



# 03

## MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA



47

### 03.1

#### REPSOL Y EL MOTOR DEL CAPITALISMO GLOBAL

*Alejandro Pulido y Pedro Ramiro\**

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

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

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

### La geopolítica de los hidrocarburos

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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



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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



## 03.2

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

Tom Kucharz\*

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

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

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

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

---

\* Tom Kucharz es miembro de Ecologistas en Acción.

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

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



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

## Las empresas eléctricas españolas en América Latina

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

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

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

## Irresponsabilidad corporativa

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

## Perspectivas

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

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



### 03.3

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

Erika González\*

56

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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



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

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

## La locura del cemento

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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



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

59

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

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

---

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

## 03.4

### UNA MIRADA AL SECTOR DEL AGUA

María García y Gonzalo Marín\*

60

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

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

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

### El Norte se bebe al Sur

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

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

---

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

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



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

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

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

## Tendencias inversoras de los Gigantes del agua

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## La retirada ordenada de América Latina

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

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

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

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



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

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

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

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

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

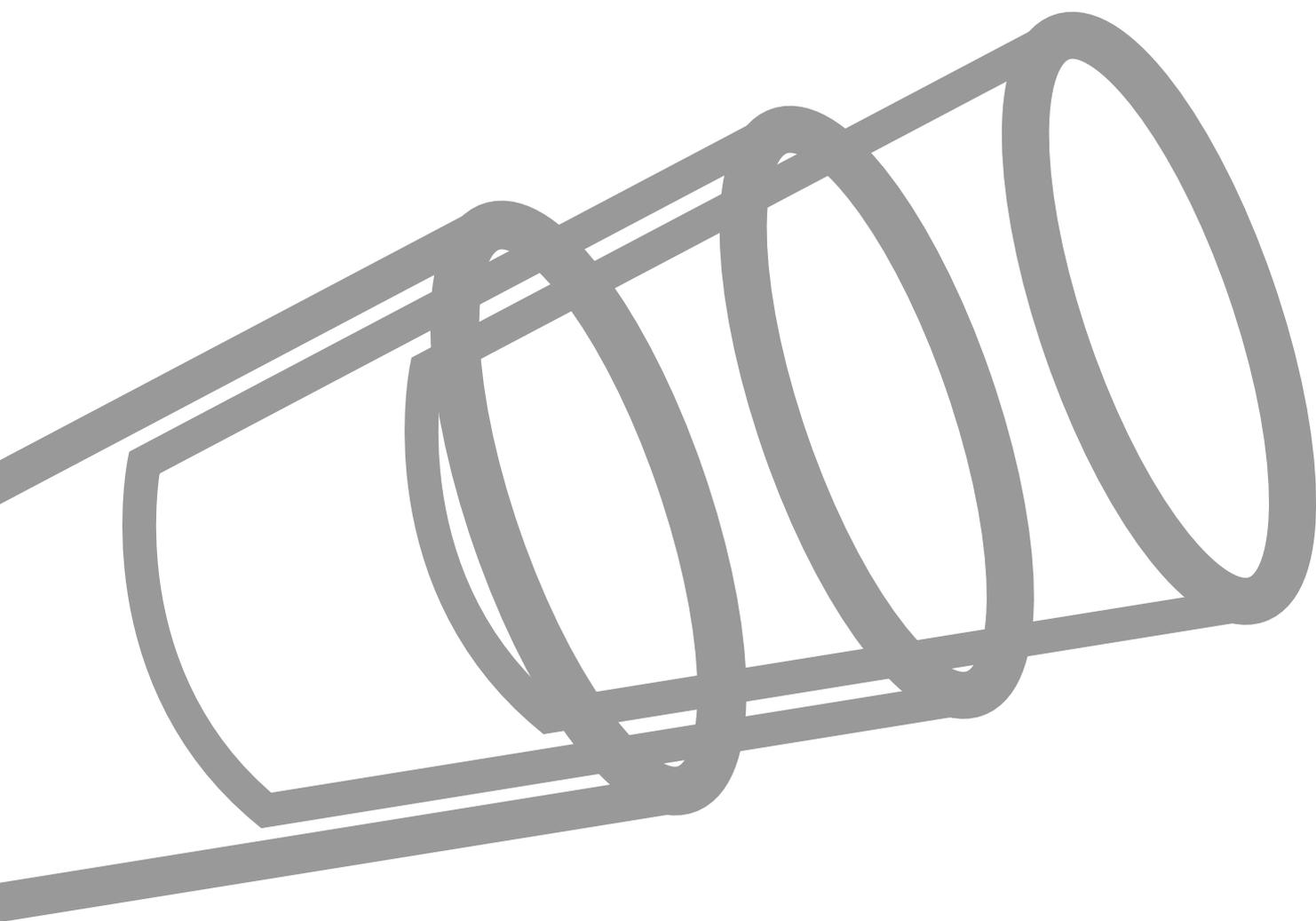
Por último, ACS (Dragados) tiene un contrato de construcción, operación y transferencia desde 1999 en Misiones (Argentina), canalizado a través de la empresa Aguas de Misiones. Como conclusión general, y por cuanto a la estrategia empresarial de expansión se refiere, se puede considerar que Agbar y en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

