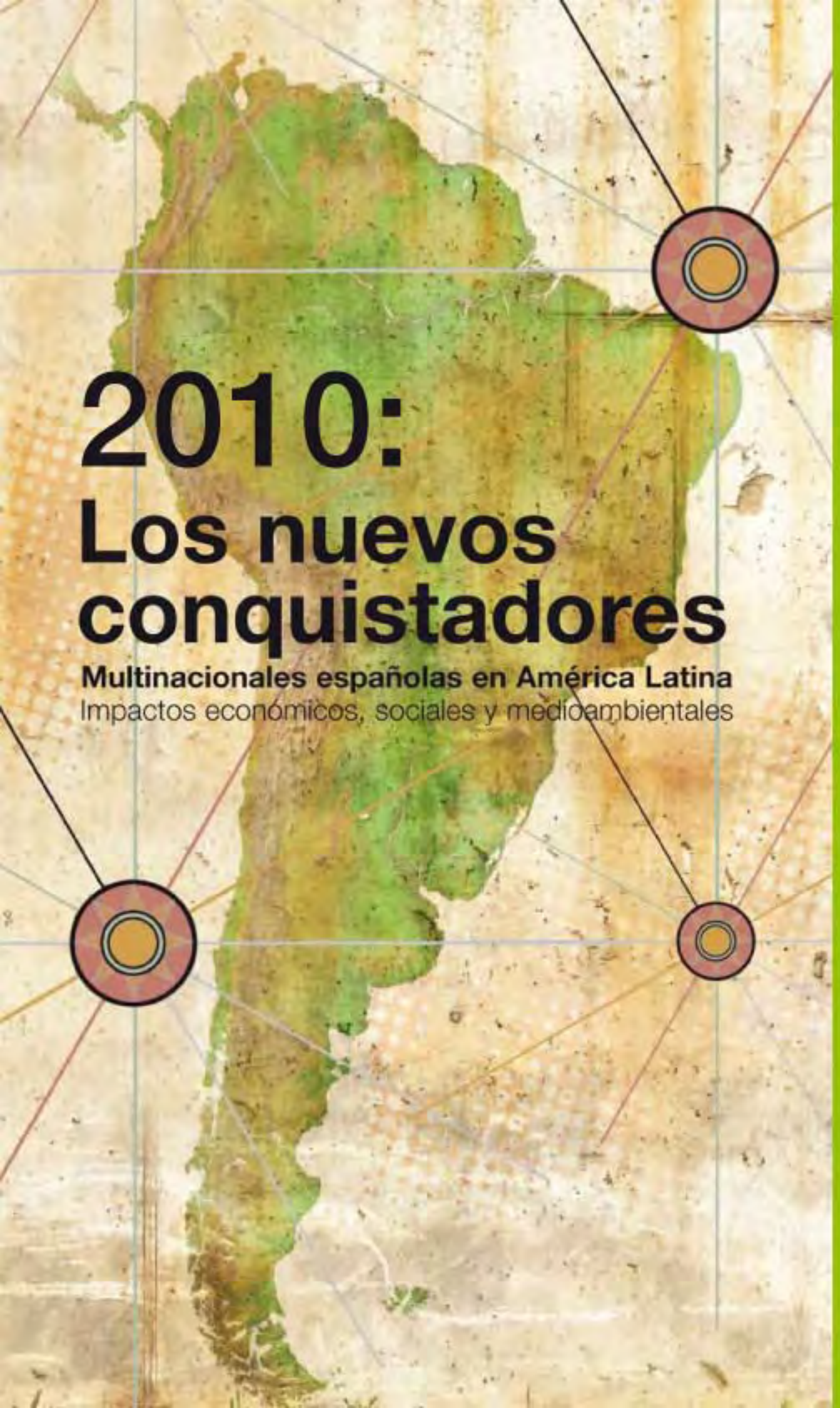


2010:
Los nuevos conquistadores

Multinacionales españolas en América Latina

Impactos económicos, sociales y medioambientales

GREENPEACE

www.greenpeace.es

2010:
Los nuevos conquistadores

Multinacionales españolas en América Latina. Impactos económicos, sociales y medioambientales

La redacción de este informe finalizó en el mes de mayo de 2009.
A menos que se indique otra cosa, la información sobre resultados, beneficios, etc., de las empresas proviene de sus informes y memorias anuales y de la información que proporcionan en sus páginas web.
Greenpeace quiere agradecer a Leonor Barrientos su aportación a esta investigación.

Publicado en septiembre de 2009 por Greenpeace España

San Bernardo 107
28015 Madrid
Tlf 91 444 14 00
Fax 91 447 15 98

Ortigosa 5, 2º 1ª
08003 Barcelona
Tlf 93 310 13 00
Fax 93 310 43 94

GREENPEACE

Este informe ha sido producido gracias a las aportaciones económicas de los socios de Greenpeace.
Hazte socio de Greenpeace, llama al 902 100 505 o entra en www.greenpeace.es

Impreso en papel 100% reciclado postconsumo

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43

Índice

INTRODUCCIÓN 7

LAS MULTINACIONALES. ANTECEDENTES HISTÓRICOS, EXPANSIÓN Y SITUACIÓN ACTUAL 11

Antecedentes históricos 11

El contexto económico internacional de las últimas décadas y la expansión de las multinacionales 12

Las crisis de los años setenta y el ajuste estructural 13

Marco actual de la expansión de las multinacionales 14

Inversión extranjera directa y multinacionales 16

Las teorías sobre la internacionalización empresarial 20

La teoría económica 20

Formas de internacionalización: el modelo Uppsala 21

LA RSC: ¿UN LAVADO DE CARA PARA LAS EMPRESAS? 23

El concepto y su desarrollo 24

La Organización de Naciones Unidas (ONU) 24

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) 25

El Banco Mundial 26

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) 26

La Unión Europea 27

España 27

Un breve repaso histórico al concepto de RSC 28

Un aspecto controvertido: la medición de la RSC 29

Críticas al concepto y eficacia de la RSC 29

Últimos avances: ¿hacia una obligación legal? 30

LAS MULTINACIONALES Y SUS IMPACTOS EN LOS PAÍSES DEL SUR Y EN LA ECONOMÍA GLOBAL 33

Relaciones con los Estados 33

Impacto en el empleo 34

El control de la tecnología 35

La cuestión fiscal 36

Multinacionales y conflictos 36

El impacto en el medio ambiente 37

Una visión global: aumento de la desigualdad 38

EMPRESAS ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA 43

La empresa multinacional en América Latina 45

España: un lento proceso de internacionalización 46

Los pasos previos: fusiones, privatizaciones, reestructuraciones 46

La situación actual 47

ANÁLISIS DE CASOS Y SECTORES DE ACTIVIDAD 51

Hidrocarburos: petróleo y gas 51

Impactos del ciclo del petróleo y el gas 53

Multinacionales españolas de los hidrocarburos 54

Repsol YPF, un operador global 54

Principales casos denunciados 54

El ciclo de la electricidad 63

Operadores españoles 63

Endesa 64

Iberdrola 66

Unión Fenosa 67

Las alternativas: revolución energética 68

El sector hotelero y turístico: "la gallina de los huevos de oro" 70

América Latina y el turismo 71

Empresas turísticas en México 71

La nueva frontera: Brasil 73

Otros destinos preferentes: República Dominicana y Cuba 73

Premios al turismo responsable 74

¿Replicando un modelo agotado? El ejemplo de las islas Baleares 74

Abastecimiento de agua y saneamientos 75

Agbar en el Caribe: una presencia polémica 76

Un caso positivo: Trenque Lauquen 76

El sector bancario: la expansión internacional de los más grandes 78

Algunos casos polémicos 79

Una actividad pesquera controvertida 80

Pescanova en Chile 80

Calvo en El Salvador 81

ÚLTIMOS ACONTECIMIENTOS: CAMBIOS POLÍTICOS EN AMÉRICA LATINA 85

MAPA DE CONFLICTOS 86

ESTUDIOS DE CASO

El Acuerdo Multilateral de Inversiones 15

El gigante de la globalización: Wal-Mart 18

Tribunales Permanentes de los Pueblos: un precedente 19

Shell, llevada a juicio 37

Farmacéuticas: abusos y resistencias 38

El Derecho Comercial Global: la asimetría a favor de las multinacionales 40

Amistades peligrosas: la madera de la guerra 48

Pesca y fosfatos en el Sáhara Occidental 49

La cuenca Matanza-Riachuelo, en Argentina 55

Repsol YPF en Ecuador 56

Bolivia: la guerra del gas 57

El sector minero, fuente de constantes conflictos 58

Un caso especial: los pueblos indígenas 61

Una presencia extranjera, y española, masiva: México 62

Las presas de Endesa en la Patagonia 68

Un triunfo: X'cacel y X'cacelito 72

Un fracaso: el Centro Integralmente Planeado (CIP) de Litibú, Nayarit 72

La "guerra del agua" en Bolivia 77

Piratas en los mares del Sur: Vidal Armadores 82

CONCLUSIONES 90

RECOMENDACIONES 92

BIBLIOGRAFÍA 94

PARA SABER MÁS 100

NOTAS AL PIE 102

Introducción

La globalización económica tiene como grandes protagonistas a las empresas multinacionales. Éstas existen, en una configuración similar a la actual, desde finales del siglo XIX, aunque entonces se dedicaban principalmente a la actividad extractiva. Tal y como las conocemos ahora, son un fenómeno que esencialmente surge después de la II Guerra Mundial.

Actualmente hay unas 79.000 multinacionales, con un número de filiales superior a 790.000. El 75% de las primeras está basado en países del Norte, mientras que la mayoría de sus filiales está en el Sur. La multiplicación de transnacionales y el aumento de su tamaño se han producido a través de oleadas de fusiones y adquisiciones que ha permitido que las más grandes ejerzan un enorme poder sobre sus respectivos sectores económicos. Para imaginar ese poder es útil tener en cuenta algunos datos. Estas empresas están detrás del 85% de la Inversión Extranjera Directa (IED) que se mueve anualmente en el mundo. **Si se compara el volumen económico de las multinacionales y el PIB de los países del mundo en términos equivalentes, de las 100 primeras entidades por poder económico en el mundo, 51 serían multinacionales y 49 serían países.**

Los Planes de Ajuste Estructural que desde los años 80 impusieron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial a decenas de países, especialmente del Sur y del Este de Europa, ofrecieron el marco económico e institucional idóneo para la expansión de estas entidades. El ajuste incluía la apertura de las economías a la inversión extranjera y la reducción de barreras arancelarias, además de "adelgazar" el peso del Estado privatizando empresas públicas y poniendo en venta los recursos naturales. Fue una oportunidad de oro para la entrada de las multinacionales.

Estas empresas tienen capacidad global de producción, lo que implica que pueden "deslocalizarla", es decir, trasladarla allí donde las condiciones son más favorables. Por ello su capacidad de negociación con los gobiernos, especialmente (pero no sólo) del Sur es muy fuerte, y pueden exigir ventajas y exenciones fiscales, escasa regulación medioambiental y mano de obra barata y poco organizada. Si no lo consiguen, siempre pueden trasladar su producción a otro lugar. Su actuación busca continuamente reducir costes e incrementar ingresos, así como nuevos lugares para extraer materias primas y recursos naturales, y marcos reguladores lo más benévolos posible.

En el caso de las empresas españolas, su proceso de internacionalización se produjo desde los años 80 y, especialmente, en los 90. Para la adaptación al nuevo entorno europeo, se produjo un proceso de liberalización y privatización en varios sectores que hasta entonces tenían importante peso del sector público, junto con destacados casos de fusiones y adquisiciones. El "salto" al exterior les permitía consolidarse, crecer, y evitar presiones para ser adquiridas por otras más grandes.

Casi simultáneamente, en América Latina numerosos países estaban aplicando al pie de la letra las instrucciones de los "planes de ajuste" y, por tanto, liberalizando sectores como la energía o los servicios, abriendo la entrada al sector privado y reduciendo las barreras a la entrada de capital extranjero en numerosos sectores económicos. Esta región, considerada de "baja distancia psíquica" (es decir, con pocas diferencias en idioma, cultura o sistema político), fue por tanto el ámbito natural de expansión para unas empresas españolas que acababan de acometer decisiones y reformas muy similares.

Las once empresas españolas del Fortune Global 500, 2008

Empresa	Posición en el ranking	Ingresos (millones de dólares)
Santander Central Hispano	58	89.295
Telefónica	76	77.254
Repsol YPF	92	67.006
BBVA	134	51.449
Endesa	258	30.018
ACS	270	29.171
Cepsa	313	25.853
Iberdrola	339	23.910
Ferrovial	424	20.062
FCC	440	19.267
Mapfre	463	17.984

© Oilwatch

En pocos años, y aunque en general tienen un tamaño medio, unas cuantas empresas españolas se han convertido en multinacionales líderes en su sector. Once de ellas forman parte ya de la lista Fortune Global 500, que clasifica a las mayores, y en sectores como el bancario, las telecomunicaciones, la energía o los hidrocarburos ocupan posiciones dentro de las más importantes del mundo. En América Latina su expansión ha sido notable en esos sectores, ubicándose entre las primeras, si no las primeras de forma absoluta, en numerosos países.

Su desempeño en esta región, sin embargo, no ha estado exento de problemas, y en su forma de funcionar no han sido distintas de las multinacionales de otros países. Con frecuencia han generado rechazo y oposición local. En primer lugar, porque su llegada, que se produjo de forma masiva y en un corto espacio de tiempo, para copar además sectores estratégicos, ha sido vista por no pocos sectores como una "nueva colonización". Pero además, en ocasiones han intentado y logrado obtener condiciones ventajosas en detrimento de los gobiernos y poblaciones locales. También se las ha acusado de "dobles estándares", es decir, de poner en marcha en América Latina prácticas que no estarían permitidas por la legislación española y que serían difícilmente aceptadas por la opinión pública.

En el caso de las empresas de hidrocarburos, fundamentalmente Repsol, acumula numerosas denuncias por sus impactos sobre el medio ambiente y las poblaciones locales, especialmente en zonas indígenas. Las eléctricas constituyen un caso especial de doble rasero: mientras en España se esfuerzan en "vender" una imagen de sostenibilidad y respeto del medio ambiente y de los derechos de las generaciones futuras, en América Latina siguen generando electricidad con tecnologías obsoletas y han realizado esfuerzos muy limitados (en algunos casos nulos) por desarrollar las energías renovables. Numerosos proyectos de construcción de infraestructuras turísticas en zonas vírgenes, especialmente del Caribe y Brasil, han generado fuerte oposición local por los daños que causarían a ecosistemas como los manglares. En ciertos casos los proyectos han resultado paralizados o cancelados, mientras otros han logrado ponerse en marcha. En este sector, las empresas buscan reproducir un modelo que previamente, en España, les reportó importantes beneficios, pero a costa de la destrucción de innumerables zonas costeras. La crisis actual en España puede llevarlas a intensificar aún más sus actividades en América Latina.

Estos son sólo algunos ejemplos. Este informe pretende ofrecer una visión de conjunto de las multinacionales españolas que operan en América Latina, sus impactos, los dobles estándares que utilizan y las resistencias que generan. Su presencia en esta región, y el apoyo que se les brinda desde los diferentes gobiernos españoles, sea cual sea su color, son frecuentemente justificados por el "interés nacional". **Sin embargo, se trata de empresas privadas que buscan maximizar los beneficios para sus accionistas, en muchos casos causando daños inaceptables a poblaciones locales que tienen poca capacidad de negociación.** En ocasiones, incluso, han contribuido a empeorar la imagen global de España en la región.

El informe no pretende ser una revisión exhaustiva de todos los casos y sectores, sino que se han seleccionado aquellos con una mayor potencialidad de causar daños al medio ambiente y generar conflictos con poblaciones locales (como los hidrocarburos o la electricidad), y se han "cruzado" con las empresas españolas más significativas.

Este informe comienza con un análisis histórico del proceso de nacimiento, consolidación y expansión de las empresas multinacionales, los factores económicos y políticos que facilitaron su implantación global, y cómo han logrado ser por un lado motores, y por el otro principales beneficiarios, del actual proceso de globalización. También se ofrecen datos sobre sus magnitudes actuales para explicar de dónde procede su poder, y se analizan los principales impactos que estas empresas causan en las economías, el medio ambiente y las sociedades del Sur.

A continuación se explica el marco de internacionalización de las grandes empresas españolas y las razones de su "desembarco" masivo en América Latina, para continuar con un análisis de sus dimensiones actuales y de la cuantía y significado de su presencia allí. Los principales casos en que se ha denunciado su actividad también son estudiados en este informe. Esta revisión no se pretende exhaustiva, pero sí se quiere reflejar, con la mayor amplitud y diversidad posible, aquellos casos en que empresas españolas de relevancia económica han recibido acusaciones de abusos y dobles raseros en sectores significativos. Por otro lado, sería injusto no reconocer que las empresas locales también pueden verse involucradas en prácticas y comportamientos inaceptables en sus propios países; este informe, sin embargo, no los aborda porque su ámbito de estudio son las multinacionales.

Para Greenpeace, es inaceptable que estas empresas busquen maximizar sus beneficios a costa del bienestar de las poblaciones y del medio ambiente. Y también lo es que proyecten en España una imagen responsable, de respeto escrupuloso a los derechos laborales, sociales y medioambientales, cuando en el exterior están envueltas en prácticas que cabría calificar de depredadoras. Para ello se aprovechan de una opinión pública que desconoce los verdaderos impactos de sus actividades en el exterior, concretamente en América Latina, y lo que de verdad se esconde tras esa imagen responsable.

Los dobles estándares no pueden estar envueltos en el silencio. Este informe pretende contribuir a romper ese silencio, y a informar a la opinión pública española de los verdaderos fundamentos del comportamiento de nuestras multinacionales en el exterior, sus impactos y las técnicas que usan para eludir controles que en España serían inevitables. Al mismo tiempo,

una vez que esto se dé a conocer, esperamos que se apoye de forma mucho más enérgica el establecimiento de controles sobre sus actividades y las exigencias de responsabilidad.

Nuestra presencia con varias oficinas en el continente y una red de contactos con organizaciones locales nos permiten trabajar a ambos lados del Atlántico. Las multinacionales se despliegan de forma global y usan todo su poder aprovechando la brecha de conocimiento que existe sobre sus actividades entre unos países y otros, entre unas sociedades y otras. Esto exige observarlas y actuar sobre ellas de forma global. Este informe pretende ser una aportación a ese esfuerzo.

Porvenir, Chile. En el momento de hacer la visita la empresa conseguía el récord de tiempo sin accidentes: 13 días.
© ODG/Miquel Ortega

Miembro de la Comunidad Tamaquito. Esta comunidad vive cerca de la mina de Cerrejón. La mina no solo ha transformado su vida tradicional sino que ha contaminado gravemente el medio. Actualmente no tienen acceso ni a educación ni a asistencia médica.

© Greenpeace / Steve Morgan

Las multinacionales. Antecedentes históricos, expansión y situación actual

Antecedentes históricos

Las multinacionales llevan siglos formando parte de la economía mundial. Una de las muestras más tempranas de este modelo empresarial fue el Banco Médicis, de origen italiano y que en el siglo XV contó con 18 sucursales repartidas por toda Europa. En los siglos posteriores, desde países como España, Inglaterra y Holanda se crearon las compañías llamadas "de Indias", en las colonias de ultramar, que también recogían algunas de las características de las actuales empresas transnacionales.

Sin embargo, para encontrar las primeras grandes transnacionales con una configuración similar a la actual hay que adelantarse hasta finales del siglo XIX. En este siglo, algunas empresas mercantiles operaban de forma activa fuera de sus países, y sus nombres e identidades eran bien conocidos. Entre otros ejemplos figuran las sociedades mercantiles del Reino Unido en África Occidental (origen de Unilever), la Compañía de las Indias Orientales, que sentó las bases para la administración colonial británica sobre la India, o la compañía frutícola de EE UU en Centroamérica, la United Fruit Company, en cuyas actividades está el origen del concepto "república bananera".

En el proceso de internacionalización de la economía mundial se pueden identificar varias etapas diferenciadas.[1] La primera es el capitalismo mercantilista, en los siglos XVII y XVIII, donde las empresas que actuaban en el extranjero estaban en ocasiones en situación de monopolio, concedido por el Estado. Estas empresas importaban recursos, especialmente metales preciosos, de las colonias, lo que permitía la acumulación de capital en Europa. En el siglo XIX tiene lugar el capitalismo industrial, durante el cual se desarrolla la industria manufacturera. Las empresas importan materias primas que van a ser utilizadas para la producción industrial en Europa. Desde finales de ese siglo hasta 1945 se puede hablar de capitalismo financiero. Se trata del periodo en el que comienzan a configurarse las grandes empresas en un sentido más similar al que se conoce actualmente, ya que realizan un tránsito desde la producción nacional hacia tener actividades productivas también en el extranjero, a través de compañías filiales.

A partir del final de la II Guerra Mundial, y hasta la actualidad, se desarrolla el llamado capitalismo globalizado, una fase en la que las empresas avanzan en su internacionalización, y establecen redes de producción, comercialización y finanzas que tienen escala prácticamente global. Su poder es, ahora, mayor que en ningún otro momento de la historia. Con la implantación de esta última fase, las empresas multinacionales están viviendo su gran período de expansión y consolidación.

Suárez Suárez indica que este fenómeno fue en sus inicios típicamente estadounidense.[2] Suele considerarse que las inversiones realizadas por EE UU, para reconstruir la Europa devastada por la II Guerra Mundial (con el Plan Marshall), fueron el punto de arranque de la actual fuerza de estas empresas.[3] Junto con las inversiones promovidas desde el Gobierno, también comenzó a salir del país otro capital, procedente de las empresas fortalecidas gracias a la contienda. Martínez Díaz recoge los motivos principales que llevaron a esta internacionalización: *"[Tras la II Guerra Mundial] algunas de las razones que indujeron a las grandes empresas a instalar filiales en el extranjero fueron: la aparición, en ciertos países, de un mercado de masas, el establecimiento de barreras proteccionistas, que sólo podían ser eludidas fabricando los artículos en el país, la reducción del costo del transporte al producir en el mercado local, la mano de obra más barata, el abatimiento del precio de la materia prima, y la rapidez de los medios de comunicación que permitían una información de todas las variables del negocio de manera relativamente rápida para la época"*.[4]

En las décadas posteriores, el número de empresas multinacionales y la importancia de sus actuaciones se fue incrementando, todo ello favorecido por la revolución tecnológica, los procesos de desregulación económica y de liberalización comercial y los cambios en las tecnologías de transportes y comunicaciones. Entre 1970 y 1994, el número de compañías transnacionales y sus filiales se cuadruplicó.[5]

El proceso de internacionalización afectó en primer lugar a las empresas de los países del Norte, que invertían sobre todo en sus propios países. Los países del Sur comenzaron más tarde a recibir importantes inversiones. Sin embargo, el fenómeno de las empresas transnacionales sigue siendo predominantemente del Norte. De las 100 corporaciones transnacionales con mayores activos en el extranjero, 85 tienen su casa matriz en la llamada tríada: Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.[6] Entre todas ellas destacan las estadounidenses, que concentran la mitad de la riqueza.[7]

Aunque no existe, entre los autores e instituciones, unanimidad en cuanto a qué características permiten afirmar que una empresa es multinacional, en este informe se toma como referencia la definición de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés). Este organismo define una multinacional como aquella empresa, o grupo de ellas, que se compone de una sede principal –llamada matriz-, y una serie de sedes en el extranjero –llamadas

filiales-, de las que posee al menos un 10% del capital. Esta inversión la puede hacer por sí misma en su totalidad o en compañía de otras, y los activos adquiridos en el extranjero pueden ser desde tierras hasta equipos técnicos, pasando por edificios o plantas productivas.[8]

Las multinacionales han pasado de ser unas 7.000 en los años 60 a 79.000 actualmente, con un número superior a 790.000 filiales.[9] Las 500 empresas más grandes suman el 25% de la producción y casi la mitad del comercio mundial, además de que son propietarias de la mayor parte de la tecnología. Esas 500 multinacionales también suponen un 52% del producto bruto mundial.

© CEDIB

El contexto económico internacional de las últimas décadas y la expansión de las multinacionales

El marco de organización económica internacional dominante desde los años 80 se caracteriza por una economía altamente dependiente de los mercados financieros internacionales, la desregulación de los mercados de mercancías, capitales e inversiones, y unos Estados con peso político e institucional reducido y precarios márgenes de maniobra. Para entender de dónde procede el sistema, hay que remontarse a los acontecimientos que tuvieron lugar en el periodo final e inmediatamente posterior a la II Guerra Mundial.

En la conferencia financiera y monetaria de Naciones Unidas, celebrada en 1944 en Bretton Woods, se establecieron las directrices económicas para los países más industrializados del mundo que han determinado el paisaje económico y financiero internacional en las últimas décadas. Tras el final de la Guerra Fría, que supuso el fin del sistema económico soviético, ese modelo se ha convertido en prácticamente universal.

Las reglas del juego que se fijaron en Bretton Woods dejaban claras las posiciones e importancia de cada país en el escenario internacional. Con la guerra en suelo europeo, y con las grandes potencias del continente como principales beligerantes, había cambiado la relación de fuerzas que existía en 1939. El final de la contienda dejó a los principales Estados europeos y a Japón literalmente destruidos, y situó a Estados Unidos como el absoluto dominador del bloque capitalista.[10] Esto debía quedar reflejado en el nuevo orden de posguerra, y así se negoció en la conferencia de Bretton Woods.

Bretton Woods supuso la reordenación del sistema económico y monetario internacional según los postulados básicos de la economía clásica liberal. El esquema monetario se dibujó en torno al poderío de la nueva gran potencia y de su moneda, el dólar estadounidense, que pasó a ser la moneda de referencia a nivel mundial.

Otro aspecto novedoso de esta reunión fue la creación de dos instituciones internacionales que iban a ser las encargadas de velar por el cumplimiento de las nuevas reglas.[11] Estas instituciones, nacidas como organismos gemelos, fueron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, más tarde conocido como Banco Mundial. Durante toda su existencia, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial han funcionado de manera paralela con acciones complementarias, asambleas anuales conjuntas, etc. Entre las dos instituciones existe un marcado reparto de papeles, en el que el Fondo se encarga predominantemente de las funciones de control monetario con una dimensión crediticia añadida y el Banco Mundial tiene un

papel exclusivamente financiero (concretamente, encaminado a la canalización de fondos que faciliten la inversión pública).[12]

La labor del FMI iba a ser, básicamente, vigilar el cumplimiento de las nuevas reglas y recaudar las cuotas de los países miembros, fijadas en función del peso económico de cada uno de ellos. Con ellas, además, se ofrecería liquidez internacional. Se trata de una función financiadora con la que los países pueden aliviar temporalmente sus desequilibrios en la balanza de pagos, obteniendo recursos del FMI en función de su aportación a las cuotas del mismo.

Cada país aporta una cantidad que se determina a partir de su renta nacional, su comercio exterior y otros parámetros, de forma que la cuota determina el peso de cada uno en el Fondo y, también (y esto continúa siendo así hasta hoy) la relevancia y poder en la toma de decisiones. De esta forma, los países más ricos se garantizaron un mayor poder sobre la institución, especialmente EE UU ya que por su cuota aportada es el socio que tiene más número de votos.

A partir del año 1952, se establece un sistema de tramos en los préstamos que pueden solicitar los miembros del Fondo. La mayoría de ellos son condicionales, es decir, no se conceden a menos que los solicitantes cumplan con determinadas imposiciones. Estos tramos en los que se basan los préstamos van aumentando paulatinamente, hasta llegar a un momento en que los países prestatarios pueden acceder incluso al 600% de su cuota aportada.

Como entidad paralela al Fondo Monetario Internacional, se crea el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, al que se irán uniendo otras entidades como la Corporación Financiera Internacional, la Asociación Internacional de Fomento, el Instituto de Desarrollo Económico o el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, que acabarán siendo conocidas como el Grupo del Banco Mundial. A este grupo de organismos se le concedió la función de encargarse de ayudar a la reconstrucción de los territorios que habían quedado devastados o dañados por la II Guerra Mundial y facilitar, en consonancia con esto, la inversión de capital extranjero. Esta función iba a quedar pronto desvirtuada, ya que quien se hizo cargo mayoritariamente de las reconstrucciones fue Estados Unidos.

Oficinas del Banco Mundial en Washington DC, USA
© Greenpeace / Robert Visser

Las crisis de los años setenta y el ajuste estructural

El agotamiento de este modelo, cuyos primeros síntomas se notaron en los años 60, se puso de manifiesto definitivamente con la crisis del petróleo, debida a las subidas de los precios de este producto. El recorrido comienza con el alza de los precios del crudo. Los países exportadores habían obtenido importantes fondos como consecuencia de las alzas del coste del barril, especialmente durante los años 1973 y 1979. Tenían, por entonces, mucho dinero acumulado al que querían dar rentabilidad, y recurrieron a los mercados financieros internacionales a través de la canalización por los bancos privados.

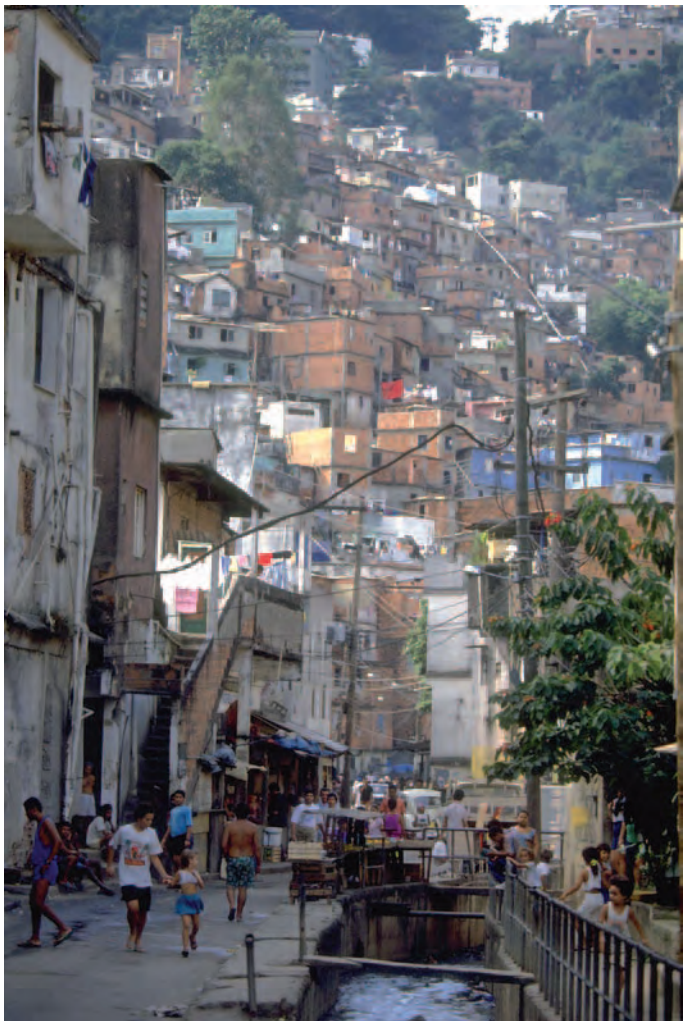
Por su parte, para paliar la crisis, los países del Sur comienzan a pedir préstamos y avales a esos bancos privados internacionales, bajo unas condiciones que se demostrarían fatales. En el año 1982 México se declaró en suspensión de pagos: ya no era capaz de hacer frente a sus deudas, contraídas por medio de esos préstamos. Surge así la llamada crisis de la deuda externa, en la que decenas de países siguen el camino de México y se declaran insolventes: Venezuela, Argentina, Brasil, y luego Egipto, la India y otros.

Los países endeudados no tuvieron más remedio que recurrir a los organismos de Bretton Woods, que adoptaron un nuevo papel de intermediarios en la escena económica internacional. El FMI y el Banco Mundial recomendaron a los países endeudados acometer una serie de reformas estructurales en sus economías, que incentivaran la llegada de inversiones privadas, y que dieran mayores garantías de pago a los prestamistas. El conjunto de reformas económicas que se promovieron por todo el mundo, y cuya aplicación era imprescindible para acceder a los recursos de estos organismos, pasó a denominarse plan de ajuste estructural. En el caso de América Latina, al conjunto de políticas que se consideraban necesarias para que esta región se “incorporarse al desarrollo”, se le llamó Consenso de Washington.

Las medidas recomendadas para América Latina y, posteriormente, para el resto de los países solicitantes de préstamos se estructuraban en tres vías principales: la desregulación, la privatización y la apertura externa.[13] La desregulación afectaba a cuatro vertientes: liberalización de los tipos de cambio; liberalización de los tipos de interés; liberalización de precios (eliminando los precios subvencionados o regulados) y liberalización del salario, eliminando salarios mínimos o máximos y, en definitiva, dejando el mercado laboral a las fuerzas del mercado. La privatización pretendía que el Estado dejase de asumir funciones de apoyo a actividades productivas, que debían quedar en manos de entidades privadas, así como liquidar o vender empresas públicas. Con la apertura externa se imponía una reducción de barreras arancelarias al comercio y libertad de movimiento de capitales.

Las medidas dirigidas a atraer la inversión extranjera y a disminuir el tamaño y poder de los Estados, así como a liberalizar la economía, tuvieron una importancia clave para la entrada en estos países de las empresas multinacionales, y en su expansión global.

Favela Rocinha en Rio de Janeiro, Brazil. Rocinha es una de la mayores favelas de América Latina.
© Greenpeace / Steve Morgan



Marco actual de la expansión de las multinacionales

La Organización Mundial del Comercio, creada en 1995, tiene como función primordial liberalizar el comercio internacional y suprimir las barreras impuestas por los gobiernos, liberalizar los mercados financieros y de servicios, etc. También tiene poder, que le conceden sus países miembros, para resolver conflictos comerciales entre ellos. Se trata de un organismo multilateral muy activo, del que se ha dicho que promueve el acceso fácil de las multinacionales del Norte a los mercados del Sur pero no a la inversa, permitiendo prácticas proteccionistas en los flujos comerciales que van en esta dirección.

En este contexto de competencia global, muchos gobiernos optan por favorecer a sus propias empresas y apoyar sus procesos de internacionalización en la medida en que puedan hacerlas más competitivas. EE UU es uno de los países que más ayuda a la expansión global de sus multinacionales, que cuentan incluso con el apoyo de agencias como el Pentágono o el Departamento de Estado.

En España, varios instrumentos gubernamentales se utilizan con esta finalidad, como los créditos del Instituto de Crédito Oficial (ICO), concedidos en condiciones preferentes a las empresas que quieran invertir en el extranjero; los Fondos de Ayuda al Desarrollo (FAD), créditos a los países del Sur concedidos a cambio de comprar bienes y productos españoles; Seguros de Crédito a la Exportación (que cubren las pérdidas que puedan sufrir las entidades financieras por la concesión de créditos para financiar operaciones de exportación, si éstas resultan fallidas), etc.

Algunos datos

- En el mundo hay actualmente 79.000 multinacionales, con más de 790.000 filiales.
- Las multinacionales controlan el 85% de la inversión extranjera directa mundial, y más del 60% del comercio.
- De las 100 economías más fuertes del mundo, 51 son multinacionales.
- La facturación global de Shell en 2007 equivalía al PIB de Venezuela.

Estudio de caso
El Acuerdo Multilateral de Inversiones

Una de las medidas más controvertidas que se han intentado adoptar en las últimas décadas para favorecer las actuaciones empresariales fue el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI). Esta norma pretendía garantizar una serie de derechos a los inversores extranjeros, en detrimento del poder de los gobiernos de los países receptores. El acuerdo comenzó a negociarse en secreto en el marco de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Entre sus puntos más controvertidos figuraba más libertad de acción para los inversores (que no podrían ser obligados a usar materia prima o mano de obra nacional, o a permanecer en un país durante un tiempo determinado, por ejemplo); la limitación del poder de los Estados (que ya no podrían expropiar ni adoptar ninguna medida que afectase a las ganancias esperadas por las empresas); y responsabilidad pública en caso de algún fallo que causase pérdidas a las empresas. La negociación de este acuerdo sólo acabó gracias a una elevada presión de la sociedad civil y la opinión pública. Sin embargo, muchos de sus puntos siguen incluyéndose, y en ocasiones aprobándose, en negociaciones bilaterales o en el marco de la OMC.

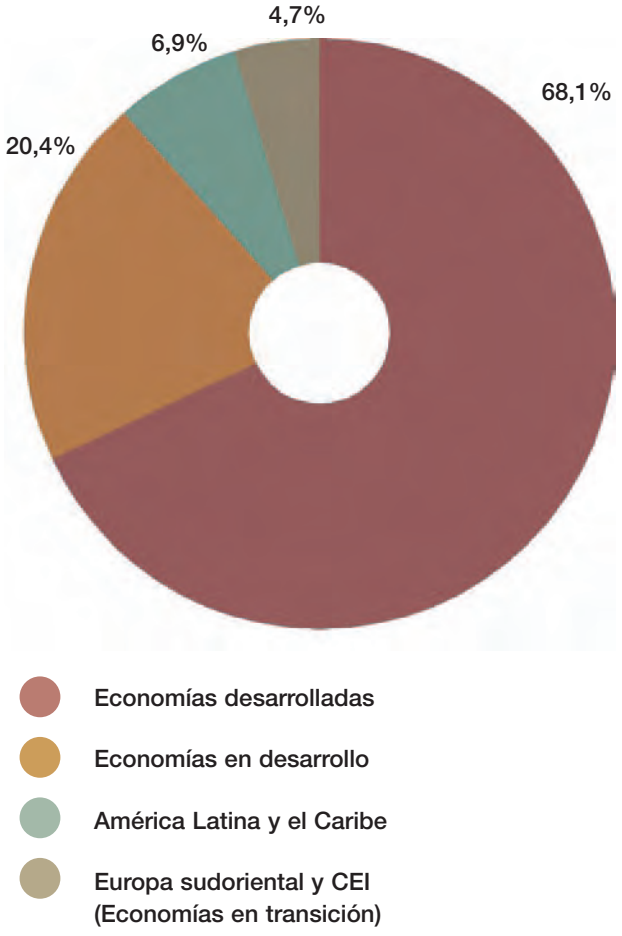
La Minga llega a la Plaza de Bolívar para entregar *"una decisión de denunciar y superar un modelo de poder basado en la codicia insaciable que debe terminar"*.
© Red Colombia

Inversión extranjera directa y multinacionales

El vehículo principal a través del cual operan las transnacionales es la inversión extranjera directa (IED). Ésta es una de las vías fundamentales de exportación de capitales y uno de los rasgos más destacados de la economía mundial, especialmente desde los años 90. En el año 2007, el volumen total de IED fue de 1,8 billones de dólares, de los que un tercio (600.000 millones) fueron a parar a países en desarrollo o en transición.[14] Según la UNCTAD, este volumen supone un incremento del 25% respecto al año anterior, aunque también advierte de la posibilidad de que los datos de 2008 ya reflejen los efectos de la crisis financiera global y se produzca un cambio de tendencia. La mayoría de esta inversión se produjo a través de fusiones y adquisiciones transfronterizas, unas transacciones cuyo valor alcanzó los 1,6 billones de dólares.

Flujos de entrada de IED (Inversión Extranjera Directa) 2007

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2008: Transnational Coporations and the Infrastructure Challenge (www.unctad.org/fdistadistics)



Las multinacionales están detrás de una buena parte de estas operaciones. Su stock de IED, según este organismo, superó los 15 billones de dólares en 2007, y sus ventas totales superaron los 31 millones. El valor añadido de sus filiales por todo el mundo representaba el 11% del PIB mundial. También alcanzaron los 82 millones de empleados.[15]

La IED puede adoptar diferentes formas.[16] Las empresas pueden crear una nueva entidad en el extranjero, adquirir o participar de manera total o parcial en una empresa ya existente, o bien pueden establecer acuerdos comerciales con empresas locales. La primera vía mencionada es inversión destinada a nuevas infraestructuras en la economía local. Con esta inversión -conocida como greenfield- el país receptor se beneficia de la formación de nuevo tejido productivo, aumenta su capacidad y se crean puestos de trabajo. Esta nueva entidad puede llevar el mismo nombre u otro distinto que la empresa matriz.

A través de la segunda vía de inversión (la más frecuente, en la que la empresa multinacional adquiere o participa en una compañía ya existente en el país de destino) las consecuencias pueden ser diferentes. Las absorciones no siempre hacen crecer el tejido productivo ni crean empleo aunque, en el caso de que sí se amplíen la producción y los puestos de trabajo, las consecuencias son equivalentes a la de una inversión greenfield. La mayoría de la inversión extranjera directa se dirige a absorber empresas que ya existen. De esta forma el poder económico se concentra y crece pero no se distribuye.

