionistas extranjeras; un tamaño del mercado reducido, una baja tasa de electrificación del país y un

⁸² Ramiro, Pedro. 2007. *Multinacionales españolas y mecanismos de mercado. El Ecologista*, no 54, septiembre 2007. .

consumo promedio muy bajo por habitante. Sin embargo el mercado prometía oportunidades a desarrollar, como el alto potencial hidroeléctrico y el mercado centroamericano en su conjunto con unos 40 millones de habitantes. Existían ya en este tiempo planes para la futura interconexión de Centroamérica, incluso hasta Colombia en el Sur y con México en el Norte.

Para incentivar a inversionistas extranjeras, las autoridades tenían que desarrollar mecanismos para compensar por las debilidades con que contaba el mercado guatemalteco. Primer incentivo era la adjudicación de la ejecución del Plan de Electrificación Rural (PER) a la empresa que comprará las distribuidoras rurales (DEOCSA/DEORSA) del Instituto Nacional de Electrificación (INDE). La financiación de este PER será a cargo del Estado con fondos obtenidos con la privatización y con préstamos de instituciones financieras multilaterales. Tomando en cuenta que en las décadas anteriores estos préstamos eran destinados a proyectos gestionados por empresas públicas, parece que más que un aumento de la inversión extranjera había un cambio en la titularidad de quien gestiona los recursos, y en consecuencia de la distribución de rentas.⁸³ Para la empresa compradora era doble beneficio, porque “no sólo tenía “subvencionada” la inversión en la zona sino que cada hogar electrificado pasaba a ser un consumidor más para su negocio”.⁸⁴ Como segundo incentivo para la nueva distribuidora rural se acordó que el INDE suministrará energía a precios menores que los de los contratos existentes hasta el año 2003.⁸⁵ La grande beneficiaria de la privatización del INDE en el año 1998 era la empresa española Unión Fenosa.

La privatización de la Empresa Eléctrica de Guatemala (EEGSA) era más fácil, porque era más atractiva; sólo opera en tres departamentos, incluso la capital, y es responsable del suministro del 60% de la electricidad. Un consorcio, constituido por Iberdrola (España, 49%), Teco Energy (EE.UU, 30%) y Electricidad de Portugal (Portugal, 21%), compró el 80% de las acciones de EEGSA en 1998. Iberdrola se quedó como administradora de los intereses de este consorcio.

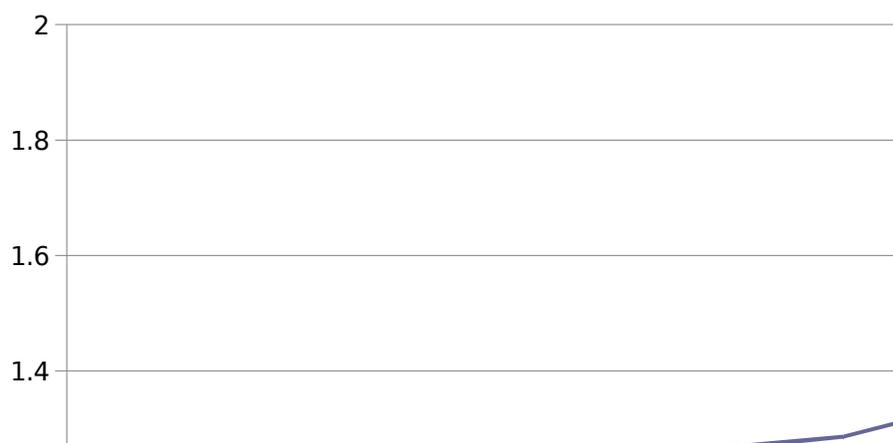
Con la venta de EEGSA y DEOCSA/DEORSA el consumidor pequeño enfrentó un cambio de una situación de monopolio estatal de la distribución eléctrica en un monopolio de empresas privadas. Aunque la justificación de la privatización era precisamente que se podrían bajar estos precios (ver Gráfico 8), desde que existe el monopolio privado el precio ha estado en aumento constante.

Gráfico 8: Evolución del precio al consumidor de la electricidad (tarifa normal) en Guatemala entre 1997 y 2007 en Q/ kWh, Guatemala 2008

⁸³ Paz Antolín, María José. 2002. *Efectos de la expansión de empresas transnacionales en el sector eléctrico en Guatemala*, p. 7.

⁸⁴ González, Soraya. 2006. *Energía eléctrica, medioambiente y bienestar. El caso de Centroamérica y las empresas transnacionales españolas*, p. 17.

⁸⁵ Paz Antolín, p. 6.



Los primeros tres años corresponden a precios de INDE.

Fuente: Elaboración propia a base de datos proporcionados por el Sindicato Independiente Nacional de electricistas de Guatemala (SINEG), 2008.

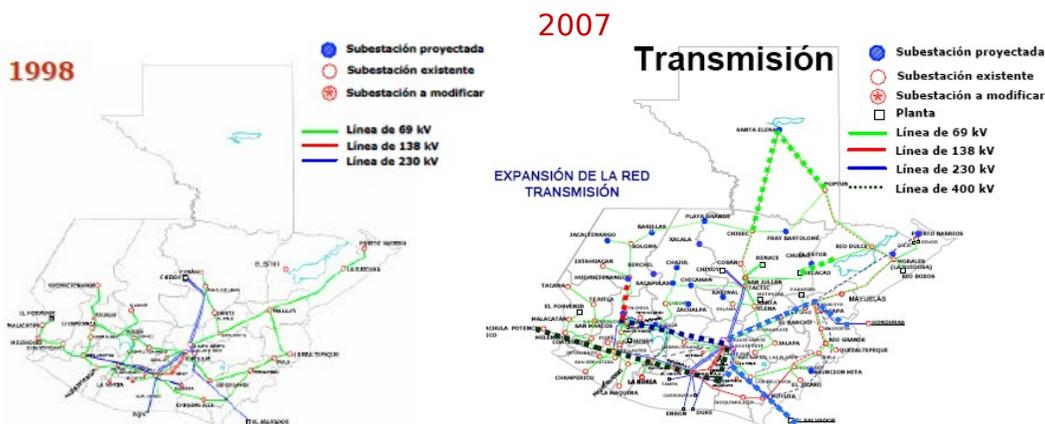
El 60 al 70% del precio de electricidad se debe al costo de generación. Por el alto porcentaje de electricidad producida a base de productos petroleros, el precio de la electricidad en Guatemala está fuertemente influido por el precio internacional de crudo. El aumento de los precios de electricidad se debe principalmente a la subida del precio del petróleo y a fluctuaciones del tipo de cambio. Pero en el aumento de las tarifas también se reflejan obligaciones y sobredimensionamientos de costos acordados en contratos con varios generadores de electricidad. Estos contratos de compra-venta de energía (Power Purchase Agreements, PPAs) fueron suscritos entre 1992 y 1997 entre generadoras y las empresas de distribución estatales EEGSA e INDE y regulaban las cantidades y precios de electricidad. Para el cálculo de los precios, las generadoras lograban que elementos determinantes para la evaluación de los costos fijos y variables fueran sobredimensionados de dos a tres veces en comparación con estándares internacionales.⁸⁶ Hay que mencionar que bajo la presión de Iberdrola, como distribuidor y por lo tanto comprador de la energía encarecida, se han renegociado varios de estos contratos de compra-venta en el año 2003. Sin embargo, y porque Iberdrola también tiene interés en el sector de generación además de la distribución, la mayoría de los sobredimensionamientos no han sido eliminados. Al contrario, estos contratos se han prorrogado, en ciertos casos hasta el 2020. Para que Iberdrola pueda continuar competitivo como distribuidor en el mercado liberalizado de los grandes usuarios a pesar de estos contratos caros, la empresa creó su propia comercializadora. Eso le permitió vender la electricidad cara de los contratos a los usuarios pequeños, sujetos a las tarifas, y ofrecer mejores precios a los grandes usuarios, al mismo tiempo de mantener los favores para las generadoras.

En cuanto al aumento de la electrificación del país, otro objetivo de la privatización, se puede decir que la cobertura o el número de usuarios conectados a la red ha aumentado desde un 60% en 1996 a alrededor de 85%

⁸⁶ Paz Antolín, 2002, p. 12-13; González, 2006, p. 17

en 2005.⁸⁷ Según Paz Antolín, este aumento ha sido posible “gracias a la mediación del Estado quien al igual que en tiempos pasados está financiando la extensión de un servicio que no resulta rentable”.⁸⁸ Si el gobierno no hubiera invertido en la electrificación del país, muchas áreas rurales no hubieran sido electrificadas, por la baja rentabilidad que tienen estas áreas.

Mapa 1: Red de transmisión de electricidad de Guatemala, 1998 y 2007



Fuente: Barrera, 2007

En cuanto al objetivo de mejorar la calidad del servicio de suministro eléctrico, la privatización de la distribución no ha logrado los resultados esperados. Al contrario, porque Unión Fenosa se ha concentrado en la ampliación del área de distribución, la empresa no ha invertido suficiente recursos para el mejoramiento y el mantenimiento de la red de transmisión. Este descuido resultó en interrupciones en el servicio con mayor frecuencia y de mayor duración que antes de la privatización. Paz Antolín estima que la calidad del suministro de electricidad a las zonas rurales no mejorará o incluso empeore en el medio plazo sin inversión en mejoras y ampliación de la red rural. Considerando los altos niveles de pobreza en estas áreas (significando un bajo consumo especialmente si se toma en cuenta los precios altos) será difícil que estas inversiones resulten rentables. Por lo tanto, no es muy probable que Unión Fenosa invierta en esos mejoramientos, siempre y cuando el Estado no ponga en marcha nuevos mecanismos para subsidiar la actividad.⁸⁹

Fuentes de energía eléctrica de Guatemala

La participación de las fuentes renovables (hidroeléctrico, biomasa y vapor geotérmico) en la generación de energía en Guatemala disminuyó de un nivel de alrededor de 70% en 1990 a 50% en el año 2007. Al mismo tiempo se aumentó especialmente la generación térmica a base de productos de petróleo. Esta tendencia se explica principalmente por dos razones. Primero la fuerte presencia de generadoras extranjeras que entraron en el país con las reformas al sector de electricidad en el año 1996. La inversión inicial que

⁸⁷ MEM. 2007a. *La energía en Guatemala*. Ministerio de Energía y Minas de la República de Guatemala.

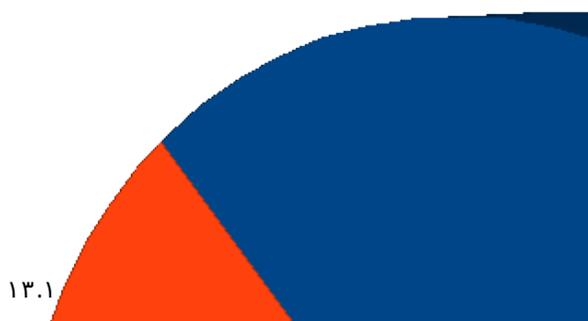
⁸⁸ Paz Antolín, María José. 2002. *Efectos de la expansión de empresas transnacionales en el sector eléctrico en Guatemala*, p. 25.

⁸⁹ Ídem, p. 24.

necesita una instalación térmica es menor y el plazo de recuperación de la misma es más corto, lo que permite mayor flexibilidad en cuanto a la permanencia de la empresa extranjera. En la mayoría de los casos se trata de plantas que se pueden desmontar con relativa facilidad en caso de optar por la desinversión.⁹⁰

Como segunda razón del aumento de la generación eléctrica utilizando combustibles derivados del petróleo, hay que mencionar los incentivos del gobierno (decreto 38-92 y acuerdo gubernativo 359-96), que exentan a las empresas generadoras del pago de impuesto por la importación de combustibles (Paz Antolín, 2002: 17-18). Aunque los precios del petróleo en el mercado internacional tienden al constante aumento, seguía rentable para estas empresas generadoras, especialmente porque sus contratos incluyen la indexación del precio de electricidad al precio del crudo.

Gráfico 9: Generación de energía eléctrica por tipo de combustible, Guatemala 2007



Fuente: AMM, 2008

A principios de 2008 el Gobierno de Álvaro Colom anunció un proyecto de reconversión de la matriz energética de Guatemala, con el objetivo de reducir la dependencia del petróleo. El plan de reconversión (propuesta del gobierno anterior) plantea aumentar la participación de las hidroeléctricas en la generación a casi 60% por el año 2022. Para sustituir rápidamente la generación a base de petróleo se construye nueva capacidad de generación térmica a base de carbón, la cual se debe incrementar de un actual 13% a 46% a mediano plazo y alrededor de 37% en el año 2022. Además, se fomentará la generación geotérmica y la eólica. El plan incluye la construcción a corto plazo, de plantas térmicas a base de carbón, que iniciarán a funcionar entre 2012 y 2013. También se contempla la construcción de varias hidroeléctricas, cuyo inicio de operaciones se dará entre 2010 y 2014. Para la construcción de estos diversos proyectos de infraestructura el gobierno prevé inversiones por un monto total de US\$1,835 millones.⁹¹

Especialmente la sustitución de la generación a base de petróleo por la generación a base de carbón es altamente cuestionable. Por un lado, en lugar

⁹⁰ Paz Antolín, p. 6; González, p. 8.

⁹¹ Información página web Gobierno de la República, 2008.

de ser dependiente del petróleo el país pasa a serlo del carbón. Guatemala no produce este mineral y tampoco existe un yacimiento, por lo tanto hay que importarlo desde EE.UU, Canadá o Colombia. Por otro lado el precio de carbón también tiende a un alza constante, especialmente por la demanda creciente de este mineral por China. Encima de eso, la generación a base de carbón es la más contaminante de todas las fuentes de energía.

Varios proyectos de generación a base de carbón ya están planificados, como una planta en licitación por la empresa española Unión Fenosa de 200MW que debería entrar a producir en 2012 para satisfacer la demanda de DEOCSA/DEORSA.

En cuanto a proyectos hidroeléctricos hay varios proyectos en la fase de planificación: Xalalá (181MW, planificado a entrar a producir en 2015), Chulac (340MW, 2018), Serchil (140MW, 2018), Renace II (163MW, 2011), Hidroeléctrica San Juan, HidroXacbal (94MW, 2011), Rio Hondo (32MW, 2011) y Tres Ríos (50MW, 2013).

Organizaciones sociales se han opuesto a estos proyectos. 18 mil personas de 122 comunidades votaron en contra de la construcción de la represa Xalalá, por temor a inundaciones, desalojos forzados y consecuencias ecológicas. En cuanto a estas consultas populares la ministra anterior del MEM, Carmen Urizar, afirmó que “a nosotros también nos preocupa el tema de las consultas populares, porque se están volviendo una limitante para el desarrollo de proyectos hidráulicos, mineros y de hidrocarburos”. Agregó que la Corte de Constitucionalidad resolvió que las consultas populares no tienen carácter vinculante.⁹²

Tendencia de desprestigiar al INDE

Existe una alta preocupación que también la última institución pública del sector eléctrico, la parte generación del INDE, está sujeto a un proceso de privatización.

Para llegar a esta finalidad se utilizan varias estrategias. Lo primero a mencionar son los artículos de prensa y los columnistas neoliberales que tienden a desprestigiar al INDE. En el mismo sentido va la intimidación de la población de que ya en el futuro cercano no haya suficiente energía para satisfacer la demanda. Estos temores son divulgados por la propia directiva del INDE y actores de la Administradora del Mercado Mayorista (AMM), y rectificado por el MEM y la Comisión Nacional de Energía Eléctrica (CNEE) quienes piensan que hay suficiente capacidad. Las capacidades de diferentes represas están intencionalmente disminuidas para reducir la rentabilidad del INDE. Por ejemplo, la hidroeléctrica Palin II no ha estado en producción desde la terminación de su construcción hace tres años, por incertidumbres sobre a quienes corresponden las responsabilidades de la gestión. Lo peor tal vez es la constante afirmación de la falta de rentabilidad del INDE, mencionando las pérdidas repetitivas de la empresa. Eso al mismo tiempo que el gobierno responsabiliza al INDE por más gastos (pago de tarifa social por ejemplo)

⁹² Gudiel, Vernick. 2007. ¡Alerta! Guatemala necesita más energía para alumbrar su futuro. *El Periódico*, 16 de julio de 2007.

otorgándole menos presupuesto. Así, de manera discreta descreditan al INDE en cuanto a su capacidad de gestión y producción suficiente de energía eléctrica.

Otra estrategia es el sabotaje de instalaciones del INDE. Según Samuel Hernández, dirigente del Sindicato de los Trabajadores del INDE (STINDE) estos sabotajes “no son actos de delincuencia común, ya que los sabotajes los realizan en puntos claves para provocar suspensiones de energía eléctrica a nivel nacional por muchas horas. (...) Estas prácticas buscan generar descontento entre la población y malestar contra el INDE, con lo cual se crean condiciones favorables para su privatización. (...) Estas prácticas no son nuevas. Así procedieron, años atrás, para justificar ante la opinión pública la privatización de GUATEL, de Correos y Telégrafos, de Caminos y otras”.⁹³

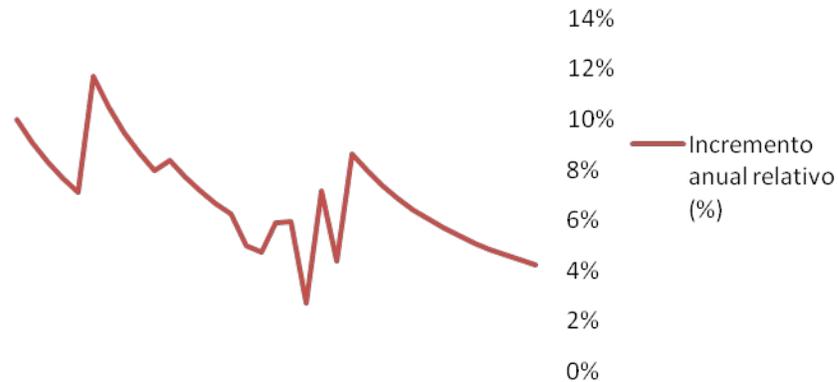
Lo que también hace pensar en preparaciones para una privatización es el nombramiento de Edwin Barrios como gerente de generación del INDE, quien tiene estrechos vínculos con la Unión Fenosa.

En cuanto a la generación y demanda de energía eléctrica del país, hay que decir que Guatemala es el mayor productor de energía eléctrica de Centroamérica y por el momento exportador neto. Hay quienes expresan el temor que el fuerte aumento de la demanda pondrá en peligro el suministro de energía en Guatemala en el futuro próximo. Sin embargo estos temores se basan en estimaciones que calculan con un aumento anual de la demanda de 125MW, como le prevé el Ministerio de Energía y Minas. En términos absolutos, o sea la cantidad en megavatios, nunca había un aumento de esta amplitud en los últimos 20 años, como se ve en el gráfico 10. También hay que considerar los incrementos relativos de la demanda, o sea el aumento porcentual en comparación con el año anterior. El incremento relativo se ubicó entre 8 y 12% en los años noventa, cuando el sistema eléctrico de Guatemala todavía era mucho más pequeño y la demanda a un nivel más baja. En los últimos años el incremento anual relativo de la demanda era alrededor de 5%. En los pronósticos para el futuro cercano sin embargo, por el cual anuncian insuficiencia energética y apagones como consecuencia, los incrementos pasan a casi 9%.

Esta cifra es superior a las previsiones optimistas del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), el cual podría servir de referencia por el aumento de la demanda en energía. Además si se toma en cuenta la proyección de 27 centrales de generación eléctrica planificadas a construir hasta el año 2020, las cuales juntan una producción total de unos 2,500MW (o sea más que la producción total actual), no parece muy probable que Guatemala enfrentará escasez de energía eléctrica en su futuro próximo. Las cifras ilustradas en el gráfico 10 subrayan los temores de personas conocedoras del sector eléctrico de Guatemala, quienes dicen que la anunciada insuficiencia eléctrica es sólo para atemorizar a la población, para que esta acepte y hasta demande la privatización de la generación eléctrica del estado.

⁹³ STINDE. 2008. *Sabotaje contra el INDE. Atentan contra la energía eléctrica pública en Guatemala*. Comunicado Sindicato de Trabajadores del INDE (STINDE). 23 de julio 2008.