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

---

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

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





## 03.5 EL IMPARABLE PODER DE LA BANCA

**Rafael García Borreguero\***

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

## Concentración empresarial

66

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

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

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

## El gran poder de la banca

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

---

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

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



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

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

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

## El sector bancario en el Estado español

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

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

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

---

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

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

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

## Impactos sociales y ambientales

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

## Marketing social

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

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

---

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

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

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

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



## 03.6

### TURISMO, LA GLOBALIZACIÓN INVISIBLE

Joan Buades\*

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

69

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

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

#### América Latina: el gran negocio

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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



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

## **Alternativas**

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

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

## 03.7

### INDITEX A LA CONQUISTA DEL MUNDO

*Aloia Álvarez Feáns\**

72

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

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

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

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

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

---

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

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



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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

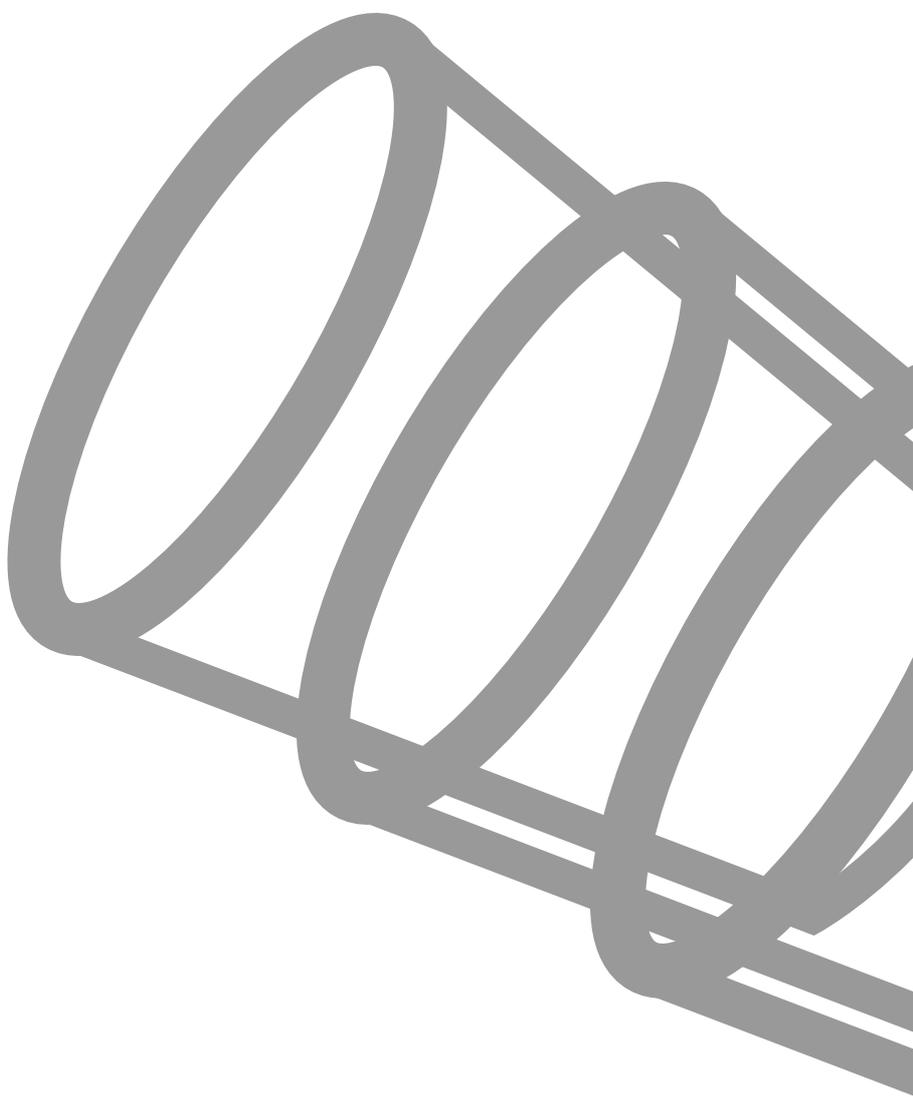
<sup>80</sup> Intermón Oxfam, “Moda que aprieta. La precariedad de los trabajadores de la confección y la responsabilidad de las empresas”, febrero de 2004.

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

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

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

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



---

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



# 04

## OTRAS PERSPECTIVAS



77

### 04.1

#### EMPRESAS TRANSNACIONALES Y DERECHOS HUMANOS

*Melik Özden\**

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

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

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

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

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

---

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

## Hacia un marco jurídico internacional de las ETN

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

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

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

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

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

## Posición de la CDH y de la patronal

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

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

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



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

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

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

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

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

## Conclusiones

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

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

---

<sup>87</sup> Ver Artículo 30.