Por último, pueden producirse alianzas estratégicas y acuerdos con empresas locales ya instaladas en los mercados de destino, principalmente a través de contratos de licencias o franquicias. La multinacional aprovecha así los conocimientos de éstas sobre el mercado receptor. Con este tipo de acuerdo se da más libertad a la empresa local para adaptarse a las condiciones específicas de cada mercado, además de que la compañía inversora mantiene una posición de mayor seguridad en el mercado si el entorno es una coyuntura económica inestable.

En esta última categoría se incluyen las empresas subcontratadas (aquellas que, sin formar parte de la transnacional, trabajan para ella en el mercado local en virtud de un contrato). Esta modalidad extrema se adopta porque las multinacionales requieren reestructurarse y abandonan la gestión directa de actividades no estratégicas. Al subcontratar en países del Sur, las empresas pueden beneficiarse de las diferencias de costes salariales y dejar de responsabilizarse de la gestión.

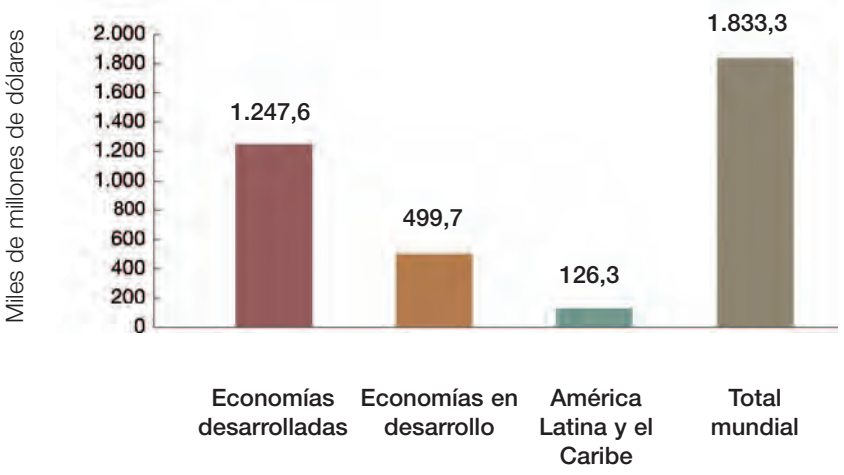
Un ejemplo paradigmático es la marca estadounidense de ropa y artículos deportivos Nike. La compañía no tiene ni una sola fábrica propia y garantiza su producción mediante acuerdos con empresas subcontratadas que emplean a unas 500.000 personas, principalmente en países del Sur. Nike sólo cuenta con unas pocas sedes en Estados Unidos y Europa, que reúnen a alrededor de 20.000 trabajadores encargados de labores

comerciales, financieras, de diseño o de comercialización.[17] De la disparidad entre ambos extremos de la cadena da cuenta un dato: el coste de la mano de obra para fabricar una zapatilla Nike equivale a un 1% del precio final del producto.[18]

Los beneficios obtenidos por este proceso de "adelgazamiento" de la empresa pasan a incrementar la cuenta de beneficios, y una parte en ocasiones muy importante se destina a publicidad y relaciones públicas, como muestra el ejemplo anterior. De esta forma, en lugar de producir productos, se invierte en producir "marca". Como señala Verger, se puede decir que las multinacionales que triunfan son empresas que compran productos fabricados por empresas anónimas, y que venden luego a un precio exorbitantemente superior con el valor añadido de su marca.[19]

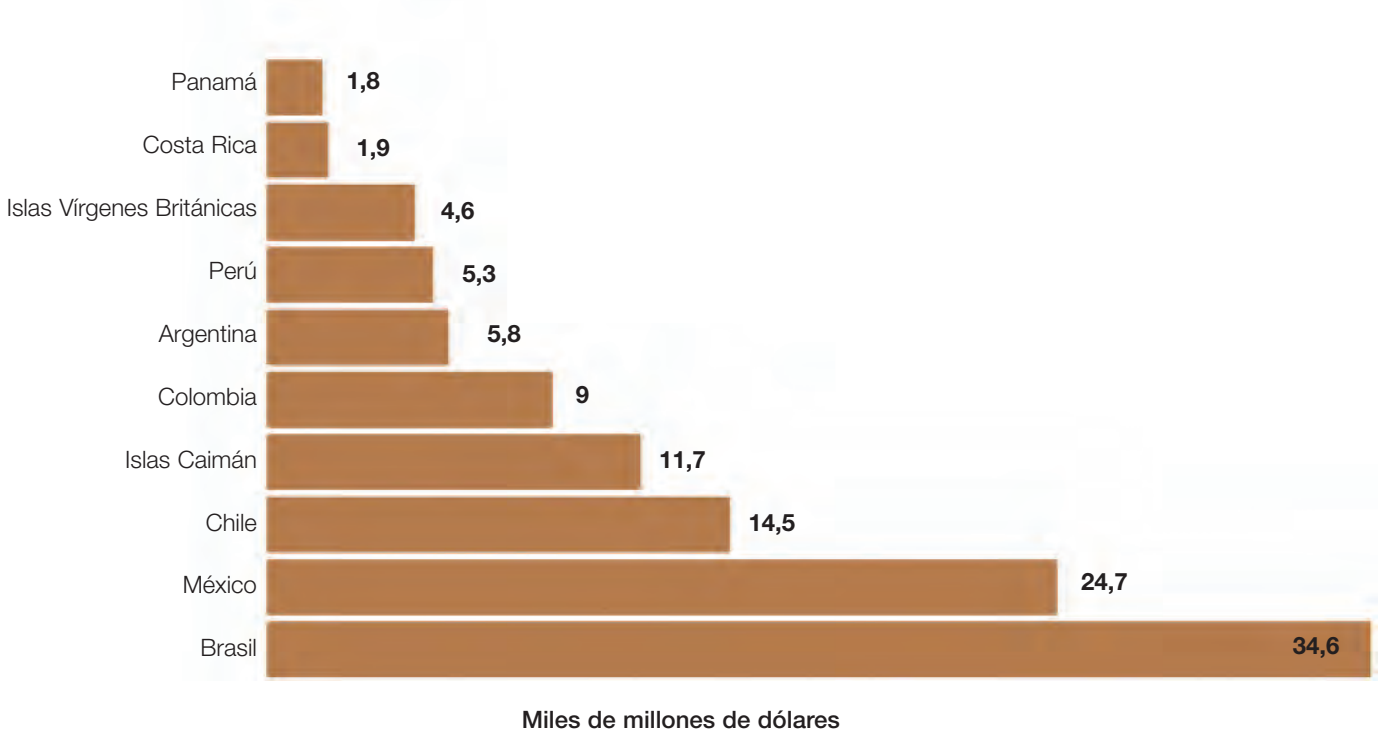
Flujos de entrada de IED (Inversión Extranjera Directa) 2007

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2008: Transnational Coporations and the Infrastructure Challenge (www.unctad.org/fdistadistics)



América Latina y el Caribe: los top 10 receptores en flujos de entrada de IED, 2007

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2008: Transnational Coporations and the Infrastructure Challenge (www.unctad.org/fdistadistics)



Estudio de caso

El gigante de la globalización: Wal-Mart

Wal-Mart es la empresa de comercio minorista más grande del mundo, la primera empresa privada de EE UU en número de empleados, la primera cadena de alimentación y la empresa mayor del ranking *Fortune Global 500* por volumen de ventas. Tiene 1,7 millones de trabajadores y acapara el 9% del comercio minorista de EE UU.

Creada en 1962 como empresa familiar en Arkansas, la empresa fue creciendo basándose en varios principios estratégicos: volumen masivo, precios imbatibles, ubicación en zonas rurales y pequeñas poblaciones (donde no había cadenas competidoras ni sindicatos). La eficacia de esta empresa para expandirse ha ido llevando, en cada zona, a la destrucción del tejido económico local y de cualquier tipo de competencia. Sus ventas en EE UU en 2008 superaron los 255.000 millones de dólares.[20] Los empleos en la misma constan de largas jornadas y están mal pagados, y ni una sola de sus 3.656 tiendas en territorio de EE UU tiene representación sindical.

Ahora está presente en Argentina, Brasil, Canadá, Chile, China, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, India, Japón, México, Nicaragua, Puerto Rico y el Reino Unido, y planea seguir extendiéndose.

Son especiales sus relaciones con China. Tras el acuerdo comercial firmado por el entonces presidente Bill Clinton con este país en el año 2000, Wal-Mart deslocalizó su producción hacia China, y obligó a hacerlo a sus proveedores. En 2003, Wal-Mart realizó exportaciones desde China a EE UU por valor de 15.000 millones de dólares. Esto significa un 10% de las exportaciones de China a EE UU, una la cifra que contribuye a incrementar el déficit comercial de EE UU con aquel país. En medios chinos se ha hablado de Wal-Mart como un socio comercial más importante que el Reino Unido.[21] Los trabajadores en China, miles en la región de Xenzen, son obligados a trabajar en condiciones prácticamente esclavistas.

Wal-Mart presiona a sus proveedores para ofrecer siempre precios más bajos, lo que los obliga también a bajar sus precios y márgenes de beneficios, algo que en ocasiones logran reestructurándose y deslocalizándose también hacia China.

Las mayores empresas del Fortune Global 500, 2008

Posición en el ranking	Empresa	Ingresos (millones de dólares)	Beneficios (millones de dólares)
1	Wal-Mart	378.399	12.731
2	Exxon Mobil	372.824	40.610
3	Royal Dutch Shell	355.782	31.331
4	BP	291.438	20.845
5	Toyota Motor	230.201	15.042
6	Chevron	210.783	18.688
7	ING Group	201.516	12.649
8	Total	187.280	18.042
9	General Motors	182.347	-38.732
10	ConocoPhilips	178.558	11.891

Estudio de caso
Tribunales Permanentes de los Pueblos: un precedente

La figura del Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP) tuvo su origen en los llamados Tribunales Russell sobre Vietnam (1966-1967) y sobre las dictaduras en América Latina (1974-1976). Su constitución formal se produjo en 1979. Lo integran una serie de miembros nombrados por el Consejo de la Fundación Lelio Basso por el Derecho y la Liberación de los Pueblos. El TPP se ha reunido más de treinta veces, y pretende visualizar y calificar en términos de Derecho situaciones donde se producen violaciones masivas de los derechos humanos, cuando éstas no encuentran respuesta en organismos oficiales. En su historia se ha reunido en más de treinta ocasiones, y ha analizado situaciones de genocidio, de destrucción del medio ambiente, invasiones internacionales, cuestiones relacionadas con el FMI o el Banco Mundial, etc.

Recientemente el TPP ha celebrado varias audiencias relacionadas con las actuaciones de las multinacionales en América Latina. Inicialmente se juzgó a estas empresas por sus actividades en Colombia, centrándose en el caso específico de tres petroleras, entre ellas Repsol. A esta empresa se la acusó de destrucción medioambiental, desplazamiento de poblaciones indígenas y persecución de organizaciones sociales. En el departamento de Arauca, donde Repsol está presente en todos los campos petroleros, ha sido acusada por Amnistía Internacional de financiar a unidades del ejército con numerosas denuncias por violaciones de los derechos humanos. En todas las áreas de este departamento que eran de interés para las petroleras, según se puso de manifiesto ante el tribunal, se produjo una fuerte represión de las organizaciones sociales y la sociedad civil.

"Con el recuerdo siempre presente de nuestros compañeros inmolados, nuestros corazones se cubran de dignidad y lucha, por resistir ante la mirada de desprecio e indiferencia de los gobiernos mezquinos y corruptos, que hacen del Estado, un Estado incapaz de cuidar, alimentar y educar a sus hijos e hijas que en su lecho se fecundan y nacen".
© Red Colombia

Las teorías sobre la internacionalización empresarial

El crecimiento excepcional de las empresas multinacionales y el hecho de que ésta es una forma organizativa peculiar que se ha convertido en uno de los motores de la globalización, han llevado a muchos autores a analizar qué son, por qué triunfan, y cuáles son las claves de su éxito. Se trata también de saber cuáles son los motivos que llevan a una empresa a invertir más allá de las fronteras de su país. Existen diversas explicaciones en función de los puntos de vista e ideologías que se adopten.

La teoría de Stephen H. Hymer fue una de las primeras que, en los años 60, trató de explicar los motivos de la existencia de este tipo de empresas. Hymer hablaba de una *"ventaja específica"* que la compañía obtendría al salir al extranjero, y que sería difícil de obtener para otras entidades rivales de su entorno.[22] El autor dice de la empresa multinacional que *"al tomar prestado capital allí donde es más barato e invertirlo en donde es más productivo, al difundir las tecnologías más avanzadas a través de su exportación de un país a todos en los que opera, actúa en realidad como sustituto de mercados imperfectos, realizando una asignación más eficiente de productos y factores".*[23]

Este supuesto fue posteriormente desarrollado por J.H. Dunning, que elaboró la denominada *"teoría ecléctica"*, considerada la más pragmática para la explicación de la internacionalización empresarial.[24] Para Dunning, su superioridad se da por la combinación de tres clases de ventajas: la de propiedad, la de internalización y la de localización.[25]

La primera de ellas, la de propiedad, se refiere a las empresas que buscan internacionalizarse y gozan de una posesión material o inmaterial que las hace más rentables que sus rivales en mercados extranjeros. Las ventajas de propiedad más decisivas para explicar la internacionalización son las posesiones inmateriales y, más concretamente, los conocimientos tecnológicos. Un ejemplo son las patentes de los productos farmacéuticos o de las semillas, que reportan enormes beneficios.

La ventaja de internalización se refiere a los beneficios comparativos obtenidos cuando se decide operar dentro de un mismo organigrama. Esta ventaja tiene su fundamento en los costes de transacción que existen en el mercado internacional y que se eluden si las operaciones son internas. Por ejemplo, se podrán evadir barreras proteccionistas que se levantan ante empresas foráneas o cargas impositivas sobre las importaciones.[26] Por otro lado, cuando una empresa invierte directamente en el exterior, es ella la que maneja sus propias ventajas de propiedad, en lugar de arriesgarse a cederlas a compañías ajenas a través de la cesión de patentes, franquicias o licencias.[27] Además se ahorrarán los costes derivados de la búsqueda de un socio fiable, del diseño del contrato adecuado y del establecimiento de mecanismos de control que garanticen que el socio cumple con lo acordado.

Por último, la ventaja de localización se refiere a las características que hacen a una economía atractiva para recibir capitales. Es aquello que una empresa no encuentra en su propio país, o que sí encuentra pero en condiciones menos ventajosas. Pueden ser cuestiones como los incentivos ofrecidos por los gobiernos locales, los bajos salarios de la mano de obra, la menor conflictividad laboral, una legislación favorable en cuestiones laborales o medioambientales, la existencia de mercados locales por explotar, la abundancia de materias primas o la posibilidad de disponer de ellas cerca de las plantas de producción.[28]

La teoría económica

Hay ciertas condiciones económicas necesarias para que una empresa pueda expandirse y realizar operaciones en el extranjero. Cuando así lo hace, se puede distinguir entre varios tipos de operaciones.

A) Expansión vertical. Se produce cuando una empresa sitúa activos y/o empleados en otro país, con el fin de distribuir bienes y servicios o de asegurarse materias primas y otros inputs. El país de destino debe ofrecer ventajas comparativas en términos de precios, salarios, disponibilidad de recursos naturales, etc. Y además de ello, la empresa debe valorar que no es aconsejable depender de otra empresa de ese país sino llevar a cabo las actividades por sí misma para verificar que las operaciones se realizan correctamente. Son ejemplos de esto las inversiones de empresas españolas de petróleo o gas, o las del sector pesquero.

B) Expansión horizontal. En este caso, la empresa instala en el extranjero una fábrica, o un centro de producción de servicios, con el objetivo de vender en aquel mercado, mientras mantiene la producción de los bienes o servicios en su país de origen. Esto tiene sentido cuando la exportación desde el país de origen no es rentable o afronta dificultades graves, ante barreras proteccionistas, cambios de moneda desfavorable o altos costes del transporte. Además es un factor clave tener activos intangibles como marcas, tecnologías, etc., que hacen aconsejable una gestión de primera mano y no la incertidumbre de la cesión a terceros. Entre las inversiones horizontales españolas destacan las de la banca y las telecomunicaciones.

Hay otras cuestiones importantes en relación con la expansión de las empresas en el extranjero. Uno de ellos es la dinámica y los ciclos de vida de los productos. Normalmente, cuando el mercado propio se ha saturado es cuando se buscan mercados en el exterior, y se prefieren aquellos más similares al interno. En el caso español esto explicaría que las primeras en dar esos pasos no fueran las más grandes de sus respectivos sectores sino algunas intermedias que, sin embargo, daban el mercado

por saturado para la expansión nacional (Freixenet en vinos espumosos, ALSA en transporte de viajeros, Cortefiel en textil y confección, Santander en banca, etc.).

En segundo lugar, la inversión en el extranjero es más frecuente en empresas que en su mercado interno compiten en condiciones cercanas al oligopolio, es decir en sectores muy concentrados, como el petróleo, automóviles, telecomunicaciones o banca. Esta teoría se ajustaría de forma bastante previsible a lo que ha sucedido en España, o en otros sectores como las "siete hermanas" de la industria petrolera. Esto se explica por un ciclo de acción-reacción que hace temer que aquella que decida invertir en el extranjero obtenga una ventaja competitiva permanente, por lo que las demás la siguen.

Formas de internacionalización: el modelo de Uppsala

También denominado enfoque escandinavo, el modelo de Uppsala plantea comprender la internacionalización de las empresas como un enfoque gradual y por etapas, en el que cada etapa permite a la empresa ganar experiencia internacional y esto posibilita un incremento de su compromiso con los mercados internacionales.[29] El modelo se basa en que: a) la internacionalización es un proceso en el que las empresas tratan de incrementar sus beneficios a largo plazo mientras mantienen el riesgo bajo; b) el conocimiento general se puede transferir de un país a otro, pero el conocimiento específico de mercado sólo se gana por la experiencia directa; c) de estas premisas resulta un compromiso incremental.

El modelo postula que las empresas comienzan a internacionalizarse por los países próximos o más parecidos al de origen (con menos "distancia psíquica"), para después ir extendiéndose a países donde esta distancia es mayor, y que lo hacen a través de una serie de etapas en las cuales van incrementando su grado de compromiso. Es decir, una empresa que no tenga experiencia en un mercado concreto preferirá entrar mediante exportaciones a través de un agente o distribuidor. Cuando aumente su experiencia, estará mejor preparada para incrementar su compromiso en dicho mercado y creará filiales comerciales, con un mayor control sobre sus operaciones. Si el proceso continúa, terminará estableciendo filiales de producción. Este modelo es adecuado sobre todo para las empresas que salen al exterior en busca de mercados.

Destrucción de la selva por parte de petroleras para la extracción de hidrocarburos.
© Oilwatch

Mella
TURISMO
DEPREDADOR
GREENPEACE

La RSC: ¿un lavado de cara para las empresas?

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) parece haberse consolidado desde los años 90 como un aspecto clave dentro de la gestión de las empresas. Prácticamente todas las grandes compañías tienen departamentos de RSC, y han surgido foros, asociaciones, asesorías, etc., especializadas en el desarrollo teórico de este concepto y en el análisis de su aplicación.

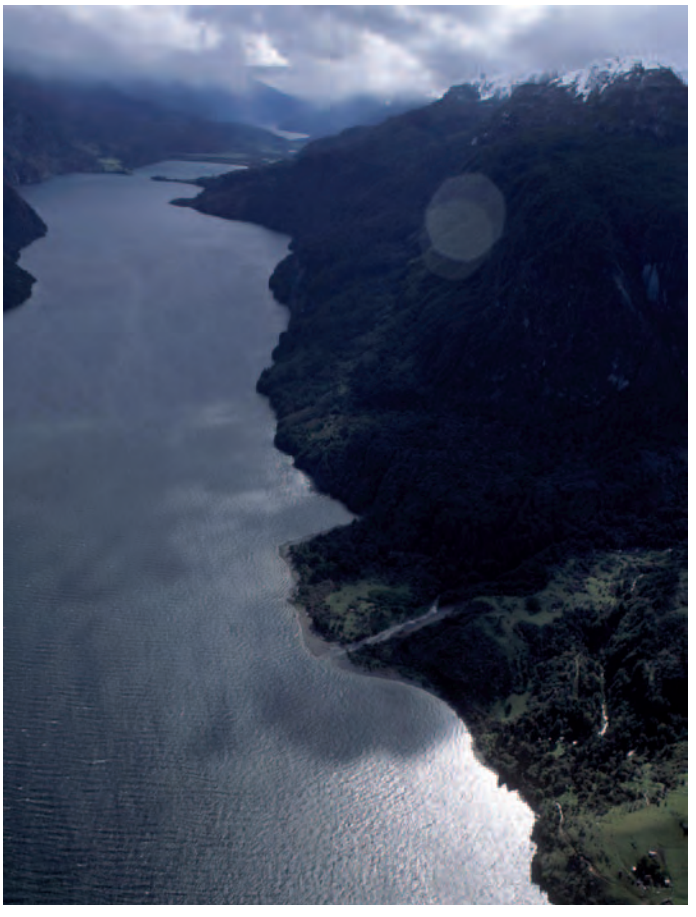
Aunque no hay una única definición, en su conjunto el concepto de RSC abordaría todos aquellos aspectos del comportamiento de las empresas que tienen un impacto humano: medio ambiente, condiciones laborales, derechos humanos, impacto en las comunidades, etc.

Hay varios factores que inciden en el desarrollo de este concepto y en su progresiva (aunque como veremos, limitada y cuestionada) adopción por parte de las empresas. Por un lado, crecen los movimientos de la sociedad civil y hay una democratización de los flujos de información especialmente con herramientas como Internet, que permite generar y compartir una mayor conciencia social en relación con el medio ambiente, los derechos humanos, la justicia, etc. Actualmente es más difícil para las empresas operar desde el secreto, y esto les empuja a rendir cuentas de sus impactos y a ser más transparentes. Las nuevas tecnologías permiten conectarse a distancia, y poner en contacto a grupos y organizaciones lejanos que pueden así compartir información.

A partir de ella se puede incidir en sus mercados de origen mediante campañas de name & shame, que denuncian ante sus consumidores el comportamiento que tienen en otras zonas del mundo. Varias de estas campañas han tenido gran importancia en el desarrollo y aceptación de la RSC, al demostrar que mediante la denuncia se puede llegar a afectar a la cuenta de resultados (un ejemplo serían las relacionadas con las marcas de ropa deportiva y su uso de mano de obra infantil). Las empresas se enfrentan ahora al riesgo de campañas de denuncia y a posibles rechazos de la opinión pública. Estas expectativas sociales pueden llegar a tener mucha fuerza y un fuerte componente sancionador que puede ser grave para las empresas, en ocasiones más que el incumplimiento de normas o regulaciones.

Por último, el desarrollo de mercados globales ha obligado a las empresas a operar en un entorno cada vez más competitivo, pero también les ha permitido concentrarse y ser más grandes. Este mayor poder conlleva también mayores responsabilidades. La conciencia ciudadana de que tienen un poder creciente ha llevado a exigencias más estrictas.

Lamentablemente, el desarrollo teórico de la RSC no siempre ha ido de la mano de avances reales, y son muchas las críticas que se hacen a este concepto y a su aplicación por parte de las empresas. La principal es que no hay un interés real por las cuestiones sociales y medioambientales, sino que se han visto obligadas a adoptar un cierto discurso al respecto por la presión social, más como una vía de adaptación y supervivencia que por convencimiento. En el fondo subyace un problema estructural: la RSC, tal y como se ha definido y aplicado hasta ahora, tiene una lógica de voluntariedad y de ausencia de mecanismos de control.



Izquierda. Acción de Greenpeace en el Hotel Sol Meliá en México, para protestar contra la construcción de un hotel en el santuario marino de X'cacel.
© Greenpeace / Gustavo Ampugnani

Derecha. Vista aérea de Lago Verde en la Patagonia chilena.
© Greenpeace / Daniel Beltrá

El concepto y su desarrollo

No existe una única definición consensuada de RSC, de forma que este informe tratará de acercarse al concepto mediante las definiciones de varios organismos relevantes. En resumen, se podría decir que la RSC es el conjunto de obligaciones y compromisos, legales y éticos, nacionales e internacionales, con los grupos de interés, que se derivan de los impactos que la actividad y operaciones de las organizaciones producen en el ámbito social, laboral, medioambiental y de los derechos humanos.[30]

Definiciones de Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

Unión Europea
"La integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores".

Banco Mundial
"La responsabilidad social empresarial es el compromiso de la empresa de contribuir al desarrollo económico sostenible -trabajando con empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad en su conjunto- para mejorar la calidad de vida, de forma que ambas sean buenas para el negocio y para el desarrollo".

Business for Social Responsibility (BSR)
"La responsabilidad social empresarial es la administración de un negocio de forma que se cumplan o sobrepasen las expectativas éticas, legales, comerciales y públicas que tiene la sociedad frente a una empresa".

World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)
"La responsabilidad social empresarial es el compromiso que asume una empresa para contribuir al desarrollo económico sostenible por medio de la colaboración con sus empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad, con el objeto de mejorar la calidad de vida".

La Organización de Naciones Unidas (ONU)
Ya desde los años 70, en la agenda de la ONU se incorporaron temas que tenían que ver con el desarrollo económico y el medio ambiente (por ejemplo, fueron incluidos en la Cumbre de Desarrollo Humano de Estocolmo, de 1972). En 1999, el entonces secretario general de la ONU, Kofi Annan, intervino ante el Foro Económico Mundial en Davos (Suiza), y planteó un Pacto Mundial (*Global Compact*) para la responsabilidad social de las empresas.

El Pacto es un instrumento al que pueden adscribirse libre y voluntariamente las empresas, las organizaciones laborales y la sociedad civil, y se define como *"una iniciativa de compromiso ético, destinada a que las entidades de todos los países acojan como parte integral de su estrategia y de sus operaciones diez principios de conducta y acción en materia de derechos humanos, trabajo, medio ambiente y lucha contra la corrupción"*. El Pacto desarrolla dos conceptos: a) desarrollo sostenible, como aquel que satisface las necesidades del presente, sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras; y b) empresa sostenible, aquella que lleva a cabo su actividad y obtiene resultados positivos sin comprometer la capacidad de generaciones futuras desde un punto de vista económico, social y medioambiental. El Pacto Mundial está presente en España desde el año 2002, a través de la Red Española del Pacto Mundial, que comenzó con 135 entidades miembros y ahora tiene más de 700. En 2004 se constituyó la Asociación Española del Pacto Mundial.

Las empresas y entidades que se adhieren al Pacto Mundial se comprometen a realizar un informe anual sobre los avances logrados, y a intercambiar resultados y experiencias con otras empresas y organismos que formen parte del mismo. La idea subyacente es que, si las compañías incumplen sus compromisos, perderán credibilidad ante la sociedad.

Los diez principios del Pacto Mundial

Derechos Humanos
Las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales, reconocidos internacionalmente, dentro de su ámbito de influencia.

Las empresas deben asegurarse de que sus empresas no son cómplices en la vulneración de los derechos humanos.

Trabajo
Las empresas deben apoyar la libertad de afiliación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.

Las empresas deben apoyar la eliminación de todo tipo de trabajo forzoso o realizado bajo coacción.

Las empresas deben apoyar la erradicación del trabajo infantil.

Las empresas deben apoyar la abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y la ocupación.

Medio Ambiente
Las empresas deben mantener un enfoque preventivo que favorezca el medio ambiente.

Las empresas deben fomentar las iniciativas que promuevan una mayor responsabilidad ambiental.

Las empresas deben favorecer el desarrollo y difusión de tecnologías respetuosas con el medio ambiente.

Corrupción
Las empresas deben trabajar contra la corrupción en todas sus formas, incluidas extorsión y soborno.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)
En el campo de la RSC, un documento que también es considerado pionero es la publicación de la OCDE, de 1976 (revisada en el año 2000), *Líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales*. En él se establecen recomendaciones a los gobiernos y las empresas multinacionales, con el fin de armonizar los intereses de las políticas públicas de los primeros con los de las segundas, y así lograr dos objetivos: por un lado mejorar el entorno para la inversión extranjera, y por otro potenciar la contribución de las multinacionales al desarrollo sostenible. Las directrices enuncian unos principios encaminados a lograr una conducta empresarial responsable, a la vez que se mejora su contribución al desarrollo sostenible y se crea un clima de confianza favorable a la inversión extranjera.

Aunque, una vez más, se trata de recomendaciones de adopción voluntaria, hay un punto interesante en relación con estas directrices: la posibilidad de presentar denuncias directas contra las empresas multinacionales ante los Puntos Nacionales de Contacto (PNC), establecidos a partir de la revisión del año 2000. Cada país firmante debe tomar las medidas adecuadas para su establecimiento y funcionamiento, y los Puntos se encargan de difundir las directrices, contribuir a la resolución de problemas y recepción de denuncias, entre otras funciones. Por ejemplo, Unión Fenosa ha sido denunciada en España por sus actividades en varios países de América Latina como Colombia y Nicaragua, entre otros.

Perforación petrolera en el Parque Nacional Yasuní, Ecuador.
© Dean Jeffreys / Greenpeace

El Banco Mundial
A través de la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés), ha promovido la Iniciativa Ecuatorial o Equator Principles. Llevada a cabo junto con diversas instituciones financieras internacionales privadas, plantea incluir el concepto de sostenibilidad en el análisis de créditos para proyectos de inversión. Más de veinte bancos han firmado esta iniciativa, algunos con fuerte presencia en América Latina (como el BBVA).

Se trata de un proyecto que podría ser relevante para el sector financiero, promovido desde la banca multilateral de desarrollo, ya que puede actuar como catalizador de buenas prácticas corporativas. Los bancos o entidades que se suman se comprometen a financiar sólo proyectos que promuevan un desarrollo sostenible y responsable, de acuerdo a las buenas prácticas de gestión ambiental definidas por el Banco Mundial, y para aquellos proyectos con importe superior a 50 millones de dólares.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
Esta entidad ha puesto en marcha las Conferencias Interamericanas de RSC, así como la Iniciativa Interamericana de Capital Social, Ética y Desarrollo. La iniciativa trata de catalizar e impulsar temáticas de ética, desarrollo y capital social, por parte de gobiernos, partidos políticos, empresas, sindicatos, universidades, ONG, etc.

Manifestación en Nicaragua contra Unión Fenosa.
© Red Nacional de Defensa de los Consumidores (RNDC) de Nicaragua

La Unión Europea

La Unión Europea (UE) ha sido probablemente el actor internacional más destacado a la hora de definir un marco de referencia para la RSC. Desde las Cumbres de Lisboa y Niza (del año 2000), ha elaborado varios documentos normativos, como el *Libro Verde* de RSC de julio de 2001, y la Comunicación del año 2002 sobre *"La responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible"*.

La responsabilidad social de las empresas ya fue un tema importante de la agenda europea durante los años 90. El *Libro Verde* se considera un importante avance, y un paso previo para elaborar un verdadero marco normativo sobre el tema en la UE. El libro no plantea críticas directas al modelo de racionalidad empresarial dirigido a la obtención de máximos beneficios en plazos lo más cortos posible. Sin embargo, al describir lo que deberían ser las responsabilidades de las empresas, señala que deben considerar las demandas y presiones de los consumidores, trabajadores, inversores y de la opinión pública, y que las responsabilidades empresariales deben ir más allá de las exigencias contempladas en las leyes y regulaciones. El libro propugna que la existencia de procesos de rendición de cuentas debería ir acompañada de sistemas de control y verificación independiente. Sin embargo, existen graves divergencias entre los Estados miembros sobre si estas iniciativas son o no obligatorias, y no se ha llegado a un acuerdo al respecto, algo que se refleja en el texto.

La Comunicación de la Comisión, por su parte, hizo concesiones a los críticos del concepto pero, aunque incluye la propuesta del Parlamento Europeo de que la responsabilidad social debe ser un eje rector de la gestión empresarial, acepta la idea de voluntariedad. Esto ha sido muy criticado como una renuncia expresa de los organismos públicos a influir en los comportamientos irresponsables de las empresas.[31]

Un último avance destacable es la Resolución del Parlamento Europeo, de marzo de 2007, sobre RSC, donde hacía un llamamiento a la Comisión para incorporar obligaciones legales a determinados aspectos de la rendición de cuentas de las empresas, concretamente: establecer mecanismos para que las víctimas y comunidades afectadas puedan acceder a la justicia en Europa; establecer la obligación, para los directivos de estas empresas, de minimizar los impactos negativos o asumir la responsabilidad sobre ellos; y ampliar las obligaciones de las empresas en cuanto a información, para que tengan que informar también sobre aspectos sociales y medioambientales.

España

En España, en 2002 se presentó en el Congreso de los Diputados una Proposición de Ley sobre RSC. En este texto se establecía un marco de referencia sobre algunos aspectos determinantes de la RSC, por ejemplo el balance social o las certificaciones de empresa socialmente responsable. Además se trataba de ligarla con las legislaciones ya existentes referidas a Códigos Éticos. Se planteaba, por último, que las empresas la integrasen de forma voluntaria.

En 2006, la Subcomisión Parlamentaria de RSC en el Congreso de los Diputados aprobó y publicó su informe de conclusiones y recomendaciones, lo que significó llevar al Parlamento el debate sobre la RSC, los derechos humanos y la empresa, y el papel de las políticas públicas en la promoción de la RSC.

La Subcomisión Parlamentaria sobre RSC publicó en 2006, como resultado final de sus trabajos, un *Libro Blanco* sobre RSC en España, con numerosas propuestas dirigidas a orientar las políticas públicas. Entre 2005 y 2007 también estuvo operativo el Foro de Expertos sobre RSC, constituido por iniciativa del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y en el que participaron representantes de las empresas, la Universidad y la sociedad civil.

En el año 2009 se presentó otra proposición no de ley para mejorar la RSC en la Administración y las empresas públicas. En el texto se considera que es momento de extender a la Administración pública, a sus empresas y a las entidades que gestionan servicios públicos fundamentales, la cultura de la responsabilidad social.

Pescadores de marisco frente a la papelera ENCE en Pontevedra, Galicia.
© Greenpeace / Bob Edwards

Un breve repaso histórico al concepto de RSC

Ya durante la Revolución Industrial se produjeron debates sobre qué responsabilidades puede la sociedad exigir a las empresas. En los años veinte del siglo pasado también se dieron diversas iniciativas encaminadas a abordar las preocupaciones sobre la relación entre empresa y sociedad. Después de la II Guerra Mundial el debate comienza a producirse en términos más similares a los actuales.

En 1944, todavía reciente la Gran Depresión y los estragos causados por la guerra, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) publicó la llamada Declaración de Filadelfia, en la que se afirma que la responsabilidad de la generación de empleo y la mejora de las condiciones de trabajo no es sólo una obligación de los gobiernos y las instituciones públicas, sino que debe ser una prioridad para el sector privado. La Declaración establece fuertes vínculos entre progreso social y actividad económica, y ha sido fuente de inspiración de legislaciones y regulaciones hasta los años 70. Este texto es muy importante no sólo por establecer obligaciones morales, sino porque anticipa los términos en que tendría lugar el debate sobre las relaciones entre empresa y sociedad, muchas décadas más tarde.

En los años 60 se produce una verdadera intensificación de los debates, en ámbitos académicos, políticos y culturales. En 1971, el Comité para el Desarrollo Económico presentó su declaración sobre responsabilidades sociales de las empresas, que establece que un objetivo fundamental del sector económico privado debe ser servir a las necesidades de la sociedad, y reconoce que el futuro de las grandes empresas depende de la respuesta que sean capaces de ofrecer a las expectativas y demandas del público.

En los años 70, incluso en EE UU, donde los intentos de poner freno a la libertad empresarial han sido limitados y en ocasiones nulos, se pusieron en marcha regulaciones y normas para adaptar la actividad económica a los cambios sociales. El debate teórico oscilaba entre tres posiciones. Los economistas liberales más radicales (Hayek, Friedman y los economistas de la escuela de Chicago, entre otros) se oponían de forma frontal a la idea de ampliar las responsabilidades sociales de las empresas.[32] La segunda aceptaba la necesidad de nuevos compromisos sociales en términos generales, pero en un marco de autorregulación y libertad de la empresa para determinar su alcance. En la tercera estaban los partidarios de que los gobiernos desarrollen políticas públicas dirigidas a reducir desequilibrios económicos y sociales. Hasta el triunfo de las revoluciones conservadoras de Ronald Reagan en EE UU y Margaret Tatcher en el Reino Unido, el discurso más conservador era marginal en los círculos intelectuales e influyentes, mientras que el enfoque keynesiano que presentaba al Estado como garante del bienestar tenía una aceptación generalizada.

Con la "revolución conservadora" se liberó a las fuerzas del mercado del intervencionismo del Estado, se eliminaron regulaciones sociales aprobadas en la década anterior y se eliminaron controles a la actividad empresarial, a la vez que se dio una influencia cada vez mayor del liberalismo más radical. Sin embargo, ya desde esa época y especialmente en los años 90, van surgiendo aportaciones a la teoría de la RSC como el enfoque de los *stakeholders*, que afirma que la empresa tiene obligaciones y responsabilidades hacia diferentes grupos sociales.

Actualmente, nuevos grupos de cuestiones se han incorporado plenamente al debate sobre la RSC. Primero, la actuación de las grandes empresas en países del Sur, tanto en lo referente a derechos humanos como relaciones laborales o comportamiento medioambiental. Además, la preocupación por las consecuencias de los procesos de precarización laboral, en países desarrollados y en desarrollo, y sus resultados de exclusión social. Pero la mayor innovación son los conceptos de desarrollo sostenible, concepto cuya popularidad e influencia intelectual se han extendido en los últimos años, y que cuestiona los principales supuestos sobre desarrollo económico y creación de riqueza. No sólo, pero especialmente desde la Cumbre de Río de Janeiro sobre medio ambiente de 1992, esta idea se universalizó y alcanzó un sentido pleno para todos los países.[33]

Comunidad indígena del Amazonas.
© Eduardo Quintana

Un aspecto controvertido: la medición de la RSC

Para medir hasta qué punto las empresas cumplen con sus compromisos de RSC, y utilizando el lenguaje de las auditorías de calidad, se han aplicado métodos de normalización y certificación. La normalización sería la elaboración y difusión de normas y principios para aplicar la RSC. La certificación sería el proceso por el que una agencia independiente garantiza que efectivamente la empresa ha cumplido con los estándares.

Hasta ahora se ha desarrollado más la normalización, y han prosperado más de 200 normas o principios de RSC, aunque no todas con el mismo grado de aceptación, notoriedad o exigencia. También existen agencias independientes que contrastan la información que proporciona la empresa, recurriendo para ello a agentes externos como ONG, tanto de medio ambiente como de derechos humanos, sindicatos, asociaciones de consumidores, etc. La información resultante se ofrece en bases de datos o en forma de índices éticos.

Principales normas de Responsabilidad Social Corporativa

Generales

Accountability 1000

Caux Roundtable Principles

CERES Principles

Ethical Trading Initiative Base Code

Fortune's Corporate Reputation Index

Global Reporting Initiative

Global Sullivan Principles

United Nations Global Compact

Sectoriales

Amnesty International Human Rights Principles for Companies (derechos humanos)

Clean Clothes Campaign Code (relaciones laborales en el sector textil)

FLA Charter Management (relaciones laborales)

IFCTU Basic Code of Labour Practice (relaciones laborales)

ISO 14000 (medio ambiente)

Investors in People (relaciones laborales)

Fuente: De la Cuesta & Valor (2003)

Críticas al concepto y eficacia de la RSC

Una crítica fundamental que se hace de la RSC es la ausencia de un concepto consensuado, lo que permite que se interprete de formas muy diferentes según quiénes sean los actores implicados, en función de sus intereses y orientaciones ideológicas. Sin embargo, en la mayoría de las definiciones se asumen dos cuestiones controvertidas. La primera es la voluntariedad, es decir, la ausencia de controles sobre el contenido, mecanismos y procedimientos de evaluación (un punto de vista que, desde luego, está ampliamente extendido en las empresas). La RSC sería un conjunto de compromisos que la empresa asume voluntariamente y sin que ningún actor externo pueda imponer o medir. En segundo lugar, se plantea como un "plus" normativo: la empresa cumple la legislación nacional e internacional, y la RSC es un valor añadido que asume voluntariamente demostrando así su buena voluntad.