Gráfico 10: Evolución de la demanda de energía eléctrica del mercado guatemalteco entre 1985 y 2020 en términos absolutos (MW) y relativos (%), Guatemala 2008

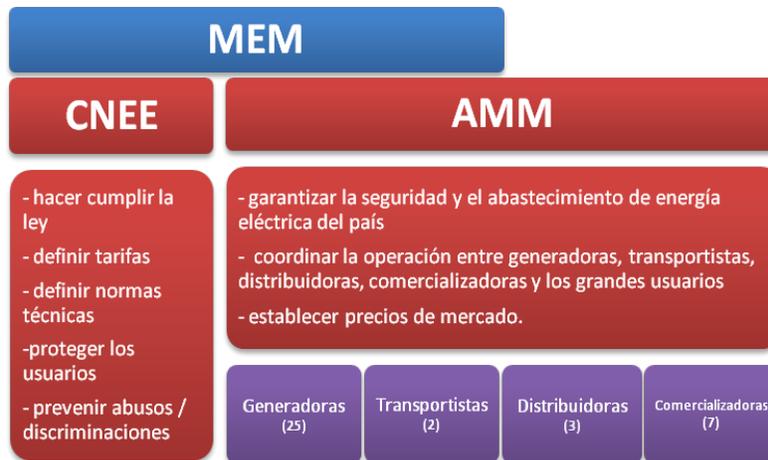


Fuente: Elaboración propia a base de datos de: CEPAL, 2008b (1985 - 2007) y MEM, 2007b (proyecciones)

Rol del AMM

La Ley general de Electricidad define la estructura del mercado eléctrico de Guatemala. El Ministerio de Energía y Minas (MEM) es la entidad del Estado quien según la ley (art.3) es responsable de formular y coordinar las políticas y planes del Estado y velar que la ley se aplique. Para este propósito se creó la Comisión Nacional de Energía Eléctrica (CNEE), el órgano técnico del Ministerio. Para organizar y administrar las relaciones comerciales entre los actores del mercado se creó la Administradora del Mercado Mayorista (AMM), integrado por generadores, transportistas, distribuidores, comercializadores y los grandes usuarios. Oficialmente, la AMM es un ente privado y sin fines de lucro. Sin embargo, este espacio es donde se discuten y acuerdan los intereses económicos de generadores, distribuidores y comercializadores de la electricidad.

Ilustración 6: Estructura del mercado eléctrico de Guatemala, 2008



Fuente: Elaboración propia a base de datos de Barrera, 2007

La AMM como entidad defensora de los intereses de empresas privadas tiene una grande influencia sobre decisiones importantes para el sector eléctrico. Según personas que conocen este sector, es a menudos la AMM, o integrantes de esta entidad, quien en realidad dicta las decisiones que la CNEE tiene que tomar.

En cuanto a la influencia que puede ejercer una empresa dentro de la AMM hay que hablar de su funcionamiento. Cada empresa miembro de la AMM tiene voz y voto para participar en la toma de decisiones. Por ejemplo, Iberdrola, que es propietario de EEGSA, Comegsa, Trelec y la GGG, tiene por lo menos 4 votos, que sobre un total de 37 votos es un diez por ciento, además de contar con fuerte capacidad financiera.

3.2 Empresas del sector energético

3.2.1 Iberdrola

Nombre de la empresa matriz		Iberdrola					
País de origen	España		Nº de empleados	23,200			
Presencia en Centroamérica	Guatemala		Presencia mundial	Más de 40 países			
Nombre de la subsidiaria guatemalteca		EEGSA					
Presencia desde	1999		Nº de empleados	440			
Representante legal							
Actividad							
Sede central	8 calle 5-44, Zona 1, Edificio EEGSA, Guatemala		2277-7000				
Presencia regional	Ciudad de Guatemala, Sacatepéquez, Escuintla		7 agencias de atención al cliente				
Margen bruto y % en empresa matriz	2005	%	2006	%	2007	%	
	Q 308.8 millón		Q371.7 millón		Q294.2 millón		
Nombre de la subsidiaria guatemalteca		TRELEC - Transportista Eléctrica Centroamericana S.A.					
Presencia desde	1999		Nº de empleados				
Representante legal	Francisco Leonel Santizo Gonzalez						
Actividad	Transporte, transmisión de energía eléctrica y actividades relacionadas (diseño).						
Sede central	6av. 8-14, Zona 1, Edificio EEGSA, Guatemala		2230-3059				
Nombre de la subsidiaria		CREDIEGSA					

guatemalteca			
Presencia desde	1992	N° de empleados	
Representante legal	Lic. Héctor Raúl Molina Chacón		
Actividad	Financiamientos, créditos, servicios administrativos y asesoría técnica.		
Sede central	8 calle 5-44, Zona 1, Edificio EEGSA, Guatemala	2230-5636	

Nombre de la subsidiaria guatemalteca	COMEGSA - Comercializadora Eléctrica de Guatemala S.A.		
Presencia desde	1998	N° de empleados	
Representante legal	Javier Madrigal Jimenez		
Actividad	Comercializar, comprar y vender bloques de energía eléctrica con carácter de intermediación, administrar e intermediar contratos de energía eléctrica de todo tipo.		
Sede central	6av. 8-14, Zona 1, Edificio EEGSA, Guatemala	2420-4200	www.comegsa.com.gt

Iberdrola en el mundo

Iberdrola es una de las cuatro gigantes eléctricas de España. Iberdrola cerró 2007 con un resultado que elevaba las previsiones de los últimos análisis. El Grupo ha alcanzado unos resultados récord entre enero y junio 2008, con un beneficio neto de 1.959 millones de euros, lo que supone un avance del 78% respecto al mismo periodo de 2007.⁹⁴

El negocio en Latinoamérica es uno de los principales pilares del crecimiento del Grupo IBERDROLA. Actualmente la empresa tiene sus mayores operaciones en México (donde es la mayor generadora privada) y Brasil (donde ha pasado a ser la primera distribuidora eléctrica del país). IBERDROLA también es la mayor distribuidora de electricidad en Guatemala, tiene una parte sustancial del mercado de distribución en Chile y activos de generación hidráulica y distribución de agua en este mismo país. En 2007 la cifra de negocio en esta región aumentó a 2.858 millones de euros, un incremento del 24% respecto a 2006, siendo el 18% del beneficio neto total del Grupo Iberdrola.⁹⁵

Iberdrola, destinó 1.300 millones de dólares al crecimiento orgánico en América Latina entre 2008 y 2010, además de posibles adquisiciones. La empresa quiere consolidar sus negocios en Latinoamérica tras un proceso inversor y dar continuación a la mejora de calidad de suministro y el plan "Luz para todos". Áreas de inversión son el área México (generación) y el área Brasil (generación y distribución). Inversiones adicionales se hace en cuanto a la ampliación de su capacidad de generación en Sudamérica y México-Guatemala (70 MW hidráulicos entre 2010-2012 y 50MW central carbón).⁹⁶

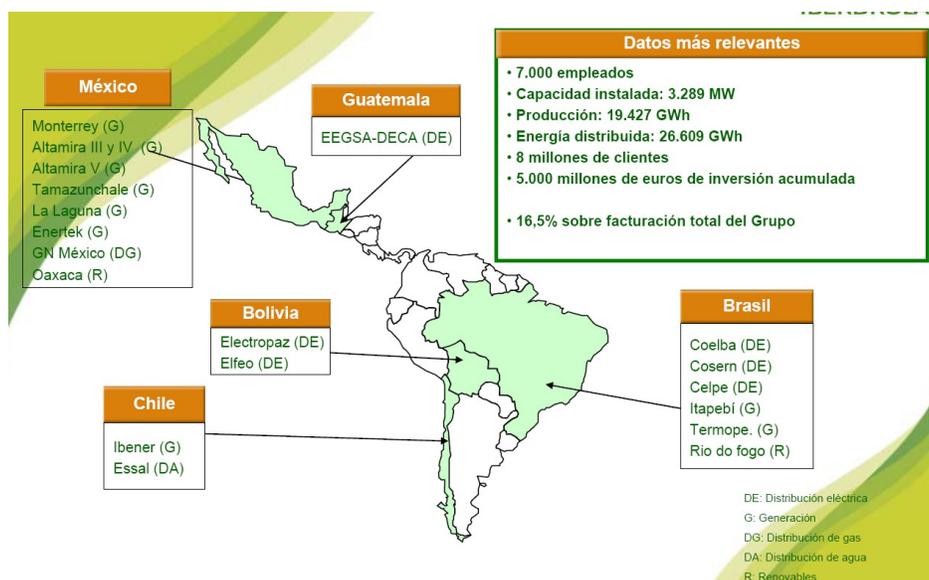
Iberdrola está invirtiendo fuertemente en energías renovables, buscando ser la compañía líder mundial en energías renovables: centrales hidráulicas, energía solar/térmica, parques eólicos, energía geotérmica, proyectos de biomasa y de biogás. La compañía destaca en campañas su compromiso a la promoción y construcción de proyectos de energía renovable, especializándose en energía eólica. En 2006, Iberdrola adquirió la compañía escocesa Scottish Power, una empresa clave de energía eólica.

⁹⁴ Información oficial página web Iberdrola.

⁹⁵ Ídem.

⁹⁶ Iberdrola. 2008. Plan Estratégico Iberdrola 2008-2010 Latinoamérica, p. 3-4.

Mapa 2: Presencia de Iberdrola en Latinoamérica



Fuente: Iberdrola, cifras del año 2007.

Iberdrola en Guatemala

La distribución eléctrica en Guatemala se la reparten entre Iberdrola y Unión Fenosa. Guatemala, eléctricamente es como si tuviera dos países: a través de su filial EEGSA, Iberdrola opera en los departamentos de Guatemala, Escuintla y Sacatepéquez, en donde está el 70 por ciento de la demanda de energía, mientras que Unión Fenosa tiene DEORSA y DEOCSA que controlan el resto de Guatemala. Entonces hay un grupo que es el que prácticamente controla todas las operaciones en el área central y otro grupo que atiende el interior del país. Aunque la Ley General de Electricidad pretendía abrir el mercado a la competencia, en la práctica se puede hablar de un monopolio.

La Ley General de Electricidad dice que ninguna empresa debe hacer simultáneamente las actividades de generación, distribución, transmisión y comercialización. No permite la integración vertical. Como consecuencia las multinacionales eléctricas han abierto empresas distintas con contabilidades distintas para ocuparse de las diferentes actividades. "Aunque aparecen distintos nombres de empresas por aquí y por allá, al final esas empresas pertenecen a un mismo grupo, es un holding, que responden a una misma directiva, mismos accionista y mismos intereses".⁹⁷

Iberdrola es la primera distribuidora de electricidad en Guatemala, a través de Empresa Eléctrica de Guatemala, S.A. (EEGSA) que cuenta con una cuota de mercado de 70% y 844.403 puntos de suministro. En el área de transporte de energía eléctrica, Iberdrola cuenta con la segunda empresa de transporte Trelec S.A. Asimismo, es la primera comercializadora de energía, a través de

⁹⁷ En el mercado eléctrico nacional existen monopolios legalizados, *El Periódico*, 10 de junio de 2008.

Comercializadora Eléctrica de Guatemala S.A. COMEGSA. En 2007 Iberdrola ha iniciado en Guatemala actividades en generación, con la compra de la mayoría de la central hidráulica de Río Bobos (10 MW), como cabecera de otros proyectos en este país.

Las diferentes afiliadas guatemaltecas de EEGSA contribuyen con el 30 al 35% de los resultados financieros de la empresa: Invelca, integrado por las empresas Trelec, Comegsa, Enérgica (ingeniería) y Crediegsa (colección de ingresos); Navega (telecomunicación), Ideamsa (propiedades e inmobiliarios), and Amesa (importación de equipos).

Controversias EEGSA

La EEGSA es una compañía muy rentable, comprada como empresa estatal en una privatización que la dejó con un monopolio. Por la división de los territorios guatemaltecos entre las distribuidoras EEGSA y DEOCSA/DEORSA, la compañía casi no tiene que competir – como sí compiten por ejemplo las empresas telefónicas en el mercado liberalizado de telefonía. La Ley General de Electricidad, que impuso que para operar como distribuidora se debe contar con al menos 15 mil usuarios es una barrera de entrada al mercado a nuevos competidores y otorga un monopolio legal a la EEGSA.

Sin embargo en los últimos años la empresa ha visto amenazada esta posición sólida por otras empresas privadas, que demandan su parte del rentable negocio de distribución de energía. EEGSA hace muchos esfuerzos de quedarse con el monopolio.

Ciudadanos del área de suministro de EEGSA se quejan de cortes, apagones, precios altos, cobros indebidos y facturación incorrecta, pero las posibilidades de cambiar de distribuidora son pocas. Los altos precios de la electricidad están ocasionando que las empresas se desconecten de la red de la EEGSA y contraten los servicios de comercializadoras con mejores tarifas. Este fue el caso del Ministerio Público que en 2005 contrató a la Comercializadora Eléctrica del Sur (Comesur) para cubrir la demanda de su nuevo edificio en la capital. Hasta agosto de 2005, el MP será abastecido por Comesur que le cobrará una tarifa mucho más barata. Sin embargo, en mayo de 2005, la Junta de Licitación del Ministerio Público adjudicó un contrato de suministro de energía para su edificio central a la EEGSA por Q3,864,067.55 anuales, pese a que la oferta de Comesur le representaba un ahorro de Q504 mil. Según la resolución MP-03-2008, la decisión de la Junta se basó en ‘un criterio agregado de experiencia’, en el cual la EEGSA argumentó 100 años de experiencia contra 5 años de Comesur.⁹⁸ Comesur señaló que la decisión del Ministerio Público de favorecer a la EEGSA en 2005 se debió a las múltiples presiones que sus abogados ejercieron sobre la Junta de Licitación y la acusó de prácticas monopólicas, desprestigio comercial y competencia desleal.

La EEGSA se defiende aduciendo que Comesur es una distribuidora de electricidad no autorizada por el Ministerio de Energía y Minas. Sus abogados afirmaron que ellos son los únicos legalmente autorizados para distribuir

⁹⁸ *El Periódico*. 2008. Comercializadora acusa a la EEGSA de prácticas monopólicas. *El Periódico*, 9 de junio de 2008.

electricidad en los departamentos de Guatemala, Escuintla y Sacatepéquez y que “el Ministerio Público no debe contratar el suministro de energía eléctrica con una entidad que realiza una actividad ilegal” (EIPeródico, ídem).

La disputa entre EEGSA y Comesur no es la única. Varias industrias se han desconectado de la red de EEGSA, optando por generar su energía y vender sus excedentes a empresas vecinas. Para combatir esta tendencia, desde hace unos años, la EEGSA ha presentado una serie de denuncias en el MEM y la CNEE, acerca de la existencia de empresas que se dedicarían a esta supuesta distribución ilegal. La EEGSA ha señalado a las empresas Generadora del Sur, S. A., Miralrey, S. A., Planos y Puntos, S.A. y Servicios PR, S.A., entre otras. En la mayoría de las denuncias todavía se espera el juicio de las autoridades.

Otra controversia fue la supuesta reducción del VAD (Valor Agregado de Distribución) a la empresa EEGSA en el 2008 por dictamen de la CNEE. A primera vista parece que la CNEE hizo un paso a favor del pueblo, reduciendo las tarifas de VAD. Sin embargo, pocos meses antes la CNEE había definido los precios de la tarifa social a un nivel mucho más alto de lo que era previsto anteriormente. Eso significa favorecer a los generadores a costo presunto de los distribuidores y seguramente a costo de la población. La decisión de disminuir el VAD, a pesar de que está en vigor desde el primer de agosto 2008, todavía no es definitiva. En primera instancia la empresa presentó tres recursos revocatorios al Ministerio de Energía y Minas en contra de las nuevas tarifas.⁹⁹ EEGSA aseguró que, en el caso de un dictamen desfavorable a la empresa, acudirá a convenios internacionales como el CAFTA y el Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones con España.¹⁰⁰ Considerando que los APPRI incluyen cláusulas de ‘anti-nacionalización’ hay una alta probabilidad que estas reducciones del VAD no van a permanecer. Bajo anti-nacionalización en los APPRI también se entiende la prohibición de cambiar las condiciones que ponen en peligro la rentabilidad de la inversión (como en este caso la disminución del VAD) y provocarían así una de facto estatalización.

Por el pasado la CNEE ha sido muy favorable con la empresa EEGSA, atribuyéndole en el convenio 2003-2008 una tarifa de VAD muy alta, justificándola por los altos precios del petróleo, aunque este no influye de ninguna manera al costo de distribución. Aunque la Corte de Constitucionalidad ordenó la destitución de los tres funcionarios integrantes de la CNEE quienes acordaron las tarifas de la VAD en 2003, la EEGSA podía continuar con el cobro de estas tarifas por 5 años. Se estiman a US\$ 55 millones por año, que EEGSA cobró por concepto de exceso en el VAD (FNL, 2008).¹⁰¹

Campaña ‘verde’ de Iberdrola

De las grandes empresas del sector, Iberdrola es la que ha invertido más en la generación de electricidad con fuentes renovables, concretamente con eólica y

⁹⁹ Bolaños, Rosa María. 2007. Rafael Briz: “Son importantes las reglas claras”. *Prensa Libre*, 12 de abril de 2007.

¹⁰⁰ Blas, Ana Lucía y Eduardo Smith. 2008 Autoridades exigen a la EEGSA cobrar nuevas tarifas. *Prensa Libre* del 15 de agosto del 2008.

¹⁰¹ FNL. 2008. *Cinco años de cobros ilegales*. Frente Nacional de Lucha.

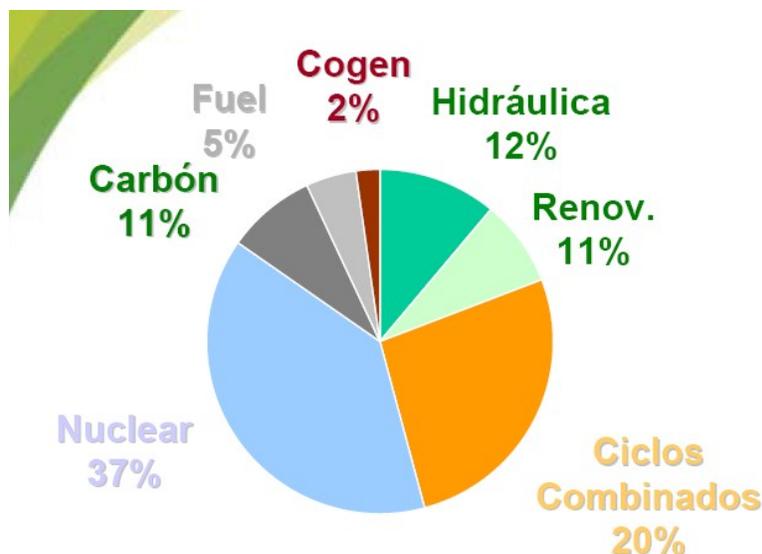
minihidráulica. Sin embargo estas instalaciones son una parte muy pequeña de su parque de generación. Durante el 2007, según datos de la propia empresa, la generación con renovables llegó al 11% de la producción total. La mayor parte de la energía vendida bajo la "marca" Iberdrola es de origen nuclear, concretamente el 37% en 2007, y el resto se debe a carbón y fuel (16%), grandes pantanos hidráulicos (12%), cogeneración (2%) y centrales de gas en ciclo combinado (20%) (ver ilustración 7).

Las empresas transnacionales energéticas son expertas en mostrar diferentes caras según el público al que se dirijan. Para los accionistas e inversores, dejan ver su perfil económico más favorecedor, con un crecimiento sostenido y con números que cada año tienen más cifras. A la vez, para los consumidores y clientes, muestran su rostro políticamente correcto, donde priman los valores de solidaridad y de respeto por el medio ambiente. En definitiva, se trata de dos visiones complementarias, que contribuyen a forjar la imagen de marca de las grandes compañías.

La segunda de las estrategias consiste en forjar una imagen corporativa que trascienda el propio objeto de consumo. Apuntándose a la tendencia de vender *valores* y no productos que tan exitosamente han desarrollado las grandes empresas a nivel mundial, las multinacionales de la energía parecen asumir valores más propios de una organización ecologista o de solidaridad que de una compañía privada. Y es que tantos años de denuncias sobre la explotación laboral y ambiental de estas empresas ha obligado a las mismas a reconstruir un nuevo modelo empresarial que transmita valores que gozan de prestigio social en la actualidad. *"La energía más limpia es la que no se consume"*, dice Unión Fenosa. *"Tu energía nos mueve"*, sostiene Repsol YPF. *"La mejor compañía es la tuya"*, vemos en los anuncios de Endesa. Hasta el mismo logo de la empresa simboliza la naturaleza, como la mariposa de Gas Natural o las hojas de colores de Iberdrola.¹⁰²

Ilustración 7: Producción total de Iberdrola por tipo de energía, 2007

¹⁰² Ramiro, Pedro. 2007. *Transnacionales energéticas: ¿Desarrollo o destrucción? La otra cara de las actividades de las multinacionales españolas del sector de energía en América Latina.*



Fuente: Iberdrola, cifras del año 2007.