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

## 04.2

### LA EMPRESA SENTIMENTAL

Isidro Jiménez y María González\*

80

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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



## Crear, pulir y abrillantar

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

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

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

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

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

## El espejo convexo

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

---

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

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

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

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

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

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

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

## **Logotecnia**

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



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

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

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

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

---

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

## 04.3

### RESISTENCIAS FRENTE A LAS MULTINACIONALES

Ángel Calle\*

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

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

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

#### Nuevos frentes de solidaridad internacional

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

---

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

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

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

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

## El sindicalismo alternativo

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

## Agroecología y redes alternativas de economía

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

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

---

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

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

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



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

## Retos

86

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

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

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

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

---

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



## 04.4

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

*Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro\**

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

87

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

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

### Las audiencias sobre las multinacionales en América Latina

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

---

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

## Una herramienta para globalizar la solidaridad

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

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

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

---

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

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

90

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

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

# RECURSOS

## ENLACES

### Observatorios del Estado español:

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

### Observatorios internacionales:

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

## Redes y campañas:

- ¿Quién debe a Quién?: [www.quiendebeaquien.org](http://www.quiendebeaquien.org)
- Alianza Social Continental: [www.asc-hsa.org](http://www.asc-hsa.org)
- ATTAC: [www.attac.org](http://www.attac.org)
- BBVA Sin Armas: [www.bbvasinarmas.org](http://www.bbvasinarmas.org)
- Campaña Contra las Grandes Superficies: [www.supermercadosnogracias.org](http://www.supermercadosnogracias.org)
- Campaña de Afectados por Repsol YPF: [www.repsolmata.info](http://www.repsolmata.info)
- Campaña Ropa Limpia: [www.ropalimpia.org](http://www.ropalimpia.org)
- Campañas contra Coca-Cola: [www.cokewatch.org](http://www.cokewatch.org) y [www.killercoke.org](http://www.killercoke.org)
- Council of Canadians: [www.canadians.org](http://www.canadians.org)
- Enlazando Alternativas: [www.enlazandoalternativas.org](http://www.enlazandoalternativas.org)
- Forum Social Mundial: [www.forumsocialmundial.org.br](http://www.forumsocialmundial.org.br)
- Global Exchange: [www.globalexchange.org](http://www.globalexchange.org)
- La Ir-responsabilidad social de Unión Penosa: [www.unionpenosa.org](http://www.unionpenosa.org)
- No te comas el mundo: [www.notecomaselmundo.org](http://www.notecomaselmundo.org)
- Nuestro mundo no está en venta: [www.ourworldisnotforsale.org](http://www.ourworldisnotforsale.org)
- Oilwatch: [www.oilwatch.org](http://www.oilwatch.org)
- Seattle to Brussels Network: [www.s2bnetwork.org](http://www.s2bnetwork.org)
- Plataforma de Seguimiento a las Industrias Extractivas: [www.extractivas.org](http://www.extractivas.org)
- Stop EPA: [www.stopepa.org](http://www.stopepa.org)
- Tribunal Permanente de los Pueblos – Capítulo Colombia: [www.tppcolombia.info](http://www.tppcolombia.info)
- Vía Campesina: [www.viacampesina.org](http://www.viacampesina.org)

## Instituciones y organismos:

- Agencia Internacional de la Energía (AIE): [www.iea.org](http://www.iea.org)
- Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL): [www.cepal.cl](http://www.cepal.cl)
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
- Crisis energética: [www.crisisenergetica.org](http://www.crisisenergetica.org)
- Energy Information Administration: [www.eia.doe.gov](http://www.eia.doe.gov)
- Fundación Empresa y Sociedad: [www.empresaysociedad.org](http://www.empresaysociedad.org)
- Global Compact (Pacto Mundial): [www.unglobalcompact.org](http://www.unglobalcompact.org) y [www.pactomundial.org](http://www.pactomundial.org)
- Iberglobal: [www.berglobal.com](http://www.berglobal.com)
- Instituto Español de Comercio Exterior: [www.icex.es](http://www.icex.es)
- Observatorio de la Economía Latinoamericana: [www.eumed.net/cursecon/ecolat](http://www.eumed.net/cursecon/ecolat)
- Observatorio Economía Latinoamericana: [www.econolatin.com](http://www.econolatin.com)
- Organización Latinoamericana de la Energía: [www.olade.org.ec](http://www.olade.org.ec)
- Real Instituto Elcano: [www.realinstitutoelcano.org](http://www.realinstitutoelcano.org)
- Secretaría de Estado de Comercio (Estado español): [www.mcx.es](http://www.mcx.es)
- World Business Council for Sustainable Development (WBCSD): [www.wbcsd.org](http://www.wbcsd.org)
- World Energy Outlook: [www.worldenergyoutlook.org](http://www.worldenergyoutlook.org)

## BIBLIOGRAFÍA

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

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

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

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