Para los críticos, esto falsea el concepto y permite a las empresas usar la RSC para "lavar" su imagen y mejorar su imagen corporativa, por lo que la convierte en un instrumento de marketing, muy rentable económica y socialmente, que permite dejar de lado la exigencia de códigos vinculantes y obligatorios. Ya en los años 70, en la Asamblea General de la ONU se intentó aprobar un código externo de carácter vinculante para las empresas multinacionales. La reacción de éstas, sin embargo, fue inmediata, y en EE UU se aprobaron más de 300 códigos empresariales voluntarios, que pretendían, y en gran parte lograron, neutralizar ese debate.

La lógica de la voluntariedad significa que son las propias empresas las que determinan el alcance de su compromiso, la adopción de ciertos criterios y no otros, o la posibilidad de fijar objetivos cuantificables o no. La práctica más común es no identificar objetivos medibles en términos sociales o medioambientales, mientras que esto sí se hace en la cuenta de resultados tradicional. De esta forma es muy difícil valorar el impacto y los logros de la RSC, y si está contribuyendo de alguna forma real al progreso social.

Son preocupantes las conclusiones del último informe elaborado por el Observatorio español de RSC,[34] ya que señalan que siguen dándose importantes diferencias entre la información que se da a los accionistas e inversores y la que se proporciona a otros grupos de interés. Falta, señalan, información importante sobre aspectos sociales y medioambientales. Por ejemplo, y aunque las empresas muestran su preocupación por contribuir al desarrollo de los países donde operan, no dan información sobre algunos indicadores económicos que permitirían analizar su compromiso real: **sólo una empresa del IBEX 35 informa sobre el pago de impuestos en esos países y sobre las subvenciones públicas recibidas, y sólo dos informan de manera clara sobre los gastos salariales por país. Casi el 70% tienen sociedades participadas con presencia en**

paraísos fiscales, pero no aportan información real sobre sus operaciones y actividades en ellos (Abertis, Acciona, Acerinox, ACS, Agbar, Banesto, BBVA, Banco Popular, Banco Sabadell, Banco Santander, Cintra, Endesa, FCC, Ferrovial, Gamesa, Gas Natural, Iberdrola, Inditex, Indra, MAPFRE, NH Hoteles, Repsol, Telefónica y Unión Fenosa).

En España ya han surgido diversas campañas encaminadas a denunciar la hipocresía de varias empresas, muchas de ellas mencionadas en este informe, que hablan de RSC y "venden" una imagen de empresa responsable, mientras al mismo tiempo llevan a cabo prácticas destructivas.[35]

Diversas prácticas de las multinacionales permiten poner en cuestión su verdadero grado de compromiso con la RSC. Por un lado, han sido agentes muy activos a la hora de evitar que se aprueben normas que las vinculen jurídicamente, algo que no encaja con sus proclamas de responsabilidad y ética. Concretamente en el seno de la OIT, su labor de presión fue determinante para que no se aprobaran normas con exigibilidad jurídica. También se han opuesto a aprobar códigos externos vinculantes en la ONU. Por otro lado, ninguna ha incluido en sus estatutos menciones expresas a evitar participar en proyectos con impactos medioambientales o sobre los derechos humanos, o condiciones sobre deslocalizaciones, por ejemplo. Por último, adherirse de forma teórica a los estándares más estrictos de RSC no impide, como va a analizar este informe, que lleven a cabo actividades de dudosa ética.

Últimos avances: ¿hacia una obligación legal?

Varios países europeos han tomado medidas para obligar a sus empresas a publicar información relativa a cuestiones sociales y medioambientales, entre ellos Dinamarca, Holanda, Noruega y Francia. La Resolución del Parlamento Europeo del año 2007 también reconoce que es necesario mejorar las regulaciones para que las empresas asuman sus responsabilidades. Todo ello muestra que los términos del debate están cambiando, y de aceptar de forma generalizada que ésta es una cuestión voluntaria, se está pasando a un cuestionamiento de esa voluntariedad y a plantear ciertas obligaciones en esta materia. Un paso importante fue el informe de John Ruggie, representante especial del Secretario General de la ONU para multinacionales y derechos humanos, que en su informe reconoció la necesidad de mejores regulaciones para el comportamiento de las empresas.[36] Ruggie señalaba que hay una brecha de gobierno creada por la globalización y que ha llegado el momento de solucionarla, incorporando por ley mecanismos preventivos para evitar los abusos y facilitar el acceso de las víctimas a la justicia.

Descripción de algunas normas de RSC

Global Reporting Initiative www.globalreporting.org

El objetivo es conseguir el mismo grado de transparencia en materia ambiental que respecto al estado financiero de la empresa

Es un marco basado en principios, características e indicadores para usar en el informe

ONU Global Compact www.unglobalcompact.org

Respeto y apoyo de los derechos humanos, especialmente en cuanto a los empleados y el medio ambiente

CERES (Coalición para unas Economías Responsables con el Medio Ambiente) www.ceres.org

Protección de la biosfera

Uso sostenible de los recursos naturales

Reducción de residuos

Conservación de energía

Productos y servicios seguros

Recuperación del medio ambiente

FLA (Fair Labour Association) Charter Agreement www.fairlabour.org

Evitar el trabajo infantil y forzado

Evitar acosos, discriminación y maltrato

Condiciones de trabajo seguras

Libertad de asociación y sindicación

Salario mínimo, límite a la jornada máxima

ISO 14000 (medio ambiente) www.iso.ch

Más de 350 estándares que miden la calidad del agua, el aire, el suelo...

Fuente: De la Cuesta & Valor (2003).

Carteles contra Unión Fenosa en un colegio de Nicaragua.
© Orencio Vazquez

Las multinacionales y sus impactos en los países del sur y en la economía global

Las multinacionales causan impactos en la economía, la política, la sociedad y el medio ambiente de todo el planeta. La integración de los procesos de financiación, investigación y distribución, así como de los mercados, y las facilidades para la libre circulación de capitales y mercancías, han alentado intensos procesos de reestructuración, por los que las empresas distribuyen su producción de manera horizontal por todo el mundo.

Como se ha mencionado, desarrollan su pleno poder en un escenario caracterizado por varias tendencias: la mercantilización a escala global de nuevos sectores y actividades, que abre nuevos campos de negocio (desde el agua a las patentes de seres vivos); los acuerdos bilaterales y regionales de comercio que fortalecen la posición de inversores extranjeros sobre gobiernos nacionales; políticas neoliberales que enaltecen el equilibrio macroeconómico en detrimento de numerosas conquistas sociales que van desapareciendo; economías nacionales a las que se impide llevar a cabo políticas de industrialización propias o intervenir en la economía (con lo que muchos países deben competir entre sí para atraer inversión extranjera); deslocalización y subcontratación de la producción, con casos extremos como marcas globales sin ninguna fábrica propia. En los últimos años, a esto se ha sumado un claro predominio del capital financiero sobre el productivo. Todo ello genera diversos impactos, algunos de los cuales se detallan a continuación.

Izquierda. En la comunidad indígena Waunán Macedonia del medio San Juan se reunieron los líderes de sus comunidades para la defensa y permanencia en sus territorios.
Arriba. Manifestación en la plaza de Bolívar.
FOTOS © Red Colombia

Relaciones con los Estados

Un aspecto muy importante es su relación con los gobiernos y agentes sociales, tanto de sus países de origen como de aquellos otros en donde operan. Este aspecto puede ser muy complejo e involucra un conjunto importante de interacciones. Las multinacionales suelen tener un poder importante, que les permite negociar en condiciones de fuerza ante gobiernos, sindicatos, sectores de la sociedad civil local, comunidades indígenas, etc. Esto suele generar mucha desconfianza, pues en ocasiones usan su poder para exigir rebajas de impuestos, condiciones laborales abusivas, salarios bajos o débiles regulaciones medioambientales. La tensión puede ser aún mayor si se trata de multinacionales de países del Norte que están operando en el Sur, ya que a la asimetría de poder entre la multinacional y los agentes locales se suma la asimetría entre países.

Es precisamente en los países en desarrollo donde suele ser más fuerte el debate sobre el papel de las multinacionales y donde sus actuaciones generan más polémica. Por un lado, en muchos casos estos países tienen recursos naturales y mano de obra barata, que las multinacionales tratan de aprovechar (ya que es lo contrario de lo que pasa en sus países de origen). Esto da lugar a conflictos sobre cómo gestionar y repartir los beneficios, entre quienes aportan recursos y mano de obra, por un lado, y los que aportan tecnología y capital, por el otro. El problema es más grave aún cuando se está operando en un país con un régimen político autoritario, una situación en que las multinacionales pueden obtener mayores beneficios (ya que la oposición política y social está "controlada") pero que, precisamente por ello, lleva a la sociedad a acusarlas de complicidad con el sistema. Por último, en muchos casos se las acusa de imponer unas condiciones que se traducen en una mengua de la soberanía nacional, o de ser agentes del neocolonialismo.

Pero su relación con el Estado es aún más compleja. Al desplazarse a países del Sur, suelen encontrarse Estados que han surgido de la descolonización o de la caída del comunismo y que no tienen el poder suficiente para controlarlas.[37] En el otro extremo de la relación están los países del Norte, que contarían con más poder para controlar a estas empresas pero, por el contrario, suelen brindar un fuerte apoyo a sus propias empresas en sus acciones en el exterior. Esto da lugar a incongruencias dentro del sistema: *"A pesar de que entre en contradicción con las reglas del libre comercio y la liberalización, defendidas actualmente por la mayoría de los empresarios, las grandes*

empresas han conseguido concentrar poder y dinero gracias al proteccionismo inicial de sus estados-nación de procedencia".[38]

Las transnacionales también necesitan a los Estados en la medida en que necesitan orientar las políticas hacia sus intereses. Para ello ponen en marcha diversas estrategias y hacen valer su gran peso en sectores económicos estratégicos, su acceso a recursos financieros muy relevantes (en ocasiones superiores a aquellos de los que disponen los gobiernos) y a su capacidad de presión directa.[39] Las capacidades de lobby o incidencia política se utilizan para lograr legislaciones, acuerdos internacionales y en general normas que favorezcan sus intereses.

La corrupción asociada a la extensión de las multinacionales es una de las plagas que afectan a la economía mundial, y afecta sobre todo a las poblaciones más débiles y vulnerables, porque los recursos que deberían invertirse en servicios y en bienestar son dilapidados en comisiones para obtener tratos favorables y condiciones ventajosas, y para beneficiar a las elites corruptas de estos países y no a su población. El coste de esas comisiones, por otro lado, luego es cargado por la multinacional en los servicios que presta.

Impacto en el empleo

Uno de los principales beneficios teóricos que provoca a corto plazo la llegada de multinacionales a los países del Sur es la creación de empleo. Éste es el efecto más inmediato y tangible que se le supone a una nueva empresa.[40] Y los gobiernos suelen señalar la creación de puestos de trabajo como una de las principales razones para permitir e incluso alentar la llegada de las grandes empresas extranjeras.

Sin embargo, las empresas multinacionales no siempre crean empleo. El tipo de inversión que realizan de forma más frecuente es la compra de activos de entidades ya existentes. Con estas operaciones, las compañías se expanden y crecen económicamente, pero no necesariamente en tamaño real. Por el contrario, al reestructurarse, es habitual que pierdan trabajadores directos ya que acometen procesos de reducción de costes, y también son frecuentes las subcontrataciones de determinadas actividades a otras empresas.[41]

Al igual que ocurre con la formación de tejido productivo, sólo se crea empleo cuando se hace una inversión *greenfield*. Es decir, cuando la empresa matriz crea nuevas oficinas o fábricas en el exterior. Sin embargo, la mayoría de la IED se da en forma de fusiones y en estos casos no existe una generación importante de puestos de trabajo.[42] Una cuestión adicional es que las decisiones de una empresa en cuanto a producción y empleo no dependen en general de las necesidades del país de acogida, sino de otros objetivos definidos desde la casa matriz.

Una de las críticas más frecuentes hacia las multinacionales es la pérdida de empleos que se genera cuando llegan a una comunidad. Como señala Arrizabalo, esta situación responde a la intención de reducir los costes incidiendo en la parte más débil de la cadena productiva, el trabajador, para poder dedicar dinero a otros eslabones de la cadena. De esta forma, *"buscan la reducción del costo del trabajo para la recuperación de*

© Oilwatch

espacios de valorización del capital", y lo logran a través del desempleo o el empleo precario, que recorta los derechos de los trabajadores.[43] Por otro lado, muchas de estas empresas invierten en tecnologías que reducen la necesidad de mano de obra, por lo que después de su llegada ésta es incluso menos necesaria.

En países de América Latina o Asia, el crecimiento de puestos de trabajo en las nuevas industrias, cuando se produce, no puede compensar el ritmo de la pérdida de puestos de trabajo en las industrias locales tradicionales. Y los empleos creados por estas nuevas empresas suelen ser de bajos salarios, para trabajos monótonos y en ocasiones de gran exigencia física, con escasa o nula capacitación, mientras en muchos casos los técnicos y el personal directivo proceden del país de origen de la empresa.

Por último, la llegada de multinacionales a menudo va acompañada por una subestimación de la industria local, basada en la creencia de que las prácticas extranjeras son más "modernas", eficaces y productivas que las locales. Éste es un proceso muchas veces sutil, pero la mera presencia de las empresas extranjeras subraya las deficiencias de la economía local, cuyos métodos se definen como menos eficientes.

El control de la tecnología

Las tecnologías son un factor clave que permite optimizar la producción, producir a ritmos más acelerados y reducir costes laborales indirectos. Pero además, hacen posible segmentar la producción, es decir, producir diferentes componentes en distintos lugares (cada uno de ellos, en el lugar donde resulte más "competitivo" hacerlo, por ejemplo por la cercanía de las materias primas y el coste de la mano de obra), y con ello incrementar los beneficios.

Un aspecto muy concreto y grave es el monopolio de las patentes, que en un 95%[44] pertenecen a empresas multinacionales del Norte. Más de 80% de las innovaciones tecnológicas se generan en EE UU, la UE y Japón.[45] Pero la patente, tal y como se concibe actualmente, no incluye sólo estas innovaciones sino que es una figura relativamente nueva amparada por la OMC y que implica que se puede patentar incluso seres vivos, conocimientos ancestrales o patrimonio natural (es el caso de las semillas). **Mediante el nuevo sistema de patentes, países y comunidades que tradicionalmente han acumulado este saber no podrán hacer uso de esos conocimientos, tecnologías o componentes naturales, a menos que tengan la autorización de la compañía que posee la patente.** Un aspecto a tener en cuenta es que el sistema de reivindicación de patentes exige identificar a un inventor, lo que no es compatible con las prácticas de comunidades indígenas y de agricultores que innovan y usan los recursos a lo largo del tiempo y de forma comunal. Este sistema permite y fomenta que estén siendo despojados de sus conocimientos tradicionales y de su herencia cultural.

Esto se contradice con la historia. En el pasado, diversos países copiaron la tecnología de empresas y países extranjeros para lograr su propio desarrollo. Estados Unidos, por ejemplo, aprovechó hace dos siglos los conocimientos generados en Gran Bretaña, y en el siglo XX, Japón copió la tecnología occidental. En la actualidad, a los países del Sur no se les permite hacer lo mismo.

La cuestión fiscal

La evasión fiscal es otra vía que utilizan las multinacionales para reducir costes. Para ello usan diversas técnicas que se podrían denominar de "contabilidad creativa". Una de ellas es la manipulación de los precios de transferencia, es decir, asignar un valor "conveniente" a las transacciones e intercambios realizados entre la casa matriz y sus filiales, de forma que el acento de los beneficios se ponga en aquel de los lugares donde la carga impositiva sea menor. Otra fórmula es canalizar la mayoría de los beneficios a través de paraísos fiscales, es decir, lugares donde no se aplican impuestos sobre los beneficios, donde prima el secreto bancario, y donde no se penaliza el blanqueo de dinero. A través de estas operaciones, las multinacionales pueden eludir los pagos fiscales por sus beneficios en todos los países donde operan.

La organización Christian Aid ha calculado que las multinacionales evaden impuestos por un total de 160.000 millones de dólares al año en el total de los países del Sur, una cifra que ronda los 50.000 millones en América Latina.[46] Esta conducta, según Christian Aid, no sólo es penalmente perseguible sino que limita seriamente las posibilidades de desarrollo de estos países. La cantidad es entre tres y cuatro veces mayor a los 40.000-60.000 millones de dólares que el Banco Mundial estima necesarios para financiar los ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU. Con respecto a la cantidad que se ha evadido en América Latina, 50.000 millones de dólares equivalen al total de las exportaciones argentinas en 2007, y también a las reservas monetarias del Banco Central del mismo país.

Entre las empresas denunciadas figuran British Petroleum (con ganancias superiores a 22.000 millones de dólares en 2005), Wal-Mart (beneficios de 11.300 millones en 2007), ExxonMobil (casi 40.000 millones de beneficios en 2007) y Royal Dutch Shell, entre otras.

Otra forma de maximizar resultados en el plazo más breve posible es participar en operaciones financieras, que permiten obtener beneficios no mediante la producción y venta de bienes y servicios sino, por ejemplo, mediante la especulación con las fluctuaciones de los tipos de cambio. Esta vertiente financiera de las empresas las empuja a buscar el máximo beneficio en el menor tiempo posible, generando un ciclo de corto plazo que puede llevarlas en ocasiones a operaciones muy arriesgadas o a poner en peligro la estabilidad laboral de los trabajadores para compensar por operaciones "fallidas".

Multinacionales y conflictos

Otra esfera de injerencia política es la participación de multinacionales en conflictos armados o en la perpetuación de distintas formas de violencia en los países en los que invierten. Estas injerencias pueden ser diversas.[47] Puede ocurrir que una compañía contrate a personal armado para proteger sus instalaciones en zonas de conflicto o, también, puede ocurrir que la empresa compre directamente materias primas a una de las partes de conflicto armado, contribuyendo en ambos casos a la perpetuación y agravamiento de la violencia.

Siguiendo a Verger, habría varios posibles niveles de implicación. El mínimo sería una implicación pasiva, es decir cuando una empresa, por ejemplo extractiva, debe operar en una zona de conflicto y paga "impuestos" a alguno de los grupos armados o al ejército para que protejan sus operaciones. **Repsol YPF**, por ejemplo, ha sido acusada de pagar por protección a unidades del ejército colombiano con un historial muy controvertido en materia de violaciones de los derechos humanos.

El siguiente grado puede ser que tenga interés en el conflicto, porque facilita los negocios. Éste podría ser el caso de los diamantes de Angola en los años 90, con diversas empresas, sobre todo De Beers, comprando grandes cantidades de diamantes al grupo de oposición UNITA, que controlaba las minas y necesitaba liquidez para la financiación de la guerra. También puede estar interesada en que lo gane alguna de las partes, generalmente aquella con la que ha acordado unas determinadas condiciones de operación. Siguiendo con el caso de Angola, las compañías petroleras que firmaron contratos de exploración y explotación con el gobierno del MPLA estaban muy probablemente interesadas en que fuera éste el vencedor en el conflicto.[48]

El nivel máximo de implicación se produce cuando la empresa participa en la propia generación del conflicto. El ejemplo que se cita más frecuentemente es el caso de Royal Dutch-Shell en Nigeria. Las comunidades ogoni ejercieron una fuerte oposición a sus operaciones de extracción de petróleo y gas, ya que sus territorios sufrieron una contaminación masiva y perdieron sus medios de subsistencia. La empresa suministró armas al gobierno para reprimirlos.

Shell, llevada a juicio

En mayo de 2009 comenzó en Nueva York el primer juicio contra Shell, en el que la empresa tuvo que hacer frente a una acusación sin precedentes: complicidad en los abusos cometidos contra los derechos humanos del pueblo ogoni de Nigeria. Entre otros delitos, esto incluía tortura, detenciones ilegales y ejecuciones sumarias como la del poeta y activista Ken Saro-Wiwa. Los demandantes acusaron a la compañía de suministrar armas para reprimir las protestas pacíficas, después de haber destrozado el medio ambiente y los medios de vida de los ogoni con sus operaciones.

El impacto en el medio ambiente

En las economías del Norte es habitual que la huella ecológica (superficie necesaria para que el uso de sus recursos naturales pudiera considerarse sostenible) supere con creces los límites de su territorio.[49] Gran parte de esta huella ecológica está alimentada por las empresas multinacionales, que la transfieren de sus países de origen a los territorios donde se establecen. En numerosas ocasiones la actividad de estas empresas deja un rastro de contaminación de las aguas, los suelos y el aire, la alteración o pérdida de flora y fauna, o graves modificaciones paisajísticas.[50]

Las empresas del sector extractivo y la energía son las más frecuentemente denunciadas por los daños que causan al medio ambiente. En muchos casos, sus actividades de exploración, explotación, transporte, etc., causan graves desequilibrios medioambientales, a veces irreversibles. Además, en muchas ocasiones usan en los países del Sur unas tecnologías y un *know-how* que hace tiempo que han abandonado por obsoletas en sus países de origen.[51]

En el caso del turismo, un ejemplo de comportamiento depredador lo ofrecen las empresas españolas del sector.[52] Después de arrasar las costas del Levante y el sur de España con un modelo de construcción masiva e insostenible, y una vez agotadas las posibilidades del mismo, han decidido ampliar sus horizontes y reproducir ese modelo en otros lugares.

Vertido de petróleo en el Amazonas.
© Oilwatch

Una visión global: aumento de la desigualdad

En las últimas décadas se ha asistido a un aumento de la desigualdad en todo el mundo, tanto entre los países como dentro de ellos. La globalización integra y excluye, dentro y entre los países, y a la vez que hay regiones, poblaciones y sectores "ganadores", otros han visto empeorar sus niveles de precariedad y vulnerabilidad en los últimos años. Dado el importante poder que tienen las multinacionales y su posición de actor predominante en el sistema, no se puede subestimar su posible papel en esta situación.

De acuerdo con el Banco Mundial, el crecimiento global se ha repartido de forma muy irregular y desde 1990 se ha producido un aumento de las desigualdades a nivel global. La diferencia de ingresos entre países ricos y pobres se ha ensanchado notablemente en estos años, así como la diferencia entre sectores ricos y pobres dentro de los países. Actualmente los 122 países del Sur concentran el 85% de la población mundial, pero su participación en el comercio internacional es del 25%.[53]

El 1% de los habitantes más ricos de la tierra ganan tanto dinero como el 57% más pobre, y hay 1.800 millones de personas que viven con menos de un dólar al día, es decir, bajo la línea de la extrema pobreza.[54] La pobreza absoluta ha disminuido de forma significativa en China e India, y ha aumentado en África Subsahariana, Asia y América Latina. En EE UU, Reino Unido y Canadá, el 1% de población más rico se ha hecho todavía más rico. Si entre 1936 y 1975, los ricos que representaban el 1% de la población estadounidense acaparaban el 5% del PIB de su país, en los últimos treinta años su participación ha subido al 20%.[55]

En 2005, a pesar de que el PIB global subió un 4,3%, sólo 14,5 millones –de los más de 500 millones de trabajadores del mundo en situación de pobreza extrema- lograron superar la línea de pobreza de un dólar por persona y día. Otros 1,4 millones no ganan aún lo suficiente para superar la línea de 2 dólares al día, una cantidad similar a la de hace diez años.[56] Según la OIT, los colectivos especialmente vulnerables son los trabajadores pobres, los sometidos a deslocalizaciones e innovaciones tecnológicas, los pueblos indígenas y las mujeres. El Banco Mundial, por su parte, subraya que un 60% de los trabajadores en África Subsahariana y un 40% en el sur de Asia viven en la extrema pobreza.[57]

Muchos gobiernos de países del Sur identifican la inversión extranjera con prosperidad y crecimiento, creación de puestos de trabajo o integración positiva en el mercado global. Sin embargo, en muchos casos la adquisición de las empresas del país por parte de multinacionales no aumenta la capacidad productiva sino que sólo significa una transferencia de propiedad, en ocasiones con reducción de los puestos de trabajo. Las matrices del Norte obtienen beneficios mucho mayores de lo que invierten, especialmente cuando controlan sectores clave como la energía,

Estudio de caso
Farmacéuticas: abusos y resistencias

Las empresas farmacéuticas afirman que no podrían funcionar de forma eficaz sin un sistema de patentes, porque necesitan altos ingresos para financiar sus actividades de Investigación y Desarrollo y así desarrollar nuevos productos. También argumentan que los laboratorios son empresas especiales por su relación directa con la vida humana y el bienestar (aunque sus críticos afirman que si necesitan esos ingresos también es porque tienen unos elevadísimos gastos publicitarios, y porque no son diferentes de otras en la medida en que sólo sobreviven si tienen rentabilidad). Con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y las nuevas reglas de propiedad intelectual, las farmacéuticas comenzaron a actuar todavía más agresivamente que en el pasado para asegurarse nuevos mercados.

Uno de los enfrentamientos más duros lo protagonizaron la farmacéutica Novartis y el gobierno de la India. En 1995, y tras fuertes presiones, la India adoptó los acuerdos TRIPS de la OMC, que le obligaban a reconocer, a partir de 2005, las patentes de todos los productos, incluidos los medicamentos. Las patentes conceden a los laboratorios, en este caso a Novartis, derecho a la comercialización exclusiva, durante veinte años, de sus productos. A partir de ese plazo, los fármacos pueden copiarse.

La nueva ley india incorporó las normas de la OMC, y por lo tanto reconocía las patentes de los nuevos productos. Pero los TRIPS establecen la posibilidad de realizar excepciones puntuales a esta norma, si se justifican por el "estado de necesidad" de un país.

En 2004 el gobierno de la India permitió a su Oficina de Patentes ejercer la potestad de decidir cuándo un medicamento era realmente nuevo y cuándo no. De esta forma se catalogó el fármaco Glivec (objeto de esta disputa) como producto sin innovación, lo que significa que la industria farmacéutica india podía copiarlo. India se ha convertido en un país fabricante de medicamentos genéricos y vendedor de los mismos a otros países del Sur en condiciones económicas más asequibles.[58]

La multinacional argumentó en su demanda que la regulación sobre patentes busca un equilibrio entre el acceso a los medicamentos y la rentabilidad de las empresas, que necesitan un plazo de veinte años porque los diez primeros son de experimentación y sólo en los siguientes se recupera la inversión. Por su parte, las ONG que apoyaron al Gobierno indio

resaltaron las consecuencias dramáticas que tendría esta demanda contra la salud de poblaciones muy pobres, además de que la "crisis sanitaria" está incluida como excepción en los acuerdos de la OMC. Además, acusaban a las multinacionales de efectuar mínimos cambios en el producto para extender el periodo de la patente por plazos adicionales, sin una justificación suficiente.

En el fondo del debate hay varias cuestiones. Un mes de tratamiento con el medicamento de Novartis costaba 2.100 euros, mientras que con medicamentos genéricos la cifra bajaba a 140 euros. En un país, la India, con un tercio de su población bajo el umbral de la pobreza, esto marca la diferencia entre acceder o no a los medicamentos necesarios. Por otro lado, Novartis obtuvo en 2006 unos beneficios netos superiores a los 7.000 millones de dólares. Y hay que recordar que la protección de las inversiones por unos plazos muy largos, con el argumento de la rentabilidad, obvia el apoyo financiero que dan a la investigación los Estados de origen de estas multinacionales, y que les permite obtener unas ganancias netas desproporcionadas.

Las ONG defienden el argumento de la excepcionalidad en caso de crisis sanitarias, y que en situaciones de emergencia debe prevalecer el derecho de las poblaciones más desprotegidas a acceder a los medicamentos, y no los intereses económicos de las farmacéuticas.

las comunicaciones o la banca, y repatrían esos beneficios hacia su lugar de origen, lo que provoca la descapitalización del país donde operan.

Otra práctica habitual es pedir que se limiten los obstáculos y regulaciones, por ejemplo para instalarse en zonas francas, exentas de impuestos, donde la mano de obra es barata y controlada y por tanto los beneficios para la economía receptora son mínimos o nulos, pero los beneficios para las empresas son notables. Así escapan a las regulaciones y mínimos establecidos para la mano de obra en el Norte (conseguidos a base de décadas de lucha sindical y social), desplazando su producción a lugares donde no hay tradición industrial ni asociativa, ni tejido sindical importante. Los centros de toma de decisión están ubicados en lugares lejanos, a los que estos trabajadores o comunidades no tienen acceso. Y si la situación se complica, siempre pueden optar por cerrar la planta y trasladarse a otro país donde las condiciones sean más favorables. Los dobles estándares en materia laboral se repiten en el ámbito del medio ambiente, cuando en los países del Sur actúan con prácticas destructivas que no serían permitidas en sus países de origen.

Acción de Greenpeace con más de 1.300 personas frente a la sede central de Novartis.
© M. Wuertenberg, Ex-press, Greenpeace

Estudio de caso

El Derecho Comercial Global: la asimetría a favor de las multinacionales

La relación entre los gobiernos y las multinacionales es con frecuencia problemática, y estas empresas tratan de eludir el cumplimiento de ciertas leyes nacionales. No existe un marco jurídico internacional vinculante que regule sus actividades, aunque sí un conjunto de normas, procedimientos y estructuras institucionales que se han ido desarrollando con el tiempo. Esta "tela de araña" jurídica incluye las normas de la OMC, los tratados regionales y bilaterales, y los contratos de inversión transnacionales, que las empresas tratan de hacer cumplir por todos los medios mientras sus obligaciones sociales y laborales se limitan a códigos de conducta privados y voluntarios.[59] Los tratados bilaterales, de los que hay más de 2.500, les ofrecen unos privilegios muy amplios, incluido el derecho a entablar demandas contra los gobiernos por adoptar medidas que perjudiquen a sus inversiones.

Un aspecto clave de este complejo sistema de derecho es la existencia de tribunales arbitrales internacionales, con sistemas de arbitraje previstos en los tratados bilaterales o multilaterales de comercio e inversión, y cuyos laudos son eficaces porque su incumplimiento puede tener graves consecuencias económicas, y conllevar multas o sanciones comerciales.

Un actor clave es el Centro Internacional de Arreglo de Controversias relativas a Inversiones (CIADI, dependiente del Banco Mundial), al que se puede acudir en caso de desacuerdo y que dictamina en aquellos litigios que las empresas privadas entablan contra los Estados, por supuestas violaciones de la seguridad jurídica debida a los inversores. El incumplimiento de sus sentencias es, en este caso, impensable pues tienen fuerza ejecutiva en el territorio de los Estados parte e incluso pueden generar un bloqueo económico contra el país en cuestión. Recientemente Bolivia ha decidido abandonar el arbitraje del CIADI denunciando que no garantiza los derechos de los Estados y sus poblaciones sino los de los inversores.

Las empresas multinacionales pueden demandar directamente al país receptor ante el CIADI. Y con frecuencia tienen éxito, como muestran algunos ejemplos:[60]

- Se han planteado ante este organismo 232 casos, y de ellos 230 fueron de multinacionales contra Estados.
- El 74% de los demandados son países pobres.
- El 36% de los casos se fallaron a favor del inversor, y en un 34% adicional se negociaron acuerdos al margen del arbitraje, con compensaciones para el mismo.
- Argentina ha sido demandada 42 veces (39 en relación con la crisis del "corralito" de 2001).
- Las 14 demandas que afronta Ecuador suponen un volumen económico superior al de su deuda externa. Sólo la multinacional Occidental le pide más de 3.000 millones de dólares, como compensación por haber dado por terminado su contrato.
- En 2006, en el total de los fallos se establecieron indemnizaciones superiores a 1.600 millones de dólares.

Cancún después del paso del Huracán Wilma. Quintana Roo es una de las zonas costeras de México más vulnerables ante los efectos del cambio climático.
© Greenpeace/Adán Gutiérrez

© Greenpeace / John Novis

Empresas españolas en América Latina

América Latina ha sido tradicionalmente una región con fuerte presencia de empresas extranjeras, que han explotado sus recursos y materias primas y, en épocas posteriores, su mano de obra barata y legislaciones débiles en relación con el medio ambiente, los derechos sociales o la protección de los indígenas. Esta presencia no ha logrado, con el paso de los años, mejorar la situación de las poblaciones latinoamericanas, que siguen presentando hoy algunos de los índices de desigualdad, pobreza y exclusión mayores del mundo.

La incidencia de la pobreza en América Latina se mantiene en niveles sólo ligeramente inferiores a los que se registraban a finales de los años 90, con alrededor de 184 millones de personas pobres (que viven con menos de dos dólares al día), de los cuales unos 68 millones viven en la pobreza extrema (menos de un dólar al día).[61] La pobreza alcanza como promedio regional a un 34,1% de la población. Es significativo que el Banco Interamericano de Desarrollo menciona la década de los 90 como una época importante de logros macroeconómicos, apertura de las economías y progreso social. Sin embargo, no se logró avanzar en reducción de la pobreza y la exclusión. En países como México, el número de habitantes en la extrema pobreza se ha ido incrementando paulatinamente. Por ejemplo, en el primer trimestre de 2005, la población en edad de trabajar que estaba desocupada era de casi 1.640.000 personas, mientras que en el último trimestre de 2008 el número de trabajadores desocupados era de casi dos millones.[62]

Estos datos pueden contrastar con los siguientes. En 2007, la IED hacia América Latina aumentó un 36% para alcanzar un máximo histórico de 126.000 millones de dólares.[63] La mayoría se orientó hacia América del Sur, unos 72.000 millones, dirigidos de forma prioritaria al sector extractivo y los recursos naturales. Brasil fue el principal destino (especialmente en minería, metalurgia, refinerías y productos químicos), seguido de México y Chile. En Colombia y Perú, la industria extractiva acaparó más de la mitad de la IED. En México, los mayores incrementos se dieron en la minería, el acero y el sector financiero. Para América Central y el Caribe, los sectores prioritarios eran el minero, el del acero y el bancario.

Las empresas españolas comenzaron tarde su proceso de internacionalización, que se produjo sobre todo en los años 80 y especialmente 90, para responder a los procesos de liberalización y privatización que tuvieron lugar en el marco de la entrada en la UE. Actualmente, once empresas españolas figuran en la lista Fortune Global 500, de las quinientas mayores multinacionales del mundo. Las primeras en aparecer son el grupo **Santander** (en el puesto 58), **Telefónica** (en el 76) y **Repsol** (en el 92).[64]

Llegaron masivamente a América Latina desde los años 90, en el marco de los Planes de Ajuste que estaban llevando a cabo muchos de los países de la región, y empujadas por la liberalización del sector de los servicios en Europa. Hoy son punteras en sectores como la banca, las telecomunicaciones,

Dormitorios de los obreros que trabajan en la construcción del hotel NH en Puerto Morelos, Quintana Roo. Los obreros son llevados en camiones de construcción desde Chiapas y Oaxaca sin tener posibilidades de pagar las rentas caras de Quintana Roo. Como alternativa no les queda más que vivir en estas condiciones que la empresa les cobra de su paga.
© Greenpeace/Alejandro Olivera

la electricidad y la energía. Entre las principales destacan **Telefónica**, **Repsol YPF**, las eléctricas (**Endesa, Iberdrola y Unión Fenosa**), las entidades bancarias como el **BBVA** y el grupo **Santander**, grupos turísticos y hoteleros y grandes firmas de construcción e infraestructuras, entre otros. Varias de ellas se han posicionado como líderes en sus respectivos sectores dentro de esta región.

Su entrada se "vendió" a las poblaciones locales como la solución frente a empresas nacionales ineficientes y gobiernos corruptos. Sin embargo, no ha estado exenta de problemas. Se las ha acusado de eludir el pago de impuestos, de endurecer las políticas laborales, de extracción de recursos sin compensación a las poblaciones locales y de graves impactos ambientales. Muchas de sus actividades han empeorado no sólo su propia imagen sino la reputación global de España en la región. Sin embargo, tienen el apoyo incondicional de los sucesivos gobiernos españoles, que protegen sus intereses en aras del interés nacional.

Replantación de bosque manglar en Ecuador.
© Greenpeace/ Clive Shirley

La empresa multinacional en América Latina

América Latina, como continente "descubierto" por los europeos, fue utilizada desde el siglo XVI como lugar de abastecimiento de materias primas para el viejo continente. Desde sus inicios como colonia hizo importantes aportes al enriquecimiento de sus metrópolis, principalmente al Reino de España. Fue precisamente el acopio de minerales y otras riquezas de distintas partes del continente por parte de Europa, el que hizo posible realizar las primeras grandes inversiones que dieron paso a una nueva etapa en la economía mundial, el capitalismo.

Para Nelson Martínez Díaz, las grandes compañías inversoras en Latinoamérica de finales del siglo XIX son el antecedente más cercano de las actuales corporaciones multinacionales. Estas empresas, principalmente inglesas, controlaban ya entonces la actividad comercial, los servicios públicos (ferrocarriles, comunicaciones, gas, agua corriente, electricidad), la extracción de recursos energéticos y el sistema crediticio de la región.[65]

La situación se mantuvo apenas sin cambios hasta el final de la I Guerra Mundial, cuando se inició una pugna cada vez más fuerte entre las empresas de la todavía hegemónica Gran Bretaña y la aspirante a gran potencia, Estados Unidos.[66] En esos años se dieron choques llamativos en el sector estratégico de las materias primas. Cuando acabó la II Guerra Mundial, Gran Bretaña estaba devastada y debía ocuparse de su propia reconstrucción, mientras Estados Unidos se alzó como la única superpotencia dominante de América Latina. Hoy en día, Estados Unidos sigue siendo el país con mayor cantidad de inversión directa acumulada en la región, a pesar de que su proporción sobre el total ha disminuido en los últimos años.

América Latina fue el primer lugar donde se aplicaron los Planes de Ajuste Estructural.[67] En los años 90, los países latinoamericanos acometieron la desregulación y privatización de sus economías, y abrieron sus mercados al exterior, lo que favoreció la llegada de inversión extranjera directa y, por tanto, de multinacionales. Desde las administraciones latinoamericanas se apoyó, fortaleció y facilitó la llegada de estas inversiones. Con la aplicación de los planes de ajuste, uno de los efectos más destacados fue la privatización de multitud de empresas públicas, que recayeron en manos privadas extranjeras. En esta época se registró el máximo de la inversión extranjera directa en América Latina: fue en 1999 y estuvo motivado principalmente por la compra de la privatizada empresa argentina de hidrocarburos YPF por parte de **Repsol**.

En la actualidad los países que más invierten en la región son Estados Unidos, España y Holanda. Ésta última ha aumentado en los últimos cinco años sus inversiones directas, mientras que hay un descenso en las cantidades aportadas por España y Estados Unidos. La CEPAL achaca estas disminuciones al fin del ciclo de las privatizaciones, en las que España estuvo muy activa, y a la marcha de varias compañías estadounidenses.[68]

© Red Nacional de Defensa de los Consumidores (RNDC) de Nicaragua

España: Un lento proceso de internacionalización

A partir de 1959 se producen reformas económicas liberales en España que ponen fin al periodo de autarquía que siguió a la Guerra Civil. Con ellas se dio más libertad a la entrada de capital extranjero, para compensar la falta de ahorro nacional, y se cambió el régimen comercial proteccionista. Durante los años 60 la entrada de capital extranjero aumentó ligeramente, mientras que las salidas de capital representaban una parte insignificante del PIB y se referían sobre todo al acceso a materias primas, distribución de productos básicos y construcción. En los años 70 comenzaron a subir muy ligeramente las inversiones en el extranjero en sectores manufactureros y de servicios. Esta tendencia al alza tendría altibajos, derivados de varios factores como la crisis del petróleo, la transición a la democracia y, más tarde, la recesión global a principios de los 80 y la victoria del PSOE en las elecciones de 1982, que generó incertidumbre en los sectores económicos.

A partir de la mitad de los 80 se intensifica la liberalización económica, en el marco de la entrada en la UE, con un crecimiento económico rápido y una importante expansión de las empresas privadas. La IED española en el extranjero llegó al 1,2% del PIB en 1991, con una entrada del 4,2% en el mismo año. Las principales salidas se daban en servicios públicos, telecomunicaciones y sector bancario, teniendo como modalidad más común las adquisiciones, y la mayor parte buscaban acceso al mercado, factores de producción y activos estratégicos. Las entradas de capital, sin embargo, seguían siendo cuantitativamente mucho mayores que las salidas.

Con la entrada en vigor del Acta Única Europea, de 1993, se liberalizó el sector servicios y las empresas debían adoptar *"estrategias de rendimiento de su tamaño y de diversificación de sus actividades para hacer frente a la competencia extranjera"*.[69] Una serie de acontecimientos llevó a muchas compañías españolas a buscar oportunidades de negocio en el extranjero, especialmente en América Latina y la UE.