En 2000, Iberdrola e Endesa, dos de las cuatro grandes empresas eléctricas españolas, anunciaron la intención de fusionar. Esta fusión generará una sociedad de las mayores del mundo en el sector por potencia instalada de electricidad y número de clientes. Después de que la tentativa fracasó, Iberdrola cambió su imagen corporativa a una imagen más 'verde'. Sin embargo, esta campaña fue 'green-washing': hacer creer al público que Iberdrola fuera una empresa ejemplar en cuanto al respeto al medioambiente. Seguida a la liberalización del mercado eléctrico español, Iberdrola lanzó una campaña aun más agresiva, vendiendo certificados de *Certificados de Energía Renovables* (recibido para la capacidad hidráulica existente, mientras afirmando que lo ganaron con energía eólica y solar) para poder cobrar precios más altos por la misma energía. La campaña de publicidad de la compañía Iberdrola, en la que se asocia consumo de electricidad con mejora del medio ambiente para promocionar su sección de renovables, ha levantado las iras de Ecologistas en Acción y Greenpeace tanto por su irresponsable fomento del consumo eléctrico como por el descarado 'lavado verde' de una compañía muy contaminante. En definitiva, para Ecologistas en Acción las energías renovables forman una pequeña parte del negocio de Iberdrola pero sigue siendo un negocio de gran impacto medioambiental, y no se prevé que se produzca una reducción sustancial en el futuro. La organización de protección del consumidor más grande de España (OCU) presentó una demanda ante las autoridades públicas y la Comisión Nacional de Energía publicó un informe afirmando 'el carácter fraudulento' de la campaña de 'energía verde' de Iberdrola. Iberdrola no hizo caso a las conclusiones de CNE y continúa el concepto verde hasta hoy día.¹⁰³

3.2.2 Endesa

¹⁰³ Ecologistas en Acción. 2003. *Iberdrola: ni verde ni juega limpio*.

Nombre de la empresa matriz		Endesa	
País de origen	España	Nº de empleados	27,200
Presencia en Centroamérica	Panamá, Costa Rica, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Guatemala	Presencia mundial	Italia, Francia, Portugal, España, Polonia, Turquía, Marruecos, Chile, Argentina, Colombia, Perú, Brasil
Nombre de la subsidiaria guatemalteca		Empresa Propietaria de la Red, S.A.	
Presencia desde	1999	Nº de empleados	
Representante legal			
Actividad	Diseñar, financiar, construir y mantener un sistema de transmisión de energía eléctrica regional que interconectara los seis países de Centroamérica.		
Sede central	7av. 7-78, Zona 4, Edificio Centroamericano, Of. 405, Guatemala		www.eprsiepac.com

Endesa en el mundo

Endesa es una de las empresas energética líderes de España y una de las más grandes en el mundo. A pesar de ser la segunda empresa española de gas natural, la electricidad representa el 93% de su negocio. Es un operador eléctrico relevante en el área europea mediterránea, especialmente en Italia, y realiza actividades en otros países europeos. Endesa cuenta con 23 millones de clientes en 12 países.

La empresa pasó por un importante cambio en el 2007, cuando el 92% de sus acciones fue adquirido por la empresa constructora española Acciona (25%) y la eléctrica italiana Enel (67%). Uno de los principales atractivos para las empresas compradoras fue la amplia presencia de Endesa en América Latina y el Caribe, donde se percibiría una mejora del ambiente regulatorio.¹⁰⁴ A principios del año 2008, el grupo energético alemán E.ON compró Viesgo, filial de Enel en España, varios activos de Endesa en España y todos los que ENDESA tiene en Italia, Francia, Polonia y Turquía por unos 11.800 millones de euros. Con la megacompra, la eléctrica alemana se convierte en el cuarto operador en España, con una cuota del 10% del mercado, y el tercero en Francia, y el cuarto en Italia. La operación fue fruto del acuerdo firmado en abril del 2007 entre E.ON, Enel y Acciona, por el que el grupo alemán se retiró de las negociaciones por Endesa a cambio de determinados activos de la eléctrica española y Viesgo. Este desmembramiento de Endesa significó la pérdida de su posición líder en el mercado español, ahora ocupado por Iberdrola.

Endesa en Latinoamérica

¹⁰⁴ Comunicado de prensa ENEL, 2007.

Endesa es la mayor empresa transnacional del sector de la electricidad en América Latina en términos de capacidad instalada y número de clientes de distribución en la región. Está presente en Chile, Argentina, Colombia, Perú, Brasil y toda Centroamérica.

La actividad en esta región le reporta un 31% del beneficio total, el cual se construye a partir de varias líneas de negocio: la compra de empresas clave del sector, la subcontratación de las tareas menos rentables y la construcción de megaproyectos. El principal megaproyecto de Endesa ha sido la presa de Ralco en Chile, cuya construcción supuso un gravísimo impacto ambiental, social y cultural. Varios años de presión de la compañía al gobierno permitieron su puesta en marcha, con el consiguiente desplazamiento de las comunidades Mapuchepehuenche de su tierra ancestral. Por otra parte, las consecuencias ambientales van más allá de la inundación de un territorio con alto valor ecológico, sin ir más lejos, en julio de este año las abundantes lluvias y la apertura de las compuertas de las centrales hidroeléctricas han ocasionado riadas que han matado a siete personas.

En la actualidad, las principales operaciones de ENDESA se encuentran en América del Sur. Por el momento no tiene operaciones en Guatemala ni en los otros países de Centroamérica, excepto por el proyecto denominado Sistema de Interconexión Eléctrica de los Países de América Central (SIEPAC).

El proyecto SIEPAC

En el año 2004 y en el marco del anuncio sobre la puesta en marcha de los proyectos del Plan Puebla Panamá (PPP), recientemente rebautizado el Proyecto de Integración y Desarrollo de Mesoamérica, el Ministerio de Energía y Minas (MEM) anunció la intención del gobierno para concesionar nuevos proyectos hidroeléctricos en el país por un valor de \$ 1,000 millones de dólares. Entre lo más destacado de estos proyectos se encuentran retomar la fallida obra de Serchil (en Aguacatan, Huehuetenango) y la construcción de la hidroeléctrica de Xalalá en el río Chixoy (la cual tendría una potencia de 182 MW, solo superada por la represa del Chixoy con 270 MW). Estas iniciativas de generación de electricidad y otras más que existen en departamentos como Peten, San Marcos, Escuintla y Zacapa, no son más que cada una de las partes que integrarán el plan mayor que se ha ideado para Guatemala en el SIEPAC.¹⁰⁵

El proyecto SIEPAC contempla dos frentes de trabajo, paralelos y simultáneos: la formación y consolidación del Mercado Eléctrico Regional (MER) y la implementación del primer sistema de transmisión eléctrica regional. El propósito es conectar México con Colombia a través de una red de transmisión eléctrica de casi 2.000 km que pasa por toda Centroamérica, con el objetivo final de proporcionar energía a los países de Centroamérica a través del Mercado Eléctrico Regional. Este proyecto se encuadra en el Proyecto de Integración y Desarrollo de Mesoamérica, una estrategia de *desarrollo regional* auspiciada por el Banco Mundial.

¹⁰⁵ Martínez, Iván. 2007. *La Hidroeléctrica de Xalalá: un megaproyecto rechazado por el pueblo del Ixcán (Guatemala)*. OMAL, 28 de mayo de 2007.

Mapa 2: Interconexiones eléctricas del proyecto SIEPAC



Fuente: Frente de los Trabajadores de Energía (FTE) México

El mapa demuestra cómo las líneas de transmisión del SIEPAC se unen con la red de México y Belice a través de las interconexiones planteadas en el plan. A su vez, las líneas mexicanas están interconectadas con la red estadounidense. Es decir, las redes de Centroamérica, México y los EEUU estarán enlazadas y de esta manera se formará un gigantesco mercado eléctrico en la región. En términos geopolíticos, este mercado eléctrico tiene principalmente dos finalidades: en primer lugar abastecer con energía el corredor económico planteado en el Proyecto de Integración y Desarrollo de Mesoamérica (maquilas, industria, turismo, etc., etc.); y como segunda finalidad garantizar el abastecimiento eléctrico de los EEUU, utilizando las fuentes y los recursos energéticos de Mesoamérica. Es cierto que el proyecto SIEPAC impulsará el negocio de las multinacionales de la energía que operan en la región, como Iberdrola, Unión Fenosa y ENDESA. El propietario de la red eléctrica regional que se está construyendo es la Empresa Propietaria de la Red S.A. (EPR), de la cual ENDESA hace parte como socio.

SIEPAC está en el proceso de ser inscrito como un proyecto de Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL) en el marco del protocolo de Kioto ya que el proyecto reduce las restricciones de transporte eléctrico en Centro América, lo que permite privilegiar el despacho de las centrales más eficientes y compensar los ciclos hidrológicos complementarios. Los socios del proyecto afirman que indirectamente, esta mejora en la operación dará lugar a la reducción de emisiones de CO₂, al marginar algunas plantas térmicas poco eficientes. Es ENDESA que se hizo cargo de los trámites necesarios para que el Proyecto SIEPAC obtenga su calificación como proyecto de Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL). Las cantidades de Créditos de Reducción de Emisión (CRE) que producirá el proyecto no son claros, pero cabe recordar que el MDL es un

mecanismo para empresas de países del anexo 1 (países industrializados) y que, de los inversionistas participantes en el proyecto SIEPAC, solo ENDESA califica como empresa de un país del Anexo 1. Sería entonces esta empresa que gozará de los beneficios de la calificación MDL.

La Empresa Propietaria de la Red

La Empresa Propietaria de la Red S.A. (EPR) fue organizada como sociedad anónima de acuerdo con las leyes de la República de Panamá el 16 de octubre de 1998, por un período de treinta y cinco años. El objetivo principal de la sociedad es de diseñar, financiar, construir, operar y mantener un sistema de transmisión de energía eléctrica regional, el cual interconectará los sistemas eléctricos de los seis países que integran la región centroamericana. Asimismo, la sociedad podrá dedicarse además a la industria y al comercio en general. La EPR es conocida comercialmente como Empresa Propietaria de la Línea de Transmisión Eléctrica S.A. (EPL).

EPR surgió a raíz del artículo 15 del Tratado Marco Eléctrico de América Central firmado el 30 de diciembre de 1996 entre los gobiernos de las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá y tiene la intención de impulsar la materialización del proyecto denominado Sistema de Interconexión Eléctrica de los Países de América Central, SIEPAC, el cual integrará físicamente los sistemas eléctricos y establecerá las reglas del mercado eléctrico centroamericano. El proyecto de infraestructura incluye la construcción de aproximadamente 1830 kilómetros de líneas de 230 kilovoltios y las conexiones a subestaciones de transmisión en cada país, desde Panamá hasta Guatemala, para integrar y reforzar las redes de transmisión eléctrica de los países centroamericanos. El proyecto SIEPAC hace parte del Plan Puebla Panamá.

Los gobiernos de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá designaron respectivamente al Instituto Nacional de Electrificación (INDE), a la Comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa (CEL), a la Empresa Nacional de Energía Eléctrica (ENEE), a la Empresa Nicaragüense de Electricidad (ENEL), al Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) y la Empresa de Transmisión Eléctrica S.A. (ETESA) para participar como socios en la EPR. En la Asamblea Extraordinaria de Accionistas celebrada el 30 de noviembre de 2001, fue incorporada como socio, en igualdad de participación accionaria, la Empresa ENDESA Internacional S.A. de España.

Según las noticias oficiales fue una decisión estratégica por parte de la EPR y ENDESA. Sin embargo cuando se revisa el acta de esta Asamblea Extraordinaria aparece una noticia interesante:

Considerando: que para lograr su fin, la Empresa Propietaria de la Línea de Transmisión Eléctrica S.A. (EPL), ha obtenido la aprobación del financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo y del gobierno de España. Considerando: que como condición del gobierno de España para usar fondos concesionales establece que se incorpore como socia de la Empresa Propietaria de la Línea de Transmisión Eléctrica (EPL) a la Empresa Nacional de

Electricidad S.A. (ENDESA), empresa española del ramo eléctrico, (....) la Asamblea acuerda la incorporación de ENDESA a la EPL.¹⁰⁶

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) otorgó préstamos a los seis socios públicos de la EPR, con la respectiva garantía de cada gobierno, con el fin de financiar parcialmente la construcción de las obras del Proyecto SIEPAC. Estos préstamos correspondan a dos por país, para un total de doce, en un monto equivalente a US\$ 40,000,000 por cada país; créditos que fueron transferidos a la EPR durante el año 2003 para que ésta actúe como Organismo Ejecutor de los mismos. También ENDESA de España se comprometió en avalar un crédito de esa misma magnitud (US\$ 40,000,000) a favor de la EPR. El 30 de septiembre del 2005, el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) suscribió un Contrato de Préstamo (No. 1690), con la Empresa Propietaria de la Red (EPR), Sucursal Costa Rica, por cuarenta millones de dólares (US\$ 40.000.000,00) con garantía de ENDESA Internacional S.A., para contribuir al financiamiento del componente de infraestructura del SIEPAC.

El 31 de marzo de 2002, la EPR y la Empresa de Ingeniería INGENDESA S.A. firmaron un contrato de servicios profesionales de consultoría a la EPR en la primera etapa del proyecto SIEPAC, destinada a planificar y programar la materialización del proyecto y dar inicio a las actividades prioritarias relacionadas con la definición del trazado de la línea. El monto máximo que la EPR se obligó a pagar por los servicios materia del Contrato fue de \$549,760 libras de todo impuesto. El 13 de septiembre de 2002 se firmó un suplemento al contrato existente en el cual se indicó que con el fin de 'adaptar dicho convenio a las condiciones reales' del Proyecto SIEPAC, se amplía el monto máximo a pagar por la EPR a US\$829,760 y prolonga el plazo con tres meses, fecha que pudieran modificarse de mutuo acuerdo entre las partes.

La Empresa de Ingeniería INGENDESA S.A. es un filial de la Empresa Nacional de Electricidad S. A., ENDESA.

Al finalizar el año 2007 los accionistas de EPR fueron las siguientes empresas o instituciones: INDE de Guatemala 12.5%, CEL-ETESAL de El Salvador 12.5%, ENEE de Honduras 12.5%, ENTRESA de Nicaragua 12.5%, ICE-CNFL de Costa Rica 12.5%, ETESA de Panamá 12.5%, ENDESA de España 12.5% e ISA de Colombia 12.5% Cabe mencionar además, que las acciones propiedad de empresas de El Salvador y de Costa Rica se encuentran fraccionadas entre dos empresas de cada país, habiendo un compromiso tanto de las empresas CEL y ETESAL de El Salvador, como del ICE y CNFL de Costa Rica, de actuar como un solo socio. De acuerdo al Pacto Social, ninguno de los accionistas actuales o futuros, podrá tener directa o indirectamente, más de un quince por ciento (15%) de las acciones que conforman el capital emitido y en circulación de la sociedad.

Mientras el BID afirma que ENDESA es un accionista del SIEPAC como los otros siete, es muy probable que la gigante eléctrica, que ocupa la posición número 22 del sector eléctrico mundial, que tiene un valor total de 16 mil millones de dólares (más que el PIB de Nicaragua, Honduras y El Salvador combinado) y el

¹⁰⁶ Acta de la Asamblea Extraordinaria de Accionistas de SIEPAC, el 31 de noviembre de 2001.

control sobre 10% de la capacidad latinoamericana de generación de electricidad, tenga más poder de decisión.

4. Sector Petrolero

4.1 Tendencias del sector

Mapa 4: Ubicación de cuencas petroleras en Guatemala



(17.35%).¹⁰⁸

Guatemala es el único país centroamericano donde se produce petróleo. Las reservas probadas de petróleo se encuentran en la región norte del país, en la selva del Petén y en el departamento de Alta Verapaz. En 1983 el régimen de Mejía Victores derogó el decreto 96-75 y creó el 109-83, mediante el cual se rebajaba el pago anual en regalías, que fuera de 50%, descendiendo hasta llegar al 6% en 1999.¹⁰⁷ Después de la firma de los Acuerdos de Paz, el gobierno de Guatemala abrió la oferta a las concesiones petroleras. Por el lado de la producción de petróleo crudo nacional, en el año 2007 se produjeron 5.56 millones de barriles. Las exportaciones de crudo guatemalteco para 2007 ocuparían el cuarto lugar con 13.63% de las exportaciones totales, superado solo por café (38.79%), azúcar (24.38%) y banano

Fuente: MEM, 2007b

Desde la firma de los Acuerdos de Paz, el gobierno abrió las inversiones y concesiones para la exploración y explotación de petróleo. Las primeras firmas en invertir fueron empresas extranjeras, que vinieron a aprovechar las condiciones favorables: regalías casi inexistentes y bajas exigencias en cuanto a la legislación, débil en cuanto a los requisitos para presentar estudios de impacto ambiental. Hoy día, las zonas de extracción petrolera y la población de esas zonas están sufriendo los efectos que la actividad petrolera provoca: apertura de carreteras, explosiones de dinamita, lodos químicos, gases venenosos, contaminación de aguas, suelos y aire, colonización de las áreas y degradación ambiental, social y de la salud. Mientras se hace énfasis sobre la disminución de la dependencia en petróleo y la promoción de nueva generación de energía, el gobierno de Álvaro Colom activamente promueve la ampliación

¹⁰⁷ En la Ley de Hidrocarburos, se ha establecido para cada área de contrato, una regalía para el petróleo crudo basada en el promedio mensual de la gravedad API ('la calidad' del petróleo) de la manera siguiente: (a) Si la gravedad API es igual a 30 grados, la regalía será de 20%; (b) El porcentaje indicado en el inciso anterior se incrementará o decrecerá en 1% por cada grado API mayor o menor a los 30 grados API, respectivamente; y (c) La regalía no será inferior al cinco por ciento (5%). Por ejemplo: en octubre 2004 el API del campo Xan fue de 16.0, lo que significaría regalías de 6%.

¹⁰⁸ MEM. 2008. *Situación del Subsector Hidrocarburos*. Dirección General de Hidrocarburos.

de las actividades petroleras. Se espera aumentar la producción nacional de crudo por incentivos a la inversión y licitaciones internacionales de nuevos contratos.

En cuanto al sector petrolero, la iniciativa más reciente es la iniciativa de ley denominada Ley del Fondo Petróleo (Fonpetrol). El ministro de Energía y Minas, Carlos Meany, afirmó que con esta iniciativa se busca aumentar la producción de 18 mil barriles diarios de petróleo a 100 mil, para dejar de depender del producto extranjero (Prensa Libre, 28 de abril de 2008). Cabe mencionar que Guatemala no tiene la capacidad para refinar el petróleo hasta convertirlo en combustible, por lo que solo se utilizó como excusa para promover la mencionada ley por parte del ministerio de energía y minas. El caso del Fonpetrol es una ilustración perfecta de cómo tratan (y muchas veces logran) de influir las empresas petroleras en la política guatemalteca.

El 21 de noviembre de 2007, el Congreso conoció una iniciativa de ley denominada Ley del Fondo Tributario del Petróleo. El 29 de ese mes, la Comisión de Finanzas y Moneda presentó dictamen favorable pero denominándole Ley del Fondo de Petróleo. Ésta dictaminaba que los fondos provenientes de las regalías serían invertidos en obras de los Consejos de Desarrollo Rural. En abril de 2008 fue discutida nuevamente la iniciativa, sólo que ahora con el nombre de Fondo del Petróleo, para su aprobación final y de urgencia nacional. Si bien, los diputados apoyaban la iniciativa, durante su discusión la diputada Nineth Montenegro de Encuentro por Guatemala se percató que el proyecto de ley tenía una doble intención. El Artículo 3 había sido cambiado, por lo que la observación de la parlamentaria detuvo la aprobación y exigió a las autoridades del Ministerio de Energía y Minas (MEM) su aclaración. Ahora el Artículo 3 planteaba aprobar la prórroga automática de los contratos de operaciones petroleras existentes (ver recuadro).

Contenido del Artículo 3 de la Iniciativa de Ley del Fondo del Petróleo

“Artículo 3. Sostenibilidad del Fondo. El Ministerio de Energía y Minas deberá, de acuerdo a la información técnica existente, incrementar las operaciones petroleras en toda la República de conformidad con las leyes y reglamentos vigentes, desarrollando las actividades que tengan por objeto la exploración, explotación, conducción y transporte, celebrando los contratos de operaciones petroleras o convenios necesarios para mantener e incrementar los fondos provenientes de las regalías, de participaciones en la producción o aquellos provenientes de la administración directa por parte del Estado, de los bienes de su propiedad; asimismo podrá prorrogar los contratos de operaciones petroleras existentes, por una única vez, por los plazos establecidos en la ley, siempre y cuando los contratistas hayan cumplido con todas las obligaciones que

De acuerdo con Montenegro, la beneficiada con esa ley sería Perenco. “La aprobación de la iniciativa le permitiría al Gobierno prorrogarle el contrato en lugar de licitar como manda la Ley... Hay que ver si no se está pagando un favor político, me parece que hay empresas que pueden ofertar mejores cosas”, declaró la diputada. El debate para aprobar en primera lectura la iniciativa de ley del Fondo del Petróleo, ocurrido el 30 de abril, fracasó cuando las bancadas minoritarias se retiraron del hemiciclo. Sin embargo, varios diputados de los partidos GANA, PP y la UNE se comprometieron a que el proyecto de ley se aprobara el 6 de mayo. Esto bajo el supuesto que el MEM

lograra convencer a la mayoría de diputados, y que hubiera consenso entre éstos.