Los pasos previos: fusiones, privatizaciones, reestructuraciones…

Con la liberalización de numerosos sectores y la llegada de inversores extranjeros, sectores tanto gubernamentales como empresariales en España vieron la necesidad de acometer profundas reformas para evitar que ciertos sectores estratégicos pudieran acabar en manos extranjeras. La estrategia debía llevar a alcanzar un mayor tamaño y rentabilidad y a posicionarse mejor para competir en mejores condiciones en el mercado europeo integrado.

Con esta finalidad se produjeron fusiones de empresas públicas y privadas, en los sectores eléctrico, de petróleo, gas y banca. Así nacieron empresas como **Repsol**, **Unión Fenosa**, **Iberdrola**, **Gas Natural**, **Endesa**, **BBVA** y **Santander**. Primero se produjeron fusiones en el sector del petróleo y luego se promovieron en los sectores eléctrico y bancario. Paralelamente tuvo lugar un proceso de reestructuraciones, para privatizar al menos parte de empresas públicas, un proceso que culminaría a finales de la década con privatizaciones totales. Con las fusiones y las privatizaciones, las empresas alcanzaron la masa crítica suficiente para acometer la inversión en el extranjero a gran escala. Además, la experiencia y conocimientos adquiridos durante estos procesos podrían aplicarse y ponerse a prueba durante el posterior proceso de expansión. Como señala Guillén, esto es importante para explicar por qué *"(…) las empresas españolas estaban tan ansiosas de participar en las inversiones en América Latina. Querían poner en práctica todo lo que habían aprendido en España"*.[70]

La mayoría de las empresas españolas que invirtieron en el extranjero y, especialmente, en América Latina, lo hicieron forma horizontal, es decir, fueron en búsqueda de mercados (de la banca, las telecomunicaciones y los servicios públicos tienen pocas opciones para exportar desde su país de origen), aunque ha habido algunos casos importantes de inversión en busca de materias primas, especialmente petróleo y gas.

Las empresas españolas acometieron la internacionalización para hacer frente a los retos del mercado único europeo, y como consecuencia la mayor competencia; para superar la saturación del mercado interior en los sectores de servicios, que había sido continua desde los años 80; y como técnica defensiva para evitar posibles compras y adquisiciones por parte de otras empresas europeas más grandes.

Al otro lado del Atlántico, América Latina estaba también en pleno proceso de liberalización y privatización, lo que hacía de ella una candidata idónea para la internacionalización de las empresas españolas. Además los sectores de servicios estaban muy debilitados, en gran parte en manos de empresas públicas con poca capacidad de inversión. La adopción de políticas macroeconómicas centradas en la reforma del mercado abrió un gran abanico de oportunidades a empresas españolas que acababan de acometer esos procesos y tenían una importante experiencia en la materia. Otro actor de atracción fue el tamaño del mercado y sus posibilidades de desarrollo, así como el avance de las democracias y la mejora de ciertos indicadores económicos.

En tan sólo una década, las compañías españolas se convirtieron en líderes de la región. Se pusieron a la cabeza de mercados como los de las telecomunicaciones, las actividades financieras o la energía. El **BBVA** y el grupo **Santander** son actualmente las mayores entidades financieras de América Latina y están entre los cinco mayores de la zona euro; Telefónica ocupa el undécimo puesto mundial por volumen de negocio entre las empresas de telecomunicaciones (el primero en América Latina). **Repsol YPF** es la novena empresa petrolera del mundo, e **Iberdrola** es la primera operadora mundial en parques eólicos.

Guillén explica que hay tres mitos que es necesario desterrar, en relación a la expansión internacional de las empresas españolas.[71] El primero, que las inversiones fueron acometidas por un pequeño grupo de empresarios con indudable valor pero poco conocimiento sobre cómo llevar a cabo su actividad (los "conquistadores", en expresión de este autor). A su juicio esto es falso, y el análisis de las pautas que ha seguido la inversión española en el extranjero muestra que no son diferentes de las teorías que explican las inversiones de los países ricos en general. La segunda falacia sería que se volcaron en América Latina como destino natural, por afinidades lingüísticas y culturales. De hecho, un 43% de las inversiones tuvo este destino mientras un porcentaje igual fue a otros países de la UE e, incluso en el caso de América Latina, Brasil es un destino muy destacado aunque es un país de habla portuguesa que no fue colonia española.

Por último, se suele mencionar la escasa capacidad tecnológica de España, con pocos fondos destinados a investigación y mínima propiedad de patentes. Dado que la mayoría de las inversiones se dan en los sectores de banca, servicios públicos, telecomunicaciones y construcción, este autor habla de activos intangibles diferentes de la tecnología, como las marcas y la experiencia directiva, en las que las empresas españolas sí se han posicionado (además de recordar que sí hay importantes capacidades tecnológicas en algunos sectores).

La situación actual

En la actualidad España ha consolidado su posición como inversor neto en el exterior, pasando de una media anual de inversión directa de 15.100 millones de dólares en 1990-2000 a una cifra de 119.600 millones en 2007.[72]

En los años 90, más de 1.000 empresas españolas realizaron inversiones importantes en el extranjero. Si en 1980, las inversiones acumuladas por España en el extranjero estaban en torno al 1% del PIB, en 2004 alcanzaron un equivalente al 35%.[73] España ocupa actualmente el quinto puesto como proveedor de IED, sólo precedido por EE UU, Reino Unido, Francia y Alemania. Junto con estos países, Italia y Japón, forman el grupo de los siete primeros inversores del mundo, con un total de 1.256 billones de dólares (un 74% del total anual).[74] En 2008, sólo en torno a la mitad de los ingresos de las empresas que cotizan en el Ibex-35, índice de referencia de la Bolsa española, se generaron en España.

Las empresas españolas han llevado a cabo, por tanto, una importante expansión internacional en la que se han convertido en actores importantes del panorama empresarial global. Mediante esta expansión han aumentado su tamaño y sus fuerzas, han diversificado sus fuentes de ingresos y se han fortalecido, con lo que están mejor situadas para hacer frente a posibles intereses externos. Hasta ahora se han mantenido en América Latina en una buena situación, pese a sucesivas crisis que han azotado la región, de las cuales quizá la última y más grave expresión fue la de Argentina en 2001.

Esta región es importante para las estrategias de varias de las mayores empresas españolas, y aporta porcentajes muy notables de sus beneficios y resultados. En ocasiones se ha alertado de que esta concentración geográfica implica excesivos riesgos, y del impacto que podría tener una crisis grave en la región sobre su estabilidad y equilibrios financieros. Sin embargo, como ya se ha mencionado, desde el año 2000 en adelante América Latina ha perdido protagonismo como área para la expansión de las empresas españolas, en beneficio de otros países de la UE y mercados menos explorados hasta ahora como EE UU y Asia.

Pintada en contra de Unión Fenosa en una ciudad de Nicaragua.
© Orencio Vazquez

Taladro para la extracción de hidrocarburos en el Amazonas.
© Daniel Alfonso León

Caso de estudio

Amistades peligrosas: la madera de la guerra

Greenpeace documentó en 2001 la relación del sector maderero en África Occidental con el tráfico de armas, la inseguridad en la región y la destrucción de los bosques de Liberia. En su informe *La madera de la guerra*, y tomando como base informes de organismos internacionales como el Consejo de Seguridad de la ONU, se denunciaba la conexión entre los conflictos de Liberia y Sierra Leona, la extracción acelerada de materias primas como maderas tropicales y diamantes, y el flujo de armas hacia la región a pesar de que había un embargo de la ONU a Sierra Leona.

Las conexiones pasaban a través de Leonid Minin, empresario ucraniano con conocidos vínculos con el tráfico de armas (era el mayor traficante en África), amigo personal del entonces presidente de Liberia Charles Taylor, y propietario de una empresa maderera en ese país. Entre los distintos personajes, entidades y gobiernos conectados con estos tráficos ilícitos, figuraba el presidente de la empresa Forum Liberia, dedicada a la explotación forestal en Liberia, presidente a su vez de Forum África (empresa española importadora de madera) y, también, presidente de la entidad de inversión Forum Filatélico. Una vez que se hicieron públicas las relaciones del traficante de armas Leonid Minin con el máximo responsable de **Forum Filatélico**, éste último presentó su dimisión.

Greenpeace reclamó un embargo sobre la madera de Liberia, al demostrarse que el tráfico de esta materia prima era una de las formas de enriquecimiento ilícito de diversos actores que a cambio suministraban armas a la región. En el caso de España esto era muy importante porque es uno de los principales consumidores europeos de madera tropical procedente de África. En 1990, Liberia era el cuarto país por exportaciones de madera tropical a España. Con la guerra esas exportaciones se suspendieron pero, aún así, en 1998 el mercado español importó por valor de 208 millones de pesetas de este producto. Forum Liberia / Forum África estaba integrada en la Asociación Española de Importadores de Madera, a la que Greenpeace acusó de pasividad ante la complicidad de los importadores con la corrupción y la explotación insostenible en África.

© Greenpeace/P. Armestre

Caso de estudio

Pesca y fosfatos en el Sáhara Occidental

El Frente Polisario ha denunciado en repetidas ocasiones el saqueo de los recursos naturales del Sáhara por parte de Marruecos, con la colaboración de empresas e intereses extranjeros. La última ocasión fue en una carta dirigida en abril de 2009 a la Asamblea General y el Consejo de Seguridad de la ONU.[75] En ella, este organismo denuncia que el Reino de Marruecos viola el Derecho Internacional al utilizar y comerciar con los recursos naturales del Sáhara Occidental, aunque éste es un territorio no autónomo de acuerdo a la Carta de Naciones Unidas. La resolución 63/102 de la Asamblea General de la ONU, de diciembre de 2008, señala que en virtud de ese status es el pueblo saharaui quien tiene el derecho de gestionar y explotar sus recursos naturales.

El territorio del Sáhara y sus costas y mares albergan importantes recursos. Uno de ellos son los fosfatos, con unas reservas estimadas en más de 1.100 millones de metros cúbicos de roca fosfática. Sólo de la mina de BrucCaa, en la zona noroccidental de este territorio, se extraen anualmente tres millones de toneladas de roca fosfática.

Además, sus riquísimas reservas de pesca son explotadas por barcos de bandera marroquí y de otros países, especialmente de la UE (en el marco del Acuerdo de Colaboración Pesquera entre la Comunidad Europea y el Reino de Marruecos, del año 2006). Mediante este acuerdo se permite a los barcos europeos faenar en aguas de Marruecos, a cambio de compensaciones económicas. Pero el acuerdo es muy problemático, ya que no incluye una delimitación geográfica del territorio. Esto supone que las aguas del Sáhara podrían formar parte del mismo y que son las empresas pesqueras y las autoridades marroquíes las que interpretan cuál es el área sometida al acuerdo.

Según la Escuela de Cultura de Paz de la Universidad Autónoma de Barcelona, organismo especializado en resolución de conflictos y procesos de paz, este convenio puede ser un obstáculo para la solución del conflicto entre Marruecos y el Sáhara. Y viola la legalidad internacional de varias formas.[76] Por un lado, Marruecos no tiene el status de potencia administrativa en el territorio (que corresponde a España), por lo que no tiene capacidad legal para firmar documentos relativos al Sáhara. En segundo lugar, éste tiene la consideración de "territorio no autónomo" por parte de la ONU, lo que no permite una apropiación externa de sus recursos. Por último, el acuerdo de pesca prejuzga un status para esta región favorable a los intereses de Marruecos, lo que viola numerosas declaraciones y principios de la ONU.

La división entre los países europeos a la hora de negociar y firmar el convenio reflejó precisamente estas dudas jurídicas. Suecia encabezó a un grupo de países que pedían modificaciones para que, por ejemplo, la población saharaui recibiera compensaciones por la explotación de sus recursos. En la postura contraria estaban principalmente España y Portugal. España tiene más de 80% de las licencias concedidas para faenar en aquellos territorios.[77] Las aguas del Sáhara proporcionan el 38% de los recursos que pesca Marruecos, porcentaje que supera el 70% en el caso de especies concretas como el calamar.

En el año 2008, la Comisión Europea reconoció que barcos de la UE estaban faenando en aguas saharauis. En respuesta a una pregunta escrita formulada por varios diputados del Parlamento Europeo, reconocía que barcos de España, Lituania y el Reino Unido actuaron en aquellas aguas durante el año 2007.[78]

Por otro lado, en abril de 2009 se denunciaba que el carguero *Sac Flix*, perteneciente a Ership SA, había llegado al puerto de Huelva con fosfatos procedentes del Sáhara.[79] Su destino era la planta de FMC Foret en Huelva.

© Carmen Giner Briz / WSRW

© Oilwatch

Análisis de casos y sectores de actividad

Las multinacionales han tenido históricamente un gran peso económico en América Latina, en muchas ocasiones operando como monopolios. Actualmente, esta situación se reproduce con las compañías europeas y estadounidenses. Entre las europeas, las españolas son líderes de una buena parte de los sectores económicos, desde los hidrocarburos hasta los servicios. Los primeros están encabezados por **Repsol YPF** y la anglo-holandesa Shell; los bancos más prósperos son el grupo **Santander** y el **BBVA**; las principales compañías eléctricas son **Endesa** e **Iberdrola** y en las telecomunicaciones **Telefónica** tiene una posición dominante en el mercado.[80] En este apartado no se pretende ofrecer un panorama completo de la presencia de empresas españolas en la región, sino de aquellas más significativas por sectores económicos o por los impactos sociales, económicos o medioambientales que han provocado.

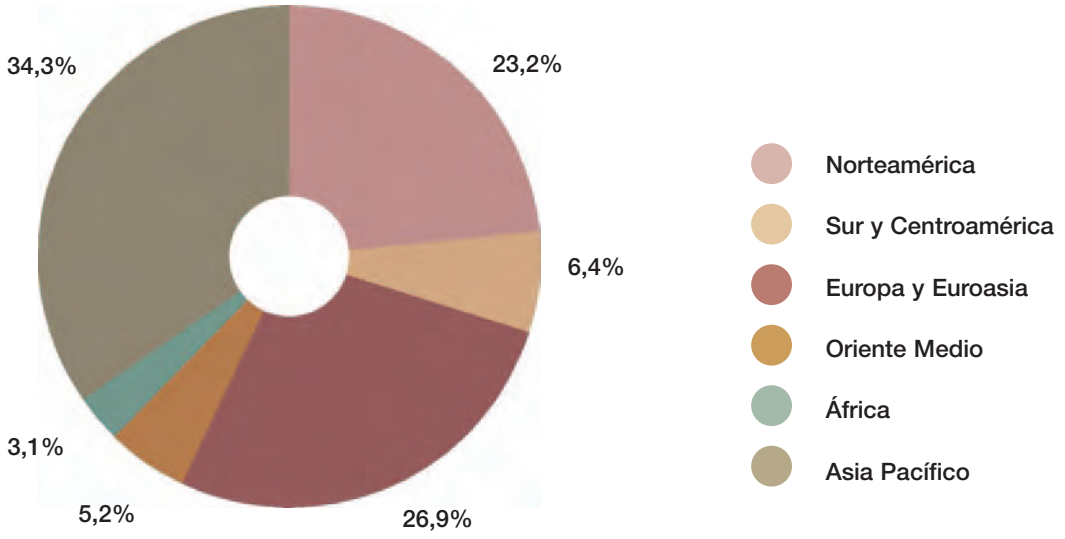
Hidrocarburos: petróleo y gas

El petróleo y el gas son probablemente los recursos que han generado más controversias y conflictos alrededor del mundo, debido a una cuestión clave: son la base del modelo energético en el que se ha basado el sistema económico mundial en las últimas décadas. El suministro constante de energía ha sido imprescindible para el transporte de personas y mercancías, la industria, el comercio, la producción de alimentos, los servicios, etc. Los combustibles fósiles se han convertido en el pilar del desarrollo económico global porque son relativamente fáciles de extraer y utilizar.

El gas y el petróleo, sin embargo, están profundamente conectados con dos de los más graves problemas de nuestro tiempo: el cambio climático y el agotamiento de las reservas de petróleo. Los combustibles fósiles aportan el 81% de la energía primaria mundial (35% el petróleo, 25% el carbón y 21% el gas natural).[81]

Consumo mundial de energía primaria en 2007

Fuente: BP Statistical Review of World Energy June 2008



Un problema adicional es su ubicación geográfica, ya que la mayor parte de las reservas están en Oriente Medio y el mar Caspio, seguidos del Caribe. La clave es que las zonas de producción y las de consumo no coinciden: mientras los grandes consumidores y compradores son las economías avanzadas del Norte, su ubicación está en países del Sur. Dado que garantizar un acceso seguro y continuo al mismo es una prioridad para las primeras, no es extraño que esto haya sido fuente constante de guerras, militarización y conflictos en los lugares donde se ubican los principales yacimientos. Quizá ningún lugar como Oriente Medio sea mejor muestra de ello.

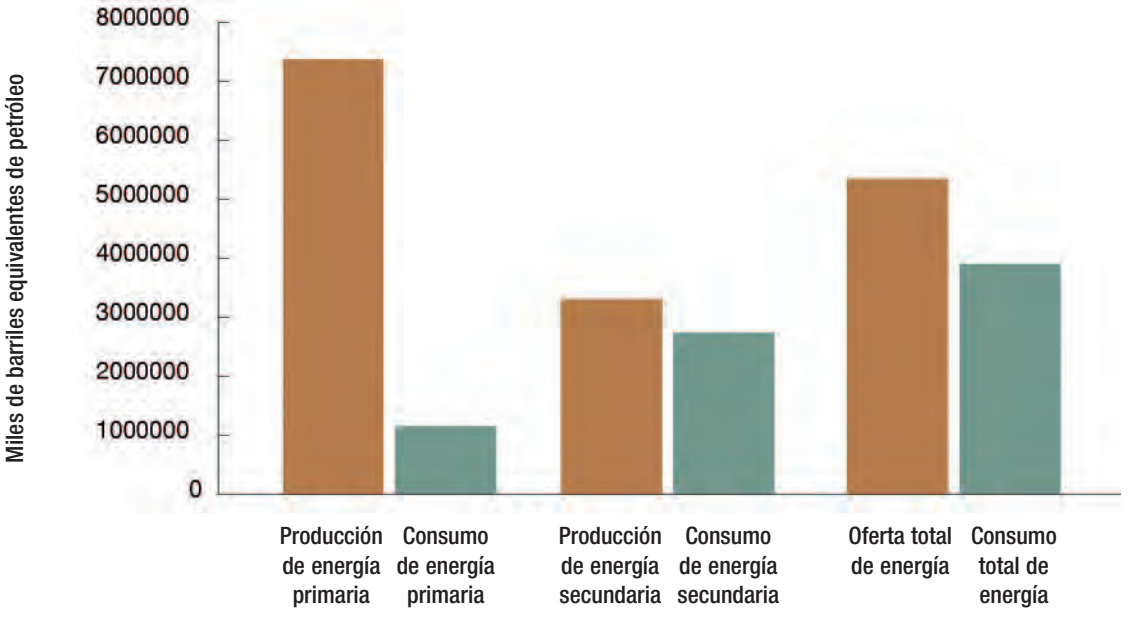
América Latina no es una de las zonas clave en la geopolítica de los hidrocarburos, pero sí cuenta con importantes recursos energéticos. Tiene un 10% de las reservas de petróleo mundiales (111.200 millones de barriles) y el 4% de las de gas (7,73 billones de metros cúbicos).[82] Además es importante para el abastecimiento energético de EE UU, del que se encuentra mucho más cerca que Oriente Medio, y le permite a este país reducir su dependencia de aquella conflictiva región. Además, es un territorio donde se han desplegado con fuerza las multinacionales españolas del sector de la energía.

En 2006 la producción de petróleo fue de 183 millones de toneladas en México, 145 en Venezuela, en torno a 90 en Brasil, 35,8 en Argentina, 27,8 en Ecuador, 27,5 en Colombia, 8,4 en Trinidad y Tobago, y 5,1 en Perú, con cantidades menores en los otros productores de la región. Las reservas estimadas para estos países en ese mismo año eran de 87.000 millones de barriles en Venezuela, 12.200 en México, 12.600 en Brasil, 4.700 en Ecuador y 2.600 en Argentina.[83]

En cuanto al gas, la producción para el mismo año, en millones de toneladas de petróleo equivalente, fue de 41,5 para Argentina, 29 en México, 31,5 en Trinidad y Tobago, 25,8 en Venezuela, 10,4 en Brasil y 10 en Bolivia, con cifras menores para los demás productores. Las reservas estimadas superaban los 5,15 billones de metros cúbicos en Venezuela, 0,74 en Bolivia, 0,48 en Trinidad y Tobago, 0,44 en Argentina y 0,37 en México.

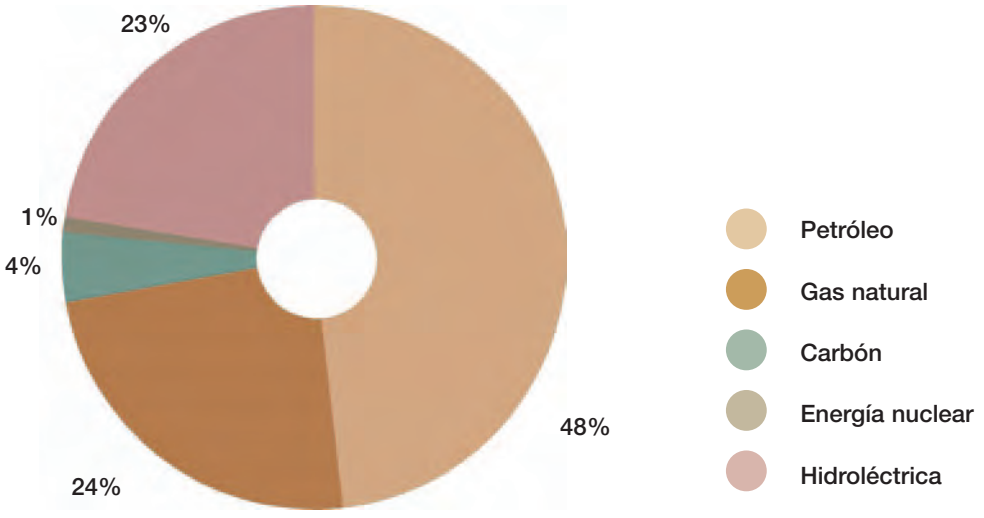
Producción y consumo de energía de América Latina y el Caribe, 2007

Fuente: BP Statistical Review of World Energy June 2008



Consumo de combustibles en 2007 para Sur y Centroamérica

Fuente: BP Statistical Review of World Energy June 2008



Impactos del ciclo del petróleo y el gas

El cambio climático es la consecuencia más grave y global del ciclo de actividades asociadas al consumo masivo de combustibles fósiles y, por tanto, de petróleo y gas. Su combustión masiva y la emisión de gases contaminantes procedentes de la misma es uno de los factores clave detrás del aumento de las temperaturas globales.

Pero el ciclo del petróleo y el gas tiene impactos en todas las fases que van desde la exploración a la comercialización. En la exploración, se trata de identificar los posibles yacimientos de petróleo y gas, para lo que se maneja información geológica y de satélites, se realizan excavaciones, operaciones de sísmica y otras formas de obtener información. En ocasiones se realizan detonaciones de cargas explosivas a nivel subterráneo, que causan deslizamientos de tierras, cambios en el curso de las aguas subterráneas y superficiales, daños a las infraestructuras, etc. Con estas operaciones se cambian las condiciones hídricas y, con ello, la vida de las regiones. La explotación supone habitualmente la llegada de trabajadores ajenos a la zona, a los que hay que proporcionar alojamiento, comida, servicios, etc. También es necesario construir carreteras y vías de transporte para acceder al lugar de explotación. Frecuentemente se producen alteraciones de los modos de vida locales, especialmente si se trata de tierras habitadas por poblaciones indígenas con tradiciones muy arraigadas. El aumento del alcoholismo y la prostitución suelen ser fenómenos asociados. A la vez, si las poblaciones locales se organizan y ejercen resistencia a esta actividad, lo que es cada vez más frecuente, puede producirse una militarización de las áreas afectadas, que agrava aún más todos los problemas anteriores.

Para llevar a cabo la extracción es necesaria la deforestación de las áreas donde se va a operar y los terrenos adyacentes, así como la incineración de productos químicos y vertidos que contaminan las aguas, afectan a la flora y la fauna y tienen graves efectos sobre la salud. En el almacenamiento y transporte, tanto en el transporte mediante cisternas, etc., como mediante oleoductos y gasoductos, son frecuentes los vertidos y derrames, causados por accidentes, negligencias y falta de medidas de seguridad, sabotajes o porque las poblaciones locales tratan de extraer una parte del producto para el abastecimiento familiar y local. Por último, el principal impacto proviene de la distribución y comercialización ya que con la combustión de petróleo y gas se produce energía pero también la emisión de diferentes gases contaminantes como el CO_2, principal causante del cambio climático, y se genera lluvia ácida.

Multinacionales españolas de los hidrocarburos

Repsol YPF, un operador global

La principal empresa del sector es Repsol YPF, que es la novena empresa del mundo en su sector (descontando a las estatales) y la segunda entre las mayores empresas españolas por ingresos. En 2008 tuvo unos beneficios netos de 2.711 millones de euros, con un descenso del 15% sobre el año anterior (que la empresa atribuye a la caída del precio del petróleo y a la contracción de la actividad económica). Se trata de un grupo energético integrado y diversificado, con actividades en todos los aspectos del negocio de los hidrocarburos, desde la exploración y producción de petróleo y gas natural al transporte, producción de petroquímicos, refinado y comercialización.

Su entrada en América Latina se fue produciendo a largo de los años 90, con la compra de pequeñas empresas locales y de sus correspondientes operaciones de exploración, así como de las reservas. En 1999 adquirió la hasta entonces empresa pública argentina YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales), y dio un paso de gigante hacia la dimensión internacional.[84] Esta adquisición abrió las puertas a la compañía a una rápida expansión en América Latina, con entradas en **Argentina**, **Brasil**, **Venezuela**, **Perú**, y a continuación por todo el continente. Actualmente opera en 12 países de la región.[85]

Repsol tiene actividades de exploración y producción en **Argentina**, **Bolivia**, **Perú**, **Ecuador**, **Colombia**, **Brasil**, **Venezuela**, **Trinidad** y **Tobago**, **Cuba** y **México**. En cuanto al refinado, está presente en **Brasil**, **Ecuador**, **Perú**, **Bolivia**, **Argentina** y **Chile**. Actualmente es líder del sector del petróleo y el gas en la región, en la que obtuvo el 88% de sus resultados de explotación en 2004 y donde tenía el 95% de sus reservas de hidrocarburos en 2005. Sus reservas totales ascienden a 2.612 millones de BEP (barriles equivalentes de petróleo), compuestas en un 59% por gas y un 41% de petróleo, mientras su producción asciende a 411 millones de BEP (un 53,5% procedente del gas). Controla una superficie total superior a los 360.000 km^2. Es el mayor comercializador de petróleo de España y Argentina, con el 40% de las estaciones de servicio en España y presencia en Argentina, directamente o a través de Refinor, en un tercio de los puntos de venta.

Principales casos denunciados

Como resultado de la adquisición de YPF, la presencia de Repsol en **Argentina** es una de las más destacadas en el continente. En 2006, el 66% del crudo que extraía procedía de este país, donde en 2007 ya tenía 18 bloques de exploración, con una superficie rondando los 50.000 km^2, y 91 bloques de explotación, con un área total superior a 26.000 km^2. En 2007, sus cifras de producción neta de petróleo y gas eran de 236,9 millones de BEP, y las reservas alcanzaban los 1.283 millones de BEP.86

En este país Repsol ha provocado derrames tóxicos y fuerte contaminación atmosférica, así como vertidos por rupturas de oleoductos. También se le ha acusado del peligro de intoxicación por la presencia de 3.000 pozos abandonados y sin sellar en Comodoro Rivadavia.

Durante la privatización de YPF, además, se produjeron despidos masivos y se precarizaron las condiciones laborales del personal que permaneció en la empresa (éstos fueron parte de los factores que dieron origen al nacimiento del movimiento "piquetero"). También se vendieron las unidades menos rentables y se clausuraron refinerías.

Pero el principal impacto se ha dado contra las poblaciones indígenas, especialmente en la región de Loma de la Lata, donde hay uno de los yacimientos de gas más importantes de América Latina, y donde se ha contaminado por metales pesados el territorio y el agua de poblaciones indígenas mapuches.

La entrada en **Colombia** se produjo a principios de los años 90, aunque hasta finales de la década no comenzó su verdadera expansión en el país. En 2007 produjo 2,3 millones de BEP, y tenía unas reservas probadas netas de 4,5 millones. La principal área de operación de Repsol en Colombia es el departamento de Arauca, donde opera de forma asociada con la empresa pública Ecopetrol, junto con la estadounidense Oxy y también en solitario.

En Colombia, Repsol ha sido acusada por Amnistía Internacional de financiar unidades militares para proteger sus instalaciones a pesar de su largo historial de abusos y violaciones de los derechos humanos, así como compañías militares privadas de dudosos antecedentes.[87] Su entrada en algunas zonas como el bloque Capachos tuvo lugar justo después de que llegaran de forma masiva grupos paramilitares, con amenazas hacia la población civil y desplazamiento de población. A partir de sus operaciones en Caño Limón, el medio ambiente de la zona ha quedado degradado, con la destrucción de ecosistemas y de los medios de subsistencia de miles de familias. A pesar de la oposición de las comunidades, también ha venido operando en territorios indígenas, especialmente de los U'wa y los guhaibos.

En **Bolivia**, Repsol YPF opera en el territorio del pueblo guaraní de Itika Guasu, en el Chaco, donde las comunidades indígenas la acusan de realizar actividades de explotación de hidrocarburos sin cumplir con el requisito de la consulta previa, libre e informada a las comunidades. Repsol comenzó a operar en este área en 1999, tras la compra de YPF, época en que se estaba expandiendo la explotación sobre todo de gas en la zona (cuyas reservas eran las mayores del país). En 2001, la empresa junto con sus socias, British Gas y Pan American Energy, conformaron el Consorcio Pacific LNG, con el que pretendían poner en

marcha un megaproyecto de exportación de gas natural licuado a EE UU, a través de un puerto chileno, y en condiciones muy desfavorables para el Estado boliviano, ya que obtendría una parte mínima de los beneficios del negocio. Este episodio fue el origen de la llamada "guerra del gas" (ver recuadro en página 57).

Además de no haber realizado la mencionada consulta previa, Repsol ha causado daños culturales (por ejemplo, operando en lugares considerados sagrados por el pueblo guaraní), y ambientales (deforestación, destrucción de flora y fauna silvestre, contaminación y erosión del suelo). Todo ello ha terminado afectando a los medios de vida de las comunidades guaraníes.

Estudio de caso
La cuenca Matanza-Riachuelo, en Argentina[88]

La cuenca Matanza-Riachuelo tiene 80 kilómetros de longitud, atraviesa 14 municipios y parte de la ciudad de Buenos Aires. En ella habitan unos cinco millones de personas, que suponen un 13% de la población del país. Los datos oficiales estiman que hay algo más de 4.000 empresas operando en la región, aunque otros estudios señalan que pueden ser entre 12.000 y 15.000 establecimientos industriales. Uno de ellos es YPF S.A., propiedad del grupo Repsol.

La contaminación, derivada de vertidos de origen industrial y de las aguas domiciliarias sin tratar, presenta niveles críticos que afectan de forma directa a la salud de los habitantes de la zona. Según Greenpeace, *"el río y su zona de influencia son un icono nacional de la contaminación e injusticia ambiental"*. Se le ha calificado, incluso, como el río más contaminado de América del Sur.[89]

En la zona se producen inundaciones periódicas, en las que el agua contaminada llega a las calles y viviendas. Además hay continuas descargas industriales de sustancias tóxicas, y una proliferación de villas de emergencia[90] que carecen de instalaciones para el tratamiento de aguas o de acceso al sistema de cloacas (sólo un 45% de las viviendas tiene acceso a éste, mientras sólo un 65% tiene servicio de agua potable). Diversos estudios realizados en Villa Inflamable, uno de los núcleos urbanos de la zona, encontraron concentraciones inusuales de metales como benceno, cromo, plomo y tolueno. Los niveles de plomo en sangre en los niños alcanzaban concentraciones cinco veces superiores a las recomendadas. En la cuenca hay niveles de mercurio, zinc, plomo y cromo que multiplican por 50 los valores permitidos legalmente, y más de 100 basureros a cielo abierto.

El caso de esta cuenca llegó a la Corte Suprema argentina, que el 8 de julio de 2008 dictó un fallo histórico, en el que determinó la responsabilidad que corresponde al Estado, a la provincia de Buenos Aires y a la ciudad de Buenos Aires, en materia de prevención y reparación del daño ambiental. Greenpeace consideró esta sentencia una gran oportunidad para ejercer la justicia ambiental para los habitantes de la zona.

Sin embargo, menos de un año después, se realizó un estudio de las medidas efectivamente implementadas para solucionar la situación. El informe determinó que las autoridades no habían inspeccionado más que una pequeña parte de las industrias involucradas; que no se habían hecho mediciones de calidad del aire y control de metales pesados; que no se había tomado ninguna medida para reubicar a las personas que vivían sobre las zonas más afectadas; que había un sistema insuficiente de medición de los avances logrados, etc. En febrero de 2009, Greenpeace tomó muestras en puntos del río donde ya se habían realizado mediciones en el año 1998 (y en algunos casos, también en 2000). Los resultados fueron preocupantes, pues se encontraron las mismas sustancias que diez años antes pero en concentraciones superiores, e incluso se encontraron nuevos compuestos que no aparecían previamente.

La organización ha reclamado medidas urgentes para implementar planes de producción limpia en la cuenca, y para la recuperación ambiental de la misma, que deben incluir la reducción de emisiones de contaminantes dañinos hasta llevarlas a cero.

Estudio de caso
Repsol YPF en Ecuador

Repsol opera desde 1993 en el Parque Nacional Yasuní, un territorio amazónico habitado por la etnia Huaorani. Junto con el **BBVA** y otros socios, también invirtió fuertemente en la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), que tiene más de 500 km de longitud y atraviesa parte de la selva amazónica,[91] así como varias zonas protegidas de la cordillera andina, hasta llegar al Pacífico.

Repsol tiene en Ecuador derechos sobre dos bloques de explotación, con 6,6 millones de barriles. Las reservas netas en 2007 se estimaban en 15,4 millones de barriles. El bloque 16, en el que obtiene la mayor parte de su producción, es parte de la Reserva de la Biosfera Yasuní, con un 23% de la superficie dentro del Parque Nacional, en el que se han producido derrames y se han descargado las piscinas de desechos en los ríos. El impacto ha sido muy grave en términos de destrucción del territorio y de los hábitos y tradiciones culturales.

También existen graves problemas en relación con el OCP, del que es propietaria en un 25%. El estudio de impacto ambiental de un proyecto tan complejo, y que cruza ecosistemas tan frágiles, duró sólo dos meses y fue realizado después de firmarse el contrato de construcción. Este proyecto ha tenido graves problemas como, por ejemplo, frecuentes vertidos y problemas de seguridad.[92] En febrero de 2009 se produjo un vertido de 14.000 barriles, agravado aparentemente por una cascada de negligencias, lo que provocó que más de 70 grupos ecologistas pidieran la expulsión de Repsol de la Amazonia.[93] Además el OCP ha afectado a once áreas protegidas, con taponamientos de fuentes de agua, deforestación y numerosos derrames.

La empresa ha sido denunciada en numerosas ocasiones por organizaciones medioambientales y grupos indígenas, por los daños causados durante su actividad. En ocasiones se trata de daños relacionados con la propia actividad petrolera. Por ejemplo, durante las perforaciones, se han realizado explosiones que dañan los acuíferos y las reservas de agua y erosionan el suelo. Durante la explotación se generan desechos, que luego se acumulan al aire libre y contaminan los ríos y la tierra. Además, al abrir carreteras, se fomenta la deforestación. Los impactos sobre la salud también son importantes, con significativos aumentos de las tasas de cáncer y otras enfermedades asociadas a la contaminación.

Además de estos efectos, también han sido motivo de escándalo las condiciones de aislamiento que se imponen a las comunidades locales. Tanto Repsol como otras empresas del sector han contado desde el año 2000 con la protección "privatizada" de las Fuerzas Armadas de Ecuador, que han militarizado los campos petroleros. En este marco se ha restringido la libertad de movimientos de los pobladores y se ha limitado el ejercicio de la organización social y sindical.

Propuesta para salvar el corazón de Yasuní
En el año 2007, el presidente ecuatoriano Rafael Correa lanzó un reto a la comunidad internacional. El país se comprometía a no explotar los recursos petroleros de la última zona virgen del parque, unas 700.000 hectáreas, en una de las zonas de mayor biodiversidad del planeta y refugio de pueblos indígenas que permanecen voluntariamente aislados del mundo. Se calcula que la explotación petrolera en esta zona ofrecería a Ecuador unos 700 millones de dólares anuales durante diez años. Ecuador propone que, a cambio de no explotar ese petróleo, la comunidad internacional aporte 350 millones de dólares anuales durante ese mismo periodo.

La explotación petrolera provocaría una deforestación masiva en la zona, acabaría con numerosas especies y pondría fin al aislamiento de los pueblos indígenas, contribuyendo además al consumo de hidrocarburos y, con todo ello, al cambio climático. La respuesta de la comunidad internacional, sin embargo, ha sido muy tímida o inexistente. La decisión debería de haberse tomado en julio de 2009.[94]

© Oilwatch

Estudio de caso
Bolivia, la guerra del gas

Las revueltas y protestas sociales por el modelo de gestión y explotación de los recursos naturales provocaron en 2003 una dura represión y, finalmente, la renuncia de un presidente en Bolivia. El detonante fue un proyecto de exportación de gas natural hacia EE UU a través de Chile, en condiciones muy ventajosas para las empresas implicadas y el mercado final, pero sin apenas contrapartidas ni para el Estado ni para la población boliviana.

Bolivia es un país con importantísimos recursos naturales de los que la mayoría de su población apenas obtiene beneficios, pues son explotados mayoritariamente por empresas extranjeras, con la complicidad y apoyo de la minoría de población criolla blanca. El 95% de los habitantes del medio rural vive en la pobreza. La situación se agudizó como resultado, en los años 80 y 90, de las presiones del FMI y el Banco Mundial, que llevaron a privatizar las grandes empresas estatales de petróleo, electricidad, telecomunicaciones, líneas aéreas y ferrocarriles.

Ya en el año 2002, el entonces presidente Jorge Quiroga propuso construir un gasoducto a través de territorio boliviano y chileno hasta un puerto en este último país. El presidente elegido en 2003, Gonzalo Sánchez de Lozada, un empresario minero, retomó el proyecto en medio de una fuerte crisis social y política que tenía en su centro, entre otras cuestiones, las peticiones de nacionalización de los hidrocarburos.

Tres empresas (Pacific LNG, British Petroleum y Repsol YPF) habían previsto desarrollar el proyecto. Se trataba de construir un gasoducto hasta Chile y desde allí exportar gas a bajo coste a California y, en menor medida, a México. Los beneficios previstos eran altos, aunque por el contrario, las contrapartidas para el Estado boliviano resultaban mínimas. **Con los precios previstos de venta, y el volumen de explotación en juego (30 millones de metros cúbicos al día), los ingresos anuales para Bolivia sólo superarían ligeramente los 41 millones de dólares, frente a casi 1.900 que quedarían en manos del consorcio**.[95]

En octubre las revueltas, que se extendían por todo el país, llegaron a El Alto, ciudad de aluvión aledaña a La Paz, con sus pobladores en pie de guerra y numerosas personas llegadas de la cordillera andina expresamente para participar en las protestas. Los motivos de la oposición al proyecto eran varios. Por un lado, el país tiene un nivel muy bajo de abastecimiento interno de energía, y numerosos sectores todavía usan leña como principal fuente para cocinar o calentarse (un 53% no tiene electricidad).

Los precios fueron otro factor de indignación, junto a las condiciones ventajosas que las compañías se habían otorgado y el Estado boliviano había consentido. Hay un último elemento adicional, pero no menos importante: el hecho de que la exportación iba a realizarse a través de Chile (hay un alto grado de animadversión hacia este país, desde que a finales del siglo XIX Bolivia perdiera la salida al mar tras la Guerra del Pacífico).

Las protestas en El Alto culminaron una durísima represión por parte de las Fuerzas Armadas, que causó numerosos muertos. Múltiples organismos, incluido el Defensor del Pueblo, exigieron la renuncia del presidente, y las revueltas se extendieron a todo el país. El 17 de octubre, Sánchez de Lozada presentó su renuncia al Congreso y huyó del país. El proyecto fue cancelado.

La "guerra del gas" y otras revueltas que han tenido lugar en Bolivia en los primeros años del siglo XXI han tenido como protagonistas a unos movimientos sociales emergentes, que plantean demandas relativas al modelo de gestión de los recursos naturales y que son muy críticos con los resultados prácticos del modelo aplicado en las últimas décadas, y todo ello en el marco de Estados debilitados y con limitado margen de maniobra frente a las empresas transnacionales.

Oleoducto.
© Clive Shirley/Greenpeace

Estudio de caso

El sector minero, fuente de constantes conflictos

La presión por lograr continuas tasas de crecimiento económico ha llevado a una constante, y creciente, demanda de acceso a recursos naturales como el gas, el petróleo, minerales y otras materias primas. En América Latina, esta presión externa sobre los recursos tiene una larga tradición que se remonta a los tiempos de la conquista. Los minerales de Perú, Bolivia, Chile o Argentina han sido explotados desde hace siglos.

Esa explotación es frecuentemente una fuente de conflictos y tensiones entre las comunidades, los Estados y las empresas transnacionales. Las comunidades sufren en muchas ocasiones los efectos de la actividad extractiva, como la destrucción de ecosistemas y medios de vida, sin recibir apenas compensaciones o ser consultadas al respecto. Distintos gobiernos han ido adaptando los marcos jurídicos y políticos de sus países para crear un clima más favorable para estas inversiones, sin tener en cuenta a esas comunidades. Y las multinacionales aprovechan estas condiciones favorables para operar con menos restricciones.

Desde principios de los años 90 ha habido un notable aumento de la inversión extranjera en el sector de la industria extractiva latinoamericana. Entre 1990 y 2001, cuatro de los principales países de destino de inversiones mineras en todo el mundo estaban en América Latina: Chile en la primera posición, Perú en la sexta, Argentina en la novena y México en la décima. Doce de las mayores inversiones mineras también estaban en esta región: dos en Perú, nueve en Chile y una en Argentina.[96]

En América Latina, en muchos casos los marcos institucionales y legislativos son débiles, lo que provoca un desequilibrio de poder en favor de las multinacionales, que pueden imponer condiciones que les son favorables en muchas de las negociaciones. Por otro lado, desde el punto de vista de los gobiernos, estos proyectos tienen potencial para generar impuestos adicionales, y con ello mejorar la situación de las arcas del Estado (aunque esta posibilidad se ve mermada por los incentivos financieros que se ofrece a las compañías, por ejemplo, tasas de impuestos muy bajas, y que buscan atraer inversiones hacia el país a cualquier precio).

Muy a menudo, las legislaciones nacionales dirigidas a proteger el medio ambiente o los derechos humanos son débiles, y las compañías pueden fácilmente dejarlas de lado. En otras ocasiones pueden ser bastante completas y no cumplirse porque las instituciones encargadas de aplicarlas son débiles o ineficientes. Todo ello hace difícil que las empresas rindan cuentas, que se tengan presentes las necesidades y derechos de las comunidades, y que éstas reciban una parte proporcional y justa de los beneficios de la actividad extractiva.

Como resultado, muy a menudo el sector minero ejerce una presión insoportable sobre ecosistemas frágiles y sobre comunidades que viven en tierras ricas en recursos, pero que no reciben apenas compensaciones. Entre los impactos ambientales y sanitarios que causa, se pueden mencionar las fuentes de agua contaminada por metales pesados como plomo o arsénico; la reducción de la capa freática por el uso excesivo de las aguas subterráneas para las grandes instalaciones; lluvia ácida y destrucción de la vegetación; intoxicaciones y dificultades respiratorias, etc. Todo ello pone en riesgo de desaparición los medios de subsistencia tradicionales de las comunidades, amenaza la seguridad alimentaria y en último extremo da lugar al desplazamiento de estas poblaciones. Por último, hay una fuerte presión sobre las condiciones laborales y se pueden generar tensiones dentro de las comunidades en relación con los inconvenientes y ventajas de los proyectos.

Vista aérea de la mina de hierro a cielo abierto más grande del mundo, en el Amazonas.
© Greenpeace/Daniel Beltrá

La Oroya

Un 62% de las exportaciones de Perú son metales. En este país operan las siete mayores empresas mineras del mundo, y es el primer productor mundial de plata y oro y el cuarto de cobre. Desde principios de los años 90, en que se privatizó la minería, el país ha duplicado su producción de minerales y han llegado más de cien empresas extranjeras. El Gobierno peruano ofrece a las grandes trasnacionales mineras (empresas de Canadá, Estados Unidos, Brasil, Sudáfrica, Australia o Reino Unido) marcos jurídicos y tributarios muy favorables, exentos de una legislación ambiental que regule los posibles impactos de esta actividad y de una legislación tributaria que conduzca a una mayor recaudación y a una mejor redistribución de los beneficios al país.

En los Andes peruanos, la planta metalúrgica de La Oroya lleva funcionando desde el año 1922. En 1997 fue comprada por la empresa Doe Run Corporation, de procedencia estadounidense. La ciudad está construida alrededor del complejo metalúrgico que incluye una enorme chimenea. Diversos estudios han documentado los altísimos niveles de contaminación existentes en el entorno de la misma.

En 1999, bajo la presión de los habitantes de La Oroya, se hizo el primer estudio sanitario y se determinó que el 99% de ellos tienen diversos niveles de plomo, cadmio y dióxido de azufre en la sangre. El Ministerio de Salud de Perú realizó una investigación en la que encontró niveles de plomo que llegaban a 33,6 mg/decilitro de sangre en los niños menores de diez años, lo que multiplica por tres el límite recomendado por la Organización Mundial de la Salud.[97]

El Estado peruano ha intentado presionar a la empresa para que ponga en marcha un Plan de Adecuación y Manejo Ambiental (PAMA), que incluye limpiar el aire y el suelo de la zona. El proceso, sin embargo, está detenido desde hace diez años porque la empresa asegura que tiene graves problemas económicos que le impiden hacer frente al procedimiento, y amenaza con cesar su actividad en la zona si es obligada a ello. Esto ha significado otro drama para los habitantes de la ciudad, pues son miles los que trabajan en la fábrica y temen quedarse sin empleo. Ahora, por ello, se debaten entre sufrir la contaminación y los problemas de salud asociados o bien agudizar su precariedad económica. Esto también ha generado tensiones entre la población que trabaja directamente para la empresa y ve amenazado su medio de vida, y los demás.

En 2007, el Blacksmith Institute incluyó la zona de La Oroya entre las diez localizaciones más contaminadas del mundo,[98] con alta presencia de plomo, mercurio, arsénico y cadmio en la tierra y el agua de los alrededores. El nivel de arsénico multiplicaba por 393 los límites recomendados. El arzobispo de Huancayo, monseñor Pedro Barreto, ha impulsado una mesa de diálogo entre la empresa, los sindicatos y la sociedad civil, tratando de unir a todos los actores sociales en un diálogo constructivo encaminado a mejorar el medio ambiente en la región. De momento, los logros han sido limitados.

Carteles anunciando el proyecto Río Blanco en el norte de Perú. Este proyecto minero busca explotar un yacimiento de cobre y molibdeno. Las comunidades campesinas de la zona rechazan fuertemente el proyecto porque representa una grave amenaza para la agricultura y para sus derechos humanos a la alimentación y al agua.
© Todosobremajaz

El caso Majaz

El Gobierno peruano concedió licencia para operar a la empresa minera Majaz y su empresa matriz, inglesa, Monterrico Metals, con su proyecto Río Blanco en la sierra de Piura. El proyecto está destinado a la extracción de cobre y otros minerales y afecta las cuencas hidrográficas de la región, poniendo en peligro a la vida y la actividad agrícola de las comunidades campesinas.

El proyecto desató una fuerte oposición de la población local, y los municipios de Ayavaca, Carmen de la Frontera y Pacaipampa, del departamento de Piura, en la sierra norte del Perú, convocaron en 2007 una consulta vecinal para que los ciudadanos respondieran la pregunta de si están de acuerdo o no con que se realice actividad minera en la zona. Un 60% de los habitantes de la zona con derecho a voto participó en la consulta, que se saldó con un "no" que alcanzó el 94% de los votos.[99] La consulta no fue vinculante y por tanto su resultado no tiene la capacidad de paralizar la actividad minera, pero ha puesto de manifiesto la fuerte oposición que suscitan estos proyectos. Después de la consulta, organizaciones vecinales y comunitarias han documentado una fuerte represión, con retención ilegal de varios de sus líderes y episodios de violencia y tortura. Los organizadores de la consulta han sido procesados, acusados del delito de terrorismo.

Tortura en Majaz.
© Todosobremajaz

Estudio de caso

Un caso especial: los pueblos indígenas

De entre los pueblos de América Latina, los indígenas han resultado especialmente perjudicados por las compañías multinacionales. Se trata de poblaciones vulnerables, que han sufrido una marginación histórica y una generalizada privación de sus derechos. En general, sus sistemas sociales y económicos y sus formas ancestrales de relacionarse con los territorios han sido marginados en beneficio de otros sistemas, foráneos y enfocados principalmente a la explotación de sus recursos. Desde los tiempos de la conquista, han sufrido desplazamientos y han sido expulsados de sus tierras, sometidos a extorsiones y privados de las indemnizaciones legítimas.

Según la Secretaría de Estado de Cooperación Internacional del Ministerio español de Asuntos Exteriores, hay más de 370 millones de indígenas en el mundo, que constituyen 5.000 pueblos diferentes y están presentes en 70 países.[100] De ellos, 34 millones viven en América Latina, y constituyen el 8% de la población total de la región (aunque con grandes desequilibrios, ya que en algunas zonas llegan al 60-80%). Los territorios donde habitan acogen el 70% de la biodiversidad del planeta, y son considerados actores fundamentales para la conservación de esa diversidad ya que mantienen una relación especial y profunda con sus tierras y recursos. Se han planteado dos cuestiones que ayudan a explicar esa correlación.[101] Por un lado, después de la conquista muchos grupos nativos se retiraron a zonas aisladas para evitar ser exterminados (zonas vírgenes y de gran diversidad); por otro, sus sistemas de economía de subsistencia son mucho más inofensivos con el medio ambiente que los de las economías “desarrolladas”.

El principal instrumento jurídico que vela por los derechos de los pueblos indígenas es el Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo.[102] Este convenio es el principal instrumento de Derecho Internacional que se ha elaborado para proteger los derechos de los pueblos indígenas, y reconoce esos derechos en cuestiones como tierra, territorio, empleo, salud, educación, y la participación en los beneficios de la explotación de sus recursos.

Un elemento muy importante es que establece el derecho a la consulta y el consentimiento previo, libre e informado. Esto significa que se debe consultar a los pueblos indígenas oriundos antes de que se lleve a cabo cualquier acción agresiva en su territorio, brindándoles toda la información que puedan necesitar para tomar una decisión.

La protección que establece el Convenio es insuficiente porque, por un lado, reconoce su derecho a usar y conservar los recursos, pero no la propiedad de los mismos, y no cuestiona la propiedad estatal de los recursos del subsuelo y minerales (establecida en la mayoría de los marcos jurídicos y constitucionales latinoamericanos). Además, establece el deber de los Gobiernos de consultar, pero no concede derecho de veto a los pueblos indígenas en caso de desacuerdo. La participación en los beneficios y la indemnización equitativa, por su parte, se establecen sólo en términos condicionales.

Con frecuencia los gobiernos latinoamericanos no han cumplido estas condiciones y, por ejemplo, han permitido a las multinacionales negociar directamente con los indígenas. Estos contactos violan el Convenio 169 y constituyen una relación asimétrica, por cuanto los pueblos indígenas no son informados acerca de requerimientos técnicos o cuestiones como los informes de impacto ambiental. En otras ocasiones, los pueblos afectados no reciben las indemnizaciones acordadas.

Las empresas operan desde una posición de fuerza y con frecuencia aprovechan las débiles estructuras de las organizaciones indígenas para obtener los permisos, a cambio de promesas o entregas de dinero o de algún producto de primera necesidad para las comunidades. Sin embargo, en algunas ocasiones se encuentran con organizaciones fuertes que conocen los impactos que se han dado en otros casos y que se organizan de forma eficaz para proteger sus territorios.

En 2003, la Comisión de Derechos Humanos de la ONU inició el debate sobre la Declaración Universal de Derechos de los Pueblos Indígenas, que reconoce su derecho a las tierras, territorios y recursos; al consentimiento previo, libre e informado; a compensaciones justas; a la protección de sus lugares sagrados, etc.[103] La Declaración fue aprobada por la Asamblea General de la ONU en septiembre de 2007.

Estudio de caso

Una presencia extranjera, y española, masiva: México[104]

México es uno de los principales países receptores de inversión española, hasta el punto de que en ocasiones se ha denominado a esta llegada masiva la "nueva conquista", y a las empresas, los "nuevos conquistadores". Son más de 2.700 las empresas españolas que operan en el país, y que se han instalado con condiciones favorables otorgadas por los gobiernos mexicanos.

Las empresas españolas aprovechan diversas ventajas comparativas, como las favorables condiciones que les ofrecen las autoridades locales y nacionales, los bajos costes de la seguridad social y los proveedores, y la disponibilidad de mano de obra barata y en su mayor parte poco organizada. Desde las infraestructuras de transporte, los seguros o la telefonía, hasta la banca, el turismo y la energía, prácticamente no hay sector económico que haya quedado al margen de esta penetración.

La banca es un buen ejemplo de ello. **Bancomer** (nombre con el que opera en el país el **BBVA**) y **Santander** son las instituciones número uno y tres, respectivamente, del sistema bancario. Bancomer tiene 14 millones de clientes, y activos por casi 50.000 millones de dólares. Los dos juntos controlan el 40% de los activos de la banca, el 41% de la cartera crediticia y el 40% de las utilidades netas.

En el sector de seguros, **MAPFRE** es una de las empresas líderes. Y en telefonía, **Telefónica** tiene más de 10 millones de clientes. En el mundo editorial y de los medios de comunicación, **PRISA** es copropietaria con Televisa del sistema Radiópolis, con un 50% cada una. Y en el mercado editorial operan **Planeta**, **Tusquets**, **Anagrama**, **Grijalbo**, **Seix Barral** y **Santillana**.

La hostelería y el turismo son sectores donde también han llegado masivamente las empresas españolas, a cualquier destino de sol y playa pero especialmente a la Riviera Maya. En esta zona están presentes **Sol Meliá**, **Iberostar**, **Riu**, **Barceló** y **NH**. En 2007, operaban cerca de 35.000 habitaciones en más de 100 hoteles, frente a 15.000 en el año 2001 *(ver el apartado correspondiente en este mismo informe)*.

En otros sectores también hay una presencia destacable. **Isolux**, una de las mayores empresas españolas en el sector de la ingeniería y la construcción, ha realizado la interconexión entre las dos mayores redes eléctricas de México, y desarrolla una red de fibra óptica que cubre todo el territorio nacional. **Unión Fenosa**, **Iberdrola** y **Endesa** producen casi el 13% de la electricidad que se consume en el país. **Gas Natural** distribuye gas a 1,2 millones de clientes, con una red de más de 15.000 km, y **Repsol** participa en la producción y desarrollo de nuevos campos de gas.

En 1997, el comercio entre España y México rondaba los 1.500 millones de dólares, con saldo positivo para México. En 2007, ese comercio superaba los 6.000 millones (ahora con saldo favorable a España) y España era ya la segunda fuente de IED para el país, sólo por detrás de EE UU.

Campo de Golf en Puerto Peñasco, Sonora, México. Puerto Peñasco está situado en el Desierto de Altar, una de las regiones más áridas de Norteamérica. El modelo turístico de masas no es compatible con la baja disponibilidad de recursos como el agua.
© Greenpeace / Gustavo Graf

El ciclo de la electricidad[105]

La demanda global de energía eléctrica se ha multiplicado en las últimas décadas como consecuencia del consumo de las sociedades industrializadas y, cada vez más, para satisfacer las demandas crecientes de los países del Sur, especialmente de ciertas economías emergentes. Sin embargo, una cuarta parte de la población mundial (1.600 millones de personas) sigue sin tener acceso a la energía eléctrica. De ellos, la mayoría están en el sur de Asia y en África Subsahariana. En América Latina, casi 45 millones de personas siguen sin tener acceso a este recurso.[106]

Operadores españoles[107]

El mercado eléctrico en América Latina está controlado por unas pocas grandes empresas. Las principales son las españolas **Endesa**, **Unión Fenosa** e **Iberdrola**, las francesas EDF y Suez, la portuguesa EdP y la estadounidense AES.

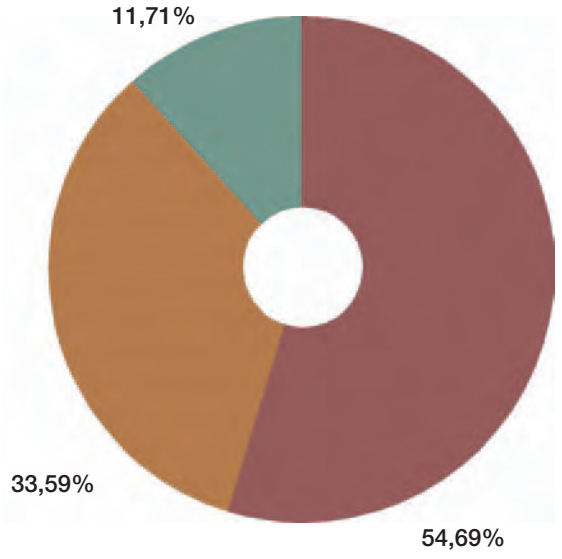
Las mayores operadoras españolas en el negocio de la electricidad (Endesa, Unión Fenosa e Iberdrola) están presentes en diversos países de América Latina, una región prioritaria en sus procesos de expansión internacional en los últimos años. Todas ellas hacen un importante esfuerzo en España para proyectar una imagen "verde", con un uso intensivo de imágenes asociadas a aerogeneradores en su publicidad e informes. También han ido suscribiendo estándares internacionales de sostenibilidad y han hecho un esfuerzo por publicar memorias anuales de responsabilidad corporativa y sostenibilidad y por asociar su imagen a la del cuidado del medio ambiente.

Sin embargo, a la vista de sus inversiones y áreas de negocio en América Latina, nadie diría que ese esfuerzo sea real, ya que su actividad de generación de electricidad sigue ligada a las centrales térmicas, especialmente de fuel/gas, a los ciclos combinados de gas natural (única fuente que explotan en México, por ejemplo), y en mucha menor medida a la cogeneración. Otra de sus fuentes más importantes son las centrales hidroeléctricas, que en ciertos casos han generado una importante controversia *(ver al final de este apartado los proyectos de presas de Endesa en la Patagonia chilena)*. Sin embargo, la región tiene un importante potencial para el desarrollo de las energías renovables.

Negocio internacional de Unión Fenosa

Generación: potencia instalada (MW), 2007

Fuente: www.unionfenosa.es



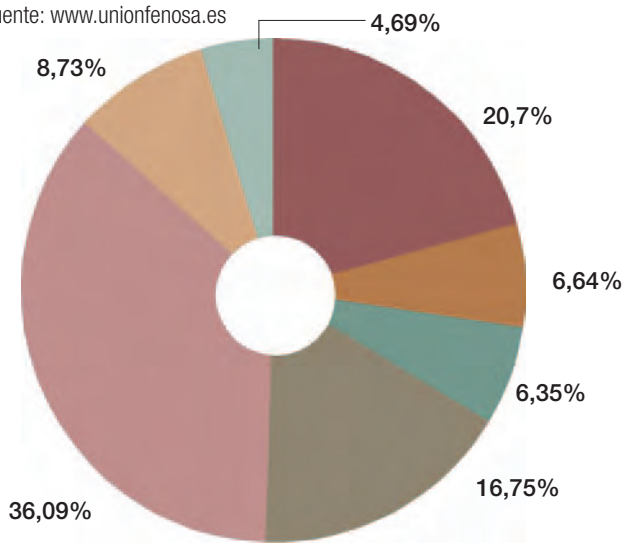
Potencia total: 2.834 MW

- México
- Colombia
- Centroamérica y otros

Balance energético de generación

Potencia instalada (MW)

Fuente: www.unionfenosa.es



- Hidráulica
- Nuclear
- Lignito
- Hulla + Antracita
- Ciclo Combinado
- Fuelóleo + Gas
- Régimen especial

Potencia total: 8.865 MW

Endesa

Endesa es la mayor compañía eléctrica privada de América Latina, con unos ingresos totales en 2007 de 21.931 millones de euros y unos beneficios de 2.675 millones (de los que un 17,6% procedía de América Latina). Está presente en doce países, de ellos cinco en esta región, y también es un operador importante en Centroamérica por su participación en el SIEPAC.[108]

Para su internacionalización en esta región, Endesa siguió el mismo patrón que Repsol: compró una empresa grande que ya tenía presencia en varios países del área, en este caso la chilena Enersis. Ésta fue el vehículo para expandir sus actividades en Chile y en otros países del área, hasta convertirse en la primera empresa de la misma. El 92% del capital de Endesa actualmente está en manos de la italiana Enel.

Actualmente, es la primera generadora privada de electricidad en **Chile** (generación, distribución y comercialización) y **Colombia** (generación y distribución), y también actúa en **Argentina** (generación, transporte y distribución), **Brasil** (en las mismas áreas) y **Perú** (generación y distribución), además de otros países. Uno de sus puntos fuertes es acaparar la distribución de suministro eléctrico a los grandes centros urbanos, lo que genera importantes beneficios porque las infraestructuras ya están construidas y por tanto las inversiones necesarias son mínimas, además de que hay altos niveles de consumo. En 2007, sus beneficios netos en América Latina fueron de 471 millones de euros, y su resultado bruto de explotación de 2.534 millones de euros. Del total de 27.019 empleos directos que acreditó durante ese año, 12.169 estaban en América Latina.

Producción de electricidad de Endesa en España, en régimen ordinario 2007 (en GWh)

Hidroeléctrica	7.147
Nuclear	22.906
Carbón nacional	22.514
Carbón importado	12.288
Fuel gas	380
Ciclos combinados	8.080
Total general	73.317
Extrapeninsular	14.864
Total	**88.181**

El parque eólico Canela, instalado en Chile y con una potencia de 18,2 MW, es la primera instalación de este tipo que la empresa desarrolla en América Latina, y supone el 0,12 del total de potencia instalada de electricidad que tiene la empresa en la región.

Producción de electricidad de Endesa en España, en régimen especial 2007 (en GWh): cogeneración y renovables

Energía eólica	2.381
Minicentrales hidráulicas	519
Cogeneración	655
Otras	222
Total producción propia	**3.777**

Parque de generación de Endesa en España, a 31 de diciembre de 2007 (régimen ordinario, en MW)

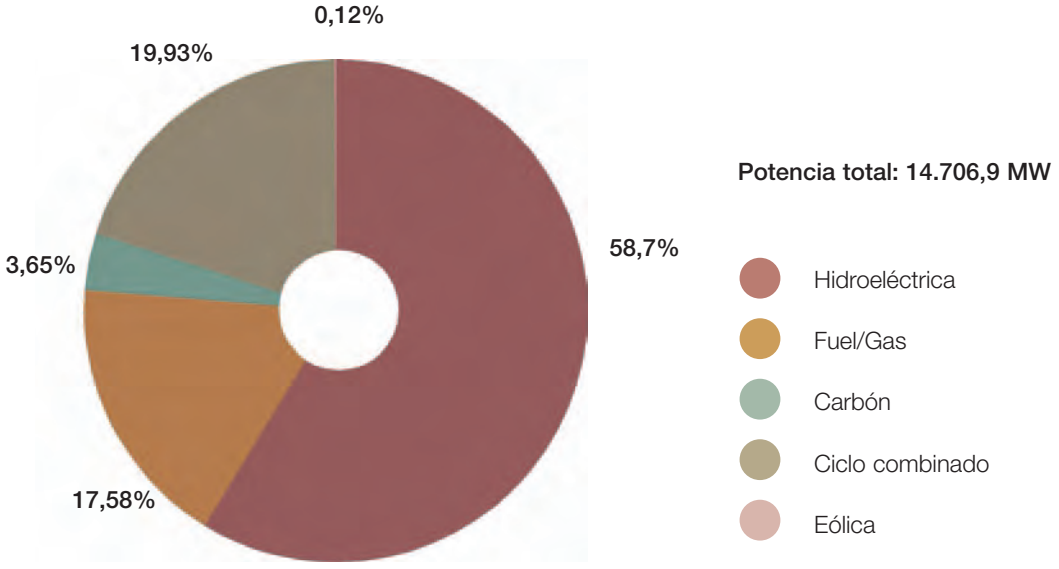
Carbón	6.127
Fuel Gas	8.327
Nuclear	3.397
Hidroeléctrica	5.362
Total	**23.313**

Acción de Greenpeace en la sede madrileña de Endesa. Los ecologistas exigen a Endesa que abandone sus planes de construir cinco grandes presas en la Patagonia chilena.
© Greenpeace/P. Armestre

Patagonia chilena.
© Greenpeace/ Juan López de Uralde

Parque de generación de Endesa en América Latina

Fuente: Endesa. Informe Anual 2007



Iberdrola

Iberdrola es la eléctrica española con mayor presencia internacional, es líder mundial en energía eólica, y una de las cinco mayores eléctricas del mundo. Sus ingresos totales en 2007 fueron de 17.468 millones de euros, con 2.354 millones en beneficios (de ellos, un 20% obtenido en América Latina). En el primer trimestre de 2009 ganó 793 millones de euros, atribuidos al negocio internacional y logrados pese a la caída de los resultados en España. América Latina contribuyó con un 10% de esa cantidad.

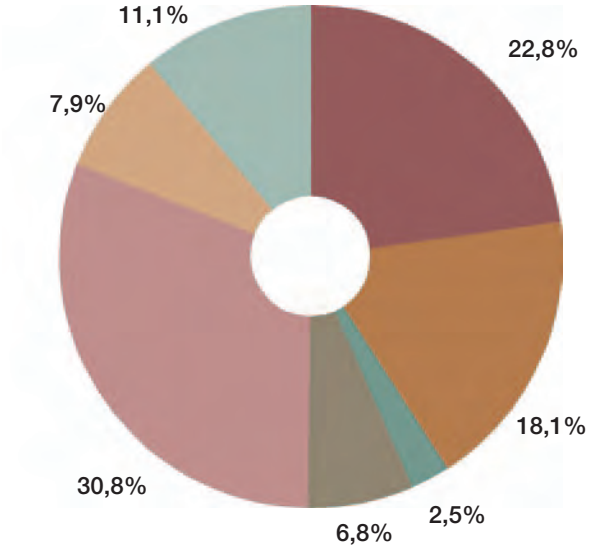
Iberdrola está presente en 37 países, de los que cinco están en América Latina y el Caribe. Es el primer generador privado en **México**, país que resulta rentable y de riesgo bajo porque hay garantía de compra de electricidad por la Comisión Federal de la Energía. También es el primer distribuidor en **Brasil**. Precisamente estos dos países centran sus operaciones. En 2007 casi duplicó su producción en toda América Latina gracias al crecimiento del 57% en la producción de ciclos combinados de gas natural en México.[109] Su producción en el año 2008 fue de 141.268 GWh, de los que un 26% correspondieron a América Latina. La potencia total instalada supera los 43.300 MW en el mundo.

Por otra parte, el consorcio formado por Iberdrola y Alstom ganó en 2007 la licitación pública internacional para la modernización de Laguna Verde, con el objetivo de rehabilitar y modernizar la única central nuclear de producción de electricidad que existe en México. La planta de Laguna Verde tiene una potencia de 1.365 MW.

Potencia eléctrica de Iberdrola según fuente energética. Global

Potencia instalada (MW) en 2007

Fuente: Iberdrola, Informe de sostenibilidad 2007

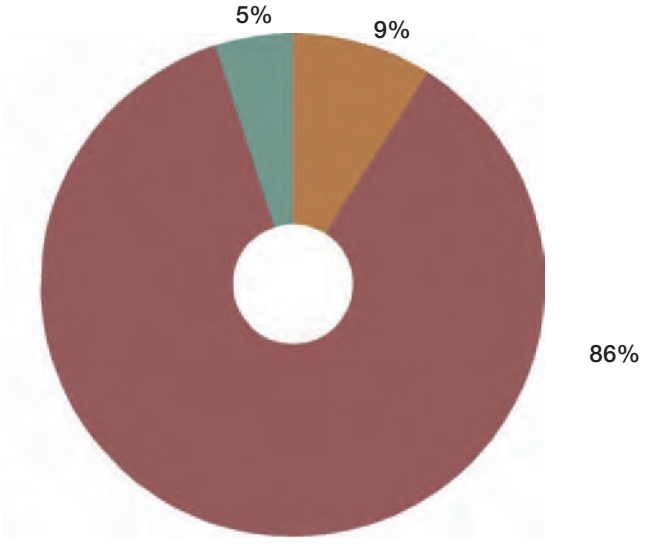


- Hidráulica
- Eólica y minihidráulica
- Cogeneración
- Fuelóleo
- Ciclo combinado
- Nuclear
- Carbón

Potencia eléctrica de Iberdrola según fuente energética. América Latina

Potencia instalada (MW) en 2007

Fuente: Iberdrola, Informe de sostenibilidad 2007



- Hidráulica
- Ciclo combinado
- Cogeneración y renovables

Potencia total: 6.185 MW

Unión Fenosa
Unión Fenosa es la tercera compañía eléctrica española. En 2007, sus ingresos totales superaron los 6.000 millones de euros, con unos beneficios cercanos a los 1.000. Opera en once países del mundo, de los que siete están en América Latina: **Colombia**, **Costa Rica**, **Guatemala**, **México**, **Nicaragua**, **Panamá** y **República Dominicana**. Del total de su potencia instalada para producir electricidad, más del 27% procede del exterior, la mayoría de esta región.

Su internacionalización comenzó en la segunda mitad de los 90, cuando dio el "salto" a América Latina. Las empresas que adquiría tenían algunas características comunes, principalmente, que eran compañías estatales en una situación financiera delicada, que se vendían a precio asequible, y que permitirían acceder a un mercado en el que se podía operar en régimen de monopolio.

Unión Fenosa ha sido comprada por Gas Natural, actualmente propietario de más del 95%, tras comprar su parte a ACS. Esta operación permitió a Gas Natural duplicar su tamaño y hacerse con una cartera de más de 20 millones de clientes, la mitad fuera de España.[110]

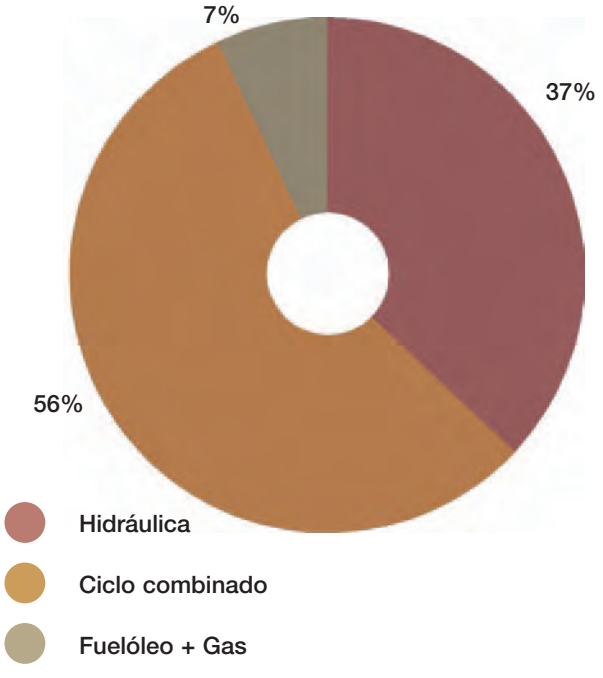
Producción de electricidad de Unión Fenosa en España según fuente de energía, 2007 (en GWh)

Hidráulica	Nuclear	Lignito	Hulla / Antracita	Ciclo combinado	Fuel / Gas	Total régimen ordinario	Régimen especial	Total
3.001	4.461	3.797	8.353	13.211	240	33.063	962	34.025

Potencia eléctrica de Unión Fenosa según fuente energética. América Latina

Potencia instalada (MW) en 2007

Fuente: Unión Fenosa, Informe Anual 2007

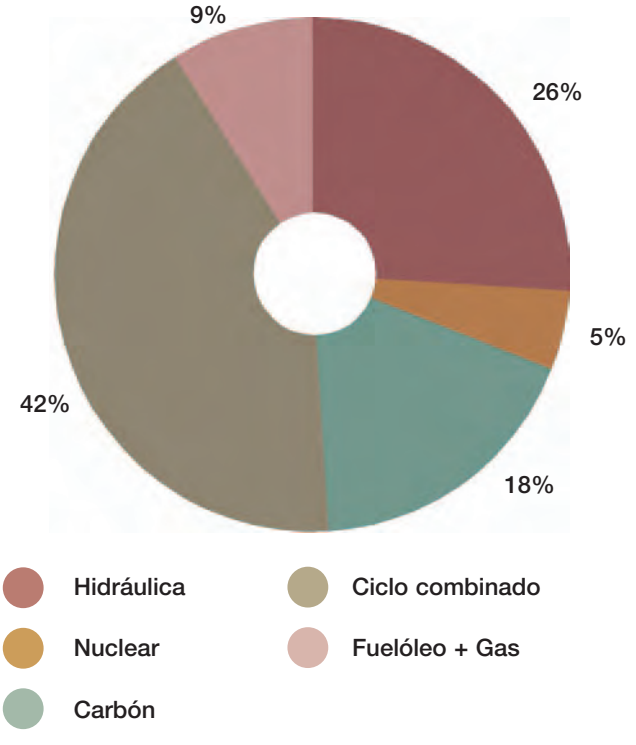


Potencia total: 2.776 MW

Potencia eléctrica de Unión Fenosa según fuente energética. Global

Potencia instalada (MW) en 2007

Fuente: Unión Fenosa, Informe Anual 2007



Potencia instalada de Unión Fenosa en América Latina, 2007 (en MW)

Hidráulica	Ciclo combinado de gas natural	Fuel oil / Gas	Total
976	1.550	198	2.776

Las alternativas: revolución energética

Aunque las empresas eléctricas españolas parecen haber mostrado (con la excepción de Iberdrola) un interés más bien limitado en el desarrollo de fuentes de energía limpias y renovables en América Latina, lo cierto es que esta región tiene un potencial importante para este cambio de modelo energético. Según el informe de Greenpeace *Energy Revolution*,[111] en un escenario de revolución energética, estas fuentes podrían pasar de una potencia instalada de 139 GW actualmente a 695 en el año 2050. Las "nuevas" fuentes, principalmente eólica y solar (térmica y fotovoltaica), aportarían más del 60% de la generación eléctrica.

La introducción de estas tecnologías, a la vez, representaría un descenso significativo de los futuros costes de la generación eléctrica, debido al menor nivel de emisiones de CO_2. Por el contrario, en el escenario de referencia planteado por la Agencia Internacional de la Energía, los costes subirían de los 70.000 millones de dólares anuales de la actualidad a 551.000 millones. El cumplimiento del escenario de "revolución energética", en resumen, permitiría a América Latina cumplir con los objetivos de reducción de emisiones de CO_2, a la vez que ayudaría a estabilizar los costes de la energía y reducir la presión que estos ejercen sobre la población.

Para las empresas españolas de la energía, una apuesta firme y decidida por las energías renovables en esta región sería una muestra del compromiso con el medio ambiente y la sostenibilidad que forma parte integral de sus campañas publicitarias, pero que hasta el momento se ha reflejado de forma muy limitada en la realidad. En este apartado, y aunque con importantes limitaciones, han avanzado más en sus negocios en España que en América Latina. Un compromiso real con el medio ambiente y para frenar el cambio climático debería dejar a un lado los dobles estándares y aplicar las políticas más avanzadas a ambos lados del Atlántico.

Estudio de caso
Las presas de Endesa en la Patagonia

Los proyectos de Endesa de construir varias presas hidroeléctricas en la Patagonia chilena, concretamente en Aysén, constituyen uno de los mayores conflictos medioambientales que vive Chile en la actualidad. Endesa, socia mayoritaria de HidroAysén, quiere construir cinco grandes presas hidroeléctricas, que se asentarían sobre los ríos Baker y Pascua e inundarían miles de hectáreas en un territorio completamente virgen. Sólo los proyectos de Endesa afectarían a unas 6.000 hectáreas, pero éstos son los primeros confirmados y hay otras compañías que ya han obtenido concesiones adicionales.

Los ríos de esta región son los más caudalosos del país, y Chile está en una situación de aguda dependencia energética. En defensa de los proyectos se argumenta que pretenden extraer energía para abastecer a la capital, Santiago, y otros núcleos urbanos. Esto implica que a las represas se añadiría una red de tendido eléctrico de más de 2.000 km, que afectaría a numerosos espacios naturales.

Los críticos del proyecto, como las organizaciones miembros de la campaña Patagonia sin Represas,[112] aseguran que supondría destruir de forma irreversible un territorio de gran valor ecológico y natural, además de acabar con los proyectos regionales de fomento del desarrollo mediante el turismo de alta calidad. Las inundaciones y obras anexas en cuencas de gran valor ambiental, provocarían la extinción de especies y afectarían a la tercera reserva de agua dulce del mundo y al clima global. Las centrales hidroeléctricas en el Baker y el Pascua tendrían numerosos efectos sobre los ecosistemas, como la pérdida de hábitats por la inundación, que afectaría a grandes mamíferos como el huemul (en peligro de extinción) así como insectos y anfibios.

También sufrirán los impactos mamíferos acuáticos que usan el río como ruta de desplazamiento, como el huillín (nutria de río), aves como el pato correntino y peces nativos. Otras especies de la fauna nativa que se verán afectadas son el cóndor, la vizcacha austral, el carpintero negro, el peludo, el quique, y numerosas aves de ribera asociadas a los humedales que perderán sus sitios regulares de alimentación, anidación y refugio. Las líneas de alta tensión además representan un grave peligro de colisión y muerte de aves rapaces, patos, gansos, bandurrias y cisnes.

Endesa y los derechos de agua

Un problema adicional, para los opositores a los proyectos de represas y para los habitantes de las zonas afectadas, es la cuestión de la titularidad de los derechos del agua. En los últimos meses de la dictadura de Augusto Pinochet se privatizó el sistema hidroeléctrico, y la Constitución chilena afirma que el derecho de uso del agua es propiedad privada, por lo que tener los derechos implica la exclusividad del uso de la misma e impide a los habitantes de la zona disponer de ella. Endesa podría acumular los derechos del 95% del agua de las cuencas de la Patagonia, ya que dispone de derechos sobre el río Baker (junto con Colbún); Figueroa (junto con AES Gener); Manso

(junto con AES Gener); Puelo y Futaleufú. En la mayoría de ellos, la empresa tiene planes para construir nuevas centrales hidroeléctricas.

Las alternativas para Chile

Chile dispone de otras fuentes potenciales de energía, principalmente renovables, que si recibieran la inversión adecuada podrían reducir la escasez y dependencia energética. La campaña Patagonia sin Represas afirma que éste es un país vulnerable en términos de energía por varios factores: alta dependencia del exterior; poca diversificación de fuentes y dependencia de la hidroeléctrica; escasa atención a los límites ambientales; ineficiencia energética y alto consumo de energía; inequidad en la distribución, entre regiones y habitantes; y, por último, papel marginal del Estado en la determinación de la política energética. Endesa y Colbún concentran el 70% de la generación eléctrica del Sistema Interconectado Central.[113]

Frente a esta situación, Greenpeace y las organizaciones miembros de la campaña proponen una nueva mirada al sector energético, que incluya: una planificación integrada de los recursos; incluir en la matriz energética las fuentes de energía renovables, nacionales y limpias; mejorar la eficiencia energética y disminuir la inequidad; aplicar una política fiscal adecuada a los objetivos de sostenibilidad y, no menos importante, recuperar el papel del Estado para definir la política energética.[114]

Estas organizaciones han expresado estas reivindicaciones de forma repetida, tanto al gobierno chileno como a la propia empresa, Endesa. En febrero de 2009, sin embargo, se culminó la compra de ésta por parte de Enel, empresa eléctrica italiana, que compró a la española Acciona el 25% del capital de Endesa que estaba en sus manos. Así, Enel tiene actualmente el 92% del capital de Endesa.[115] Esto introduce un nuevo escenario con respecto al acceso a los interlocutores adecuados para plantear posibles alternativas.