El diputado Manuel Baldizón, diputado de la UNE que impulsó la iniciativa de ley, desde su posición como presidente de la Comisión de Finanzas y Banca, facilitó el interés del MEM y de Perenco a través de incorporar el Artículo 3. Con el apoyo social a su favor, evidenciado con comunicados de prensa, en los cuales los alcaldes de Petén se pronunciaron a favor del fondo petrolero y las protestas realizadas el 30 de abril por cientos de pobladores peteneros que demandaban la aprobación del Fondo del Petróleo, la bancada oficial, el MEM y el gobierno de Álvaro Colom querían asegurar que la petrolera Perenco, siguiera operando en Guatemala.

Fue claramente una jugada política. A finales de marzo, declaraciones de un directivo de Perenco, denotaron presiones hacia el gobierno en el contexto de la situación del CSPE y de la situación del contrato 2-85, campo petrolero Xan, el más importante del país y que vencerá en dos años. De acuerdo con el gerente de exploración para Latinoamérica, Perenco moderó sus inversiones en Guatemala a causa de las “restricciones ambientales y a la falta de voluntad política... Guatemala y Belice también comparten las mismas características geológicas y por lo mismo decidimos aumentar nuestras inversiones en Belice, donde reciben bien a las compañías de exploración y producción (E&P) y ofrecen condiciones fiscales favorables” (Business News America, 28/3/08).

El gobierno de Colom estableció entre sus metas incrementar la producción de petróleo, y por ahora sólo Perenco tiene la capacidad de producir en grandes cantidades y de aumentar su producción. El contrato 2-85 es el que más produce, y si en dos años no se le asegura a Perenco su continuación, entonces Perenco podría retirarse y dar al traste con las metas del gobierno de elevar la producción.

Pero lo que está detrás es que Perenco busca ampliar sus operaciones en Xan, localizado dentro del Parque Nacional Laguna del Tigre, en el norte de Petén. Sin embargo, la legislación ambiental no se lo permite, debido a que es un área protegida que es parte de la Reserva de la Biosfera Maya. En ese campo petrolero se han perforado más de 30 pozos a la fecha, varios de ellos ya agotados. Si no se aprueba esta ley, no podría renovarse el contrato ni otorgarse uno nuevo. Varios diputados destacan que es necesario aprobar el Fonpetrol, debido a que sin la prorrogación de los contratos se perderá la producción de este campo importante.

Los otros contratos petroleros beneficiados serían los del abogado y empresario Ricardo Cortés, quien ha sido directivo de la UNE, que posee el contrato petrolero en Petén 1-2006 con su empresa US Oil Guatemala. También la petrolera canadiense Quetzal Energy (20% bajo control de PetroLatina Energy) y sus contratos 1-2005 de Las Tortugas, y 6-93, en Las Casas, ambos en Alta Verapaz; los contratos de la mexicana Petroenergy en Yalpemech, Alta Verapaz y Chocop, Petén, 1-91N y 1-91S, respectivamente; el que posee la guatemalteca Compañía Petrolera del Atlántico en Izabal,

Áreas petroleras para licitación en 2008

Área Ubicación 1-2007 (Costal) Cuenca Petén Sur, Petén (93,333.09 has.) 4-2007 (Laguna Blanca) Cuenca Petén Norte, Petén (126,649 has.) 9-2007 (Piedras Blancas) Cuenca Petén Sur, Huehuetenango y Quiché (108,028 has.) PAC-1-2007 Cuenca Pacífico, Costa afuera de Guatemala (469,000 has.) PAC-2-2007 Cuenca Pacífico, Costa afuera de Guatemala (461,000 has.) PAC-3-2007 Cuenca Pacífico, Costa afuera de Guatemala (475,000 has.)

identificado como 7-98; y el que se está negociando con la canadiense TrueStar Petroleum en la Franja Transversal del Norte.¹⁰⁹

Después de la oposición de varios diputados en el Congreso, el presidente Álvaro Colom retiró de la agenda la iniciativa de Fonpetrol. El 27 de agosto de 2008 dijo que nunca había estado de acuerdo con que se amarre la creación del fondo de petróleo con la prórroga de contratos y la iniciativa de ley, que sería aprobada en tercera lectura, fue sacada de la agenda de la sesión plenaria de este día en el Congreso. Colom confirmó que pidió a la bancada de la UNE que se frenará la aprobación de la iniciativa de ley de Fondo del Petróleo. En lugar de ello el presidente recomendó hacer dos iniciativas para evitar las suspicacias y consideró que si los diputados se apuran podrán aprobarse por separado este año.¹¹⁰

Fuente: Ministerio de Energía y Minas (MEM). «Lineamientos de Política Energética 2008-2015, octubre 2007.

4.2 Empresas del sector petrolero

4.2.1 Perenco

Nombre de la empresa matriz		Perenco	
País de origen	Reino Unido	Nº de empleados	3,000
Presencia en Centroamérica	Guatemala	Presencia mundial	Belice, Brasil, Ecuador, Perú, Venezuela, Colombia, Congo, Camerún, D.R.C., Gabón, Egipto, Irak, Tunisia, Turquía

¹⁰⁹ Maldonado, Norma. 2008. *Fondo de Petróleo genera fuerte polémica*. REDSSAG.

¹¹⁰ Prensa Libre. 2008. *No se debe mezclar fondo de petróleo con prórroga a contratos, dice Colom*. Prensa Libre, 28 de agosto de 2008.

Nombre de la subsidiaria guatemalteca		Perenco Guatemala Ltd.	
Presencia desde	1972	N° de empleados	
Representante legal	Jorge Arturo Roche Tobar (Mandatario)		
Actividad	Extracción y exportación de petróleo crudo.		
Sede central	5 av. 5-55, Zona 14, Edificio Europlaza, Torre 4, Nivel 12, 01014, Guatemala	2384-6100	www.perenco.com
Presencia regional	Refinería	La libertad, Petén	
	Terminal Las Piedras	Puerto Barrios, Izabal	

La compañía Basic Resources empezó sus operaciones en los años 80, al adquirir el contrato 2-85 que autoriza la exploración y explotación en lo que sería el área núcleo del parque Nacional Laguna del Tigre, otorgado a la compañía Texaco en 1985. El campo petrolero que desde los años 90 tendría la producción más alta en Guatemala es el campo Xan de dicho contrato. Este campo está ubicado en la Reserva de la Biosfera Maya, una reserva de 293,000 hectáreas al Norte del Petén con una rica biodiversidad lo cual está formado por bosques húmedos tropicales y humedales y cuenta con un extenso patrimonio arqueológico. La reserva es el hogar de 3,000 especies de plantas y de la mitad de todas las especies de animales del país. Con el fin de distinguir las áreas de mayor prioridad de conservación, se crearon las llamadas "zonas núcleo" con la mayor prioridad de protección. La mayor zona núcleo es el Parque Nacional Laguna del Tigre (PNLT), el mayor humedal de agua dulce de toda América Central.

En el Plan Maestro para el manejo de la reserva, la exploración y explotación petrolera están explícitamente prohibidas en las zonas núcleo. Sin embargo a partir de 1992, las actividades petroleras se intensificaron. En este año, la Basic y el Ministerio de Energía firmaron el nuevo contrato 1-92 para extender su actividad a 192,233.17 hectáreas, casi dos tercios del PNTL. En 1994 Basic recibió un préstamo de 20 millones de dólares para la construcción de un oleoducto que se extiende desde el Parque Nacional, hasta la refinería en La Libertad, un pueblo a 12 kilómetros del parque. En 1996, Basic solicitó un segundo préstamo para financiar la expansión de sus perforaciones y bombeo de petróleo dentro del Parque, así como la construcción de otro oleoducto. En 1999 y 2000 el Colectivo Madre Selva se opuso fuertemente a la explotación petrolera en el PNTL y presentó una serie de denuncias en contra Basic, solicitando la anulación del contrato 1-92, afirmando que esta nueva concesión se realizó sin la obligada aprobación de CONAP y de forma ilegal, pisoteando las restricciones de la Ley de Áreas Protegidas la cual había sido creada dos años antes. Asimismo, la Procuraduría de Derechos Humanos (PDH) señaló a la Basic al decir que la explotación petrolera en Petén viola Derechos Humanos. Las comunidades que se consideraron afectadas también se pronunciaron en varios comunicados de prensa, pidiendo que el gobierno ya no otorgara más concesiones petroleras en áreas protegidas (Chacón, 2000).

En 2001, Basic Resources decidió vender todos sus activos y concesiones. Los reclamos de impacto ambiental, las denuncias y una crisis de imagen, derrames, sabotajes a oleoducto, toma de instalaciones y demandas judiciales, entre otros problemas, rodearon las operaciones de extracción de petróleo. A partir de este año, la petrolera francesa Perenco se hizo cargo de los campos y éstos recuperaron su nivel de producción. En la compra Perenco adquirió todas las concesiones de Basic, un oleoducto, una refinería, un centro de almacenamiento y todas las otras instalaciones petroleras de la empresa. Las principales propiedades de Perenco en Guatemala son el yacimiento de Xan, Chinajá, concesiones y contrato de servicios para los yacimientos de Tierra Blanca, Caribe y Rubelsanto, la Refinería La Libertad, 475 km de oleoducto y la Terminal Piedras Negras.¹¹¹

Después de la compra de Basic, la empresa continuó explorando y explotando algunas reservas con potencial. Estas están ubicadas cerca del Lago Izabal, la región de Rubelsanto y Alta Verapaz.

Impacto ambiental y social

Los impactos que tiene la actividad petrolero son más que grave. Las organizaciones conservacionistas, ambientalistas y sociales han encontrado muchas razones para oponerse a la explotación petrolera en Guatemala. El riesgo de que se produzca un derrame de crudo, un incendio o explosión durante el transporte o almacenamiento de éste es grande y un accidente podría causar un desastre ecológico de incalculable magnitud, y destruir la flora y la fauna del lugar. La emanación constante de gases tóxicos como el azufre (H₂S), es característica de las instalaciones petroleras, principalmente en los depósitos subterráneos del combustible. Con ello se pone en riesgo la naturaleza, la salud y la vida de las personas que trabajan y habitan los alrededores de la zona. Además de azufre, se ha encontrado en los pozos, agua ácida, transportada por tubería de fibra de vidrio, cerca de los bosques y poblaciones. Dicha agua es altamente tóxica y puede producir afecciones en la piel, causar cáncer e incluso muerte por intoxicación. Dentro de algunas enfermedades que la actividad petrolera provoca están: alergias, asma y problemas estomacales. Ahora, dentro de las enfermedades producidas por contaminación química y orgánica hay asma, leucemia, cáncer, problemas a los ojos y la piel, tosferina, gripe, viruela y sarampión.

En el proceso de exploración, se hacen las llamadas 'pruebas sísmicas', que consisten en instalar explosivos cada 25 metros a lo largo de varios kilómetros de selva virgen. Por estas se pierden muchas especies de animales que huyen y plantas que son eliminadas directamente o indirectamente. La actividad de colonización de las áreas protegidas se ha multiplicado por el incentivo que la empresa brinda a la gente, y debido a la cantidad de carreteras y brechas que construye. De esta manera facilita el acceso y brinda la infraestructura para que la gente colonice estos sectores.¹¹² Hay contaminación del suelo por

¹¹¹ Información oficial página web Perenco, 2008.

¹¹² Jiménez Terrón, Jorge Manuel. 2000. Explotación petrolera: Naturaleza y desarrollo en sueldo común. *Siglo Veintiuno*, enero de 2000; Entrepueblos. 2007. *Guatemala: movilización en contra de la represa Xalalá*.

petróleo, al llegar a zonas sembradas, provocan pérdidas en los cultivos o se reduce la productividad, y se afecta la fertilidad del suelo. Expulsa poblaciones de áreas petroleras (desde expulsiones familiares hasta masivas), con programas de colonización, “relocalización” y “traslado”. Expropia la tierra a los campesinos e indígenas contribuyendo para la destrucción de la diversidad cultural y empobrecimiento. Se apropia libremente de otros recursos en los sitios de concesión, como agua, madera, escombros y otros recursos; provoca la extinción de especies naturales, altera y destruye la vida de los ríos, los bosques y la propia tierra y acumula desechos, algunos de los cuales son de alta toxicidad. La mayoría de los efectos son irreversibles.

El día 2 de diciembre de 2006, la Mesa Ambiental Q’eqchi’ llevó a cabo una visita en las comunidades más afectadas de Montecristo, Samaria y Linterna cercanas a la petrolera Perenco, municipio de Chisec, Alta Verapaz. Durante la visita se constató que las tres aldeas mencionadas están viviendo una situación crítica en su salud física y en su calidad de vida, debido a los mecheros de gas azufrado que día y noche contaminan el aire haciendo que las familias que viven allí la respiren continuamente. Se suma a esto la contaminación que afecta desde su seguridad alimentaria hasta su salud mental. Desde que siembran la milpa, la tierra se contamina con las lluvias de ácido, no rinde y su calidad no es buena. Además, el agua que toman y los vegetales que comen se encuentran contaminados. Las láminas de las casas y el alambre espigado de los potreros duran solo tres meses, pues el ácido las desgasta. Los niños y niñas padecen de las siguientes enfermedades: granos en la piel, bronquitis, sangrado de nariz, tos continua, pérdida de apetito, anemia, fatiga, dolores de cabeza, conjuntivitis.¹¹³

Además, el oleoducto que transporta el petróleo del campo Xan en la dirección de la costa, pasa por debajo del Río Dulce. El oleoducto ya perdió su vida útil de 25 años, que significa que cada día hay más riesgo que ocurra un accidente o fuga, lo cual sería un desastre ecológico y social de proporciones gigantescas.

¹¹³ Entrepueblos. 2007. *Guatemala: movilización en contra de la represa Xalalá.*

Influencia política

Sobre esa petrolera recayeron señalamientos de haber financiado campañas electorales de varios partidos, extremo que nunca se ha podido comprobar. Es cierto que la empresa tiene los conocimientos, el poder económico y los medios para motivar al Congreso de 'tomar en cuenta' los intereses de la compañía, como en el caso del Fondo del Petróleo mencionado arriba.

Otro ejemplo emblemático es la prorrogación de concesiones de Perenco. En 2005 se venció el contrato 1-85 con Perenco, localizada en Rubelsanto, Alta Verapaz. Para continuar con la explotación, el Gobierno sacó a licitación pública para el área A-6-2005, lo cual fue una extensión del contrato al que se le agregaron las áreas petroleras de Las Mercedes, La Felicidad, El Cedro y Tres Islas. En septiembre de 2005, la Junta Calificadora anunció que la petrolera francesa KLP Industries había ganado el concurso. Sin embargo, en diciembre de este año el contrato fue suspendido por el MEM por aparentes 'incumplimientos' de la compañía, sin especificar cuáles. KLP interpuso una serie de acciones judiciales y aduce que fueron violados sus derechos al no otorgarles el contrato. El caso está ahora en manos de la Corte de Constitucionalidad. Esto impidió a las autoridades licitar por un plazo más largo los sitios. En este caso, la ley permite a las autoridades prorrogar un convenio o contrato 'de emergencia'. Perenco también había participado en aquella licitación en la que quedó en tercer lugar de cinco empresas que participaron. Sin embargo fue Perenco quien ganó el nuevo Contrato de Servicios Petroleros de Emergencia 1-2007 hasta febrero 2009.¹¹⁴ Hay quienes sospechan una fuerte presión política e incentivos financieros por parte de Perenco para asegurarse la obtención de este contrato. El columnista de prensa y crítico de Perenco, Roberto Arias, escribió hace algunos meses en una de sus columnas 'el sesgo para mantener a Perenco con el contrato de extracción petrolera es tan evidente y chueco que ninguna persona con mediana inteligencia puede dudar del juego del gobierno de los empresarios, de su dinámica y de sus verdaderos objetivos' (citado en Solano, 2006). Además el congreso ha avalado contratos petroleros posteriores a la vigencia de su propia ley, como el 1-92, que contraviene la propia Ley de Áreas Protegidas Decreto 4-89. Como se ha mencionado, también la iniciativa de la Ley del Fondo de Petróleo es una manera de esquivar las principales normas de esta ley.

La tendencia política es de descuidar totalmente el tema de la contaminación: *"Las políticas nacionales siempre han estado determinadas por intereses económicos. Los temas ambientales y de desarrollo social han estado relegados. En varias ocasiones hemos tenido discusiones con diferentes ministros de Economía. Ellos manifiestan el interés porque Guatemala tenga inversiones, tenga más recursos económicos para un despegue económico nacional, obviando o dejando de lado cualquier otro tipo de política. El tema del petróleo es un ejemplo."*¹¹⁵

¹¹⁴ Guerra B., Hernán. 2007. Extienden contrato a petrolera Perenco. *Prensa Libre*, 9 de febrero de 2007.

¹¹⁵ El Procurador de los Derechos Humanos Sergio Morales, citado en Andreas Boueke. 2004. Pobladores de Rubelsanto responsabilizan a compañía petrolera Perenco. *El Periódico*, 7 de marzo de 2004.

Denuncias y resistencia organizada

El trabajo de denuncia de la contaminación generada por las actividades petroleras no ha sido fácil. Aunque muchas de las denuncias se publicaron en Europa, quienes se han atrevido a escribirlas, les ha costado amenazas a ellos y a sus colaboradores, hasta la muerte de varios de ellos. Además hay constantes persecuciones y amenazas para quienes que se organizan y deciden exigir el respeto a sus comunidades, o la limpieza de las zonas contaminadas.

Se presume que los intereses económicos por la explotación petrolera y de

Perenco: contaminación, amenazas y asesinato de ambientalistas

La petrolera Perenco es señalada de estar involucrada en varios hechos de sangre que presuntamente ocurrieron a raíz de denuncias que pobladores hicieron sobre esta empresa a la que acusan de contaminar el ambiente.

Desde el 2000, **Andreas Boueke**, un periodista independiente de origen alemán, ha denunciado a Perenco por la contaminación y amenazas a la población en Rubelsanto a través de varias publicaciones en el Periódico.

En este año, **Cristóbal Pérez** mostró los campos con la supuesta contaminación a Andreas Boueke, quien a su vez, lo denunció ante el MEM, obligando a Perenco a invertir unos US\$7 millones para limpiar el lugar.

El 14 de enero de 2006, el yerno de Cristóbal Pérez, **Mayco Jonatan García**, fue la primer víctima de los «Sicarios de Perenco» como los nombra **Roberto Arias**, en su columna del vespertino La Hora (La Hora 11/02/06). **García** recibió nueve impactos de bala de fuego.

Solo cuatro días después, el segundo agredido fue **Nelson Estuardo Pérez López**, el hijo de 22 años del mismo **Cristóbal Pérez**, quien luego de la muerte de su hijo y de su yerno, decidió partir al exilio, posterior a la golpiza y amenaza de muerte contra su otro hijo de 15 años. Además, atropellaron a su esposa y recibían constantes amenazas (el Periódico 06/03/07).

El 22 de febrero de 2004 apareció muerto en los terrenos de Perenco, **Jaime Alfredo Rodríguez**, de 24 años. Rodríguez era amigo de **Cristóbal Pérez** y la causa de su muerte se relaciona con el hecho de que quiso mostrar a la prensa más lugares contaminados

otros recursos en áreas estratégicas, han conducido a altas autoridades a ocultar asesinatos presuntamente vinculados con la denuncia de la contaminación en campos petroleros. El asesinato e intimidaciones ocurridos contra ambientalistas que denunciaron la contaminación en los pozos de Rubelsanto, Alta Verapaz, es uno de ellos (ver siguiente recuadro). El Procurador de los Derechos Humanos, Sergio Morales, reconoce lo riesgoso que resulta denunciar casos de contaminación petrolera: “Las personas que viven en las áreas rurales, que viven en los sitios donde se da este tipo de situaciones, pueden ser objeto de graves distorsiones. Si ellos quieren denunciar, les pueden intimidar, amenazar y en ocasiones también pueden darles muerte”.¹¹⁶

¹¹⁶ Boueke, Andreas. 2004a. Pobladores de Rubelsanto responsabilizan a compañía petrolera Perenco. *El Periódico*, 7 de marzo de 2004.