Volcán Cay y los lagos Yulton y Meullin en la Patagonia.
© Greenpeace / Daniel Beltrá

El sector hotelero y turístico: "la gallina de los huevos de oro"

El turismo es actualmente la primera industria legal del mundo. Si se incluyen actividades relacionadas como el transporte, genera el 11% del PIB mundial bruto.[116] Su crecimiento ha cuadruplicado el de la economía mundial en los últimos 50 años: si en 1950 hubo apenas 25 millones de turistas internacionales, en 2008 la Organización Mundial del Turismo contabilizó 924 millones.[117] Este organismo calcula que, para 2020, esa cifra puede ascender a 1.600 millones. El peso del turismo es creciente en el Sur.

Hay once hoteleras españolas entre las 100 primeras del mundo. La internacionalización del sector hotelero español arrancó en los años 80 dirigida al Caribe, y se expandió en la década siguiente. Sus aportaciones a la IED en los últimos años fueron de 127 millones de euros en 2004, 445 en 2005, y 663 millones en 2006, lo que en este último año significa un 1% del total.[118] Es un volumen reducido, especialmente si se compara con los sectores más internacionalizados, y protagonizado casi de forma hegemónica por empresas procedentes de las Islas Baleares, pero actualmente se mantiene un ritmo sostenido de inversión en el exterior, y en los últimos años se ha acometido una mayor diversificación geográfica de estas inversiones.

La internacionalización sigue las pautas conocidas en otros sectores. Una primera fase es la supervivencia en el mercado nacional y la búsqueda de la consolidación. A continuación se buscan nuevas vías de crecimiento, a través de la internacionalización. La presencia exterior se produce primero en lugares de baja "distancia psíquica", en este caso el Caribe, seguida luego de mercados cercanos (Europa y Mediterráneo, en especial el norte de África).

Las empresas españolas se han caracterizado por replicar con muy pocas o nulas modificaciones el modelo empresarial que ya se conocía aquí, es decir, de sol y playa masivo, que de explotarse en el Mediterráneo y Canarias ha pasado a reproducirse en localizaciones vírgenes de América, especialmente del Caribe. En esta salida al exterior, se han aprovechado ventajas como la disponibilidad de tales espacios, la ausencia o incumplimiento de normativas ambientales, la mano de obra y los proveedores más baratos, y las facilidades que ofrecen los gobiernos receptores que, por ejemplo, construyen infraestructuras para facilitar las inversiones o, en el caso de los caribeños, incluso cambian los marcos jurídicos sobre la propiedad y protección de los terrenos, con el mismo objetivo.[119]

La primera cadena española que construyó un hotel en el exterior fue **Barceló** en 1985, seguida por **Sol Meliá** y **Occidental** y, desde los años 90, otros grupos de Baleares. Actualmente hay 29 grupos con presencia en 36 países. Entre 1993 y 1999, se multiplicó por tres el número de hoteles españoles en el extranjero, y por dos el de las cadenas que dan el paso de salir al exterior.[120]

Once grupos hoteleros españoles, entre los primeros cien del mundo (2008)

Posición en el ranking	Grupo	Número de habitaciones (y número de hoteles)
15	Sol Meliá	75.022 (301)
21	NH	49.677 (341)
24	Barceló	42.173 (162)
27	Riu	36.512 (102)
31	Iberostar	31.000 (97)
63	H10	12.386 (44)
65	Husa	12.174 (152)
69	Fiesta	11.553 (42)
85	Occidental	9.433 (29)
87	Princesa	9.300 (19)
95	AC Hoteles	8.696 (85)

Fuente: Hotels magazine, Corporate 300 Ranking, 2008

América Latina y el turismo

América Latina recibió 148 millones de visitantes en 2008, lo que significa un 16% del total mundial, según la OIT. Casi el 45% se dirige a México y Centroamérica (especialmente Costa Rica), mientras el Caribe representa un poco más del 30% (en este orden, República Dominicana, Puerto Rico, Cuba, Jamaica y Bahamas). Una buena parte de este turismo tiene origen transnacional y son muy importantes los operadores procedentes de España, especialmente Baleares.

En los últimos años se han alzado voces muy críticas contra este fenómeno, al que se ha llamado la "globalización invisible" por lo poco que se conoce sobre el mismo en comparación con otros sectores.[121] El profesor e investigador Joan Buades señala que el despliegue de las empresas baleares en América Latina se beneficia de un marco operativo que sería el cumplimiento de los "sueños ultraliberales". Numerosos Estados promueven inversiones en infraestructuras muy costosas como carreteras, autopistas, puertos, aeropuertos o centrales potabilizadoras, a costa de la inversión social, y para favorecer la atracción y expansión de las empresas del turismo. Además se establecen disposiciones para desregularizar la transparencia de las transacciones financieras, se reduce la fiscalidad, así como los niveles de protección medioambiental o los derechos sociales y laborales de los trabajadores.

Empresas turísticas en México

Varios grupos hoteleros españoles han sido repetidamente denunciados en México por arrasar selvas, acabar con dunas costeras y devastar manglares para llevar adelante sus proyectos, con escasas o nulas reacciones por parte de las autoridades.[122] Se les ha acusado de prácticas depredadoras, de aniquilar los recursos naturales y de pasar por encima de todas las leyes medioambientales y laborales, incluida la Ley General de Vida Silvestre, que prohíbe la destrucción de manglares.

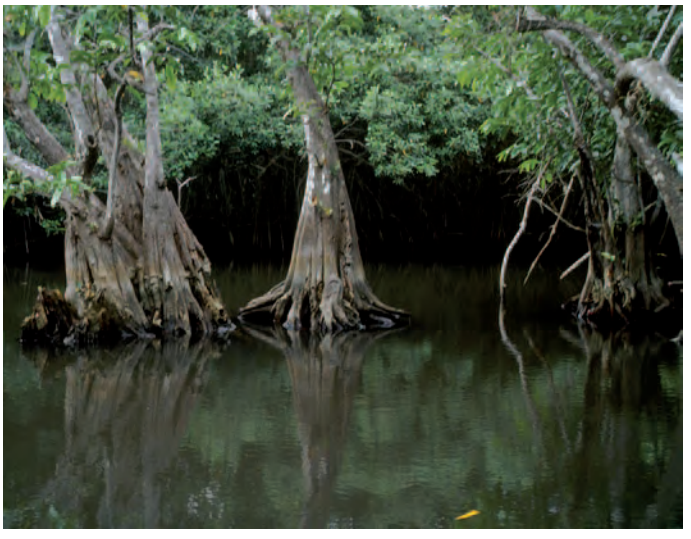
Un caso especial es la Riviera Maya, en el estado caribeño de Quintana Roo. En este espacio, un día virgen y de alto valor ambiental, las hoteleras españolas tienen actualmente 35.000 habitaciones.[123] El modelo utilizado es el de turismo masivo denominado "todo incluido" que no sólo destruye el medio ambiente, sino que aporta escasos beneficios económicos al país (éstos se quedan dentro de las denominadas "ciudades de vacaciones") y atenta contra los derechos laborales. Cancún, por su parte, nació como un destino planificado, donde sólo se establecerían 16.000 habitaciones en construcciones de alturas no superiores a cuatro plantas. Actualmente hay 30.000, en construcciones de hasta 11 plantas.[124]

El denominado "modelo español" ha logrado abaratar las tarifas porque, al igual que antes hizo en Baleares y la costa mediterránea española, controla todo el proceso, desde la construcción hasta la gestión, a la vez que las agencias de viajes, las compañías aéreas, e incluso importan los alimentos. Los derechos laborales también sufren fuertes mermas, con un número importante de personal que no cobra con el pretexto de que está a prueba, o por los llamados "días económicos", en los que los empleados trabajan sin cobrar a cambio de que la empresa no inicie procesos de despidos. Hay trabajadores que llegan a dejar de percibir el 25% de su salario mensual.[125]

Ya en la fase de construcción se dan abusos: se ha denunciado que unos 90.000 trabajadores de la construcción en Cancún y la Riviera Maya trabajan entre 10 y 11 horas diarias, por salarios de miseria y sin atención médica a pesar de que hay unos 80 accidentes laborales a la semana.[126] En torno a la mitad pueden ser menores de edad. En el caso de México, se calcula que del total de beneficios que genera esta actividad, sólo son aportes netos para el país los recursos de compra del terreno, servicios, y el 2% de impuesto sobre el hospedaje (aunque en ocasiones ni siquiera esto, ya que los terrenos son vendidos por debajo de su valor real).[127]

Los proyectos hoteleros y turísticos se suman a la fuerte presión que ya sufren las costas mexicanas. Los 11.000 km de costa acogen a casi un tercio de la población, además de los miles de turistas que llegan cada año. La presión sobre los ecosistemas costeros es muy fuerte por la urbanización descontrolada y la construcción de hoteles y otras instalaciones. Además se siguen dando vertidos de aguas residuales urbanas e industriales.[128] Como consecuencia de éstas y otras cuestiones, México ya ha perdido el 65% de sus bosques costeros de manglares[129] y se estima que pierde un 2,5% anual, a un ritmo superior a cuatro hectáreas al día. Greenpeace calcula que los manglares proporcionan a este país beneficios *"con un valor que va de 8.860 millones a 14.850 millones de dólares (de acuerdo con el valor estimado que proporciona cada hectárea de manglar en servicios a la pesca)"*.[130] Estos ecosistemas, además, son barreras naturales contra la erosión y muros de protección contra huracanes y tormentas.

Bosque manglar en México.
© Greenpeace / John Novis



Estudio de caso

Un triunfo: X'cacel y X'cacelito

En 2001, la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) determinó, tras fuertes presiones de la sociedad civil, que el proyecto del grupo **Sol Meliá** para construir 1.453 habitaciones de hotel en estas dos playas de Cancún no era viable ni sostenible.[131] El megaproyecto, según denunciaron Greenpeace México y otros grupos ecologistas, iba a destruir ecosistemas únicos, y amenazar a numerosas especies amenazadas y en vías de extinción. En esta zona están las playas de anidación de tortugas marinas verde y boba más importantes en el Caribe.

Las playas de X'cacel y X'cacelito, a 100 km al sur de Cancún, fueron vendidas en 1997 al grupo Sol Meliá, de forma secreta y sin consultar ni informar a la sociedad, y a pesar de que el ordenamiento jurídico establecía que no se podía construir en la zona.[132] Para apaciguar las protestas, en 1998 se decidió crear un Santuario de Tortuga Marina, que, a juicio de numerosas organizaciones académicas y ecologistas, era incompatible con la construcción de cinco hoteles que podían albergar a más de 3.000 huéspedes. La declaración, por tanto, no tenía ningún efecto práctico. Sólo tras fuertes presiones, no sólo de los grupos ecologistas sino de comerciantes, artesanos e instituciones locales, se logró paralizar el proyecto.

Sol Meliá lo intenta de nuevo

A cambio de revocar esos permisos de construcción, Sol Meliá no recibió compensaciones económicas sino otros terrenos donde sí fuera posible construir un complejo turístico.[133] Se trata de terrenos en Costa Turquesa, en el municipio de Solidaridad (Quintana Roo). Después de varios intentos infructuosos la empresa logró los permisos para levantar el complejo Costa Esmeralda Resort, con 950 habitaciones. En los alrededores de Costa Turquesa, prácticamente todas las zonas de manglar han sido devastadas.[134]

La empresa ha lanzado a comienzos del año 2009 un Plan Estratégico de Desarrollo Sostenible 2008-2010, que pretende "integrar los valores de sostenibilidad en el propio negocio".[135] En este marco, la empresa asegura que pretende impulsar aspectos como el uso progresivo de papel reciclado, o racionalizar el lavado de ropa de las habitaciones.

Un fracaso: el Centro Integralmente Planeado (CIP) de Litibú, Nayarit

Alejandro Olivera (responsable de la campaña de Océanos y Costas de Greenpeace México)

El Centro Integralmente Planeado de Litibú, en Nayarit, fue inaugurado por el entonces presidente Vicente Fox en 2005, y promovido por el Fondo Nacional de Fomento del Turismo (FONATUR). Allí se planearon desarrollos de edificios de hasta seis plantas y 70 habitaciones por hectárea, rebasando todos los límites establecidos en el ordenamiento municipal. Se pretendía construir más de 4.000 habitaciones de hotel orientadas al turismo exclusivo y de elevado poder adquisitivo. También se prometieron más de 15.000 empleos y se aseguró que se llegaría a más de 700.000 visitantes en el año 2025.

Los terrenos se vendieron a dos empresas de capital español por un valor inferior al mínimo establecido en la legislación. Un terreno fue para Servicios Financieros del Yucatán SA, y cinco más para Fadesamex SA, por un total de 267.000 m^2. Estas empresas pagaron 450 millones de pesos, un 7% menos del mínimo legal.[136] Posteriormente comenzó la construcción ilegal de una carretera de cuatro carriles que destruyó selva y corredores de fauna a pesar de carecer de autorización ambiental.

El proyecto no tenía en cuenta las especiales condiciones medioambientales y socioeconómicas de la zona, una localidad agrícola y rural. Actualmente las empresas españolas que resultaron adjudicatarias están en situación de quiebra y las obras están prácticamente paralizadas, mientras los efectos negativos de lo que ya se ha hecho se dejan sentir con claridad.

Litibú es sólo un ejemplo, pero muestra de la situación general en la Riviera Nayarit, donde el 80% de la inversión se da en condominios y un 20% en hoteles, en medio de una importante sobreoferta.[137] En el primer semestre de 2009, la crisis económica y sanitaria puso de manifiesto la vulnerabilidad de la mono-economía turística en esta región. La cadena Riu cerró dos de sus tres hoteles y reclamó fondos del Gobierno para realizar el pago a sus empleados.

Fonatur sigue, a pesar de estas evidencias, promoviendo desarrollos y nuevos Centros Integralmente Planeados (CIP) en otros lugares. Recientemente se ha inaugurado otro en Sinaloa, en la costa del Pacífico, sin autorización ni evaluación de impacto ambiental. Las organizaciones ecologistas reclaman un cambio del modelo de desarrollo turístico para incluir e integrar a la población local y al medio ambiente, sin repetir los errores que han llevado al colapso ambiental y económico en el litoral español.

La nueva frontera: Brasil
Numerosas empresas portuguesas y españolas están desarrollando planes para construir hoteles y viviendas en zonas vírgenes del litoral noreste de Brasil, en el estado de Ceará. Sólo en esta parte de la costa se proyecta la construcción de 33 mega-resorts turísticos, con una inversión prevista superior a los 10.000 millones de dólares.

El proyecto Nova Atlantida, por ejemplo, con inversores de varios países (entre ellos el grupo español **Afirma**)[138] diseña la construcción de un complejo turístico en Praia da Baleia, a 200 km de Fortaleza. El proyecto incluye 13 hoteles, 14 resorts, seis complejos residenciales y tres campos de golf, dirigidos a captar clientes de alto poder adquisitivo, en una extensión superior a 3.000 hectáreas. Los interesados en el proyecto han llegado a negar la existencia de población indígena en la zona, a pesar de que así lo afirman las organizaciones locales, porque esto añadiría dificultades al proyecto.

Por su parte, la inmobiliaria catalana **Grupo Sánchez** planea construir 40.000 viviendas de lujo en Natal, capital de Rio Grande do Norte, en una zona de dunas actualmente virgen. Diseñado en varios complejos, y compuesto de villas y apartamentos de lujo además de hoteles, el proyecto cuenta con el patrocinio publicitario del futbolista Ronaldo y el actor español Antonio Banderas.[139]

En Santa Catarina, en el sur de Brasil, la empresa Atlántica **Brasil Golf & Resorts SA** (formada por siete empresas también españolas) proyecta un complejo turístico que incluye unos 8.000 apartamentos y casas, cuatro hoteles de lujo y centros comerciales, así como instalaciones para la práctica del golf, hípica, deportes náuticos, etc.[140] El proyecto puede poner en peligro la reserva biológica Marina del Arvoredo, de gran riqueza en diversidad marina.

Ante la falta de disponibilidad de suelos urbanizables, el endurecimiento de las normativas medioambientales en España, el freno de las fiscalías a casos de corrupción urbanística, la caída del turismo (hasta un 13% de reducción del número de visitantes extranjeros), y el pinchazo de la "burbuja" inmobiliaria en España, una vía de escape podría ser compensarlo con nuevos proyectos en otros lugares como América Latina.[141] Sin embargo, la crisis también puede provocar lo contrario y frenar esa expansión. Brasil, además, está en el proceso de endurecer sus normativas medioambientales, y en muchos casos estos proyectos generan fuertes resistencias locales.

Otros destinos preferentes: República Dominicana y Cuba
La República Dominicana y Cuba son otros de los destinos preferentes de las inversiones españolas en el sector turístico. En el primer caso la inversión española sobrepasa los 3.500 millones de dólares, con 28.000 habitaciones distribuidas en 70 hoteles, especialmente en las zonas de Bávaro y Punta Cana.[142] El Grupo **Barceló** es el primero en importancia con 22 hoteles, seguido de **Occidental** con 12, **Riu** con 10, **Iberostar** con seis y **Sol Meliá** con cuatro.

En Cuba, nueve de cada doce empresas del sector turístico son españolas, lo que sitúa a España como principal socio comercial de la isla en este sector.[143] La mayoría de los 54 hoteles de cuatro y cinco estrellas que son gestionados por empresas extranjeras lo son por compañías españolas. **Sol Meliá** tiene 24 establecimientos. **Barceló**, por su parte, tiene cuatro, **Iberostar** cuenta con cinco, y **Occidental** y **Globalia** gestionan seis cada uno.

Centro Integralmente Planeado (CIP) de Libitú.
© Greenpeace/Alejandro Olivera

Premios al turismo responsable

La Red TUCUM, del Estado de Ceará, en Brasil, ganó en 2008 uno de los premios a los destinos turísticos responsables que anualmente otorga la organización alemana Institute for Tourism and Development. La Red TUCUM es una iniciativa local que nace del trabajo de doce comunidades costeras, que viven de la pesca y han formado una red para el desarrollo de un turismo controlado, respetuoso con las comunidades locales y el medio ambiente. Las comunidades se organizan como cooperativas y ofrecen servicios a los turistas, que participan de forma activa en la vida local. Los ingresos que se generan de esta forma reducen la dependencia de la actividad pesquera y mejoran la situación de las comunidades.

¿Replicando un modelo agotado? El ejemplo de las Islas Baleares

Las Islas Baleares tienen un territorio en torno a 5.000 km^2 y poco más de un millón de habitantes. El número de visitantes que reciben anualmente se ha multiplicado por 40 en sólo cuatro décadas, hasta llegar a los 13 millones de visitantes anuales (un 1,2% del turismo internacional).[144] Al modelo de "sol y playa" inicial, se han ido añadiendo nuevos productos como el turismo asociado al golf, los deportes náuticos, el ciclismo, spa y servicios de salud, casas rurales, etc. Buades explica que desde los años cincuenta, Mallorca fue la "perla" del turismo español porque presentaba unas características únicas: un espacio geográfico aislado, fácilmente dominable y alejado de las áreas industriales donde podía surgir un movimiento obrero contestatario.

La renta per capita supera ampliamente la media española y el nivel de consumo tiene pocas comparaciones posibles a escala europea. Sin embargo, también se ha abandonado la agricultura, se ha construido hasta en los últimos rincones de las islas, y se ha producido una importantísima degradación ecológica. Todo ello, acompañado de unos elevados índices de delincuencia urbanística. En 2009, Greenpeace señala en su informe *Destrucción a toda costa* que las Islas Baleares ocupan el segundo puesto en el ranking de casos de corrupción en España.[145]

Precisamente, debido a la saturación, a la degradación ambiental y a ciertas exigencias sociales de mayor control, estos empresarios de los sectores hotelero e inmobiliario ahora se dirigen a otras zonas del planeta donde pretenden recuperar los altos márgenes de beneficio que tuvieron aquí y que perdieron por la saturación del mercado. Se trataría de reproducir fuera el mismo modelo de explotación intensiva de los paisajes, el suelo y los recursos que antes aplicaron en Baleares.

Un fenómeno que se está produciendo actualmente en esta región es que los empresarios promueven la conversión de sus establecimientos, ya obsoletos y bien amortizados, en viviendas de baja calidad. Los hoteleros quieren así deshacerse de esas propiedades inmuebles, mediante el cambio a uso residencial, de multipropiedad, condominio, etc. Además aumenta su interés por propiedades inmuebles para "limpiar" dinero negro, compra-venta especulativa, etc.

Se ha destacado la conexión entre las empresas transnacionales turísticas y las redes de capital especulativo conectadas a la economía criminal global: la hostelería y la construcción *"se han convertido en uno de los destinatarios privilegiados de los enormes flujos de capital sin origen transparente que circulan día a día vía Internet y paraísos fiscales"*.[146] Esos flujos de capital buscan la máxima rentabilidad en el negocio turístico-inmobiliario, por ejemplo, en la construcción de megaproyectos, en hoteles que se amortizan a los pocos años, o en la compraventa de terrenos, solares o inmuebles. El negocio del alojamiento y los establecimientos comerciales irían abriendo mercados y creando enclaves a los que se hace más atractivos para la inversión inmobiliaria. A los pocos años, cuando se ha amortizado la inversión, es decir, las parcelas se han vendido y la operación está cerrada, el capital migra de nuevo en busca de mayores beneficios.

A pesar del mito de que el turismo ha llevado riqueza, un análisis más pormenorizado de la situación en Baleares ofrece otros datos más preocupantes. El consumo energético se ha multiplicado, la economía agraria tradicional ha desaparecido, es un territorio dependiente en alimentos del exterior, con una densidad de población récord en Europa. Y es una sociedad *"cada vez más desigual, con tasas de fracaso escolar muy superiores a la media nacional, con trabajadores peor pagados y estado de bienestar en situación crítica"*.[147]

Construcción del Hotel NH en Puerto Morelos, Quintana Roo, México. El hotel fue construido sobre una zona de manglares. México pierde 16.391 hectáreas de manglar cada año principalmente por la industria del turismo. El sector hotelero busca debilitar la legislación que protege a los manglares. La construcción de caminos también aisla y entorpece el flujo hidrológico del manglar.
© Greenpeace/Alejandro Olivera

Abastecimiento de agua y saneamientos

Según la ONU, los recursos hídricos mundiales son suficientes para abastecer la demanda de toda la población del planeta. Sin embargo, existen zonas del mundo con graves déficit, y el acceso a agua potable y a saneamientos seguros sigue sin ser suficiente. Mientras el consumo medio diario de agua por persona, en países desarrollados, se sitúa entre 300 y 325 litros, en la mayoría de los países en desarrollo no llega a los 50, y en algunos lugares no alcanza ni diez.[148]

En todo el mundo, más de 1.100 millones de personas no tienen acceso a fuentes de agua seguras, y 2.600 millones no tienen sistemas de saneamiento adecuados.[149] Casi tres cuartas partes de los pobres en zonas rurales de todo el mundo no tienen acceso a agua limpia o saneamiento. Más de tres millones de personas mueren cada año como consecuencia de enfermedades transmitidas por aguas no aptas para el consumo. Un problema añadido es el precio. En muchos lugares, los más pobres compran el agua a precios altísimos, a camiones cisterna que las llevan a sus asentamientos, donde no hay conexión.

En América Latina, se calcula que son 76 millones de personas las que no tienen acceso a agua potable (un 4% de población urbana y un 31% de la población rural), mientras 116 millones no tienen acceso a servicios de saneamiento (16% de la población urbana y 56% de la rural).[150]

En los años 80 y 90, la tendencia fue la privatización de los servicios hasta entonces públicos de abastecimiento y saneamiento de aguas. Estos procesos privatizadores favorecieron a las compañías más grandes y se hicieron atendiendo a criterios e intereses comerciales, no con el objetivo de extender el suministro y los servicios a los sectores más pobres. El resultado fue que las más beneficiadas fueron las grandes multinacionales del Norte, que controlan el sector y que obtuvieron grandes concesiones en los procesos de privatización. Estas empresas concentraron su actividad en los países de rentas medias y en el ámbito urbano, más rentable económicamente, pero no tuvieron en cuenta los sectores rurales ni a los países más pobres o de rentas bajas.

Incluso desde el Foro Mundial del Agua de Kyoto (2003), se planteó dar cobertura a las multinacionales mediante medidas dirigidas a reducir los riesgos de sus inversiones en países en desarrollo. En general, el tratamiento del agua como un bien de carácter mercantil repercute en menos servicio para las franjas más pobres de la población.

La tensión entre concebir el agua como un bien económico, que tiene un valor por el cual hay que pagar, y concebirlo como un derecho humano, ha estado presente desde hace décadas, especialmente desde los años 70, en las conversaciones y foros de organismos internacionales, gobiernos, ONG y movimientos sociales. Desde los foros oficiales se ha dado prioridad a la consideración del agua como un bien con valor económico que debe ser satisfecho. Sin embargo, cada vez es mayor el movimiento de la sociedad civil que reclama la consideración del agua como un derecho humano básico. Y fue, precisamente, el nefasto resultado de las privatizaciones realizadas en América Latina, y las revueltas sociales que generaron, las que sirvieron de base a un significativo movimiento mundial contra la gestión privada.

La culminación de este movimiento se concretó en el IV Foro Mundial del Agua celebrado en México en marzo de 2006, donde paralelamente al foro oficial tuvo lugar un encuentro de la sociedad civil, que emitió su propia declaración con el lema *"El derecho al agua es posible: gestión pública participativa"*.[151] En la declaración se señala que el agua no puede considerarse una mercancía ni ser privatizada, y que debe ser excluida del marco negociador de la OMC. La declaración fue apoyada también por delegaciones oficiales como las de Suecia y España, y por la mayor parte de los países de América Latina.

El sector está controlado por unas pocas empresas –Suez, Veolia, Thames Water y Saur- que controlan el 80% de la actividad. En el caso de España destaca **Aguas de Barcelona (Agbar)**, participada por la primera y que ha operado en **Argentina**, **Chile**, **Colombia**, **Cuba**, **México**, **Uruguay** y **Brasil**. También han actuado en el exterior dos empresas públicas, **Canal de Isabel II** y **Aguas de Bilbao**. Su ámbito natural ha sido América Latina, el continente donde se realizó un mayor número de privatizaciones (por las políticas neoliberales implementadas de modo general en la región, y por el hecho de que hay buen número de ciudades con población suficiente y clases medias, y por tanto atractivas para la inversión privada).[152]

La experiencia de Agbar fue problemática en Argentina, Colombia y Uruguay. En Buenos Aires consiguió la concesión del servicio y no cumplió las condiciones que establecía en cuanto a extensión de la red ni depuración, mientras aumentó las tarifas en más de 80% entre 1993 y 2001.

Desde finales de los años 90 los operadores privados comenzaron, en general, a retirarse del sector del agua, al comprobar que había una creciente oposición a sus actividades y condiciones, que obligó a rescindir contratos y les causó pérdidas cuantiosas. Su objetivo actual es minimizar pérdidas y riesgos. En este mismo proceso están las empresas españolas operando en América Latina, que han optado por retirarse de algunos de estos países.

Agbar, sin embargo, ha adquirido la empresa de aguas chilena Essal, y está invirtiendo en la región en el año 2009 unos 150 millones de euros. Actualmente está presente en Cuba, México y Colombia, y pretende potenciar su presencia en América Latina a partir de 2010 entrando en Brasil, Perú y la República

Dominicana. La modalidad elegida ahora no sería la construcción de infraestructuras, sino firmar contratos de gestión comercial, lo que consiste en aportar conocimientos técnicos para la gestión y modernización de las redes de distribución.[153]

Agbar en el Caribe: una presencia polémica

Agbar entró en Colombia desde 1995, cuando se creó una empresa mixta público-privada para prestar suministros de agua y saneamientos a la ciudad de Cartagena, en el Caribe, y fue la única que se presentó al concurso. En 1999, la empresa afirmaba que el 99% de la ciudad estaba abastecido aunque, al mismo tiempo, el Banco Mundial denunciaba que un tercio de la población, sobre todo en los vecindarios pobres, no tenía acceso al servicio.

La clave es que la empresa incumplió las condiciones y no tuvo en cuenta a los barrios de aluvión, aquellos que según la ley no se consideran urbanizados, aunque en ellos vive una parte importante de la población de la ciudad. El impacto sanitario y ecológico ha sido muy grave, ya que son áreas como la barriada Nelson Mandela, construida sobre lagunas y ciénagas, que han resultado contaminadas y que además son utilizadas como fuentes de agua, con los efectos sanitarios imaginables.

Un caso positivo: Trenque Lauquen

En el municipio argentino de Trenque Lauquen, se logró mejorar la cobertura de los servicios e incluso ir más allá, al establecer un sistema especial de recolección y tratamiento de residuos sólidos, tanto orgánicos como inorgánicos, y todo ello manteniendo su condición de servicio público.

Trenque Lauquen es un municipio ubicado al oeste de la provincia de Buenos Aires, y cubre 550.000 hectáreas de pampa sub-húmeda, con unos 45.000 habitantes. Antes de 1987, sólo el 40% de la planta urbana tenía servicio de agua potable, y había una necesidad acuciante de reparar y mejorar la infraestructura para mejorar la calidad de los servicios de agua y saneamiento.

El proyecto se planteó con la participación activa de los habitantes del municipio, que contribuyeron a evaluar las redes de infraestructura urbana, entre ellas las de agua y saneamiento. A continuación se trabajó en un plan global de desarrollo urbano, que incluyó cuestiones relativas al agua potable, contaminación de la capa freática, cloacas, espacios verdes, basurero municipal y otros asuntos.

En relación al agua corriente, se municipalizó el servicio y se reparó la red, que actualmente cubre el 100% de las localidades y los habitantes.[154] Se reparó el acueducto principal; se realizaron trabajos de investigación de acuíferos y en función de los resultados se repararon varias estaciones de bombeo; se colocaron medidores en todos los municipios para verificar el consumo, multando las pérdidas; el servicio de red de cloacas y tratamiento de líquidos pasó de una cobertura del 35% al 85%; se creó una planta de tratamiento de residuos urbanos y patológicos, que opera a partir de la separación de residuos en los hogares y recogiendo unos días los orgánicos y otros los inorgánicos. Por último, se ampliaron la red verde y los espacios públicos, y se estableció un programa intensivo de plantación de árboles.

Iniciativas internacionales

En noviembre de 2008, los gobiernos de ocho países asiáticos (Afganistán, Bangladesh, Bután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka)[155] suscribieron una declaración conjunta en la que reconocen que el acceso a agua potable y a sistemas de saneamiento adecuados es un derecho humano básico.

Las Constituciones de **Bolivia**, **Ecuador** y **Uruguay** reconocen actualmente el agua como derecho humano básico, y prohíben ceder el control y gestión de este recurso a manos privadas.

Salto de San Rafael de 70 metros en el río Quijos, Brasil.
© Wolfgang Pekny/Greenpeace

Estudio de caso

La “guerra del agua” en Bolivia

En el año 2000, el Banco Mundial anunció que no renovaría un préstamo de 25 millones de dólares a Bolivia a menos que este país privatizase los servicios de agua. Su argumento era que el agua, gestionada como un servicio público, generaba sistemas ineficientes por la corrupción inherente al sector público y por la ausencia de recursos para equipamiento e inversión. Las protestas que se generarían a lo largo de ese año en Cochabamba, y que luego se extenderían a todo el país, serían conocidas como “la guerra del agua”.

El servicio público de agua de esta ciudad estaba gestionado por la agencia estatal SEMAPA, que fue puesta en subasta y adjudicada a Aguas de Tunari (consorcio formado por International Water Limited, Edison, Bechtel, la española Abengoa y dos compañías bolivianas). Aguas de Tunari se adjudicó la concesión por 40 años, por 2.500 millones de dólares, y adoptó el compromiso de suministrar agua potable a toda la ciudad, para lo que tendría que duplicar la cobertura, así como aumentar la producción eléctrica. Para dar cobertura legal a esta privatización, el Gobierno boliviano aprobó la Ley 2029, que otorgaba a Aguas de Tunari el monopolio sobre los recursos del agua (según algunas interpretaciones, también la que usaban los campesinos para regar y la que estaba asignada a las comunidades, incluso requiriendo una licencia para poder recoger agua de lluvia).

Para financiar los nuevos desarrollos, la empresa aplicó importantes subidas sobre la tarifa del agua, de una media del 35%, hasta alcanzar una factura media de 20 dólares al mes (en un país donde muchos de sus clientes no ganaban más de 100 dólares mensuales). Las protestas comenzaron en enero en Cochabamba, lideradas por los campesinos regantes, a los que pronto se unieron jubilados, trabajadores y estudiantes. En los meses siguientes las revueltas se extendieron geográficamente y la represión se hizo cada vez más dura, hasta el punto de que hasta la Iglesia católica boliviana intentó mediar entre el gobierno y los manifestantes. A la cuestión del agua, que actuó como detonante, pronto se sumaron otras como las reivindicaciones de los maestros. Se levantaron barricadas en las carreteras, y el país quedó paralizado. El presidente decretó el estado de sitio durante 90 días, lo que permitía mayor libertad para disolver aglomeraciones, uso de gases lacrimógenos, detención de manifestantes, limitación del derecho de reunión, toque de queda, etc.

En abril, los ejecutivos de la compañía debieron huir porque nadie podía garantizar su seguridad, y el gobierno anuló la concesión señalando que la habían “abandonado”, y cediendo así a la presión social. La ley 2029 fue modificada, y los precios volvieron a los niveles previos al año 2000. Durante años la empresa y el Estado boliviano litigaron ante los organismos competentes de la OMC, hasta que finalmente llegaron a un acuerdo en 2006, por el que ambas partes renunciaban a cualquier tipo de demanda financiera.

El sector bancario: la expansión internacional de los más grandes

Los bancos españoles a la cabeza del proceso de internacionalización son los dos mayores, es decir, **BBVA** y Grupo **Santander**, y eso a pesar de que el proceso comenzó relativamente tarde en relación con otros sectores. Hasta el final de los años 80, la banca española permaneció orientada al mercado interior. El panorama cambió al aumentar la competencia con la liberalización de finales de la década, lo que les obligó a buscar mercados y oportunidades internacionales. Éstas surgieron especialmente en América Latina, y la región se convirtió en objetivo prioritario. Tras sucesivas fusiones, BBVA y Santander se iban a convertir en las principales entidades financieras de la región.

Las razones por las que los bancos españoles iniciaron su andadura hacia el extranjero no son distintas de aquellas que se dieron en las demás empresas de sectores oligopolistas como el petróleo y gas, agua o electricidad. Es decir, saturación del mercado interior, amenaza de adquisiciones por rivales mayores, competencia entre ellas por presencia en el mercado exterior. Por su parte, y como ya se ha señalado, América Latina estaba inmersa en la adopción de medidas de liberalización financiera como respuesta a los requerimientos del FMI y el Banco Mundial, y en respuesta a las crisis financieras internas. Esto significaba una reducción del peso de la banca estatal y la apertura del sector a los bancos extranjeros, a los que se permitió adquirir bancos locales.

Además de estas razones, América Latina resultaba atractiva como destino por su reducido grado de bancarización y, por tanto, alto potencial de crecimiento. A mediados de los años 90, sólo entre el 30 y el 50% de la población adulta tenía una cuenta bancaria, y no más de 20% una tarjeta de crédito.[156] La región, además, aunque presentaba mayor riesgo, ofrecía márgenes de beneficio más altos que Europa.

El primer país que interesó a las entidades bancarias españolas fue **Chile**, donde entraría primero el **Santander** adquiriendo varias entidades. El **BCH** le siguió, y su presencia se consolidó cuando ambas entidades se fusionaron dando lugar al BSCH. El BBVA sólo comenzaría su "desembarco" en serio en 1998. Hoy los bancos españoles controlan el 23% del mercado bancario del país.[157]

El **BBVA** fue el primero en entrar en **México**, un mercado mucho mayor, donde actualmente opera como Bancomer, el mayor del mercado. El **Santander** entró al principio de forma modesta, aunque pronto comenzó a hacer adquisiciones y fusiones que le permiten hoy ser la tercera entidad. Ambas controlan el 42% del activo del sistema bancario en México.

El tercer país importante en el que entrarían sería **Argentina**, y casi simultáneamente en **Colombia** y **Venezuela**. La entrada fue bastante posterior en **Brasil**, debido a la adopción tardía de políticas de privatización y desregulación en este país. Posteriormente han tomado posiciones en **Perú**, **Bolivia**, **Panamá**, **Uruguay** y **Paraguay**, entre otros. En la actualidad, los dos grandes bancos españoles han iniciado una estrategia de retirarse de los mercados menos importantes o donde no han alcanzado una masa crítica, para centrarse en los principales. Sería el caso de Santander en Brasil, o BBVA en Perú.

El **BBVA** ha tenido unos beneficios de 1.238 millones de euros en el primer trimestre de 2009. La empresa señala que, en México, el beneficio atribuido en ese periodo fue de 363 millones de euros, mientras en América del Sur se lograron 225 millones de euros, con buenos resultados en el negocio bancario, de previsión y de seguros. Desde México, además, el banco ha entrado a EE UU para operar en el negocio de las remesas que envían los inmigrantes hacia México, y ha diversificado su actividad para ofrecerles otros servicios bancarios.

El **Santander** obtuvo, en el mismo periodo, un beneficio atribuido de 2.096 millones de euros, de los que 890 millones fueron aportados por América Latina. La mayor aportación correspondió a Brasil, donde ganó 436 millones de euros, seguido de México con 111 millones y Chile con 117. La cuota de mercado del Santander en la región ha aumentado entre un 10 y un 15% en todos los segmentos del mismo. Actualmente tiene más de 23 millones de clientes en la región, frente a algo más de diez en España.

Plantaciones de Eufores en el departamento de Soriano, Uruguay.
© ODG/Miquel Ortega

Algunos casos polémicos

El **BBVA** ha participado en proyectos polémicos en varios países. Por ejemplo, financia el 50% de la factoría de celulosa de la empresa española ENCE en **Uruguay**, que ha supuesto un importante conflicto diplomático con Argentina ya que este país teme los efectos medioambientales que tendría sobre el estuario del Río de la Plata. También está contribuyendo a financiar la plantación de 600.000 hectáreas de eucaliptos, que pueden tener importantes efectos sociales y ecológicos, ya que se trata de una especie de consumo hídrico elevado, que impide el crecimiento de otras especies. La presión de los sistemas de monocultivo destruye ecosistemas por la presión sobre las especies autóctonas, a lo que se une el uso intensivo de pesticidas y otras técnicas ambientales.[158]

En mayo de 2009, ENCE anunció que vendía por 256 millones de euros su proyecto papelero en Uruguay, al grupo finlandés Stora Enso y al chileno Celulosa Arauco y Constitución.[159] Mediante el acuerdo, ENCE les vendía la totalidad de su proyecto para la construcción de la planta de celulosa, incluyendo 140.000 hectáreas forestales.

La mina de Yanacocha, en **Perú**, es la mina de oro más grande de América Latina y la segunda mayor del mundo, con una superficie en torno a 25.000 hectáreas. En mayo de 2006, la empresa que la gestiona obtuvo un préstamo de 100 millones de dólares, otorgado por un consorcio de bancos del que formaba parte el BBVA. El préstamo incluye una disposición mediante la cual los bancos acreedores pueden optar en ciertas circunstancias a derechos sobre los ingresos procedentes de la mina. La población ha denunciado que las actividades mineras han provocado la degradación y contaminación de las fuentes de agua, además de un incremento de la pobreza ya que numerosas familias tuvieron que trasladarse a la ciudad sin disponer de medios de subsistencia ni haber recibido compensaciones.[160] También se han producido derrames de mercurio y otras sustancias tóxicas.

El BBVA también participó en un préstamo de 900 millones de dólares dirigido al consorcio que participa en el Oleoducto de Crudos Pesados (OCP) de **Ecuador**.[161] En este proyecto se dieron graves anomalías ya desde la elaboración del informe de impacto ambiental, plagada de irregularidades.

El **Banco Santander**, junto con otras instituciones bancarias, financia proyectos como el Complejo de Río Madeira, que prevé la construcción de cuatro represas hidroeléctricas (dos en territorio brasileño, una en **Bolivia** y otra en aguas binacionales). En virtud de este proyecto los ríos Madeira, Madre de Dios y Beni se convertirán en navegables mediante un sistema de esclusas. Con una longitud de 4.200 km, permitirá a grandes embarcaciones navegar desde la desembocadura del Amazonas hasta casi el océano Pacífico.[162] Han comenzado ya las obras de las dos centrales en territorio de **Brasil**.