La lucha en contra de Perenco y la contaminación que provocó y especialmente los esfuerzos de ambientalistas, grupos locales y periodistas para denunciar públicamente las consecuencias de la actividad petrolera resultaron en algunos éxitos del movimiento ambiental. A través del Periódico, el periodista Andreas Boueke denunció a Perenco en varios reportajes críticos. A raíz de un reportaje publicado en el Periódico, se empezó un programa de remediación de fosas contaminadas. Leo Mérida, asesor ambiental del Ministerio de Energía y Minas, dice que la gente recuerda este reportaje porque tuvo consecuencias: “Fue algo que hizo que la compañía se preocupara. Posteriormente se realizaron trabajos más intensos de remediación”. Mérida trabaja en el control estatal del Programa de Remediación que se inició en el año 2001: “Muchos de los sitios se contaminaron anteriormente a que Perenco estuviera armando sus operaciones en el lugar. Pero al igual existe un compromiso a raíz de los nuevos contratos. El Programa de Remediación es bastante importante, dada la magnitud de los trabajos que se están haciendo. No hay otro programa parecido en ninguna de las áreas de explotación petrolera. Rubelsanto sería el área principal en cuanto a remediación”.¹¹⁷ Mario Pérez, director de hidrocarburos en el Ministerio de Energía y Minas, dice que durante 2001 y 2003 la compañía ha limpiado 78 de 92 fosas contaminadas. “Yo estimaría que la reparación de una fosa anda por el orden de unos US\$40 mil o US\$50 mil. Esto, multiplicado por 92, sería una inversión que al final de cuentas representa de US\$4 a US\$5 millones”, dice.¹¹⁸

En el año 2001, el gobierno de Alfonso Portillo concedió otros dos permisos para la exploración en boques cercanos al Lago Izabal. Un éxito para los activistas ocurrió cuando un año después, debido a las denuncias y a las presiones de los grupos locales y de las organizaciones ecologistas, le fue cancelado uno de los permisos.

Con estos logros parecía que se acababa la voluntad política del gobierno y la de Perenco de tomar en cuenta medidas para combatir la contaminación. Crecientemente, el MEM defendió a Perenco y niega que haya impactos negativos de la extracción de petróleo por parte de la empresa. El 6 de agosto de 2005 por ejemplo, El Periódico denuncia haber observado contaminación de petróleo en varios lugares en Rubelsanto. El periódico ilustra el reportaje con fotos que demuestran la contaminación. El MEM por su parte en un informe declara que no hay evidencia de contaminación. La población del lugar atemorizada expresa que ellos no pueden hacer la denuncia porque un vecino fue asesinado y varios tuvieron que migrar por ser amenazados (FNRM, 2005). En 2006 hubo dos asesinatos de familiares de un ecologista, casos que todavía siguen sin investigación seria o consecuencias legales. ‘El gobierno de Berger Perdomo escuchó nuestras denuncias como oír llover, es decir, hizo caso omiso de nuestras constantes y formales denuncias, quizás para demostrar que con Berger perdimos todos; mientras familias enteras tuvieron que abandonar su hábitat y guatemaltecos humildes eran asesinados impunemente por la Compañía’.¹¹⁹

¹¹⁷ Boueke, Andreas. 2004. Pobladores de Rubelsanto responsabilizan a compañía petrolera Perenco. *El Periódico*, 7 de marzo de 2004.

¹¹⁸ Ídem.

¹¹⁹ Arias, Roberto. 2006. Sicarios de Perenco. *Albedrio.org*, 12 de febrero de 2006.

La fuerte presión política que ejerció Perenco en los últimos meses para la aprobación del Fondo de Petróleo hace creer, que la compañía tiene la intención de seguir operando en Guatemala por las próximas décadas y que está dispuesta a defender sus intereses económicos contra cualquier imposición de grupos ecologistas o del gobierno.

4.2.2 PetroLatina

Nombre de la empresa matriz		PetroLatina Energy PLC				
País de origen	Reino Unido	N° de empleados		88		
Presencia en Centroamérica	Guatemala	Presencia mundial		Colombia		
Nombre de la subsidiaria guatemalteca		PetroLatina Corporation				
Presencia desde	1997	N° de empleados				
Representante legal						
Actividad	Explotación, comercialización, transporte de hidrocarburos y demás actividades relacionadas con la industria petrolera en todas sus fases					
Sede central	15 calle "A" 15-44, Zona 1, Edificio Mariamelia, Oficina 406, Guatemala		www.petrolatinaenergy.com			
Margen bruto y % en empresa matriz	2005	%	2006	%	2007	%
			-34,289,000		-4,000	

PetroLatina Internacional

PetroLatina Energy Plc (PELE), antes Taghmen Energy Plc, fue fundada en el año 2004, con operaciones en Colombia y Guatemala. El presidente de PetroLatina fue Michael Realini, uno de los principales funcionarios de la minera Condor Resources (1998-2001), luego gerente de Mexpetrol (ahora denominada PetroLatina) de 2004 a 2006 y funcionario de la minera Goldex Resources. Realini también apareció como asesor del ex presidente Óscar Berger, pues es miembro del Strategic Advisory Council del Presidente (Girón, 2007). Cuando en 2006 la compañía decidió enfocarse en Colombia y vender sus activos en Guatemala, él fundó Quetzal Energy, una empresa de capital canadiense que inició inmediatamente las negociaciones con PetroLatina, lo cual resultó en la compra de todos los activos por Quetzal Energy en agosto 2007. PetroLatina todavía tiene una participación de 20% en Guatemala sobre tres bloques exploratorios, uno de los cuales entró en producción recientemente.

Denuncias y resistencia organizada

En septiembre 2005 el MEM otorgó la concesión A-6-2005 para la exploración y explotación del área de Las Tortugas y Atzam a PetroLatina, por un plazo de 25 años. Después de que la empresa realizó todos los tramites obligatorios y

obtuvo los permisos necesarios para iniciar la exploración del área, la Municipalidad de Cobán dio marcha atrás al acuerdo emitido que autorizaba a la empresa para explotar territorio en búsqueda de petróleo en la finca municipal Salinas Nueve Cerros, que fue declarada área protegida por el Concejo Municipal en diciembre de 2007. La decisión municipal final estuvo forzada por presiones políticas y las exigencias de las comunidades de rechazar el proyecto petrolero. Las autoridades municipales tuvieron reuniones con organizaciones civiles y con las comunidades que les exigieron oponerse al proyecto petrolero, reiterando en sus pronunciamientos que no se pueden tomar decisiones unilaterales a espaldas de la población. Se ha tomado esta decisión porque la compañía petrolera no quiso firmar el contrato elaborado por la comuna, pues rechazó el interés municipal de limitar su actividad únicamente a cinco manzanas (de las 26 caballerías que integran la finca) y de cobrarle un 1% extra de las utilidades reportadas por la extracción del crudo (además del 1% que entregaría al Estado, por mandato legal). El contrato que propuso la municipalidad estipulaba que la petrolera prestaría otros beneficios comunitarios: un fondo de Q100 mil para desarrollo turístico, la creación de un Instituto Turístico, becas para guardabosques y construcción de infraestructura, que en palabras del mismo alcalde sería utilizada por la propia petrolera.

El descontento de los vecinos que estaba como base de la decisión de la municipalidad se origina porque el área que fue cedida a la petrolera está dentro del Parque Nacional Lachuá, que tiene un bosque virgen, flora y fauna propias de la región, y algunas de ellas en peligro de extinción. Es un santuario natural donde habitan cocodrilos, tortugas, monos aulladores, tepezcuintles y hasta tapires. Además, la finca cuenta con otras riquezas como las lagunas naturales en la parte alta de los cerros, las que poseen agua dulce, que cuando llega a la parte baja se convierte en salada. En el sitio también se puede apreciar gran cantidad de vestigios mayas, tumbas y montículos en donde hay estructuras precoloniales. La población teme que las montañas vírgenes se conviertan en desiertos, y se acabe la fauna, flora y la riqueza natural y arqueológica. Varias comunidades habían demandado al gobierno municipal, retractarse y realizar una consulta comunitaria acerca del tema. Además, denunciaron la violación a sus derechos como comunidades indígenas, por no haber sido consultadas sobre el uso de su territorio, según el Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y al Código Municipal. Citaron también el caso de Rubelsanto, Chisec, en donde saben que desde hace 33 años se explota petróleo y esa población no tiene beneficios. Varios pronunciamientos de oposición al proyecto petrolero provinieron de la Mesa Ambiental Q'eqch'í (MAQ), que integra a 22 organizaciones de esa área del país e hizo pública su inconformidad por las licencias otorgadas a la empresa petrolera.

Impacto ambiental

En la misma área ya existen campamentos y pozos que quedaron fuera de uso cuando Las transnacionales, la mayoría europeas, dejaron de explotarlos en el pasado. En el año 1971 la empresa Recursos del Norte exploró el área de Salinas Nueve Cerros en busca de petróleo. Luego, a principios de los ochenta se instaló la compañía francesa Elf Aquitaine, la cual por tres años sustrajo

petróleo en la referida finca, principalmente en los pozos 63-4 y 63-5. Según información del Ministerio de Energía y Minas, la empresa abandonó el país por problemas financieros. Tras la salida de Elf Aquitaine en diciembre de 1983, los pozos fueron concesionados a Basic Resources, quien no expropió dichos pozos, y en el 2003 la empresa abandonó el lugar. Durante el gobierno de Óscar Berger, mediante el acuerdo gubernativo 1-2005, se realizó una nueva concesión con la que se otorgó un contrato a PetroLatina para explorar y extraer petróleo de esa propiedad municipal. La empresa no extrajo el crudo de esos pozos, pero la concesión ha sido otorgada por 25 años.

Los pozos han estado abandonados más de 20 años y no han recibido mantenimiento, por lo que el grado de corrosión es evidente en sus bases de metal, que se encuentran rotas y deterioradas. La población dice que hay derramamientos y emisión de gases tóxicos en lugares de trabajo de la petrolera, los que causan daños ambientales y humanos en la región. El gas que sale de los pozos es el ácido sulfhídrico (H_2S), un gas inflamable que se produce naturalmente en el petróleo crudo, gas natural, gases volcánicos y manantiales de aguas termales. En el caso del petróleo, el H_2S se libera cuando la presión del crudo de los pozos disminuye. A niveles bajos, produce dolor de cabeza, irritación de ojos y nariz. El H_2S es el más letal de los gases naturales, incluso puede ser más venenoso que el monóxido de carbono (CO). Al alcanzar las 50 partes por millón (ppm) en el ambiente, atrofia las células receptoras del olfato e impide que las personas afectadas sientan su hedor, y a partir de 100 ppm puede causar la muerte.

La municipalidad ya solicitó al Ministerio Público y al Ministerio de Energía y Minas que obliguen a PetroLatina a reparar los pozos dañados en la zona, pero la empresa hasta el momento no ha realizado ningún trabajo en la zona, argumentando que la municipalidad no le autoriza el ingreso a la finca. Al parecer la empresa pretendía condicionar a la comuna ofreciendo reparar los pozos sólo si se autorizaba el nuevo contrato. Periodistas verificaron ya los derrames de crudo y la emisión de gases, y los daños ambientales que éstos ya han causado, como la contaminación de agua y la muerte de peces.

Influencia política

Comunidades Unidas por la Defensa de Patrimonios de Alta Verapaz (CUDEPAV) manifiesta que se ha visto la compra de voluntades de algunos líderes comunitarios por parte de la petrolera, para que busquen convencer a la población a favor de la extracción de petróleo en Salinas. Esto puede haber sucedido con los COCODES que solicitaron a la municipalidad la entrada de Petrolatina en el lugar, dijo un representante de CUDEPAV. Otras organizaciones con presencia en la región que rechazan la explotación de hidrocarburos son la Instancia del Pueblo Maya Q'eqchi', la Mesa Ambiental Q'eqchi' y Oilwatch Mesoamérica. 'Nuestras autoridades locales han sido manipuladas constantemente por la compañía Petrolatina, (ahora Quetzal Energy), al ofrecerles trabajos y comprar sus voluntades con el fin de callarse y no informar a la población de las consecuencias que ocasiona la explotación de petróleo'.¹²⁰

¹²⁰ CUDEPAV. 2007. *Declaración del CUDEPAV al Consejo Municipal del Municipio de Cobán, Alta Verapaz, Guatemala del 8 de diciembre de 2007.*

La población sabe que la compañía continuará su presencia en la zona, pues tiene contratos en Ixcán, Quiché y Fray Bartolomé de Las Casas, Alta Verapaz; pero cree que no podrá entrar a Salinas, tras haber sido declarada área protegida. Cabe observar cómo Quetzal Energy manejará la situación con el nuevo Consejo Municipal.

4.2.4 Shell

Nombre de la empresa matriz		Royal Dutch Shell Group	
País de origen	Reino Unido / Países Bajos	Nº de empleados	104,000
Presencia en Centroamérica	Costa Rica, Nicaragua, Honduras, El Salvador, Guatemala	Presencia mundial	Presente en 63 países en todos los continentes
Nombre de la subsidiaria guatemalteca		Shell Guatemala S.A.	
Presencia desde	1938	Nº de empleados	146
Representante legal	Hugo Roberto Moscoso Portillo		
Actividad	Importación, exportación, distribución y venta de productos petroleros (combustibles y aceites) y servicio auxiliares (tiendas Shell y lavado de carros).		
Sede central	2 Calle 8-01, Zona 14, Edificio las Conchas, Guatemala	2285-1400	www.shell.com
Presencia regional	192 gasolineras	En todos los departamentos	

Royal Dutch Shell Group está presente en el país desde 1938, operando a través de la filial Shell Guatemala. Comercializa combustibles mediante una red propia de estaciones de servicio y más de 39 tiendas Select, lo que le convierte en la cadena de estaciones de servicio y de tiendas de conveniencia con mayor penetración en el país.

Según el Gerente General de la región Centro América y el Caribe de Shell, Juan Ángel Díaz, Guatemala tiene uno de los mercados donde la empresa tiene una mayor presencia: “El porcentaje de penetración que tiene la marca Shell en Guatemala es uno de los más grandes que se tiene en el mundo”.¹²¹ Shell Guatemala es la mayor importadora de combustibles del país; en 2007 importó 5 millones 452.737 barriles de gasolina y diesel, para una participación de mercado del 30.5 por ciento. Además, cuenta con 192 estaciones de servicio de las 1,200 que operan en el país, para una participación de 16 por ciento.

Shell no tiene operaciones de exploración o explotación de petróleo en el país, por lo que tiene un impacto ambiental y social mínimo. No obstante, entre

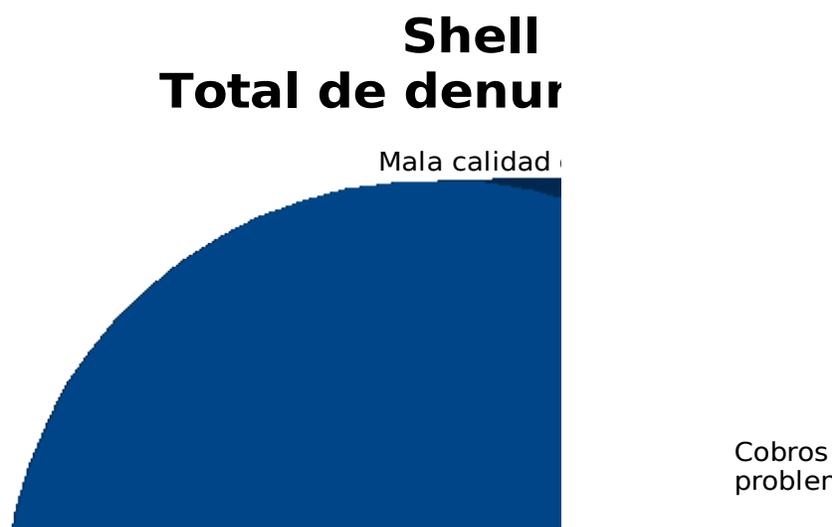
¹²¹ Amigos de la Tierra de América Latina y el Caribe. 2008. *Mapeo de Europa Global en América Latina: Empresas, instituciones financieras y negociaciones comerciales.*

2006 y 2008 la DIACO recibió 84 denuncias en contra de la empresa por mal servicio, peso inexacto, cobros indebidos y publicidad engañosa (ver gráfico 11).

Hay una posibilidad de que Shell no siga operando en Guatemala. En mayo 2008, Juan Ángel Díaz confirmó que la compañía recibió propuestas no solicitadas de grupos que quieren adquirir sus operaciones en la región. Sin embargo, aseguró que eso no significa que ya exista negociación para una eventual venta de su portafolio de negocios. Shell Centroamérica iniciará una evaluación de la totalidad de su portafolio de negocios; el estudio que se espera dentro de tres a seis meses brindará información respecto a la conveniencia o no de seguir manejando su operación.¹²²

En octubre de 2007, Shell firmó un acuerdo con la UICN (Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza; la red ambientalista más grande y antigua del mundo) con el fin de mejorar el desempeño de esta empresa petrolera en materia de conservación de la biodiversidad y, al mismo tiempo, fortalecer la capacidad de la red de influir en grandes corporaciones para que asuman mayores compromisos ambientales. La UICN recibió de la empresa al menos 1,2 millones de dólares de libre disponibilidad para costear sus gastos operativos institucionales.¹²³ Varias organizaciones integrantes de la UICN denuncian esta participación de Shell como “greenwashing” y estiman el acercamiento de la directiva de la organización ambientalista como ingenuo.

Gráfico 11: Denuncias reportadas a la DIACO entre 2006 y 2008 contra Shell, Guatemala



¹²² Ortiz, Agustín. 2008. Shell Centroamérica recibe oferta de compra por sus operaciones. *EI Periódico*, 30 de mayo de 2008.

¹²³ Godoy, Julio. 2008. *Ambiente: Duras críticas al acuerdo entre UICN y Shell*.

Fuente: Elaboración propia a base de datos recibidos por DIACO.

5. Sector Bancario

5.1 Tendencias del sector

En el sector bancario de toda Centroamérica se pueden observar tres grandes tendencias: la concentración o consolidación del sector, la reducción de la importancia de la banca pública y el aumento de la presencia e influencia de bancas extranjeras.¹²⁴

El número de bancos operando en Guatemala se redujo de 34 en el año 1998 a 23 en marzo 2007. Según Ponce, se prevé que el número de Bancos baje antes de 2010 a 16 instituciones como máximo¹²⁵ y Balsells estima a 15 bancos o menos como óptimo para el espacio económico guatemalteco.¹²⁶

Esta concentración se hace para enfrentar no sólo a la competencia interna, pero también y especialmente para enfrentar los retos de la competitividad internacional. Un razón de la concentración es también el cambio que se hizo con la aprobación de la nueva Ley de Bancos y Grupos Financieros del 2002, con la cual se aumentó el requerimiento para el mínimo de capital pagado de Q 15.0 millones a US\$ 13.0 millones.¹²⁷ Como prueba de la concentración se puede mencionar el aumento del porcentaje en la participación de activos de los cinco bancos más grandes de Guatemala del 38% en 1997 a 62% en el 2005.¹²⁸

En cuanto a la internacionalización del sector bancario, destaca mencionar a tres grandes grupos con fuerte presencia en Centroamérica; Citigroup de origen estadounidense, Scotiabank de Canadá y el Banco HSBC de Inglaterra. Los tres bancos siguieron la misma estrategia, adquiriendo su posición en el mercado a través de compras de bancos regionales que se habían expandido en la zona del istmo. HSBC compró a Banistmo de Panamá con posiciones importantes en Panamá, Colombia, Costa Rica, Honduras y Nicaragua, así como al Banco Salvadoreño que, además de una fuerte posición en El Salvador, tiene oficinas en los Estados Unidos para atender a la comunidad inmigrante y facilitar las remesas.¹²⁹

Citigroup por su parte compró al Grupo Cuscatlán (de origen salvadoreño) en el 2007, que cuenta con operaciones en El Salvador, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, Panamá y Estados Unidos. También adquirieron al Banco Uno (de origen nicaragüense) el cual se emparó anteriormente de las

¹²⁴ Martínez, Julia Evelin. 2007. *La extranjerización de la banca comercial en Centroamérica: desafíos para el movimiento cooperativo*. UCA- El Salvador.

¹²⁵ Ponce Chavarría, Rodrigo Alfonso. 2007. *Guatemala, cinco escenarios para la fusión bancaria*.

¹²⁶ Balsells, Edgar. 2007. *Competencia y regulación en el sector de la banca en Guatemala*. CEPAL, p. 47.

¹²⁷ Ponce, 2007.

¹²⁸ Martínez, 2007.