Grupos medioambientales y comunitarios de estos países e internacionales han denunciado que con estas infraestructuras se destruirán territorios de alta biodiversidad, así como territorios indígenas, y se desplazará a miles de personas. En marzo de 2009, la policía brasileña reprimió con dureza una manifestación de poblaciones afectadas por estos proyectos en Porto Velho (Brasil).

Por su parte, la campaña de Amazonia de Greenpeace en Brasil ha comenzado un proceso de conversaciones con entidades financieras que apoyan proyectos cuya consecuencia es la deforestación. Entre ellas figura el **Santander/Real**, ya que ha estado detrás de la financiación de algunas entidades que figuran entre los principales responsables de la deforestación amazónica.

A principios de 2009, y ante las presiones recibidas y las dudas sobre la viabilidad del proyecto, el Santander anunció que no participaría en la segunda fase del proyecto Río Madeira, y que logró vender su participación en el consorcio creado para financiar este proyecto.[163]

En suma, tanto el BBVA como el Santander han suscrito algunas iniciativas medioambientales internacionales, como ciertos códigos de Naciones Unidas o del Banco Mundial. Sin embargo esto no ha impedido que presten servicios financieros a empresas involucradas en proyectos muy controvertidos. Esto se ha producido especialmente en el sector energético o que depende de recursos naturales, como el petrolero, minero o de celulosas.

Pintadas de protesta en un muro en el municipio de Mercedes (Uruguay).
© ODG/Miquel Ortega

Una actividad pesquera controvertida

Las labores pesqueras en América Latina son una importante actividad económica, que genera empleo e ingresos para numerosas familias e importantes aportaciones para las economías de la zona. Entre las principales zonas pesqueras del mundo hay que destacar la región del Pacífico de **Perú** y **Chile**, con capturas de entre diez y veinte millones de toneladas anuales,[164] especialmente de especies pelágicas como la anchoa de Perú *(Engraulis ringens)*, muy rentables en términos económicos, ya que se usan especialmente para la fabricación de harinas y aceites de pescado. Sin embargo, según la FAO, en esta región se está produciendo una clara sobreexplotación de los recursos marinos.

Un grave problema que ha contribuido a esta situación es el régimen de cuotas individuales por armador que introduce prácticamente un sistema de propiedad sobre esas cuotas. Un ejemplo de este sistema se dio en Chile, con el establecimiento del Límite Máximo de Captura por Armador.[165] El sector pesquero aporta en Chile un 3% del PIB, y está dominado por un número limitado de grandes empresas. *"Este pequeño universo de empresas, aun cuando sólo genera menos del 40% de los empleos del sector (el resto son los pescadores artesanales), tiene el 88% de los desembarques de anchoveta, prácticamente la totalidad del jurel, y proporciones muy altas en la merluza que, según su variedad, oscila entre el 80 y el 100% de los desembarques"*.[166]

El presupuesto teórico de esta práctica se basa en que, si a alguien se le adjudica un derecho de propiedad sobre una parte de la pesquería, tendrá más interés que nadie en que se conserve en un estado adecuado para poder seguir explotándolo en el futuro. En realidad, lo que se ha conseguido es que los grandes grupos industriales esquilmen los mares en detrimento de los pescadores artesanales e indígenas, que han quedado privados de sus recursos. La industria ha recibido, de media, la asignación del 80% de las cuotas pesqueras, dejando el resto para la pesca artesanal.[167] *"Un gran número de ellos y sus familias carece de seguridad social y atención de salud en caso de accidente o enfermedad; sus hijos no tienen acceso a una educación digna. Son extremadamente pobres y se empobrecen todavía más por la indiscriminada explotación y depredación industrial enseñoreada sobre el ambiente, que sin pausa elimina sus fuentes de subsistencia"*.[168]

Pescanova en Chile

Pescanova es la compañía líder española en pescado y productos del mar, con la mayor flota pesquera comercial en el mundo exceptuando las compañías chinas, e importantes cuotas de comercialización: es el primer proveedor de pescado en todo el planeta. En 2008 facturó más de 1.300 millones de euros, a los que la pesca extractiva contribuye con un 74%, mientras el restante 26% lo obtiene de la acuicultura. Su resultado bruto de explotación fue de 138,4 millones de euros, y sus beneficios, 25,7 millones. Es líder mundial en producción de rodaballo, y en producción y procesado de langostino con plantas en Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Honduras y Chile, entre otros países.

En **Chile**, en 1983 se constituyó Pesca Chile, con el fin de explotar productos pesqueros de este país y exportarlos al resto del mundo. En los años 90 adquirió nuevas embarcaciones, aumentó los centros de cultivo y llevó a cabo una importante expansión. Actualmente tiene la principal flota pesquera chilena, cuatro plantas procesadoras y más de 25 piscifactorías para el cultivo de salmón.[169]

En materia de pesca extractiva, Pescanova ha estado involucrada en prácticas de sobreexplotación.[170] En Chile ha participado de forma activa en la sobreexplotación de especies como la merluza blanca y el congrio dorado, de los que posee el 50% y 53% respectivamente de la cuota pesquera industrial chilena.[171] Se trata de dos especies de aguas profundas que se capturan principalmente mediante pesca de arrastre, una de las prácticas más nocivas para el medio marino.

Varias de sus filiales en Chile han tenido conflictos relacionados con la gestión de los residuos de las plantas de tratamiento, especialmente en la zona austral. En Aysén, los miles de kilos de basura que se generan son almacenados en lugares que no reúnen condiciones ambientales ni sanitarias, y esto ha generado enfrentamientos con las comunidades y autoridades locales.

También son cuestionables sus prácticas en acuicultura, concretamente en la producción de salmón, una especie cuyo cultivo es muy agresivo en términos sociales y medioambientales. El salmón es un pez carnívoro muy voraz que se sitúa en la parte superior de la cadena trófica: son necesarios entre 5 y 7 kg de pescado que podría ser empleado para consumo humano para producir un solo kilo de salmón para la exportación. Esto ha llevado a la sobreexplotación de los bancos pesqueros locales.

En el sur de Chile, la industria de las granjas de salmón ha crecido vertiginosamente desde los años 80 para abastecer los mercados de los países occidentales. En 2005, casi el 40% del salmón criado en cautividad procedía de productores y procesadores de este país.[172] Los centros de cultivo de salmón en Chile ocupan una superficie de 7.866 hectáreas, que superan las 350.000 si se tiene en cuenta la superficie utilizada con actividades destinadas a alimentar el salmón.[173] En 2007, Chile exportó 400.000 toneladas de salmón, por un valor de 2.200 millones de dólares.[174]

La gran cantidad de residuos que generan estas granjas ha afectado a las áreas circundantes, donde se ha producido una acentuada reducción de la biodiversidad. Se trata, además, de una especie exótica en Chile, y los constantes escapes de las jaulas de cultivo han alterado los ecosistemas marinos ya que se trata de una variedad sin competidores.

La situación en relación con la cría de salmón ha experimentado un cambio drástico en el país a raíz de la aparición y expansión, desde el año 2007, de la Anemia Infecciosa del Salmón (AIS), una enfermedad vírica que no afecta a los seres humanos pero mata a los salmones una vez alcanzan la edad adulta. La solución que se ha aplicado frente a esta enfermedad, en los países donde se ha producido, es establecer una cuarentena en las zonas afectadas y prohibir el transporte del salmón. En Chile, aunque comenzó en zonas localizadas, la presencia de la enfermedad se ha ido extendiendo y actualmente las 550 granjas de salmón operan a una media del 20% de su capacidad. En el sector se han producido ya 15.000 despidos, y se esperaban unos 9.000 más a lo largo de 2009.[175]

El virus AIS ha generado una nueva polémica sobre la idoneidad y posibles efectos de este tipo de cultivo, ya que encuentra un medio óptimo de transmisión en las jaulas con una elevada concentración de animales. Precisamente para evitar que en estas situaciones se propaguen enfermedades, con frecuencia es necesario suministrarles gran cantidad de medicamentos. Datos del Gobierno de EE UU, revelados en un reportaje por *The New York Times*, denunciaban que en Chile se utilizan para la cría del salmón elevadas cantidades de antibióticos, antimicrobianos y otras sustancias químicas.[176] Algunas de ellas están prohibidas en EE UU y otras, según la Organización Mundial de la Salud, deberían estar restringidas sólo para el consumo humano. Según la ONG Oceana, en Chile se usan 300 veces más antibióticos que en Noruega para el cultivo de salmón. Según esta organización, habría que prohibir su uso preventivo y denegar el uso de ciertos tipos de ellos.[177]

Las acusaciones de uso indebido de sustancias generaron una gran polémica en Chile, entre el Gobierno del país y la industria del salmón, por un lado, y grupos medioambientales por otro. De acuerdo con la campaña Sin Miedo contra la Corriente, *"el desconocimiento sobre las enfermedades que afectan a la industria es alarmante. La descontrolada utilización de antibióticos y pesticidas están haciendo a los salmones resistentes al virus ISA y al piojo de mar (CALIGUS). La mortalidad que generan estas enfermedades pone en riesgo los puestos de trabajo, ya que las cosechas bajan"*.[178]

Las condiciones de trabajo en estos centros se caracterizan por las escasas medidas de seguridad, los bajos salarios y largas jornadas y la ausencia de sindicatos. Como resultado, **la región salmonera continúa siendo una de las más pobres del país, con peores indicadores de educación y salud, y con peor situación relativa que antes de que comenzaran las operaciones.** Terram y Oxfam aseguran que los trabajadores del salmón trabajan hasta 60 horas a la semana, que la industria tiene la segunda tasa de accidentes laborales más alta del país y que ocho de cada diez inspecciones terminan en sanción.

Calvo en El Salvador

El grupo **Calvo** está entre las cinco mayores conserveras del mundo, con más de 400 millones de euros de facturación en el año 2008. Es la conservera líder en España, con un 16% de cuota de mercado en atún claro y un 17% en mejillones. También es líder en Brasil con un 45% en atún y un 40% en sardina. Sus centros de producción están en España, **Brasil** y **El Salvador** (La Unión).

En conjunto, España es el tercer productor mundial de atún, por detrás de Tailandia y EE UU. Pero éste es un sector que se está internacionalizando, con las empresas deslocalizando la producción, elaboración y conserva a países de África, Asia y América Latina, donde encuentran costes laborales más bajos y la posibilidad de obtener materias primas más baratas. Esto está teniendo efectos en España, en términos de empleo, según ha denunciado el sindicato CC OO.[179] Pero su impacto no es mejor en aquellos lugares donde se instala. En El Salvador, Calvo ha sido objeto de denuncias por distintos aspectos de su actividad.

Uno de los puntos más controvertidos son las condiciones laborales, y los reiterados despidos de trabajadores

Parte trasera de la planta de Punta Arenas, una de las más conflictivas de PescaChile. Se puede ver el vertido directo al mar.
© ODG/Miquel Ortega

(especialmente trabajadoras) cuando espontáneamente protestan contra las mismas. La empresa se opuso reiteradamente y obstaculizó cuanto pudo la implantación de sindicatos en la planta. Además se han puesto de manifiesto riesgos laborales, con accidentes debido a la dispersión de químicos y a las precarias condiciones de la planta de producción. También se la ha acusado de prácticas oligopólicas que han puesto en riesgo o expulsado del sector a numerosos pescadores artesanales, con el consiguiente empobrecimiento de las comunidades.

Cuando inició sus actividades en **El Salvador**, la empresa extraía 400 toneladas de atún al día. Dos años después, en 2006, producía 200.000 latas de atún. Por otro lado, los habitantes de las zonas aledañas han protestado por los vertidos incontrolados de desechos de pescado, así como de químicos para evitar los olores, con la contaminación de los acuíferos de la región.

Estudio de caso

Piratas en los mares del Sur: Vidal Armadores

El 5 de marzo de 2009, Greenpeace presentó ante la Fiscalía de la Audiencia Nacional española pruebas de las actividades pesqueras ilegales de la empresa **Vidal Armadores, S.A.** La empresa es propiedad de Viarsa Cartera S.A., compañía dirigida por Antonio Vidal Suárez y su hijo Antonio Vidal Pego. La organización ha pedido una investigación judicial completa de las actividades de la empresa y de todas las personas involucradas.

Vidal Armadores es uno de los operadores piratas más conocidos del mundo, y lleva a cabo su actividad al menos con tres barcos. En 2005, Antonio Vidal Pego fue condenado por la justicia estadounidense al declararse culpable de pesca ilegal y obstrucción a la justicia. Fue puesto en libertad condicional por un periodo de cuatro años, tras pagar una multa de 400.000 dólares y comprometerse a abandonar cualquier participación directa o indirecta en la pesca del bacalao de profundidad (especie presente en aguas antárticas) durante cuatro años.

Las conductas ilegales de este operador han sido denunciadas en varios países, pese a lo cual ha recibido subvenciones del Gobierno español por valor de 3,6 millones de euros entre 2003 y 2005. De ellos, 2,6 se destinaron a "pesca experimental" en la Antártida, donde sus barcos han sido relacionados en varias ocasiones con actividades ilegales. Incluso la Comisión Europea, en abril de 2009, amenazó con llevar a España a los tribunales y le exigió acciones inmediatas contra los ciudadanos españoles implicados en actividades de pesca ilegal a bordo de estos buques. La Comisión confirmó las acusaciones de Greenpeace, de que dos barcos de bandera española y propiedad de esta empresa formaban parte de una red de operaciones pesqueras ilegales en el océano austral.

La pesca ilegal es una lucrativa actividad en la que los piratas funcionan como cárteles. En muchas ocasiones sus barcos llevan banderas de conveniencia y las empresas están radicadas en paraísos fiscales. Según la sentencia estadounidense, Vidal Pego figura al frente de una empresa radicada en Uruguay, Fidalur, propietaria del Carran, un pesquero con amplio currículo pirata cuyas bodegas transportaron las 26 toneladas de merluza negra (nombre con el que también se conoce al bacalao de profundidad) hasta Miami. Ésta ha sido la primera vez en que las autoridades estadounidenses han convertido un caso de importación ilegal de pescado en una causa penal.

La pesca ilegal, no declarada y no regulada (IUU, por sus siglas en inglés) puede suponer, según la ONU, un 40% de las capturas totales. Un 15% de la flota mundial lleva banderas de conveniencia o bandera de identidad desconocida. Como afirma un informe de WWF, *"la pesca ilegal adopta a menudo una estructura de crimen organizado, profesionalmente coordinada a nivel global. Por ejemplo, un buque pirata puede pertenecer a una empresa enclavada en un paraíso fiscal del Caribe, aunque el armador es español, el capitán ruso y la tripulación filipina o china y el buque abanderado en Togo"*.[180]

Granja de salmón cerca de Puerto Chacabuco, Chile.
© Greenpeace/Daniel Beltrá

Pd 3:
no les extrañe
si les decimos:
"Les amamos".

Últimos acontecimientos: cambios políticos en América Latina

El descontento contra los resultados de las políticas del Consenso de Washington, que no han logrado reducir de forma apreciable las profundas desigualdades y la pobreza en América Latina, y los agravios contra los comportamientos irresponsables de algunos actores, entre otros gobiernos y elites corruptas y empresas extranjeras, han dado lugar a importantes cambios políticos.

En varios países de la región han llegado al poder gobiernos orientados, aunque en muy diferentes grados, a la "izquierda" o a cuestionar de alguna forma las políticas neoliberales aplicadas en las pasadas décadas. No son comparables entre sí en su grado de pragmatismo o cuestionamiento del sistema, pero de una forma u otra en este grupo podría mencionarse a **Venezuela**, **Bolivia**, **Ecuador**, **Paraguay**, **Chile**, **Argentina**, **Brasil**, **Nicaragua**, **Uruguay** y **El Salvador**.

En algunos de estos casos las multinacionales, también las españolas, han tenido que enfrentar cuestionamientos y en ocasiones cambios en los marcos jurídicos y las condiciones y normas bajo las que operan en diferentes países. A continuación se señalan algunos de los casos más destacados.

En 2007, **Venezuela** nacionalizó varios activos extranjeros estratégicos, como la principal empresa de telecomunicaciones y la compañía de electricidad de Caracas. Ya antes, desde 2005, se venía modificando la legislación petrolera. Se ha incrementado el porcentaje de los ingresos petroleros que revierte al Estado, y se ha obligado a las empresas a modificar los acuerdos de reparto de la producción firmados en los años 90, de forma que ahora el Estado tiene participación mayoritaria. La empresa estatal Petróleos de Venezuela SA (PDVSA) ha comprado acciones de las sociedades extranjeras hasta controlar al menos el 60%. La mayoría de las empresas (incluyendo a **Repsol**) han aceptado las condiciones y sólo dos, las estadounidenses ExxonMobil y ConocoPhilips, las han rechazado.

En **Bolivia**, la llegada al poder del Movimiento al Socialismo (MAS) de Evo Morales es la culminación de un proceso de ascensión de movimientos populares que comenzó hace más de una década, y que tuvo algunos de sus principales episodios en las llamadas "guerras" del agua y del gas. El propio Morales es un histórico dirigente cocalero. El nuevo gobierno anunció la nacionalización del gas en mayo de 2006. Sin embargo, dado que el país no dispone de recursos técnicos ni financieros para efectuar por sí mismo la explotación, lo que se ha producido es una renegociación de los contratos con las multinacionales, para obtener condiciones más ventajosas para Bolivia. **Repsol** también se ha visto afectada. Los impuestos revertidos al Estado han pasado de un 50% a un 82%, y las empresas ya no son concesionarias de los recursos, sino prestatarias de servicios para la empresa pública Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB). El Estado también recuperó las dos refinerías más importantes del país, controladas por Petrobrás.

En abril de 2009, durante la campaña electoral para su reelección en **Ecuador**, Rafael Correa prometió firmeza con las petroleras privadas, y romper los contratos con aquellas que no acepten los criterios que establezca el país cuando se negocien los nuevos contratos de prestación de servicios. La nueva fórmula, aseguró, no será una nacionalización, pero obligará a las empresas a invertir más en sus áreas de concesión. **Repsol YPF** llegó a un acuerdo con el gobierno de Ecuador después de que, pocos meses antes, éste ordenase cancelar su contrato. El acuerdo amplía el plazo del contrato y establece compromisos de inversión, además de que Repsol se comprometía a aceptar el paso de un acuerdo de participación a uno de prestación de servicios.[181]

Varios de estos países participan en las propuestas de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA) y en la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), propuestas alternativas de integración en diversos ámbitos, y han firmado tratados en distintas cuestiones, especialmente en el sector de la energía. Bolivia, Venezuela y Nicaragua han anunciado su retirada del Centro Internacional de Arreglo de Controversias relativas a Inversiones (CIADI).

El contexto económico y político, que durante varias décadas ha sido muy favorable para la llegada de las multinacionales, ha comenzado en ciertos casos a cambiar. Sin embargo, en general esto no se ha traducido en nacionalizaciones completas o expulsiones, sino en negociaciones para llegar a acuerdos. El motivo, como en el caso de Bolivia, es que frecuentemente estos países no tienen la capacidad tecnológica, el capital o las redes que permiten a estas compañías operar.

Aunque es difícil predecir si el nuevo clima político se consolidará y cuál será el alcance de las nuevas medidas e iniciativas, sin duda el entorno en el que operan las empresas extranjeras está cambiando, al menos en ciertas partes de América Latina. Dadas las carencias financieras y tecnológicas de estos países, esto puede no suponer cambios radicales, aunque sin duda sí habrán de hacer frente a nuevas condiciones y a negociaciones más detalladas y quizá menos conciliadoras que en el pasado.

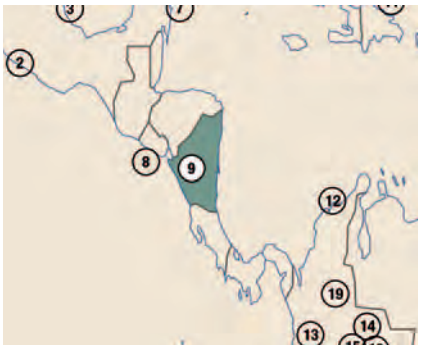
© Red Colombia

Mapa de conflictos

1 México

2 El Salvador

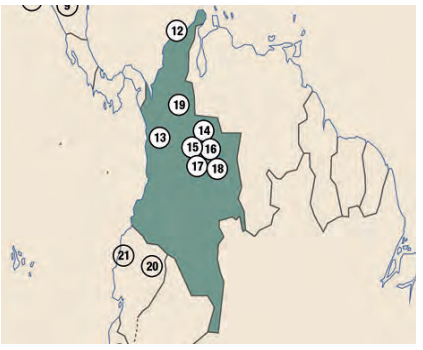
3 Nicaragua



4 Cuba

5 República Dominicana

6 Colombia

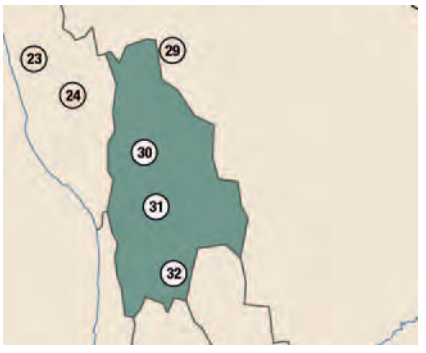


7 Ecuador

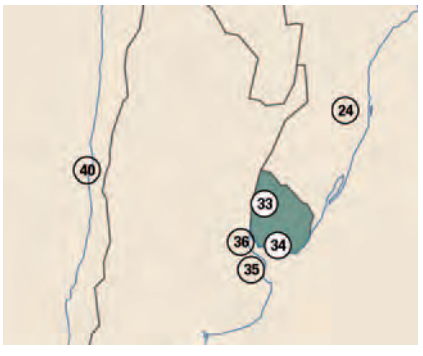
8 Perú

9 Brasil

10 Bolivia



11 Uruguay



12 Argentina

13 Chile

1 México

Punto 1
Nayarit Servicios Financieros del Yucatán, S.A. y Fadesamex S. A. Proyecto turístico Centro Integralmente Planeado de Litibú. Venta de terrenos por valor inferior al legal. Destrucción de selva por carretera ilegal. *(Página 72)*

Punto 2
BBVA (opera como Bancomer) y Santander. Control del 42% del activo del sistema bancario mexicano. *(Página 78)*

Punto 3
Laguna Verde. Iberdrola y Alstom: rehabilitación de la única central nuclear de México. *(Página 66)*

Punto 4
Cancún. Sol Meliá: Cinco hoteles en X'cacel y X'cacelito. Destrucción de zonas de anidamiento de tortugas marinas. Paralizado. *(Página 72)*

Punto 5
Cancún Hoteleras españolas desarrollan proyectos de turismo masivo modalidad "todo incluido". Pérdida del 65% de bosques costeros manglares. *(Página 71)*

Punto 6
Quintana Roo. *(Página 72)*

Punto 7
Quintana Roo (Rivera Maya) Hoteleras españolas desarrollan proyectos de turismo masivo modalidad "todo incluido". *(Página 71)*

2 El Salvador

Punto 8
(Página 109) La Unión. Calvo: controvertidas plantas de producción pesquera. Malas prácticas laborales. Vertidos. *(Página 71)*

3 Nicaragua

Punto 9
Unión Fenosa: Denunciada por malas prácticas. *(Página 25)*

4 Cuba

Punto 10
Hay 54 hoteles de 4 y 5 estrellas. Empresas españolas: Sol Meliá: 24 hoteles; Barceló: 4 hoteles; Iberostar: 6 hoteles; y Globalia: 6 hoteles. *(Página 73)*

5 República Dominicana

Punto 11
Bávaro y Punta Cana. Hay 70 hoteles. Empresas españolas: Grupo Barceló: 22 hoteles; Occidental: 12 hoteles; Riu: 10 hoteles; Iberostar: 6 hoteles; y Sol Meliá: 4 hoteles. *(Página 73)*

6 Colombia

Punto 12
Cartagena. Agbar: Suministro de agua y saneamiento a la ciudad con graves impactos sanitarios y ecológicos. *(Página 76)*

Punto 13
Unión Fenosa: denunciada por sus actividades. *(Página 25)*

Punto 14
Departamento de Arauca. Repsol: Campos petroleros. Violación derechos humanos y destrucción medioambiental. *(Página 19)*

Punto 15
Departamento de Arauca. Repsol: Financiación de unidades militares para la protección de sus instalaciones y de compañías militares privadas de dudosos antecedentes. *(Página 54)*

Punto 16
Bloque Capachos. Repsol: Trabaja en la zona tras la llegada masiva de grupos paramilitares con amenazas hacia la población civil. Desplazamiento de población. *(Página 54)*

Punto 17
Caño Limón. Repsol: Degradación del medio ambiente. *(Página 54)*

Punto 18
Repsol: Territorios de los U'wa y los Guhaibos. Degradación del medio ambiente. *(Página 54)*

Punto 19
Repsol: Pago a unidades militares responsables de violaciones de derechos humanos. *(Página 36)*

7 Ecuador

Punto 20
Parque Nacional Yasuní. Repsol: Construcción de oleoducto. *(Página 56)*

Punto 21
BVA: Préstamo de 900 millones de dólares al Oleoducto de Crudos Pesados. *(Página 79)*

8 Perú

Punto 22
Sierra de Piura. Majaz (filial de la inglesa Monterrico Metals): Proyecto minero Río Blanco: extracción de cobre y otros minerales. Represión de las comunidades agrícolas. *(Página 60)*

Punto 23
Los Andes. Doe Run Corporation (EE UU): Planta metalúrgica La Oroya. Altos niveles de contaminación. *(Página 59)*

Punto 24
Yanacocha. BBVA: Mina de oro más grande de América Latina. Préstamo de 100 millones de dólares. La mina ha causado la degradación y contaminación de las fuentes de agua. *(Página 79)*

9 Brasil

Punto 25
Praia de Baleia. Grupo Afirma. Complejo turístico Nova Atlantida: 13 hoteles, 14 resorts, 6 complejos residenciales y 3 campos de golf. *(Página 73)*

Punto 26
Natal Grupo Sánchez. Construcción de 40.000 viviendas de lujo en una zona de dunas actualmente virgen. *(Página 73)*

Punto 27
Banco Santander/Real. Financiación de entidades responsables de la deforestación amazónica. *(Página 79)*

Punto 28
Santa Catarina. Atlántica Brasil Golf y Resorts SA (formada por siete empresas españolas). Complejo turístico: 8.000 apartamentos y casas, 4 hoteles de lujo, centros comerciales, golf, hípica, deportes náuticos, etc. *(Página 73)*

Punto 29
Banco Santander: Bolivia-Brasil. Complejo de Río Madeira: construcción de 4 represas hidroeléctricas (2 en Brasil, 1 en Bolivia y 1 en aguas binacionales). *(Página 79)*

10 Bolivia

Punto 30
Pacific LNG, British Petroleum y Repsol. Proyecto de exportación de gas natural a EE UU a través de Chile sin contrapartidas para el Estado o la población boliviana. *(Página 57)*

Punto 31
Cochabamba.Aguas de Tunari (consorcio donde participa la española Abengoa). Privatización de la gestión del agua. Graves disturbios. *(Página 77)*

Punto 32
Itika Guasu (El Chaco).Repsol: Explotación de hidrocarburos sin consultar ni informar a las comunidades. *(Página 54)*

11 Uruguay

Punto 33
BBVA: Financiación del 50% de la factoría de celulosa de la empresa española ENCE. Financiación de la plantación de 600.000 hectáreas de eucaliptus. *(Página 79)*

Punto 34
Agbar: Privatación de la gestión del agua. *(Página 79)*

12 Argentina

Punto 35
Buenos Aires. Agbar. Concesión del servicio de gestión del agua. Incumplimiento de las condiciones en cuanto a extensión de la red y depuración. Aumento de las tarifas de un 80%. *(Página 75)*

Punto 36
Cuenca Matanza-Riachuelo. Hay más de 4.000 empresas operando en la región, una de ellas es Repsol. Contaminación por vertidos industriales y aguas domiciliarias sin tratar. *(Página 55)*

Punto 37
Loma de la Lata. Repsol. Yacimientos de gas. Contaminación por metales pesados en tierra y agua de poblaciones indígenas mapuches. *(Página 54)*

Punto 38
Repsol: 18 bloques de explotación petrolífera. Derrames tóxicos, fuerte contaminación atmosférica. *(Página 54)*

Punto 39
Comodoro Rivadavia. Repsol. 3.000 pozos petrolíferos abandonados y sin sellar. Peligro por intoxicación. *(Página 54)*

13 Chile

Punto 40
(Página 102). Santander y BCH. Control del 23% del mercado bancario chileno. *(Página 78)*

Punto 41
Aysén (Patagonia).Endesa. Proyecto de construcción de cinco grandes presas hidroeléctricas sobre los ríos Baker y Pascua inundando miles de hectáreas de territorio virgen. *(Página 68)*

Punto 42
Pesca Chile (Pescanova). Prácticas de sobrepesca de merluza y congrio. Plantas de tratamiento de Aysén, inexistente gestión de toneladas de residuos. Enfrentamientos con la comunidad. *(Página 80)*

Punto 43
Pesca Chile (Pescanova). Granjas de producción de salmón. Graves problemas ambientales y sociales. *(Página 80)*

Conclusiones

El proceso de globalización ha generado importantes desajustes. Ha aumentado la riqueza y el bienestar de ciertas zonas y poblaciones del mundo, pero también ha dejado al margen a otros, que han visto precarizadas sus condiciones de vida y sus derechos, y han sufrido un empeoramiento de la pobreza y la exclusión. El proceso ha sido diseñado desde el Norte y, por tanto, es el que sale más beneficiado, mientras que en el Sur se sufren muchos de sus efectos negativos, frecuentemente con muy pocas posibilidades de influir en el mismo.

Las multinacionales son el motor y el principal beneficiario de la globalización. De las 100 primeras economías del mundo en la actualidad, 51 son multinacionales, frente a 49 países. Aunque han comenzado a surgir empresas multinacionales desde economías medias y emergentes, esencialmente se sigue tratando de un fenómeno ubicado en el Norte y que despliega su poder en los países del Sur.

Las multinacionales concentran un inmenso poder económico, pero también pueden influir, y de hecho lo hacen, en un amplio abanico de cuestiones sociales y políticas. Su forma de actuar puede dificultar y entorpecer el establecimiento de políticas públicas dirigidas a promover un desarrollo incluyente y sostenible. Su gran poder económico y su capacidad de definir los procesos productivos a escala global, les permiten obtener enormes beneficios, mientras negocian en posición de fuerza o incluso imponen condiciones a los gobiernos de los países donde se asientan. En general cuentan, además, con la protección adicional de sus países de procedencia, que favorecen y fomentan su expansión, frente a países de llegada con marcos jurídicos o institucionales más débiles, menos capacidad de resistir sus imposiciones, autoridades cómplices y en ocasiones una imperiosa necesidad de aportes de capital y capacidad tecnológica.

Las multinacionales han sido objeto de numerosas controversias y han acumulado importantes denuncias por sus impactos sociales y laborales, medioambientales, sobre los derechos humanos, etc. Operan con impunidad en los países del Sur amparándose en la débil legislación o en la ausencia de instituciones fuertes y marcos jurídicos que puedan sancionar sus actividades. Aquellas que operan en el ámbito de unos servicios públicos básicos privatizados pueden tener un impacto directo en las condiciones de vida y en los derechos de la población. A la vez, las que trabajan en sectores extractivos o ligados a los recursos naturales provocan en muchos casos daños graves en los ecosistemas. Su comportamiento destroza ecosistemas vírgenes y esquilma recursos, condena a poblaciones enteras a la pobreza, causa graves problemas de salud, se aprovecha de la ausencia de organización de la mano de obra y de su debilidad, y financia y sostiene a elites corruptas que se benefician de su presencia en detrimento de los intereses de la población. En muchos casos, sus comportamientos no serían tolerables y, con frecuencia, tampoco legales en sus países de origen.

En este punto, las multinacionales son síntoma de un problema más amplio: una globalización que ha llegado a todo el mundo, pero que no está regulada por políticas públicas globales, ni por instituciones que puedan actuar más allá de las fronteras nacionales. La dicotomía entre problemas globales (cambio climático, inseguridad alimentaria, desplazamientos de población...) y autoridades nacionales sin capacidad para hacerles frente, se reproduce de nuevo en este caso. La ausencia de marcos reguladores e institucionales adecuados es aprovechada por actores que, en este contexto, pueden actuar sin asumir responsabilidades.

Esta incapacidad de ver y actuar de forma global sobre el comportamiento de las multinacionales se refleja también en las cuestiones relativas a la información. En muchos casos, las poblaciones del país de origen de una multinacional apenas conocen nada de lo que ésta hace en sus operaciones foráneas, más allá de lo que la propia empresa afirma ante sus accionistas o clientes, o de los discursos que alaban su defensa de “nuestros intereses” en el exterior. Este desconocimiento se aprovecha en muchas ocasiones para “vender” una imagen verde y responsable que no se corresponde, ni de manera cercana, con sus pautas de comportamiento en otros países. Quizá no sorprendentemente, este fenómeno se da con frecuencia entre aquellas, como las petroleras o las eléctricas, que tienen impactos graves y directos sobre el medio ambiente.

Las empresas españolas han llevado a cabo un notable y rápido proceso de internacionalización y su destino principal ha sido América Latina, donde se han situado como líderes en sectores como los hidrocarburos, las telecomunicaciones, la energía eléctrica, el turismo o la banca. Su comportamiento tampoco ha estado exento de las pautas antes mencionadas y han generado impactos sociales, económicos y medioambientales muy negativos.

En América Latina, a menudo son miradas con sospecha. En primer lugar, el hecho de que su llegada se produjera de forma

masiva y en un plazo de tiempo muy breve, cuando estos países pasaban por momentos de grave debilidad por el descrédito del Estado, la deuda externa y los graves indicadores sociales, ha hecho que se les haya tratado como “nuevos conquistadores”.[182]

Otra cuestión polémica es que ciertos servicios públicos básicos han quedado en manos privadas y además extranjeras. En muchos casos, las críticas van más allá y se dirigen a los propios procesos de privatización, por falta de transparencia, comisiones ilegales y otras irregularidades. Esto ha afectado a las empresas que resultaron beneficiadas. También han sido cuestionadas por sus impactos medioambientales y sus prácticas laborales.

Desde la propia opinión pública española se han expresado dudas sobre su actitud. El Barómetro 2008 de la Fundación Carolina y el CIS señala que el 41% de los ciudadanos cree que las empresas españolas actúan en América Latina con menos responsabilidad ambiental y social que cuando operan en España, frente a sólo un 23% que cree que operan con la misma responsabilidad. Como consecuencia, hasta un 75% coincide en que el gobierno debería esforzarse y favorecer una mayor implicación de las empresas en cuestiones de responsabilidad ambiental, laboral y social, y en la lucha contra la corrupción.[183]

Este informe documenta un importante número de esas actuaciones y quiere contribuir a dar a conocer en España el impacto de estas multinacionales en las zonas donde operan. Si las grandes empresas españolas quieren ser entidades social y ambientalmente responsables, deben poner fin a las prácticas abusivas en el exterior y ser más coherentes en su discurso de responsabilidad. No se está cuestionando desde estas páginas a las propias empresas, ni siquiera la cuestión general de la gestión empresarial, pero sí unos modelos de gestión que operan en la búsqueda exclusiva del máximo beneficio y sin tener en cuenta los impactos sociales y ambientales.

En los últimos años, el debate sobre responsabilidad social de las empresas ha evolucionado, desde aceptar de forma incondicional la voluntariedad de ésta, hasta propuestas que plantean regulaciones estrictas y medidas legales para mejorar la rendición de cuentas y la justicia. Las recomendaciones que siguen pretenden ser una aportación más a estos debates.

Recomendaciones

A las empresas españolas

Debe eliminarse toda práctica de dobles estándares en América Latina y cumplir allí con las mismas obligaciones a las que responden en España, tanto en materia de medio ambiente como de impacto social, derechos laborales, etc. La empresa multinacional debe actuar de acuerdo con la normativa más estricta en materia social o medioambiental, sea ésta la ley de su país de origen o la del país donde opera.

El análisis de los impactos de la empresa en materias sociales, de derechos humanos o de medio ambiente debe integrarse en los resultados de la misma. La información presentada en las memorias anuales debe tender hacia un equilibrio entre la información económica y financiera (mucho más desarrollada) y la social y medioambiental, eliminando progresivamente los desequilibrios que se observan en la actualidad.

Las empresas asociadas a actividades extractivas o vinculadas a los recursos naturales deben internalizar los costes de sus impactos sociales y contra el medio ambiente, ejercer las preceptivas consultas con las comunidades locales, especialmente con las comunidades indígenas, y no aplicar dobles estándares operando fuera de España con unos criterios que no estarían permitidos aquí.

Las empresas que operan en el extranjero deben mejorar su transparencia, haciendo públicas cuestiones como los impuestos que pagan en aquellos países, las subvenciones que reciben o sus tratos con administraciones públicas en la obtención de contratos o licencias.

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) debe plantearse al nivel de la alta gestión, y ser transversal a todas las actividades de la empresa, tanto en la gestión como en la información que presenta al público. La RSC no debe quedar circunscrita a un departamento.

Al gobierno español

Deben establecerse mecanismos para favorecer la exigencia de responsabilidades legales en caso de actuaciones ilícitas, y mecanismos para que las empresas españolas que operan en países en vías de desarrollo cumplan con los principios y estándares internacionales de derechos humanos, medio ambiente y buen gobierno.

Incorporar de forma proactiva las exigencias de la responsabilidad de la empresa en los procesos de internacionalización, de acuerdo a las realidades sociales y económicas de los países donde se instalan, ya que en muchas ocasiones sus actividades van estrechamente asociadas a la imagen de España en el exterior.

La responsabilidad social, en la acepción más estricta posible, debe incluirse como criterio para conceder ayudas públicas a empresas españolas, especialmente en el caso de aquellas que pretenden acceder a ayudas de promoción de la internacionalización.

El Estado debe incluir, en futuros acuerdos de cooperación con países en vías de desarrollo, apartados sobre investigación, monitoreo y ayuda para superar problemas sociales, humanos y medioambientales en la cadena de abastecimiento de empresas españolas establecidas en dichos países.

Aplicar la cláusula de “trato nacional” a las filiales de empresas españolas en el extranjero, es decir, exigir unas normas y estándares de actuación idénticos a los que se exigirían en España.

Impulsar sistemas que promuevan mayor transparencia sobre todos los ámbitos de la actividad de la empresa: pagos de impuestos en los países donde operan, subvenciones recibidas, actividades en paraísos fiscales, cuestiones sociales y medioambientales, etc. Impulso de procedimientos sistemáticos y homogéneos que permitan verificar y comparar la información.

El Estado español es firmante del Pacto Internacional por los Derechos Económicos, Sociales y Culturales (DESC) y debe velar para que ninguna empresa viole esta norma ni dentro ni fuera de territorio español.

El gobierno debe participar activamente en la negociación de convenios internacionales relativos a RSC para garantizar mínimos como los derechos humanos o las cuestiones medioambientales, en línea con las normas sobre multinacionales

aprobadas por la Subcomisión de Derechos Humanos de la ONU, y exigir su cumplimiento a las empresas españolas.

En el marco de la Unión Europea, España debe ponerse a la cabeza de aquellos países e instituciones que quieren impulsar marcos regulares adecuados para las empresas comunitarias, exigirles responsabilidades legales y poner en marcha mecanismos adecuados de rendición de cuentas y compensación.

Los países nórdicos, así como Francia y Holanda, han avanzado hacia un sistema de información empresarial sobre aspectos sociales y / o ambientales obligatorio, y no basado en la voluntariedad. España debe seguir sus pasos.

Mejorar la participación de la sociedad civil en el Consejo Estatal de RSC, para que los intereses de los ciudadanos puedan estar representados en igualdad de condiciones con los demás.

Impulsar el Punto Nacional de Contacto (PNC) de la OCDE, para hacerlo más accesible y mejorar el cumplimiento de las Directrices sobre empresas multinacionales. Debe ser dotado de más visibilidad, presupuesto y estructura.

Impulsar comportamientos basados en la responsabilidad desde el Estado y sus instituciones, organismos y empresas públicas, con parámetros claros para un comportamiento responsable en sus propios sistemas de gestión.

Inclusión de cláusulas sociales y medioambientales en los procesos de contratación y licitación pública.