¹²⁹ Balsells, Edgar. 2007. *Competencia y regulación en el sector de la banca en Guatemala*. CEPAL, p. 47.

actividades de la sucursal guatemalteca del Bank of America.¹³⁰ Scotiabank compró al banco salvadoreño Banco de Comercio que también tiene presencia en Panamá y a Interfin, el banco privado más grande de Costa Rica.¹³¹

Dentro de los diferentes factores que atraen a grupos financieros internacionales, se deben mencionar las perspectivas de crecimiento del mercado panameño y centroamericano, teniendo en cuenta factores como

- la ampliación del Canal de Panamá,
- el CAFTA-RD que presuntamente aumentará el comercio, la IED en otros sectores y, por lo tanto, la demanda de servicios bancarios
- el crecimiento de las remesas de residentes en el exterior que han inyectado un notable dinamismo al mercado de servicios bancarios y financieros en el istmo.
- las necesidades de servicios financieros de las empresas transnacionales que se están instalando en la región y/o que actúan regionalmente
- la baja tasa de bancarización (grado de uso de servicios bancarios por los habitantes) prevalente en CA, manteniéndose en un nivel cercano al 20% en Guatemala.
- la baja capitalización del sistema bancaria guatemalteca
- y en términos de patrones demográficos, la población joven de la subregión que contrasta con la del hemisferio norte y ofrece buenas perspectivas de crecimiento, diversificación de servicios y fuentes de ingresos.¹³²

La internacionalización del sistema bancario también puede traer cambios en cuanto al rol de este sector para el desarrollo de Guatemala. Según un análisis de Balsells el “sector ha prestado un relativo bajo apoyo a los sectores productivos, optando más bien por colocaciones de corto plazo con destino al sector terciario de la economía y, cuando se trata de apoyos productivos, éstos se ubican en el sector corporativo más moderno. El 60% de los créditos se ubica en actividades terciarias, principalmente comercio y consumo y únicamente el 14% de los créditos llega al sector secundario. Además, únicamente el 9% de la cartera total se ubica en el sector primario de la economía, lo cual es paradójico por ser Guatemala un país agrícola”. Además los créditos guatemaltecos son en su mayoría de corto plazo, para requerimientos mercantiles, de consumo y capital de trabajo y sólo a un estimado 17.7% créditos productivos, o sea para inversiones a largo plazo.¹³³

Según una estimación de Martínez para el año 2006, el porcentaje de propiedad extranjera del sistema bancario de Guatemala era de 10.8%. Un

¹³⁰ CEPAL. 2008. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2007*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, p. 24.

¹³¹ Martínez, Julia Evelin. 2007. *La extranjerización de la banca comercial en Centroamérica: desafíos para el movimiento cooperativo*. UCA- El Salvador.

¹³² Combinación de elementos de Balsells, 2007, p. 46 - 47; Martínez J., 2007; FUNDESA. 2008. *Boletín Económico Marzo 2008*. Fundación para el Desarrollo de Guatemala.

¹³³ Balsells, Edgar. 2007. *Competencia y regulación en el sector de la banca en Guatemala*. CEPAL, p. 48.

nivel muy bajo comparado con los 33.0% en Costa Rica o el 96.0% con que cuenta El Salvador.¹³⁴

Las relaciones entre bancos guatemaltecos y europeos se han limitado por el momento a funciones de corresponsales, que permite a bancos guatemaltecos el acceso a las bolsas europeas. Bancos guatemaltecos aprovecharon en los últimos años de los intereses más favorables que ofrecen bancos europeos y han conseguido créditos para que ellos mismos puedan dar créditos hipotecarios o de consumo a los guatemaltecos.

5.2 Empresa del sector bancario

5.2.1 Banco Santander

Nombre de la empresa matriz		Banco Santander Central Hispano	
País de origen	España	Nº de empleados	132,000
Presencia en Centroamérica	Panamá, El Salvador, Guatemala	Presencia mundial	Presente en 43 países en todos los continentes
Nombre de la subsidiaria guatemalteca	Santander Central Hispano (Oficina de representación)		
Presencia desde		Nº de empleados	
Representante legal	No era posible de identificar en el registro mercantil bajo que nombre opera la oficina de representación.		
Actividad			
Sede central	5ª Av. 5-55, Zona 14. Edificio Europlaza Torre 1, Oficina 901, Guatemala	2368-3873	www.santander.com

América Latina es un elemento importante de la estrategia de crecimiento de Banco Santander, que de a poco ha madurado su enfoque para la región centrándose en la banca minorista. Los directores de la empresa buscan impulsar la bancarización de las pequeñas y medianas empresas y de los individuos. Sus representantes anunciaron inversiones en la expansión orgánica de sus operaciones latinoamericanas, destinando 2.000 millones de dólares a la apertura, hasta el 2010, de unas 1.000 nuevas oficinas en varios países de América Latina. Para financiar su expansión internacional, Santander vendió sus operaciones de fondos de pensión que tenían en América Latina.¹³⁵

¹³⁴ Martínez, Julia Evelin. 2007. *La extranjerización de la banca comercial en Centroamérica: desafíos para el movimiento cooperativo*. UCA- El Salvador.

¹³⁵ CEPAL. 2008. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe en 2007*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Tabla 5: Adquisiciones transfronterizas de activos y empresas en América Latina y el Caribe del Banco Santander en millones de dólares, 2007

(En millones de dólares)

	Empresa o activos adquiridos	País de la empresa o de los activos adquiridos	Empresa adquirente	País de la empresa adquirente	Vendedor	País del vendedor	Valor anunciado	Sector
6	Serasa SA	Brasil	Experian Group	Irlanda	Bradesco, Itaú, ABN Amor, Santander, HSBC, Unibanco	Brasil, Reino Unido, Países Bajos, España	1 191	Servicios financieros
20	Afore Santander Mexicana, AFP y Cesantía Santander, Afinidad AFAP SA	México, Colombia, Uruguay	ING Group	Países Bajos	Banco Santander	España	655	Servicios financieros
21	AFP Bansander	Chile	ING Group	Países Bajos	Banco Santander	España	645	Servicios financieros

Fuente: CEPAL, 2008: 27)

El Banco Santander tenía presencia en Guatemala en los años setenta hasta los años ochenta, a través del control mayoritario del Banco Inmobiliario.¹³⁶ Desde algunos años el Banco está de nuevo presente, con una oficina de representación. Según una fuente conocedora del sector bancario, el banco sólo está haciendo actividades y transacciones limitadas, especialmente a través de bolsas de seguros.

Según el presidente de la Cámara Oficial Española de Comercio de Guatemala, Rafael Briz, hay fuertes posibilidades que eso cambiará: “Tenemos expectativas que algunos de los bancos, como el Santander o el BBVA vengán a establecerse, no tenemos conocimiento de sus planes pero durante la visita de los reyes de España a Guatemala, el presidente (Óscar) Berger y el rey (Juan Carlos) le comentaron al representante del Banco Santander en Guatemala que falta más presencia en el país, pues ahora tiene sólo oficina comercial”.¹³⁷

Martínez estima que el mercado centroamericano da espacio para dos o tres bancos extranjeros y piensa que dentro de estos serán probablemente los bancos españoles BBVA así como el Banco Santander Central Hispano.¹³⁸ El Banco Santander ya está utilizando servicios guatemaltecos, a través de los centros de atención al cliente externalizado, con que cuenta la empresa española Digitex en Guatemala.¹³⁹

¹³⁶ Álvarez, L. 2006. Casos de intervenciones bancarias en la historia. *El Periódico*, 25 de octubre de 2006.

¹³⁷ Bolaños, Rosa María. 2007. Rafael Briz: “Son importantes las reglas claras”. *Prensa Libre*, 12 de abril de 2007.

¹³⁸ Martínez, Julia Evelin. 2007. *La extranjerización de la banca comercial en Centroamérica: desafíos para el movimiento cooperativo*. UCA- El Salvador.

¹³⁹ Smith, Eduardo. 2006. Digitex anuncia más inversión. *Prensa Libre*, 23 de febrero de 2006.

6. Sector Agua

6.1 Tendencias del sector

El diario canadiense *The Globe and Mail* augura que la privatización del agua será la gran industria nacional de los próximos diez años y que las inversiones en este sector se calcularán en decenas de millares de millones de dólares. "El agua se está convirtiendo rápidamente en una industria empresarial mundializada." En su edición de Mayo 2000, la revista *Fortune* indica que, ante un mundo receloso de las fluctuaciones de la Bolsa en el sector tecnológico, el agua viene a ser la inversión del siglo. El Banco Mundial establece el valor del mercado actual en un billón de dólares; pero las posibilidades de lucro son infinitas, ya que de momento, las empresas abastecen únicamente a un cinco por ciento de la población mundial.

Las grandes empresas europeas conocen bien sus aguas. El mundo del agua privatizada está prácticamente monopolizado por dos multinacionales francesas. La Suez Lyonnaise des Eaux (que construyó el Canal de Suez y cuyos beneficios en 1999 ascendieron a 15.000 millones de dólares sobre una cifra de negocios de 32.000 millones) y Vivendi SA vienen a ser la General Motors y la Ford del mundo del agua. Global Fortune 500 coloca a ambas empresas entre las cien mayores del mundo. Estas compañías son total o parcialmente dueñas de un elenco de empresas hidrográficas en más de 120 países en cinco continentes y distribuyen agua a unos 100 millones de habitantes en el mundo.

La tendencia es que grandes empresas multinacionales se están diversificando para incluir una oferta amplia de servicios a sus clientes. El PDG de la Suez, Gerard Mestrallet, afirma que busca desarrollar en su empresa la filosofía de la "conquista" para abrirse paso en nuevos mercados alrededor del mundo. La Suez es mucho más que una empresa hidrográfica. Según la revista *Fortune*, "Es un nuevo invento...un servicio público diversificado que ofrece a las ciudades toda la gama de servicios que requieren de infraestructuras, desde el abastecimiento de agua potable al alcantarillado, pasando por la recogida de basuras, la televisión de pago y la energía eléctrica".¹⁴⁰ Recientemente, numerosas grandes compañías de gaseoductos, oleoductos e hidroeléctricas se han lanzado en el campo del agua prometiéndose recoger grandes cosechas de lo que ellos llaman la "convergencia" - la posibilidad de que una sola compañía canalice con ánimo de lucro y en una sola operación el gas natural, el agua y la electricidad, a millones de hogares.¹⁴¹

También la sociedad francesa SAUR, propiedad de la constructora Bouygues, se está implantando en varios países. La compañía internacional española Aguas de Barcelona tiene muchas actividades en Latinoamérica, mientras que la Thames Water y la Biwater de Gran Bretaña están adquiriendo concesiones en Asia y África del Sur. La United Utilities of Britain se ha asociado a la

¹⁴⁰ Barlow, Maude. 2004. *El oro azul. La crisis del agua y la reificación de los recursos hídricos del planeta*, p. 28.

¹⁴¹ Ídem, p. 29.

constructora estadounidense Bechtel para fomentar proyectos de privatización en América del Norte y del Sur.

Muchos guatemaltecos ya compran su agua potable de empresas privadas. Se calcula que las compañías privadas de distribución de agua atienden el 25% de la población de la capital, donde operan al menos unas 20 empresas, las cuales tienen pozos propios. El terreno queda fácil a penetrar y no hay necesidad de tener una infraestructura elaborada para transportar el agua en camiones cisternas que distribuyen el agua. No hay una estadística que precise cuántos pozos hay en la capital. Empagua tiene unos 80 pozos y se calcula que hay entre 500 y un millar de pozos en condominios, industrias y para la comercialización.¹⁴² Y es precisamente en ese rubro que no hay datos de cuánta agua extraen las empresas particulares que la comercializan y distribuyen en camiones. Como no existen controles legales en la extracción de agua subterránea, ésta puede ser explotada según la capacidad de cada empresa, y no pagan impuesto por aprovechar ese recurso. A la vez, esta industria ha abierto otro nicho de mercado: el de las empresas perforadoras de pozos. Sólo en la guía telefónica aparecen varias decenas de empresas que ofrecen servicio de perforación. Muchas nuevas colonias o residencias también tienen sus propios pozos. Después de haber vendido todas las viviendas, los dueños de la colonia crean una empresa para la administración del agua. Esas son algunas partes del mercado dónde también empresas europeas podrían insertarse en el futuro.

Cuando el agua se privatiza, los precios salen al mercado abierto. Como dice el director de la Suez, "Estamos aquí para hacer dinero." Tarde o temprano la empresa que invierte tiene que recuperar su inversión, lo cual quiere decir que el cliente tiene que pagar por ello. El resultado en el tercer mundo es la exclusión de millones de pobres. Como las compañías están motivadas por el ánimo de lucro y no por el ideal de servir al público, no tienen ningún incentivo para suministrar agua a los pobres.¹⁴³ Por estas razones, muchas organizaciones sociales que luchan por la conservación de la soberanía sobre los bienes comunes afirman que el agua debe ser totalmente excluida de las negociaciones de tratados de libre comercio, y no debe ser considerada como materia de 'bienes', 'servicios' o 'inversiones' en ningún acuerdo internacional, regional o bilateral.

6.2 Empresa del sector agua

6.2.1 Biwater

Nombre de la empresa matriz		Biwater	
País de origen	Reino Unido	Nº de empleados	2,500
Presencia en Centroamérica	Panamá, Nicaragua, Guatemala	Presencia mundial	Presente en 35 países en todos los

¹⁴² Ramírez, Alberto. 2006. Agua, un recurso finito. Mantos acuíferos del valle de la capital se agotarán en 10 años. *Prensa Libre*, 26 de noviembre de 2006.

¹⁴³ Barlow, Maude. 2004. *El oro azul. La crisis del agua y la reificación de los recursos hídricos del planeta*, p. 28.

ca			continentes
Nombre de la subsidiaria guatemalteca	Biwater Consultores de Guatemala S.A.		
Presencia desde	1999	N° de empleados	
Representante legal			
Actividad	Servicios de consultoría en todas ramas de ingeniería hidráulica y en todos los aspectos relativos a la conducción, contenido, elevación y aprovechamiento de aguas, el diseño, desarrollo, promoción y reparación de sistemas de captación, extracción, producción, transporte y tratamiento de de agua, la contratación, administración e intermediación de contratos relacionados con agua y detectar y reparar fugas de agua.		
Sede central	11 Calle 0 - 48, Zona 10, Edificio Diamond Business Centre, Oficina 502, Guatemala	2361-8378 2361-8379 2361-8360	www.biwater.com

Biwater en el mundo

Biwater Plc. es una empresa de agua potable y el tratamiento de agua, creada en 1968, basada en el Reino Unido. Actualmente, la empresa está presente en 35 países y ha tenido operaciones en más de 70 países en el mundo, especialmente en países en vía de desarrollo. Su experiencia se basa en la ingeniería sanitaria y medioambiental (abarcando ingeniería de procesos de agua potable y de aguas residuales, tratamiento de agua, depuración de aguas servidas e ingeniería civil); productos y servicios relacionados con la industria del agua; propiedad, inversión y explotaciones de sistemas sanitarios; gestión de infraestructura sanitaria y servicios relacionados con proyectos y financiación estructurada, investigación, desarrollo y capacitación.¹⁴⁴

Biwater se ha aprovechado de la privatización del agua en Gran Bretaña, que le permitió crecer rápidamente y adquirir varias empresas bien establecidas en el mercado de agua en Reino Unido y otros países. En los últimos años, Biwater ha estado tratando de 'colocarse en posición de abordar futuras oportunidades de inversión'¹⁴⁵, que significa que espera obtener contratos y concesiones de agua en caso de privatización. La empresa indica que 'cada vez son más frecuentes las privatizaciones del sector sanitario en Norteamérica, Europa Occidental y Oriental y Sudamérica. Con más de treinta años de experiencia en el sector del agua, sobre todo en el campo internacional, Biwater se encuentra en buena posición para ampliar sus inversiones internacionales en agua'¹⁴⁶ (página web Biwater). Para implementar las futuras operaciones internacionales, Biwater compró en 2006 el 100% de Cascall.

¹⁴⁴ Biwater Plc. 2008. *Water for life*. Folleto empresarial. London: Biwater.

¹⁴⁵ Ídem.

¹⁴⁶ Información oficial página web Biwater.

El papel que jugó Biwater en el Programa de Apoyo-por-Comercio (Aid-for-Trade Program, ATP) durante la era de Margareth Thatcher fue muy controvertido. La estructura de este programa fue la siguiente: el gobierno del Reino Unido daba apoyo en el marco de cooperación internacional bajo la condición que un país en vía de desarrollo comprara productos ingleses específicos, lo que pudiera incluir servicios privatizados, o que un proyecto de desarrollo sería ejecutado por una empresa inglesa. Por ejemplo, en 1985 hubo negociaciones del apoyo entre el Reino Unido y Malaysia, en las cuales Biwater se quedó con un contrato como resultado del apoyo ofrecido por Primer Ministro Margaret Thatcher al gobierno de Malaysia.¹⁴⁷ De esta manera, el dinero destinado para proyectos de desarrollo desapareció en las bolsas de empresas inglesas. Biwater logró una 'lobby' muy exitosa dentro del gobierno y por consecuencia fue una de las cinco empresas que recibieron casi el 43% del presupuesto del Apoyo-por-Comercio entre 1978 y 1992. Además, el escándalo de Pergau Dam en Tailandia mostró que dentro del programa ATP hubo vínculos entre el apoyo y la compra de armas. Los fondos (públicos) del programa fueron utilizados para 'animar' a los gobiernos extranjeros de cambiar de proveedor de armas y de comprar sus armas del Reino Unido, por lo que el programa fue mejor conocido como 'Armas-por-Apoyo' o 'Arms-for-Aid'.¹⁴⁸ Biwater, como uno de los principales beneficiarios del ATP fue acusado por la prensa internacional por su papel en el escándalo.

La compañía está convirtiéndose en lo que Ciudadana Publica (Public Citizen) ha llamado 'una empresa que se ha especializado en proyectos de privatización controversiales y riesgosos en todo el mundo'.¹⁴⁹ Existen algunos casos bien documentados de las actuaciones de la empresa en el extranjero, especialmente en África, como el caso de Nelspruit (Sud África) y Tanzania. En la parte siguiente le damos una explicación corta de estos casos, porque son ejemplos claros de un modelo o formula que Biwater parece seguir cuando trabaja una concesión o proyecto de agua en un país en vía de desarrollo.

El caso Nelspruit, Sudáfrica

En 1999 Biwater fue beneficiada con un contrato por 30 años de concesión del agua en Nelspruit, Sudáfrica. La privatización del agua en Nelspruit fue inicialmente propuesta en 1997, pero el Sindicato de Trabajadores Municipales Sudafricanos (SAMWU) se enfrentó a la propuesta retrasándola por casi dos años. Durante este período la empresa amenazó con denunciar ante los tribunales a unos sindicalistas en África del Sur por haberla criticado en la web. Los sindicalistas acusaban a la empresa de una mala administración y de su involucración en el escándalo británico 'Arms-for-Aid' de los años 1980, hecho que había sido documentado por el Comité de Asuntos Exteriores de la Cámara

¹⁴⁷ El proyecto propuesta de Biwater inmediatamente fue un asunto importante en el juego de diplomacia internacional, indicaron participantes en la negociación. (...). "Fue tan impresionante," dijo un ex-ministro malaya. "Solo señora Thatcher habló. Se puso de pie y ofreció el financiamiento para la construcción del proyecto de provisión de agua rural. Sería construido por Biwater, una empresa inglesa. Lo hubiéramos hecho nosotros mismos, pero se ofreció el dinero así - y lo aceptamos". Hall, David y Jan Willem Goudriaan. 1999. *Privatization and Democracy*, p. 3.

¹⁴⁸ Hall, David y Jan Willem Goudriaan. 1999. *Privatization and Democracy*, p. 3.

¹⁴⁹ Public Citizen. 2003. *Biwater. A corporate profile*, p. 6.

de los Comunes británicos. El SAMWU afirmó que Biwater estuvo intentando acallar las críticas del público con la esperanza de que le sea adjudicado el primer contrato de agua privada en la historia de África del Sur. Al final la empresa logró recibir el contrato cuando la concesión del servicio fue otorgada a Greater Nelspruit Utility Company (GNUC), una sociedad compuesta por Biwater, y un grupo poderoso llamado Sivukile.

Desde entonces la comunidad se ha quejado por los altos costos del agua y un servicio deficiente. GNUC ha sido fuertemente criticada por no incrementar el acceso al agua, aunque esa fue la razón de su contratación. El acceso no ha incrementado pero sí las tarifas de agua. La concesión casi triplicó el cobro por el servicio y la empresa ha sido bastante efectiva cortando el mismo a aquellos que no pueden pagarla. Los precios subieron y hubo constantes quejas de que Biwater no estuvo prestando servicio a las áreas pobres, lo que llevó a los usuarios a boicotear sus (cada vez más caras) facturas de agua. Los ejecutivos de Biwater dijeron que expandir el proceso fue poco probable dada a la falta de ingresos y créditos. Como un alto gerente de Biwater dijo: “¿cuál es el punto de bombear dinero si no es segura la recuperación de los costos?”¹⁵⁰ Inclusive en aquellas áreas donde el servicio de agua estaba disponible, fue a menudo intermitente y esporádica. El sistema de medidores cargó a la gente por agua inclusive cuando el agua no llegó. Como resultado, la población tuvo que pagar por lo menos 90 minutos de aire una vez que ellos abrieron el grifo esperando que el agua llegara.¹⁵¹ Y por una gran parte del tiempo, los grifos estuvieron abiertos pero el agua no llegaba. “Aún en estos periodos los medidores de agua estuvieron funcionando y pareciera que a la gente se le cargó el costo del aire,” observo SAMWU en 2002 en un comunicado de prensa.

El caso Dar es Salaam, Tanzania

La privatización del agua en la capital de Tanzania, Dar es Salaam, fue una condición del Banco Mundial, bajo la cual se firmó el contrato con la británica Biwater y la alemana Gauff Ingenieure. ‘En 2003 se le cedió el sistema de agua en arrendamiento a estas empresas con la intención que ellas mejoraran el sistema. Pero Biwater nunca tuvo un buen desempeño en el marco de los términos del contrato. Se suponía que incrementaría los ingresos, pero no pudieron cobrar las facturas del agua. Ni siquiera le pagó al gobierno el canon de alquiler acordado. En 2005 ya le debía cerca de US\$ 3,5 millones al gobierno. No contribuyó nada al fondo de recolección que estaba destinado a la población más pobre, como era estipulado en el contrato. No estaba haciendo prácticamente nada de lo que supuestamente iba a hacer. Biwater supuestamente iba a invertir US\$ 8,5 millones de capital, pero nunca llegó a hacerlo’.¹⁵² Entonces, la concesión de diez años acabó precipitadamente el

¹⁵⁰ Zwane, Simon. 1999. Move to rescue privatized water, *South Africa Sunday Times*, diciembre 1998.

¹⁵¹ Mathianson, Nick. 2002. Turning off the tap for poor. *The Observer*, 18 de agosto de 2002.

¹⁵² Anderson, Sara y Sarah Grusky. 2007. *Desafiar el poder corporativo de los inversionistas: de cómo el Tribunal de Inversiones del Banco Mundial, los Tratados de Libre Comercio y los tratados bilaterales de inversiones han allanado el camino para una nueva era de predominio de las transnacionales, y qué hacer al respecto*. Instituto para Estudios Políticos y Food & Water Watch, p. 20.

2005 cuando el gobierno canceló el contrato unilateralmente después de que las compañías incumplieran las promesas estipuladas en el contrato.

En respuesta, Biwater inició a escondidas procedimientos en el Tribunal Superior Británico y en noviembre se hizo efectiva una demanda bajo el argumento de que estaba perdiendo futuros beneficios (supuestamente 25 millones de dólares) en la corte de resolución de conflictos del Banco Mundial, CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones) (Informe de Organizaciones que Defienden el Agua como un Bien Común, 2007). Tras su incumplimiento del contrato, Biwater dijo que el gobierno de Tanzania les había expropiado, lo cual fue una violación de tratados internacionales. Biwater intentaba decirle al mundo que se trataba de una movida política del gobierno en contra de la empresa. La historia que contaban era que fue el gobierno el que estaba en falta, y no Biwater.

En julio de 2008, la CIADI determinó que el gobierno de Tanzania sí violó los tratados de inversión establecidos entre el Reino Unido y Tanzania cuando anuló el contrato en 2005. Sin embargo, el juicio indicó que el gobierno no tendría que pagar indemnizaciones a Biwater porque la compañía no estuvo generando ganancias al momento de la cancelación del contrato, significando que Biwater no tendría derecho a los 25 millones de dólares que pidió en futuros beneficios perdidos.

¿Patrón o fórmula Biwater?

Los dos casos mencionados previamente no son excepcionales. Existen más casos de negligencia, incumplimiento y violaciones de contratos por parte de Biwater. La organización de vigilancia social Public Citizen ha realizado diferentes estudios sobre Biwater y sus actuaciones en el mundo. En un informe de 2007, la organización concluye que “no importa en dónde va Biwater, el patrón parece el mismo: gobiernos y órganos reguladores son esquivados o ceden ante las exigencias de la compañía, muchas veces después de ser acusados de corrupción por Biwater. Gobiernos se comprometen a hacer inversiones en infraestructuras, mientras Biwater no invierte nada pero sí embolsa las ganancias. Promesas quedan incumplidas, mientras proyectos no son realizados, servicios no se mejoran y la población no recibe agua. Críticas son arrasadas, la oposición es amenazada, clientes no son atendidos, la salud pública se pone en riesgo. Y con una arrogancia helada, Biwater da de lado cada una de las quejas con la sugerencia sutil de que todo sería perfecto si el gobierno y los ciudadanos, no importa cuán pobre o endeudado sean, simplemente darían más dinero a Biwater” (Public Citizen, 2003: 6-7).¹⁵³

Biwater en Guatemala.

¹⁵³ Public Citizen. 2003. *Biwater. A corporate profile*, p. 6-7.

Hasta el momento, el sucursal guatemalteco de Biwater Plc, Biwater Consultores de Guatemala S.A., no tiene concesiones en el país, solo realizó servicios de consultaría. En septiembre 2001 EMPAGUA, la empresa municipal de agua de la Ciudad de Guatemala, contrató los servicios de consultaría de Biwater por un plazo de cinco años. El 17 de mayo de 2004, Biwater reportó que ganó una extensión de 18 meses al existente contrato. Esta asesoría tuvo como objetivo 'la reducción de agua no contabilizada', es decir la reducción de la cantidad de agua que no está facturada por la EMPAGUA porque se pierde por robo de agua, desvíos ilegales y medidores quebrados.

Entonces el objetivo de la contratación de Biwater no fue en primer lugar el mejoramiento de los servicios al cliente, sino la reducción del 'robo de agua' y el mejoramiento del proceso de facturación para generar más ingresos. El robo

Servicios que brinda Biwater a EMPAGUA:

A través de identificar las áreas de ineficiencia, localizar conexiones ilegales y capacitar al personal para mejorar sus conocimientos de detección y reparación rápida y efectiva, los servicios de consultaría de Biwater ha apoyado a la EMPAGUA a proveer un mejor acceso al agua a una mayor cantidad de personas. El proyecto está organizado de la siguiente forma:

Unos seis meses de investigación y análisis del estado presente de la compañía en cuanto a agua no contabilizada para dirigir los futuros trabajos y lograr éxito máximo.

Un censo de todos los clientes/conexiones dentro del área de servicio de la compañía (aproximadamente 180,000) para actualizar el sistema de facturación, hacer posible identificar el demanda por tipo de cliente y identificar la cantidad de medidores de consumidores que requieren sustitución.

Un programa de sustitución de medidores de consumidores, inclusive pruebas para determinar las causas del non-funcionamiento de los medidores y la identificación del tipo óptimo de medidor a utilizar por la EMPAGUA.

Optimalización de los sistemas de facturación, de contabilidad, y de TI de EMPAGUA para producir Indicadores Llaves de Rendimiento para la gerencia.

Eso introducirá una contabilidad exacta en el sistema municipal que haga posible pintar una imagen real del esta comercial y financiero de la compañía, realizado por primera vez, la cual hace posible para la gerencia de tomar decisiones informadas basadas sobre el presente estado de la compañía para el futuro' (Página web Biwater)

de agua de hecho es un problema grande, especialmente en la capital. '[E] 25 por ciento del agua que corre por las tuberías se desperdicia por fugas físicas, 15 por ciento se pierde a causa de los medidores en mal estado, los robos y otros usos fraudulentos y otro cinco por ciento se desaprovecha como consecuencia de las tareas de limpieza de las plantas, es decir, según datos de la Empresa Municipal de Agua (EMPAGUA), 45 por ciento del agua de las tuberías se pierde'.¹⁵⁴

Existen muchos desvíos ilícitos que evitan que el agua llegue al medidor, para no pagar montos adicionales en caso de sobrepasar el límite mensual. Sin embargo, en la mayoría de los casos de desvíos o tubería sin contador están involucrados grandes usuarios, como empresas o habitantes de las residencias en las zonas más ricas de la ciudad. En muchos casos, las instalaciones de las

¹⁵⁴ Gil, Gemma. 2007. Siete pecados capitales: Las principales cuentas pendientes para la Guatemala del mañana. *Seminario Prensa Libre*, 4 de noviembre de 2007.

conexiones ilícitas son instaladas por el personal de EMPAGUA, que recibe una remuneración interesante para este 'servicio'.

Es común que una empresa extranjera que levanta una sucursal en otro país contrata a personal de este país. En este sentido Biwater Consultores de Guatemala S.A. no se salió de las reglas. Sin embargo, empleados de la EMPAGUA afirman que nunca han visto a ningún personal extranjero de la empresa, que nunca han encontrado a técnicos extranjeros que vinieron para las investigaciones o consultaría. Afirman que *básicamente, la empresa está montada con capital y personal de EMPAGUA, incluyendo (ex-)funcionarios, (ex-) gerentes y (ex-)directores*. Incluso había personas que estaban empleados por la EMPAGUA y al mismo tiempo contratado como consultor o asesor por Biwater. Entonces, Biwater fue contratado para combatir las prácticas ilícitas de los empleados de la EMPAGUA (instalación de conexiones ilícitas, fraude con medidores), pero está integrada por esos mismos empleados. Además Biwater recibió montos absurdamente altos para sus servicios¹⁵⁵.

Aparentemente al inicio de la consultaría Biwater realizó un estudio sobre instalaciones, plantas de tratamiento y los aspectos a cambiar/mejorar. Personas que han leído el informe final de este estudio indicaron que fue elaborado sobre la base de entrevistas con funcionarios y trabajadores de Empagua, sin la utilización de estadísticas, datos reales o fuentes objetivas. No parece una empresa con cincuenta años de experiencia en el campo de consultaría en asuntos de agua.

En los últimos años Empagua ha declarado la guerra al robo de agua. No parece muy ilógico de asumir que haya una relación entre la consultaría de Biwater y esta estrategia. El 11 de marzo de este año, la empresa afirmó otra vez: Cero tolerancia al robo de agua! 'Todo aquel vecino del municipio de Guatemala que sea descubierto robando agua potable o conectado ilegalmente a la red de distribución será acusado de robo de fluidos y llevado a los tribunales de justicia, afirma la Asesoría Legal de Empagua' (página web Municipalidad de Guatemala). Otro de los resultados o recomendaciones de la consultaría de Biwater fue que una 'solución' para el robo de agua pueda ser cambiar los medidores de los clientes. Desde entonces, miles de usuarios han sido notificados por Empagua que debían cambiar su medidor. En agosto 2008 la empresa indicó que por lo menos 40,000 usuarios del servicio de agua potable de Empagua, que ya han sido notificados del cambio de su medidor, tendrán que efectuarlo en breve. Según Empagua, el cambio de medidor se debe efectuar cada 10 años como máximo, ya que la vida útil de los mismos, sin mantenimiento, de acuerdo con las especificaciones de los fabricantes, es de siete años. Una vez concluida la vida útil de un medidor, las posibilidades de error en la lectura de los consumos se multiplican y esto provoca que muchos usuarios reciban facturas altas.

Suena como una buena solución. Sin embargo los medidores se han convertido en un negocio muy caro para los clientes. El medidor, de una de las marcas

¹⁵⁵ Hemos visto varias pruebas de pago por montos hasta 506,214.42 quetzales, montos que no parecen corresponder a los servicios brindados.

autorizadas por Empagua, lo puede adquirir el usuario en una ferretería, está costando alrededor de los 250 quetzales. Una vez adquirido lo debe presentar en las oficinas centrales de Empagua o una Mini Muni, cancelar otros 84 quetzales y presentar la factura original de compra del medidor y una copia. Al cumplir este requisito Empagua instalará el medidor. Empagua facilitó el proceso para que el cliente pueda gestionar la reposición de sus medidores con un proveedor autorizado por Empagua. La disposición faculta por lo menos a ocho proveedores, 'legalmente acreditados, a vender contadores de marcas autorizadas, mediante su propia infraestructura comercial' (página web Municipalidad de Guatemala, 11 de diciembre 2007). Si nos damos cuenta que algunos de estos vendedores son empresas de funcionarios de Empagua, que han montado negocios muy rentables de importación de los medidores de México a bajo costo, no parece un servicio al cliente.

Además existen pruebas de subcontratación e inclusive corrupción. Muchos de los servicios de la empresa, como el mantenimiento o la limpieza de los pozos son externalizados a otras empresas, forzando en desempleo a trabajadores de Empagua. En muchos casos las empresas contratadas son empresas de (ex) funcionarios de Empagua o de la municipalidad.

El agua es un recurso que ha sido progresivamente tomado de las manos de los Estados, en virtud de las propagandas de desprestigio de las cuales éstos han sido objeto, al achacárseles el hecho de ser ineficientes en la administración de sus recursos y en el desarrollo de sus funciones (Vásquez Carillo, 2006). En muchos casos, la decisión de privatizar es precedida por un período de descuido, ineficiencia, de pérdidas y de malfuncionamiento. Se puede observar la misma tendencia con la Empagua en Guatemala. La tubería está en muy mala condición, con grandes riesgos que se quiebra bajo presión. Existen sospechas que es una estrategia deliberada por parte de la gerencia. Están suspendiendo pozos o cortando el agua intencionalmente para crear la impresión que no hay agua, que la empresa no es funcional, buscando así mecanismos para que la población rechace a Empagua, hasta que diga 'privatícela!'. Personas que conocen bien el sector afirman que la empresa sí es rentable e inclusive podría ser más rentable, aunque las cuentas están siendo presentadas con pérdida.

Parece que el alcalde Álvaro Arzú, especialista de privatizaciones, ha dicho 'Si habría un tonto que quería comprar a EMPAGUA, la vendería'. Hay quienes piensan que es una posibilidad que él mismo o un familiar compren la empresa después de la decisión municipal de venderla. Biwater por su parte parece estar en una posición muy buena, con contactos ya establecidos para obtener una probable futura concesión.

Conclusión

Mi casa es su casa. Aunque en Guatemala en muchos casos la ley se ha hecho conforme los intereses de los sectores poderosos que han controlado el país, la legislación existente en Guatemala es en su gran conjunto suficiente, en que permite la protección de la población y al mismo tiempo el desarrollo de la economía. Lo que hace falta para mejorar las condiciones de vida de la población son instituciones independientes de control que cuenten con suficientes recursos para hacer prevalecer la ley. Sin embargo, el Estado como empleador es uno de los peores en cuanto al no respeto de sus propias leyes. Eso tiene dos consecuencias. De un lado el Estado muestra a los demás actores de la economía privada el mal ejemplo y les 'permite' copiarlo. Por otro lado el Estado debilita a los mecanismos de control y de sanción, otorgándoles pocos recursos e interviniendo políticamente.

Una empresa europea que llega a Guatemala encuentra condiciones muy favorables y seguramente se siente 'como en casa'.

Al mismo tiempo que el Estado proporciona condiciones muy liberales para la economía, la población lucha con varios obstáculos que impiden a la gran mayoría a vivir con dignidad y gozar de sus derechos. El alto nivel de pobreza y de desempleo, la inconsciencia generalizada de los derechos en general y derechos laborales en específico, la desprotección legal y la impunidad institucionalizada, la casi inexistencia del movimiento sindical por intimidaciones y represiones en contra de sus miembros y líderes, así como la debilidad de la sociedad civil son tan sólo algunos de los factores que permiten a las empresas imponer sus propias reglas.

De este contexto resulta que el nivel del salario mínimo sólo cubre a penas la mitad del mínimo vital, que la subcontratación ilegal de personal 'independiente' para trabajos permanentes afecta a más de la cuarta parte de los trabajadores y que el irrespeto del código de trabajo es considerado algo común.

Para estimular el desarrollo, reducir la pobreza y responder a las crecientes necesidades de la población, el Gobierno tiende a encontrar todas las soluciones en el aumento de la inversión extranjera. Los beneficios de los Tratados de Libre Comercio con países desarrollados (como el actual AdA con la UE) para un país donde la agricultura tiene una gran importancia, como lo es Guatemala, la prioridad quizás no son las mejoras en acceso a los mercados, pero sí el aumento de la atracción de inversiones extranjeras.

El mercado de Guatemala, aunque de tamaño reducido, tiene varios aspectos interesantes para inversionistas europeos. Recursos naturales que se pueden explotar en condiciones muy favorables (las bajas regalías en la extracción de mineral o petróleo) o el costo de la mano de obra que es muy bajo. También un factor muy interesante son los acuerdos comerciales que el país ya tiene con otros países, destaca especialmente el TLC con EE.UU. Estos factores que

atraen a la IED son todos factores estáticos, que no permiten al país construir capacidades a largo plazo y generar verdaderos beneficios. En el caso que Guatemala lograría el objetivo prometido de reducir la pobreza (lo que significa un aumento de los salarios), el país perderá una de sus ventajas comparativas más atractivas, lo que resulta en una disminución de la atracción económica, o sea el aumento de la pobreza. La lógica es un círculo vicioso donde la reducción de la pobreza estimula la creación de la pobreza.

Además estas inversiones no llegan sin que el gobierno otorgue concesiones y firme acuerdos que protegen a las inversiones contra eventuales abusos del estado u otros factores negativos para la futura rentabilidad de las inversiones. En términos prácticos en el actual caso de negociación del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, eso significa por ejemplo que empresas europeas esperan poder extender sus actividades en sectores todavía estatales (más inversión en la generación eléctrica o interés en el servicio de agua), tener mayor acceso a grandes obras de construcción por el estado (poder participar en las licitaciones para represas, puertos, carreteras, líneas de transmisión eléctrica, etc.) o mejorar la protección de los Derechos de Propiedad Intelectual (nuevas reglas para patentes para el sector farmacéutico y agroquímico).

En cuanto a la parte de generación de energía eléctrica del INDE y el servicio de distribución de agua de EMPAGUA, se puede observar tendencias que hacen pronosticar una cercana privatización. Desprestigio en la opinión pública, anuncios de pérdidas, sabotaje a las instalaciones, reducción intencional de la capacidad, así como el descuido del mantenimiento de los sistemas, son algunos hechos que también han antecedido a las privatizaciones a finales de los años noventa.

Con cada empresa que el Estado privatiza y con cada acuerdo que el Estado firma para atraer la inversión extranjera, el Estado pierde la capacidad de maniobra sobre la economía, sobre la política y sobre el futuro desarrollo general del país. Un AdA acompañado de múltiples inversiones extranjeras en los diferentes sectores de la economía resulta finalmente en una pérdida de la soberanía nacional, empleos mal pagados e inestables.

La presencia de las empresas europeas investigadas tiene un impacto importante sobre el país. En cuanto al impacto ambiental se debe mencionar primero las empresas petroleras, responsables de la destrucción masiva de áreas naturales protegidas. La empresa agroquímica Bayer, más contamina el ambiente por la naturaleza de sus productos, que por la producción de ellos. La empresa Iberdrola con sus intenciones de aumentar en el futuro la producción de energía eléctrica a base de hidroeléctricas, tiende a causar graves daños ambientales.

Relativo al impacto social, las empresas investigadas tienden todas a reducir los costos de su mano de obra al máximo posible. Tomando en cuenta que el salario mínimo cubre a penas el 50% del mínimo vital, esta búsqueda de ahorros en prestaciones tiene consecuencias directas sobre el nivel de pobreza y sus consecuencias relativas (desnutrición, analfabetismo, baja salud, etc). En

todas las empresas se puede observar niveles más o menos pronunciados de tercerización; especialmente en los sectores de agroquímica, energía y de telecomunicación, es una estrategia de ahorro muy común.

En cuanto al impacto en la salud de la población guatemalteca, el impacto más negativo lo tienen las empresas petroleras Perenco y PetroLatina. Especialmente los gases tóxicos, que se liberan de los pozos (abandonados), causan graves enfermedades a la población vecina. Este impacto nefasto, sería evitable, si las empresas realmente tendrían el interés y otorgarían los presupuestos necesarios para la limpieza de los pozos contaminados.

Los impactos negativos que causan las empresas a nivel ambiental y social podrían ser evitados o combatidos, si las autoridades nacionales realmente harían respetar las legislaciones vigentes. Sin embargo, el Estado (funcionarios y políticos) además de dar el mal ejemplo, favorece a empresas transnacionales directamente en la formulación de leyes, decretos, requisitos en licitaciones, etc. La creciente ola de corrupción en todas las dependencias del estado, aún reduce la poca actuación del sistema de justicia, para castigar a funcionarios que se prestan a los intereses de las transnacionales; especialmente en los sectores de: farmacéutico, petróleo, energía y agua, se pueden identificar anomalías que demuestran la vinculación fuerte entre intereses privados y poder político.

Recomendaciones

- Coordinar con organizaciones nacionales (Guatemala), regionales (Centroamérica) y contrapartes e instituciones europeos medidas y **acciones concertadas** para la sensibilización de las poblaciones al tema del AdA y sus potenciales riesgos nefastos.
- Formar una **Red de derechos laborales**, que une los esfuerzos del sector sindical y de actores de la sociedad civil alrededor del tema de los derechos laborales, para exigir:
 - o mejoramientos en el control de los derechos laborales por parte del Ministerio de Trabajo.
 - o que se adjudique la posibilidad de sanciones al Ministerio de Trabajo para castigar a empresas violadoras de los derechos laborales.
 - o que el Gobierno y las municipalidades como empleadores respetan las leyes y el código laboral y muestran el buen ejemplo a la economía privada.

La misma red podría servir de central de denuncias y prestar servicio de asesoría y apoyo jurídico a trabajadores que luchan por sus derechos.

- Elaborar una **propuesta de ley de agua**, que permite el acceso de la población a este servicio básico a un costo accesible y que asegura la calidad del servicio. Iniciativa que debe prevenir las tendencias de privatización que se observan en este sector.

Bibliografía

Documentos de actualidad

- ✓ Blas, Ana Lucía y Smith, Eduardo. 2008. Autoridades exigen a la EEGSA cobrar nuevas tarifas. *Prensa Libre*, 15 de agosto de 2008.
- ✓ Bolaños, María. 2007. Rafael Briz: “Son importantes las reglas claras”. *Prensa Libre*, 12 de abril de 2007.
- ✓ Bolaños, María. 2008. Energía: Algunos usuarios no percibirán baja en factura. *Prensa Libre* del 26 de agosto del 2008.
- ✓ Boueke, Andreas. 2004a. Pobladores de Rubelsanto responsabilizan a compañía petrolera Perenco. *El Periódico*, 7 de marzo de 2004.
- ✓ Boueke, Andreas. 2004b. Rubelsanto. *El Periódico*, 4 de abril de 2004.
- ✓ Boueke, Andreas. 2006. Periodismo, petróleo y perjuicios. *El Periódico*, 18 de enero de 2006.
- ✓ Chun, Eduardo Sam. 2007. Petrolera causa polémica. *Prensa Libre*, 22 de diciembre de 2007.
- ✓ Dardón, Byron. 2008. Telefónica busca mejorar posición de mercado. *Prensa Libre*, 11 de septiembre de 2008.
- ✓ El Periódico Extremadura. 2008. E.ON compra Viesgo y activos de Endesa. *El Periódico Extremadura*, 29 de marzo de 2008.
- ✓ El Periódico. 2007. Bayer cerrará su planta en Guatemala. *El Periódico*, 03 de marzo del 2007.
- ✓ El Periódico. 2008. En el mercado eléctrico nacional existen monopolios legalizados, *El Periódico*, 10 de junio de 2008.
- ✓ El Periódico. 2008. Fuga de gas pone en peligro a Cobán. *El Periódico*, 21 de enero de 2008.
- ✓ Gil, Gemma. 2007. Siete pecados capitales: Las principales cuentas pendientes para la Guatemala del mañana. *Seminario Prensa Libre*, 4 de noviembre de 2007, no. 174.
- ✓ Gudiel, Vernick. 2007. ¡Alerta! Guatemala necesita más energía para alumbrar su futuro. *El Periódico*, 16 de julio de 2007.
- ✓ Guerra B., Hernán. 2007. Extienden contrato a petrolera Perenco. *Prensa Libre*, 9 de febrero 2007.
- ✓ Mathianson, Nick. 2002. Turning off the tap for poor. *The Observer*, 18 de agosto de 2002.
- ✓ Ortiz, Agustín. 2008. Shell Centroamérica recibe oferta de compra por sus operaciones. *El Periódico*, 30 de mayo de 2008.
- ✓ Palencia, Gema. 2004. Corte suspende contrato abierto. *Prensa Libre*, 10 de noviembre de 2004.
- ✓ Palma, Claudia. 2008. Cuestiona a proveedores de medicamentos. *El Periódico*, 19 de agosto de 2008.
- ✓ Reynoso, C. 2008. Contrato millonario para servicio de hemodiálisis. *Prensa Libre*, 20 de septiembre de 2008.
- ✓ Rodríguez, Luisa. 2008. El poder de los Alejos en el gobierno de Colom. *Prensa Libre*, 19 de enero del 2008.

- ✓ Smith, Eduardo. 2006. Digitex anuncia más inversión. *Prensa Libre*, 23 de febrero de 2006.
- ✓ Zwane, Simon. 1999. Move to rescue privatized water, *South Africa Sunday Times*, diciembre 1998.
- ✓ Prensa Libre. 2008. *No se debe mezclar fondo de petróleo con prórroga a contratos, dice Colom*. Prensa Libre, 28 de agosto de 2008.
- ✓ Vergara, Andrés López. 2007. Suprema confirma sanción contra Telefónica por prácticas antisindicales. *El País*, 30 de abril de 2007.
- ✓ Pérez, Leslie. 2005. Pugna de calidad y precio de medicinas. *Prensa Libre*, 12 de diciembre de 2005.
- ✓ Álvarez, L. 2006. Casos de intervenciones bancarias en la historia. *El Periódico*, 25 de octubre de 2006.
- ✓ Herrera, Oscar R. 2007. Rubelsanto: matan a hijo y yerno de ecologista. *El Periódico*, 6 de marzo de 2007.
- ✓ Jimenéz Terrón, Jorge Manuel. 2000. Explotación petrolera: Naturaleza y desarrollo en sueldo común. *Siglo Veintiuno*, enero de 2000.
- ✓ Ramírez, Alberto. 2006. Agua, un recurso finito. Mantos acuíferos del valle de la capital se agotarán en 10 años. *Prensa Libre*, domingo 26 de noviembre de 2006.

Documentos oficiales

- ✓ AMM, 2008. *Informe estadístico 2007*. Administrador del Mercado Mayorista de Guatemala.
- ✓ Gobierno de Guatemala. 2008. Gobierno busca eliminar dependencia del petróleo para la generación de energía eléctrica. 25 de mayo 2008.
- ✓ Ley de Hidrocarburos. 1983. Congreso de la República de Guatemala. decreto ley No. 109-83
- ✓ Ley General de Electricidad. 1996. Congreso de la República de Guatemala. Decreto No. 93-96.
- ✓ MEM. 2005. *Guía del inversionista: Oportunidades de inversión en proyectos de generación eléctrica*.
- ✓ MEM. 2007. *La energía en Guatemala*. Documento de presentación. Ministerio de Energía y Minas de la República de Guatemala.
- ✓ MEM. 2007. *Política Energética y Minera 2008 - 2015*. Documento de presentación del Ministerio de Energía y Minas de la República de Guatemala.
- ✓ MEM. 2008. *Situación del Subsector Hidrocarburos*. Ministerio de Energía y Minas, Dirección General de Hidrocarburos. MSPAS. 2007. *Listado de moléculas protegidas por Datos de Prueba*. Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social.

Obras y informes científicos

- ✓ CEPAL. 2007. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe en 2006*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- ✓ CEPAL. 2008. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe en 2007*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- ✓ CEPAL. 2008. *Istmo Centroamericano: Estadísticas del subsector eléctrico*. Informe preliminar del segmento de la producción de electricidad.

- ✓ Anderson, Sara y Sarah Grusky. 2007. *Desafiar el poder corporativo de los inversionistas: de cómo el Tribunal de Inversiones del Banco Mundial, los Tratados de Libre Comercio y los tratados bilaterales de inversiones han allanado el camino para una nueva era de predominio de las transnacionales, y qué hacer al respecto*. Instituto para Estudios Políticos y Food & Water Watch.
- ✓ Gigli, Juan. 1999. *Neoliberalismo y Ajuste Estructural en América Latina*. http://www.juangigli.com/wp-content/uploads/ajuste_estructural_juan_gigli.pdf
- ✓ Hall, David y Jan Willem Goudriaan. 1999. *Privatization and Democracy*.
- ✓ Paz Antolín, María José. 2002. *Efectos de la expansión de empresas transnacionales en el sector eléctrico en Guatemala*. Universidad Computense de Madrid.

Publicaciones de organizaciones sociales

- ✓ Aguilar Sanchez, Carlos. 2007. *Posibles sectores perdedores de la región Centroamericana y Panamá, de las negociaciones de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (AdA)*. Iniciativa de Copenhague para América Central y México. http://www.cifca.org/Estudio%20CIFCA_Sectores%20Perdedores%20AdA-COMPLETO4.pdf
- ✓ Amigos de la Tierra de América Latina y el Caribe. 2008. *Mapeo de Europa Global en América Latina: Empresas, instituciones financieras y negociaciones comerciales*.
- ✓ Castellanos, Amalfredo. 2004. *IGSS amenaza con retirarse de contrato abierto*. <http://www.albedrio.org/hm/noticias/ep101104.htm>
- ✓ Arias, Roberto. 2006. *Sicarios de Perenco*. *Albedrio.org*, 12 de febrero de 2006. <http://www.albedrio.org/hm/articulos/r/ra-029.htm>
- ✓ Arróniz, Miguel. 2007. *Piratas del Caribe: Telefónica simboliza el nuevo capitalismo español en Latinoamérica*. 11 de noviembre de 2007. <http://alainet.org/active/20637%E2%8C%A9=es>
- ✓ Balsells, Edgar. 2007. *Competencia y regulación en el sector de la banca en Guatemala*. CEPAL. <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/3/27793/L728.pdf>
- ✓ Barlow, Maude. 2004. *El oro azul. La crisis del agua y la reificación de los recursos hídricos del planeta*. http://www.planalfa.es/CONFER/justicia_paz/Articulos/oro_azul.htm
- ✓ Barrera, Roberto. 2007. *Organización y leyes del mercado eléctrico de Guatemala*. Documento de presentación. www.vestex.com.gt/modules.php?name=Downloads&d_op=getit&lid=90
- ✓ CEIBA, 2004. *Guatemala: País que se resiste a salir de su oscuro pasado*. Septiembre 2004. www.i-dem.org/docs/analisis%20de%20coyuntura%20sept%2004.doc
- ✓ CEIBA. 2008. *Acuerdo de Asociación Unión Europea - Centro América: ¿Imposición neoliberal o diálogo político?* CEIBA y Amigos de la Tierra América Latina y el Caribe.
- ✓ CIFCA. 2006. *Hacia un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea ¿Un instrumento para el desarrollo y los derechos humanos o un CAFTA II?* <http://www.cifca.org/CIFCA-Estudio%20.pdf>
- ✓ CIFCA. 2007. *Aportes para la incidencia ante las autoridades comunitarias y los Estados Miembros europeos*.
- ✓ Comisión Europea. 2007. *Guatemala. Documento de estrategia país 2007 - 2013*. http://ec.europa.eu/external_relations/guatemala/csp/07_13_es.pdf
- ✓ CUDEPAV. 2007. *Declaración del CUDEPAV al Consejo Municipal del Municipio de Cobán, Alta Verapaz, Guatemala del 8 de diciembre de 2007*. http://www.oilwatchmesoamerica.org/index.php?option=com_content&task=view&id=1253&Itemid=69
- ✓ Ecologistas en Acción. 2003. *Iberdrola: ni verde ni juega limpio*. http://www.lainsignia.org/2003/octubre/ecol_003.htm
- ✓ Entrepueblos. 2007. *Guatemala: movilización en contra de la represa Xalalá*. http://www.pangea.org/epueblos/index.php?option=com_content&task=view&id=429&Itemid=140

- ✓ Fernández, César. 2008. *Seguridad energética: Diversificación de las matrices energéticas*. Documento de presentación. Comisión nacional de Energía Eléctrica de Guatemala.
- ✓ FRNM. 2007. *Comunicado de prensa del Frente Nacional de Resistencia a la Minería de Metales*, 18 de agosto de 2005.
- ✓ FUNDESA. 2008. *Boletín Económico Marzo 2008*. Fundación para el Desarrollo de Guatemala. <http://www.fundes.org.gt/News/index/index/id/34>
- ✓ Garza, Jesús. 2007. *El Acuerdo de Asociación Unión Europea - Centro América (AdA UE-CA)*. Coalición Hondureña de Acción Ciudadana (CHAAC), <http://www.observatorioca-ue.com/html/centrodocumentacion/archivos2008/chaacjulio2008.pdf>
- ✓ Girón, Selvin. 2006. *Los avatares de la minería a cielo abierto*. Albedrio.org.
- ✓ Godoy, Julio. 2008. *Ambiente: Duras criticas al acuerdo entre UICN y Shell*. <http://ipsnoticias.net/nota.asp?idnews=90068>
- ✓ Gómez Mena, Carolina. 2008. *Empresa ligada a Movistar cesa sin justificación a trabajadores*. Des-Atento México. <http://www.desatentomexico.org/2008/09/empresa-ligada-movistar-cesa-sin.html>
- ✓ González, Soraya. 2006. *Energía eléctrica, medioambiente y bienestar. El caso de Centroamérica y las empresas transnacionales españolas*. http://www.pazcondignidad.org/IMG/pdf/ud_omal_espanol.pdf
- ✓ Hernández González Greivin. 2007. *La Agricultura de América Central en juego*. Banana Link e ICCO. [http://www.icco.nl/documents/pdf/La%20Agricultura%20de%20America%20Central%20en%20Juego%20\(PAANS%2025-2\).pdf](http://www.icco.nl/documents/pdf/La%20Agricultura%20de%20America%20Central%20en%20Juego%20(PAANS%2025-2).pdf)
- ✓ Invest in Guatemala. 2008. *Oportunidades de inversión*. <http://www.inverstinguatemala.org>
- ✓ Machado, Decio. 2008. *Acuerdo de Asociación Unión Europea - Centroamérica: Análisis y consecuencias*. Observadora de Multinacionales en Latino América (OMAL). http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=757
- ✓ Madre Selva. 2000. *Resistencia*. *Boletín de la Red Oilwatch* <http://www.oilwatch.org/doc/paises/guatemala/guatemala2000esp.pdf>
- ✓ Maldonado, Norma. 2008. *Fondo de Petróleo genera fuerte polémica*. REDSSAG. <http://groups.google.com.ec/group/REDSSAG/msg/45bf73a0b7307f90>
- ✓ Martínez Ramos, Gerson Eli. 2006. *La protección de los agroquímicos en CAFTA-DR y la competitividad agrícola de Centroamérica*. FUNDE. <http://www.funde.org/documentos/DPI%20AQ%20CAFTA%20DR%20y%20Competitividad%20Agricola%20en%20CA.pdf>
- ✓ Martínez, Iván. 2007. *La Hidroeléctrica de Xalala: un megaproyecto rechazado por el pueblo del Ixcán (Guatemala)*. OMAL, 28 de mayo de 2007. http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=822
- ✓ Martínez, Julia Evelin. 2007. *La extranjerización de la banca comercial en Centroamérica: desafíos para el movimiento cooperativo*. UCA- El Salvador. <http://www.aciamericas.coop/IMG/sv1.pdf>

- ✓ Médicos Sin Fronteras. 2004. *El congreso de Guatemala rechaza la Ley que restringe el acceso a medicamentos.* http://www.msf.es/noticias/noticias_basicas/2004/enero/guatemala.asp
- ✓ Moro, Alfonso. 2005. *Los intereses de las transnacionales europeas en América Latina.* Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC). <http://www.rmalc.org.mx/eventos/alcue/documentos/intereses.pdf>
- ✓ OMC. 2002. *La estrategia de liberalización de Guatemala ha contribuido a promover et crecimiento y debe mantenerse.* Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tp_r_s/tp184_s.htm
- ✓ OXFAM. 2007. *Nuestro futuro por la borda, Cómo socavan el desarrollo los tratados de comercio e inversiones entre países ricos y pobres.* OXFAM. http://www.oxfamamerica.org/es/noticias/publicaciones/tratados_comercio_desarrollo/tratados_comercio_desarrollo_file
- ✓ Plaza Casares, Sarah. 2007. *Los mecanismos "limpios" de del Protocolo de Kioto.* 15 de diciembre de 2007. <http://jbcbs.blogspot.com/2007/12/los-mecanismos-limpios-del-protocolo-de.html>
- ✓ Ponce Chavarría, Rodrigo Alfonso. 2007. *Guatemala, cinco escenarios para la fusión bancaria.* http://www.agg.org.gt/index.php?option=com_content&task=view&id=226&Itemid=61
- ✓ Public Citizen. 2003. *Biwater. A corporate profile.*
- ✓ Ramiro, Pedro. 2007. *Multinacionales españolas y mecanismos de mercado.* *El Ecologista*, no 54, septiembre 2007.
- ✓ Ramiro, Pedro. 2007. *Transnacionales energéticas: ¿Desarrollo o destrucción? La otra cara de las actividades de las multinacionales españolas del sector de energía en América Latina.* http://www.pobremundorico.org/blog/wp-content/2007/documentacion/Transnacionales_Energeticas_desarrollo_o_destruccion_Pedro_Ramiro.pdf
- ✓ Reina, Carmen. 2008. *Municipalidad de Cobán detiene exploración petrolera.* Oilwatch Mesoamérica, 22 de enero de 2008. http://www.oilwatchmesoamerica.org/index.php?option=com_content&task=view&id=1334&Itemid=78
- ✓ SAMWU. 2002. *Nelspruit communities forces to pay for air? British trade unions to investigate.* Comunicado de prensa SAMWU, 11 de enero de 2002
- ✓ Sandoval, Miguel Ángel. 2008. *Guatemala: ¿Aires eléctricos con remolino?*
- ✓ Solana, Luis. 2006. *Más dudas arrojan contratos petroleros.* Albedrio.org, 22 de octubre de 2006. <http://www.albedrio.org/htm/articulos/l/lis-004.htm>
- ✓ Vásquez Carrillo, Yaruma. 2005. *A las puertas del TLC: Agua: derecho humano o bien económico.* <http://www.ijj.derecho.ucr.ac.cr/archivos/documentacion/derecho%20economico%20internacional/2006-1/Vasquez%20Carrillo%20Yaruma/Agua.pdf>
- ✓ Velásquez, Luis. 2005. *Discurso de apertura de la Asamblea Anual de ALIFAR del 17 de mayo del 2005.* http://www.cilfa.com/textos.asp?id_texto=741&id_seccion=2

Información empresarial

- ✓ *Acta de la Asamblea Extraordinaria de Accionistas de SIEPA*, 31 de noviembre de 2001.

- ✓ Bayer. 2008. *Acerca de Bayer Guatemala*.
- ✓ Biwater Plc. 2008. *Water for life*. London: Biwater.
- ✓ Iberdrola. 2008. *Plan Estratégico Iberdrola 2008-2010 Latinoamérica*.
- ✓ *Páginas internet* de las empresas seleccionadas

Artículos e informes de organizaciones sindicales

- ✓ Argueta R., Alejandro. 2007. *El Disfraz de la relación de trabajo en Guatemala*. Unión Guatemalteca de Trabajadores (UGT).
- ✓ Boletín COMFIA. 2006. *Perú: La CIOLS presente queja a OIT por abusos de Telefónica*.
<http://vanguardiasindical.zoomblog.com/archivo/2006/10/01/peru-La-Ciols-presenta-queja-a-Oit-por.html>
- ✓ CGT. 2008a. *Declarada cesión ilegal de trabajadores entre Unitono y Telefónica Móviles*. <http://ania.urcm.net/noticia.php?id=24062&idcat=12&idamb=2>
- ✓ CGT. 2008b. *Represión sindical en Telefónica*. Comunicado de Prensa Gabinete de Prensa Confederal CGT.
- ✓ CGT. 2008c. *10 de septiembre: concentración contra la represión en Telefónica*. 9 de septiembre de 2008. <http://ania.urcm.net/noticia.php?id=25681&idcat=12&idamb=2>
- ✓ CUTT. 2007. *La Coordinadora Unitaria de Trabajadores del Telemarketing denuncia los despidos en Atento*. 14 de marzo de 2007. http://www.kaosenlared.net/noticia.php?id_noticia=32276
- ✓ FNL. 2008. *Cinco años de cobros ilegales. Frente Nacional de Lucha*. <http://estamosdefrente.blogspot.com/2008/09/cinco-aos-de-cobros-ilegales.html>
- ✓ Salazar, Teresa. 2006. *Perú: La CIOLS presenta queja a OIT por abusos de Telefónica*. <http://vanguardiasindical.zoomblog.com/cat/10950>
- ✓ STINDE. 2008. *Sabotaje contra el INDE. Atentan contra la energía eléctrica pública en Guatemala*. Comunicado Sindicato de Trabajadores del INDE (STINDE). 23 de julio 2008.