Realizar campañas divulgativas y de información, para concienciar a los ciudadanos sobre el concepto de RSC, su desarrollo y aplicación y la necesidad de su implementación por parte de las empresas.

Bibliografía utilizada

"Agbar entrará en Perú, Brasil y República Dominicana", *Expansión*, 7 de mayo de 2009.

"Centros acuícolas en Chile luchan por erradicar virus", *Panorama Acuícola*, 12 de enero de 2009, en www.panoramaacuicola.com

"Chile Takes Steps to Rehabilitate Its Lucrative Salmon Industry", *The New York Times*, 4 de febrero de 2009.

"Inversión española en Bávaro-Punta Cana", 20 de octubre de 2007.

"ONG pidió transparentar datos sobre el uso indebido de antibióticos en salmones", en Radio Cooperativa, 5 de febrero de 2009.

"Santander vende parte em consorcio no rio Madeira", *Folha de Sao Paulo*, 24 de abril de 2009.

"Virus Kills Chile's Salmon and Indicts Its Fishing Methods", *The New York Times*, 27 de marzo de 2008.

Acosta, Carlos y Gutiérrez, Alejandro, "México, en charola", *Proceso*, Nº 1.649, 8 de junio de 2008.

Acosta, Carlos, "El panismo avala la reconquista", *Proceso*, Nº 1.628, 13 de enero de 2007.

Agencia Internacional de la Energía, *Key World Energy Statistics*, OCDE, París, 2007.

Alianza de la Costa Verde, "Riviera Nayarit: 80% de la inversión en condominios. Hay una gran sobreoferta. Ambientalistas sugieren urgente cambio de rumbo", 11 de mayo de 2009.

Alianza por la Defensa del Mar, "Carta al ministro Francisco Huenchumilla", Santiago, 22 de abril de 2004.

Álvarez Feans, Aloia, "Multinacionales españolas en América Latina: del desembarco a la reordenación", en: http://www.revistapueblos.org/spip.php?article423

Amnistía Internacional, "Un laboratorio de guerra: represión y violencia en Arauca", Madrid, 2004.

Arrizabalo, Xavier (ed.), *Crisis y ajuste en la economía actual: implicaciones y significado de las políticas del FMI y el BM*, Síntesis, Madrid, 1997.

Bakan, J., *La corporación. La búsqueda patológica de lucro y poder*, Robinbook, Barcelona, 2006.

Banco Mundial, ¿Qué es la globalización?

Beck, U., "Una nueva izquierda cosmopolita", *El País*, 17 de noviembre de 2006

Béjar, C., *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá, Madrid, 2002.

Bello, Walden, *Deglobalization. Ideas for a New World Economy*, Global Issues, Zed Books, 2002.

Blacksmith Institute, *The World's Worst Polluted Places. The Top Ten of the Dirty Thirty*, Nueva York, septiembre de 2007.

BP, *Statistical Review of World Energy 2006*, Londres, 2006.

BP, *Statistical Review of World Energy 2008*, Londres, 2008.

Bridge, G., "Mapping the bonanza: Geographies of mining investment in an era of neoliberal reform", *The Professional Geographer*, 56 (3), 2004.

Buades, J., *Exportando paraísos: La colonización turística del planeta*, La Lucerna. Palma de Mallorca, 2006.

Buades, Joan, "Turismo, la globalización invisible", Revista *Pueblos*, Nº 22, julio de 2006, especial Multinacionales.

Buitrago, Alberto, *Diccionario de dichos y frases hechas*. Espasa Calpe, Madrid, 2002.

Burgos, N., "Trenque Lauquen: una transformación saludable", en *Aqua Vitae*, Año 4, Nº 5, 2008.

Campaña por la abolición de la deuda externa, "Represión en Brasil ante protestas por represas financiadas por el Banco Santander", 18 de marzo de 2009.

Campaña Tóxicos / Riachuelo, *Justicia ambiental: La crítica situación de acceso al agua*, Greenpeace Argentina, marzo de 2009.

Campaña Tóxicos / Riachuelo, *Plan de rescate para el Riachuelo*, Greenpeace Argentina, abril de 2009.

Cano, Fernando, "El ladrillo hace las Américas", en *El País Negocios*, 31 de agosto de 2008.

Cañada, Ernest, "El imperio turístico balear, donde nunca se pone el sol", en Rebelión, 22 de marzo de 2009. En: www.rebelion.org

Caroline Lucas, Raül Romera y Karin Scheele, 4 de marzo de 2008, E-1073/08, "Asunto: Pesca en el marco del acuerdo de

colaboración en el sector pesquero con Marruecos". Respuesta de 9 de abril de 2008, E-1073/08.

Cayuqueo, P., "Los desplazados de Endesa", en *Ecología Política*, Nº 33, Icaria.

CEPAL, *Panorama social de América Latina 2008*, Santiago de Chile, 2008.

CIDSE, Impactos de la industria extractiva en América Latina: Análisis y pistas de acción, Bruselas, enero de 2009.

Claude, M., "Ley de Pesca: de espalda a pescadores artesanales", Radio de la Universidad de Chile, 14 de octubre de 2005.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Informe sobre las inversiones en el mundo 2007*. *Empresas transnacionales, industrias extractivas y desarrollo*.

Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Informe sobre las inversiones en el mundo 2006. La inversión extranjera directa de los países en desarrollo y las economías en transición*. *Consecuencias para el desarrollo*, en: http://www.unctad.org/sp/docs/wir2006overview_sp.pdf

Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas, "Impulsando la Integración de los Pueblos", *CAOI*, Buenos aires, 2007. En: www.minkandina.org.

Chislett, William, "Las multinacionales españolas cosechan los beneficios de sus estrategias", *ARI* Nº 114/2008, 23 de octubre de 2008.

Chislett, William, "Principales multinacionales de España: una fuerza cada vez mayor en la economía", *Documento de Trabajo* Nº 32/2007, Real Instituto Elcano.

Christian Aid, *Death and Taxes: the true toll of tax dodging,* mayo de 2008.

De la Cuesta González, M. y Valor Martínez, C., "Responsabilidad social de la empresa. Concepto, medición y desarrollo en España", en *Boletín Económico del ICE*, Nº 2755, enero de 2003.

Díaz, Gloria Leticia, "Depredación criminal", *Proceso*, Nº 1.625, 23 de diciembre de 2007.

Díaz, Gloria Leticia, "La nueva esclavitud maya", *Proceso*, Nº 1.625, 23 de diciembre de 2007.

Durán, Juan José (Coord.), *Multinacionales españolas I. Algunos casos relevantes*, Pirámide, Madrid, 1996.

Durán, Juan José (Coord.), *Multinacionales españolas II: nuevas experiencias de internacionalización*, Pirámide, Madrid, 1997.

Durán, Juan José, *Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico*, Pirámide, Madrid, 1999.

Durand, Cédric y Saludjian, Alexis, "Las multinacionales en América Latina: expansión, impacto y resistencias", en Rebelión, www.rebelion.org

ECCJ, *ECCJ's Contribution for the Review Meeting of the EU Multistakeholder Forum on CSR*, Bruselas, 10 de febrero de 2009.

ECCJ, *With Power comes Responsibility. Legislative opportunities to improve corporate accountability at EU level*, Bruselas, mayo de 2008.

Ecologistas en Acción, "El embajador español en México potencia la entrada de transnacionales turísticas en el manglar", 24 de diciembre de 2007.

EFE, "Informe revela que Pescanova sobreexplota la pesca y no gestiona los residuos en Chile", 18 de diciembre de 2006.

El País, "Correa promete firmeza con las petroleras en Ecuador", 23 de abril de 2009.

Europa Press, "Afirma elevó un 14% sus pérdidas en 2008, hasta 243,58 millones", 27 de febrero de 2009.

Europa Press, "Banco Santander se retira de un proyecto que afectaba a indígenas de Brasil", 11 de diciembre de 2008.

Europa Press, "Sol Meliá defiende que su Plan Estratégico de Desarrollo Sostenible supone una apuesta en tiempos de crisis", 4 de febrero de 2009.

FAO, *El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2006*, Roma, 2007.

FAO, *El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2008*, Roma, 2009.

Fundación Carolina, *Barómetro 2008: América Latina y la cooperación al desarrollo en la opinión pública española*, Madrid, 2009.

Galeano, Eduardo, *Las venas abiertas de América Latina, Siglo XXI de España*, Madrid, 2003.

Gandarillas, M., "Proyecto de exportación de gas natural boliviano a California y México", CEDIB, mayo de 2003.

García Zaldívar, Ricardo, “La deuda externa y el comercio internacional como obstáculos para el desarrollo”, en *La pobreza en el siglo XXI: retos y estrategias para el desarrollo*, Coordinadora de ONGD de Castilla-la Mancha, Toledo, 2007.

García, M. y Marín, G., “Una mirada al sector del agua”, *Pueblos*, Nº 22, julio de 2006.

Gavaldà, M., “Las resistencias al etnocidio petrolero”, en *Ecología Política*, Nº 33, Icaria.

Gavaldá, Marc, *La recolonización. Repsol en América Latina: invasión y resistencias*, Icaria Antrazyt, Barcelona, 2003.

George, Susan y Wolf, Martin: *La globalización liberal. A favor y en contra*, Anagrama, 2002, Barcelona.

Giráldez Pidal, Elena. *La internacionalización de las empresas españolas en América Latina*, Consejo Económico y Social, Madrid, 2002.

Global Witness, *La tala ilegal en la Biosfera del Río Platano*, enero de 2009.

González, Felipe (Ed.), *Iberoamérica 2020. Retos ante la crisis*, Fundación Carolina-Siglo XXI, Madrid, 2009.

González, Erika y Sáez, Kristina: “La maldición de los recursos energéticos en América Latina”, en: http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=1598

González, Soraya, *Energía eléctrica, medio ambiente y bienestar. El caso de Centroamérica y las empresas transnacionales españolas*, Paz con Dignidad, Madrid.

Greenpeace España, *Destrucción a toda costa 2009*, Madrid, 2009.

Greenpeace, “Frena Greenpeace el ilegal vertido de aguas negras a playa de Veracruz”, 2 de agosto de 2006.

Greenpeace, “Greenpeace apoya un embargo de la madera tropical procedente de Liberia”, 7 de marzo de 2001.

Greenpeace, “La Comisión Europea amenaza con llevar a España ante los tribunales por no actuar contra la pesca ilegal”, 3 de abril de 2009.

Greenpeace, “La industria acuícola y de engorde: un reto de sostenibilidad”, enero de 2008, en: www.greenpeace.org/raw/content/espana/reports/la-industria-acu-cola-y-de-eng.pdf

Greenpeace, “Rematan costas a especuladores”, 28 de septiembre de 2008.

Greenpeace, *La industria acuícola y de engorde: un reto de sostenibilidad*, enero de 2008.

Greenpeace, *Quién controla la energía en España. Informe sobre las compañías eléctricas en España*, Madrid, septiembre de 2006.

Greenpeace, Vidal: *History of a Protected Pirate*, marzo de 2009.

Gresh, Alain, *El atlas de Le Monde Diplomatique*, Cybermonde, Valencia, 2004.

Guillén, Mauro F., *El auge de la empresa multinacional española*, Fundación Rafael del Pino, Madrid, 2006.

Gutiérrez, Alejandro, “Histórica alianza”, *Proceso*, Nº 1.640, 6 de abril de 2008.

Gutiérrez, Alejandro, “Reforma al gusto de”, *Proceso*, Nº 1.640, 6 de abril de 2008.

Gutiérrez, C., “Pesca en América Latina: enfoque ecosistémico para la rentabilidad económica”, *PiensaChile*, 4 de agosto de 2005.

Held, David y McGrew, *Anthony, Globalización/Antiglobalización. Sobre la reconstrucción del orden mundial*, Paidós Estado y Sociedad, 109, Barcelona, 2003.

http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/cuestiones1.htm

http://www.odg.cat/documents/deutes/b58_Ind_Pet_AL_MGavalda.pdf

http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=9001&intItemID=2068&lang=1&mode=downloads

http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report08_s.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Indicadores Estratégicos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*.

Intermón Oxfam, *La industria extractiva: pozos negros para los pueblos indígenas*, abril de 2007.

Intermón Oxfam, *Pueblos sin derechos. La responsabilidad de Repsol YPF en la Amazonia peruana*, julio de 2007.

Kanoui, Vanessa, *Cuadernos para el debate. Globalización, multinacionales y poblaciones en peligro*, Médicos Sin Fronteras, Valencia, 2001.

Klein, Naomi, *No Logo: el poder de las marcas*, Paidós, Barcelona, 2001.

Maeso, Víctor y González, Erika, *Desmantelando el poder de las transnacionales: Experiencias y estrategias de los pueblos de América Latina y Europa*, Relatoría del Seminario celebrado en el Foro Social Mundial de Belén, 29 de enero de 2009.

Martínez Díaz, Nelson, "Multinacionales en Latinoamérica", *Cuadernos Historia 16*, Nº 107, Madrid, 1985.

Michlel van Dijk y Bart Slob, *Banco Santander: Vínculos financieros con proyectos y empresas controvertidos en el mundo, SETEM*, Madrid, diciembre de 2007.

Michlel van Dijk y Bart Slob, *BBVA: Vínculos financieros con proyectos y empresas controvertidos en el mundo*, SETEM, Madrid, diciembre de 2007.

Murias, A., "Granjas salmoneras operan al 20% de su capacidad", Fish Information Service, 14 de mayo de 2009, en: www.fis.com

Murteira, Mário, *Globalizaçao*, Quimera, Lisboa, 2003.

Nilsson, L., "Chile, país que progresa. Les tocó (de nuevo) a los pescadores artesanales", Sur y Sur, 15 de mayo de 2009.

Noticaribe, "Autoriza SEMARNAT el desarrollo Costa Turquesa", 28 de junio de 2008.

Noticaribe, "Éxito de la cadena hotelera Sol Meliá en detrimento del ecosistema mexicano", 21 de julio de 2008.

Noticaribe, "Reactivan evaluación de proyecto de Sol Meliá en Costa Turquesa", 9 de marzo de 2008.

Noticaribe, "Regresa Sol Meliá por sus fueros", 11 de septiembre de 2007.

Observatorio de la Empresa Multinacional Española (OEME), *La expansión de la multinacional española: estrategias y cambios organizativos*, Madrid, 2009.

Observatorio de la RSC, "No se aprecia avance en la información sobre RSC en las memorias anuales del Ibex 35", 29 de enero de 2009.

Observatorio de RSC, *La RSC en las memorias anuales de las empresas del IBEX 35*, Análisis del ejercicio 2007, Madrid, 2009.

OMAL, *Atlas de la energía en América Latina y el Caribe*, Madrid, 2008.

OMAL, *Colombia en el pozo. Los impactos de Repsol en Arauca*, Madrid, 2006.

Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe sobre el Comercio Mundial 2008*. *El comercio en un mundo en proceso de globalización*.

Ortega, Miquel (Coord.): *La deuda ecológica española. Impactos ecológicos y sociales de la economía española en el extranjero*, Muñoz Moya Editores Extremeños, Brenes, 2005.

Paz, María José, González, Soraya y Sanabria, Antonio, *Centroamérica encendida: transnacionales españolas y reformas en el sector eléctrico*, Icaria, Barcelona, 2005.

Perdiguero, Tomás, *La responsabilidad social de las empresas en un mundo global*, Anagrama, Barcelona, 2003.

Peru Egurbide, "La visita de Zapatero a México: Zapatero expresa su "apuesta por México" en una reunión con hoteleros en Cancún", Diario *El País*, 16 de julio de 2007.

PNUD, "Cambio climático ahonda la desigualdad en América Latina y el Caribe", en *Informe sobre desarrollo humano 2007-2008*, noviembre de 2008. En: http://hdr.undp.org/en/media/PR4-HDR07-LA-S-final.pdf

Porras, C., "Los hoteles españoles en Cuba esperan 400.000 turistas de Estados Unidos", *La Gaceta*, 16 de abril de 2009.

PNUD, *La democracia en América Latina: Hacia una democracia de ciudadanas y ciudadanos*, en: http://www.undp.org/spanish/proddal/informeProddal.html

Público, "La mitad de las grandes empresas aún gana más", 28 de febrero de 2009.

Publico, "Setenta grupos ecologistas piden la expulsión de Repsol de la Amazonia", 20 de marzo de 2009.

Ramiro, Pedro, "El poder de las multinacionales españolas en América Latina", en: http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=1473

Ramiro, Pedro, González, Erika y Pulido, Alejandro, *La energía que apaga Colombia. Los impactos de las inversiones de Repsol y Unión Fenosa*, Icaria, Barcelona, 2006.

Ramonet, Ignacio et.al., *El punto de vista de Le monde Diplomatique. Informe sobre la globalización*, Cybermonde, Valencia, 2007.

REL-UITA, "Intoxicación masiva en Calvo", 4 de enero de 2008.

Renzo Dinalli, “Sobreexplotación y agotamiento de recursos: ¿Desierto marino?”, en Tell Magazine, 8 de septiembre de 2005.

Rodrigo S., Patricio y Orrego S., Juan Pablo (Eds.): *Patagonia chilena sin represas*, Ocho libros editores, Santiago de Chile, 2007.

Ruggie, John, Protect, Respect and Remedy: *A framework for Business and Human Rights*, Nueva York, 2008.

Santos Silva, Augusto, *Dinâmicas sociais do nosso tempo*, Editora da Universidade do Porto, Oporto, 2002.

SECI, *Estrategia de la Cooperación internacional española con los pueblos indígenas*, DEGEPOL, Madrid, 2006.

Sklair, Leslie: *Sociología del sistema global: el impacto socioeconómico y político de las corporaciones transnacionales*, Gedisa, Barcelona, 2003.

Soler, J.P. y Urrea, D., “Entre la inundación y el desplazamiento”, en *Ecología Política*, Nº 33, Icaria.

Stiglitz, J., “La tiranía del rey del algodón”, *El País*, 25 de octubre de 2006.

Suárez Suárez, Andrés S.: *Capitalismo y multinacionales*, Pirámide, Madrid, 2004.

Teitelbaum, A., *Al margen de la ley. Sociedades transnacionales y derechos humanos*, ILSA, Bogotá, 2007.

Transparency Internacional, *Índice de fuentes de soborno 2008*, Madrid, 2008.

UNWTO, *World Tourism Barometer*, Vol. 7, Nº 1, enero de 2009.

Velázquez, Francisco J., “Inversión extranjera y empresas multinacionales”, en Alonso, José Antonio (Dir.), *Lecciones sobre economía mundial: introducción al desarrollo y a las relaciones económicas internacionales*, Thompson Civitas, Madrid, 2003.

Verger, Antoni: *El sutil poder de las transnacionales: lógica, funcionamiento e impacto de las grandes empresas en un mundo globalizado*, Icaria Editorial, Barcelona, 2003.

Vila Rovira, A., *El derecho humano al acceso a agua potable. Evolución histórica y contenido*, Oficina de Promoción de la Paz y los Derechos Humanos, Barcelona, 2008.

Villafañe, Justo (Dir.), *Informe anual 2002: El estado de la publicidad y el corporate en España y Latinoamérica*, Pirámide, Madrid, 2002.

Villafañe, Justo (Dir.), *Informe anual 2004: El estado de la publicidad y el corporate en España y Latinoamérica*, Pirámide, Madrid, 2004.

Villafañe, Justo (Dir.), *Informe anual 2007: La comunicación empresarial y la gestión de los intangibles en España y Latinoamérica*, Pearson, Madrid, 2007.

Villafañe, Justo (Dir.), *Informe anual 2008: La comunicación empresarial y la gestión de los intangibles en España y Latinoamérica*, Pearson, Madrid, 2008.

VV AA, “El poder de las multinacionales. El punto de vista del Sur”, *Alternativas Sur*, Vol. 1, 2002, Nº 2.

VV AA, “Geopolítica de la energía”, número especial, *Nueva Sociedad*, 204, julio-agosto de 2006.

VV AA, Informe 2008: *la responsabilidad social corporativa en España*, Fundación Alternativas, Madrid, 2008.

VV AA, *Las empresas transnacionales en la globalización*, OMAL, Madrid, diciembre de 2007.

Water Justice et. al., *Changing The Flow: Water Movements in Latin America*, marzo de 2009.

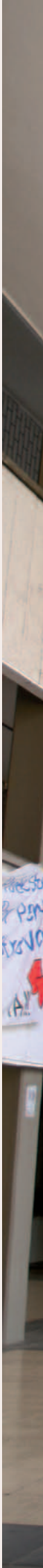
Wurgaft, R., “Navegando por el río más contaminado de Suramérica”, *El Mundo*, 1 de marzo de 2009.

WWF, *La naturaleza cambiante de la pesca de alta mar: cómo las banderas de conveniencia dan cobertura a la Pesca Ilegal, No Declarada y No Regulada*, noviembre de 2005.

Zabalo, P., 2006. “El papel de las multinacionales en la economía globalizada”, *Pueblos*, núm. 5, 2006.

Zubizarreta, J. H., *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: historia de una asimetría normativa*, HEGOA, Bilbao, 2009.

Zúñiga, Nieves, “Batalla por los recursos naturales en Latinoamérica”, en *Le Monde Diplomatique* Edición española, febrero de 2006.



© Red Colombia

NO CREO QUE SEAMOS PARIENTES MUY CERCANOS, PERO SI USTED ES CAPAZ DE TEMBLAR DE INDIGNACIÓN CADA VEZ QUE EN EL MUNDO SE COMETE UNA INJUSTICIA,
SOMOS COMPAÑEROS QUE ES LO MAS IMPORTANTE
Che
COLUMNA "Che Guevara".

Para saber más

Organizaciones, observatorios y organismos internacionales

Agencia Internacional de la Energía: www.iea.org

ATTAC: www.attac.org

Banco Mundial: www.worldbank.org

Bank Track: www.banktrack.org

Boletín Empresa y Derechos Humanos (Escola de Cultura de Pau): http://escolapau.uab.cat/castellano/programas/empresadh.htm

Campaña contra Unión Fenosa: www.unionpenosa.org

Campaña de Afectados por Repsol YPF: www.repsolmata.info

Campaña Finanzas Éticas: www.finanzaseticas.org

Campaña Patagonia sin Represas: www.patagoniasinrepresas.cl

Campaña Sin Miedo contra la Corriente: www.contralacorriente.cl

Caso Majaz: www.todosobremajaz.com

Centre for Corporate Policy: www.corporatepolicy.org

Centre for Research on Multinational Corporations: www.somo.nl

Centro de Documentación e Información sobre Bolivia: www.cedib.org

Centro Latinoamericano de Ecología Social: www.ambiental.net

Centro de Recursos sobre Empresas y Derechos Humanos: www.business-humanrights.org

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): www.eclac.cl

Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo: www.unctac.org

Corporate Watch: www.corporatewatch.org

Ecologistas en Acción: www.ecologistasenaccion.org

Enlazando Alternativas: www.enlazandoalternativas.org

Escuela de Cultura de Paz (UAB): http://escolapau.uab.cat/

Focus on the Global South: www.focusweb.org

Fondo Monetario Internacional: www.imf.org

Foro Brasileño de ONG y Movimientos Sociales para el Medio Ambiente y el Desarrollo: www.fboms.org.br

Global Compact: www.unglobalcompact.org

Global Policy Forum: www.globalpolicy.org

Global Research: www.globalresearch.ca

Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación, Universidad del País Vasco (HEGOA): www.hegoa.ehu.es

Iniciativa Latinoamericana de Información y Análisis en Megaproyectos: www.megaproyectos.org

Multinational Monitor: http://multinationalmonitor.org

Observatorio de Corporaciones Transnacionales: www.ideas.coop

Observatorio de la Deuda en la Globalización: www.debtwatch.org

Observatorio de las Multinacionales en América Latina: www.omal.info

Observatorio de Medio Ambiente GLOOBAL: http://observatorio.medioambiente.gloobal.net

Observatorio de RSC: www.observatoriorsc.org

Observatorio Latinoamericano de Conflictos Ambientales: www.olca.cl

Observatorio Social de América Latina: http://osal.clacso.org

Observatorio Social de Empresas Transnacionales, Megaproyectos y Derechos Humanos: www.observatoriocolombia.org

Observatorio Social: www.observatoriosocial.org.br

Oilwatch: www.oilwatch.org

Pacto Mundial: www.pactomundial.org

Real Instituto Elcano: www.realinstitutoelcano.org

Red Latinoamericana contra las Represas: www.redlar.org

Red Manglar: www.redmanglar.org

Red Puentes: www.redpuentes.org

SETEM: www.setem.org

Transnational Institute: www.tni.org

Western Sahara Resource Watch: www.wsrw.org

World Business Council for Sustainable Development: www.wbcsd.org

Worldwatch Institute: www.worldwatch.org

Yasuní Oro Verde: www.yasunigreengold.org

Oficinas de greenpeace en américa latina

Greenpeace Argentina: www.greenpeace.org/argentina

Greenpeace Brasil: www.greenpeace.org/brasil

Greenpeace Chile: www.greenpeace.org/chile

Greenpeace México: www.greenpeace.org/mexico

Principales multinacionales españolas en américa latina

Conservas Calvo: www.calvo.es

Endesa: www.endesa.es

Gas Natural: www.gasnatural.es

Grupo BBVA: www.bbva.com

Grupo Santander: www.santander.com

Iberdrola: www.iberdrola.es

Iberostar: www.iberostar.com

Pescanova: www.pescanova.es

Repsol YPF: www.repsol.es

Riu Hoteles: www.riu.com

Sol Meliá: www.es.solmelia.com

Telefónica: www.telefonica.es

Unión Fenosa: www.unionfenosa.es

Notas al pie

1 Verger, Antoni, *El sutil poder de las transnacionales*, Icaria, Barcelona, 2003.

2 Suárez Suárez, Andrés S.: *Capitalismo y multinacionales*, Pirámide, Madrid, 2004.

3 George, Susan y Wolf, Martin: *La globalización liberal. A favor y en contra*, Anagrama, 2002, Barcelona.

4 Martínez Díaz, Nelson, "Multinacionales en Latinoamérica", *Cuadernos Historia* 16, Nº 107, Madrid, 1985.

5 *Ibídem*.

6 Ramiro, Pedro, González, Erika y Pulido, Alejandro, *Multinacionales españolas en Colombia*, p. 4 http://www.rebelion.org/docs/64001.pdf

7 Gresh, Alain: *El atlas de Le Monde Diplomatique*, Cybermonde, Valencia, 2004, p. 56.

8 Durán, Juan José, *Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico*, Pirámide, Madrid, 1999, p. 25.

9 Zabalo, P., 2006. "El papel de las multinacionales en la economía globalizada", *Pueblos*, núm. 5, 2006. UNCTAD, *World Investment Report 2008*, 2008.

10 La producción de Estados Unidos en 1945 suponía el 40% del total de la producción mundial, participaba en el 40% de los intercambios comerciales del planeta y poseía las dos terceras partes de las reservas mundiales de oro. Arrizabalo, X. (Ed.), *Crisis y ajuste en la economía actual: implicaciones y significado de las políticas del FMI y el BM*, Síntesis, Madrid, 1997.

11 *Ibídem*, p. 27.

12 *Ibídem*, p. 44.

13 Arrizabalo, X., *Op. Cit*., pp. 97-110.

14 UNCTAD, *World Investment Report 2008*, Nueva York/Ginebra, 2008.

15 *Ibídem*.

16 Velásquez, Francisco J., "Inversión extranjera y empresas multinacionales", en Alonso, José Antonio (Dir.), *Lecciones sobre economía mundial: introducción al desarrollo y a las relaciones económicas internacionales*, Thompson Civitas, Madrid, 2003, p. 292-293.

17 *Ibídem*.

18 Carrión Rabasco y Verger, *Op. Cit*. Klein, Naomi, *No Logo*, Paidós, Barcelona, 2003.

19 Verger, A., *Op. Cit*.

20 Ver su historia, resultados e informes anuales en www.walmart.com

21 Hollander, J., "El mundo según Wal-Mart: El Godzilla de la globalización capitalista", en OMAL, 2007, *Op. Cit*.

22 Velázquez, F.J., *Op. Cit*., p. 294.

23 Suárez Suárez, A. S., *Op. Cit*., p. 23.

24 Velázquez, F. J., *Op. Cit*., p. 295; Giráldez Pidal, Elena, *La internacionalización de las empresas españolas en América Latina*, Consejo Económico y Social, Madrid, 2002, p. 35.

25 *Ibídem*.

26 Verger, A., *Op. Cit*., p. 21.

27 Giráldez Pidal, Elena. *La internacionalización de las empresas españolas en América Latina*, Consejo Económico y Social, Madrid, 2002.

28 Velázquez, F. J, *Op. Cit*., p. 296; y Verger, A., *Op. Cit*., p. 21.

29 Mendoza y Vives, "De la internacionalización a la multinacionalización de la empresa: marcos teóricos para su análisis estratégico", en VVAA, *La expansión de la multinacional española: estrategias y cambios organizativos*, OEME, Madrid, 2009.

30 De la Cuesta González, M. y Valor Martínez, C., "Responsabilidad social de la empresa. Concepto, medición y desarrollo en España", en *Boletín Económico del ICE*, Nº 2755, enero de 2003.

31 Perdiguero, T., *La responsabilidad social de las empresas en un mundo global*, Anagrama, Madrid, 2003.

32 Friedman, en un artículo publicado en 1970 en *The New York Times*, afirmó que "The only bussiness of business is business".

33 Perdiguero, T. *Op. Cit*.

34 Observatorio de RSC, *La RSC en las memorias anuales de las empresas del IBEX 35*, Análisis del ejercicio 2007, Madrid, 2009.

35 Por ejemplo, la campaña sobre la "ir-responsabilidad de Repsol", del Observatorio de la Deuda en la Globalización, sobre Unión Fenosa (campaña denominada "Union Penosa"), o sobre Repsol en Bolivia.

36 Ruggie, J., *Protect, Respect and Remedy: A Framework for Business and Human Rights*, ONU, Nueva York, 2008.

37 Kanoui, Vanessa, *Cuadernos para el debate. Globalización, multinacionales y poblaciones en peligro*. Médicos Sin Fronteras, Valencia, 2001, p. 7.

38 Verger, A., *Op. Cit*., p. 14.

39 *Ibídem*.

40 Sklair, Leslie, *Sociología del sistema global: el impacto socioeconómico y político de las corporaciones transnacionales*, Gedisa, Barcelona, 2003.

41 Verger, A., *Op. Cit*., p. 17.

42 George, S. y Wolf, M., *Op. Cit*., p. 30.

43 Arrizabalo, X., *Op. Cit*., p. 88.

44 Ortega, Miquel (Coord.), *La deuda ecológica española. Impactos ecológicos y sociales de la economía española en el extranjero*, Muñoz Moya Editores Extremeños, Brenes, 2005.

45 Zubizarreta, J. H., *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: historia de una asimetría normativa*, HEGOA, Bilbao, 2009.

46 Christian Aid, *Death and Taxes: the true toll of tax dodging*, mayo de 2008.

47 Kanoui, V., *Op. Cit*., p. 13-14.

48 El Movimiento Popular para la Liberación de Angola (MPLA) se

socioeconómico y político de las corporaciones transnacionales, Gedisa, Barcelona, 2003.

49 Ortega Cerdá, M., *Op. Cit*., p. 19.

50 Paz, M.J., González, S. y Sanabria, A., *Op. Cit*., p. 23.

51 Orrego, Juan Pablo, "Crecimiento ad infinitum", en Rodrigo, S., y Orrego, J.P. (Eds.), *Patagonia chilena sin represas*, Ocho libros editores, Santiago de Chile, 2007, p. 157.

52 Ver información más detallada en el apartado correspondiente.

53 Con África Subsahariana en un 1%, y América Latina en un 4%. Banco Mundial, *World Development Indicators 2009*, Washington, 2009.

54 Ziegler, *Op. Cit*.

55 Klein, Naomi, *No Logo: el poder de las marcas*, Paidós, Barcelona, 2001.

56 Datos de diversas publicaciones de la OIT; también *Tendencias mundiales de Empleo de las mujeres*, 2007. En: http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/newsroom/hechos/empleo07.htm.

57 Banco Mundial, *Op. Cit*.

58 Diversas entidades han reconocido a lo largo de los años que la mayoría de "nuevos" productos farmacéuticos que salen al mercado tienen prácticamente nulas innovaciones con respecto a los anteriores, pero se lanzan como si fueran nuevos para proteger la patente. Así lo ha afirmado la Oficina de Evaluación Tecnológica de EE UU, Médicos sin Fronteras, y el British Medical Journal. Zubizarreta, *Op. Cit*.

59 *Ibídem*, p. 153.

60 Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas, "Impulsando la Integración de los Pueblos", *CAOI*, Buenos aires, 2007. En: www.minkandina.org.

61 CEPAL, *Panorama social de América Latina 2008*, Santiago de Chile, 2008.

62 Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Indicadores Estratégicos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*. En: www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/enoe/ind_trim/default.asp?s=est&c=11415

63 UNCTAD, *Op. Cit*.

64 Ver la lista completa y sus detalles en: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2008/

65 Martínez Díaz, N. *Op. Cit*,: p. 4.

66 Estados Unidos duplicó en 1919 sus flujos de inversión directa en América Latina con respecto a las cifras aportadas antes de la Primera Guerra Mundial. *Ibídem*, p. 4.

67 Arrizabalo, *Op. Cit*., p.75.

68 Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2007*, p. 17. En: http://www.eclac.cl/cgibin/getprod.asp?xml=/publicaciones/xml/0/32930/P32930.xml&base=/tpl/top-bottom.xsl

69 Paz, M.J., González, S. y Sanabria, A., *Op. Cit*., p. 30.

70 Guillén, Mauro F., Guillén, Mauro F., *El auge de la empresa multinacional española*, Fundación Rafael del Pino, Madrid, 2006.

71 Guillén, *Op. Cit*., p. 12 y ss.

72 UNCTAD, *World Investment Report 2007*. Chislett, W., *"Las multinacionales españolas cosechan los beneficios de sus estrategias"*, ARI Nº 114/2008, 23 de octubre de 2008. También Chislett, W., *"Principales multinacionales de España: una fuerza cada vez mayor en la economía"*, Documento de Trabajo Nº 32/2007, 23 de octubre de 2007.

73 Guillén, Mauro F., *Op. Cit*.

74 UNCTAD, *World Investment Report, 2008*.

75 Ver Western Sahara Resource Watch, WSRW, "El Polisario protesta por el expolio del Sáhara Occidental", 21 de abril de 2009, en: www.wsrw.org

76 Tomás, N., "Sáhara Occidental: el acuerdo de pesca euromarroquí o cómo poner trabas a la resolución de un conflicto", mayo de 2006, en http://escolapau.uab.cat/castellano/index.php

77 *Ibídem*.

78 Pregunta de Caroline Lucas, Raül Romeva y Karin Scheele, 4 de marzo de 2008, E-1073/08, "Asunto: Pesca en el marco del acuerdo de colaboración en el sector pesquero con Marruecos". Respuesta de 9 de abril de 2008, E-1073/08. Disponibles en: http://europa.eu.int

79 "Un nuevo cargamento con fosfatos robados ha llegado al puerto de Huelva. De nuevo, su destino es FMC Foret", 22 de abril de 2009, en www.wsrw.org

80 Ramiro, Pedro, "El poder de las poder de las multinacionales españolas en América Latina", en: http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=1473

81 Agencia Internacional de la Energía, *Key World Energy Statistics*, OCDE, París, 2007.

82 BP, *Statistical Review of World Energy 2008*, Londres, 2008.

83 BP, *Statistical Review of World Energy 2006*, Londres, 2006; *Ibídem*.

84 Gavaldà, Marc, *La recolonización. Repsol en América Latina: invasión y resistencias*, Icaria, Barcelona, 2003.

85 Ver la información sobre su presencia global en www.repsol.es

86 VV AA, *Atlas de la Energía en América Latina y el Caribe*, OMAL, Madrid, 2008.

87 Amnistía Internacional, "Un laboratorio de guerra: represión y violencia en Arauca", Madrid, 2004.

88 Apartado basado en dos informes. Campaña Tóxicos / Riachuelo, *Justicia ambiental: La crítica situación de acceso al agua*, Greenpeace Argentina, marzo de 2009; y Campaña Tóxicos / Riachuelo, *Plan de rescate para el Riachuelo*, Greenpeace Argentina, abril de 2009.

89 Wurgaft, R., "Navegando por el río más contaminado de Suramérica", *El Mundo*, 1 de marzo de 2009.

90 Zonas de nuevos pobladores en asentamientos desestructurados, generalmente con bajos índices socioeconómicos. En Argentina

también se las denomina “villas miseria”.

91 Ortega Cerdá, M., *Op. Cit*.

92 Se ha calculado que, entre 1999 y 2003, se ha derramado más crudo en Ecuador por roturas de los oleoductos que el que se vertió en el desastre del *Prestige*: más de 600.000 barriles en este país, frente a una estimación equivalente a unos 540.000 en el barco. *Ibídem*.

93 “Setenta grupos ecologistas piden la expulsión de Repsol de la Amazonia”, *Público*, 20 de marzo de 2009.

94 Este informe, como se señala en la página de créditos, terminó de escribirse en mayo de 2009.

95 Gandarillas, M., “Proyecto de exportación de gas natural boliviano a California y México”, CEDIB, mayo de 2003.

96 Bridge, G., “Mapping the bonanza: Geographies of mining investment in an era of neoliberal reform”, *The Professional Geographer*, 56 (3), 2004.

97 CIDSE, *Impactos de la industria extractiva en América Latina: Análisis y pistas de acción*, Bruselas, enero de 2009.

98 Blacksmith Institute, *The World’s Worst Polluted Places. The Top Ten of the Dirty Thirty*, Nueva York, septiembre de 2007.

99 Ver www.todosobremajaz.com

100 SECI, *Estrategia de la Cooperación internacional española con los pueblos indígenas*, DEGEPOL, Madrid, 2006.

101 Zúñiga, Nieves, “Conflictos por recursos naturales y pueblos indígenas”, en *Pensamiento Propio*, Nº 22, julio-diciembre de 2006.

102 Zúñiga, Nieves, “Batalla por los recursos naturales en Latinoamérica” en *Le Monde Diplomatique Edición española*, febrero de 2006, p. 21

103 Intermón Oxfam, *La industria extractiva: Pozos negros para los pueblos indígenas*, Madrid, abril de 2007.

104 Datos extraídos de diferentes números de la revista semanal *Proceso*.

105 Toda la información de este apartado ha sido sintetizada a partir de diferentes fuentes: los informes anuales de las empresas eléctricas, disponibles en sus páginas web; el informe Greenpeace, *Quién controla la energía en España. Informe sobre las compañías eléctricas en España*, Madrid, septiembre de 2006; y VV AA, *Atlas de la energía en América Latina y el Caribe*, OMAL/Paz con Dignidad, 2008.

106 PNUD, “Cambio climático ahonda la desigualdad en América Latina y el Caribe”, en *Informe sobre desarrollo humano 2007-2008*, noviembre de 2008.
En: http://hdr.undp.org/en/media/PR4-HDR07-LA-S-final.pdf

107 Los datos de resultados de las empresas han sido extraídos de sus informes y memorias anuales, que se pueden consultar en las páginas web de las mismas. Ver listado de fuentes adicionales al final del documento.

108 Sistema de Interconexión Eléctrica de América Central. Aunque Endesa sólo ha invertido un 10% del total requerido en este proyecto, va a ser la empresa que gestione la red cuando esté finalizada. El proyecto incluye construir unos 1.800 kilómetros de líneas de alta tensión que permitirán la interconexión y el transporte entre los países de la región.

109 VV AA, *Atlas de la energía, Op. Cit*.

110 Clavero, V., “Gas Natural da un salto, Unión Fenosa desaparece”, *Público*, 27 de abril de 2009.

111 Greenpeace, *Energy Revolution*, noviembre de 2008. Se puede consultar en www.greenpeace.org (en inglés). También el resumen ejecutivo del informe en castellano, *Revolución energética. Una perspectiva energética mundial sostenible*, en www.greenpeace.es

112 Ver: www.patagoniasinrepresas.cl. Entre otras organizaciones, Greenpeace Chile forma parte de la campaña.

113 Campaña Patagonia sin Represas, *Op. Cit*.

114 Ver el apartado general de energía, donde se plantean los objetivos y posibilidades de la Revolución Energética para el conjunto de América Latina, mostrando la potencialidad de las energías renovables en el futuro de la región.

115 Ver Expansión, El Economista, Europa Press, 21 y 22 de febrero de 2009.

116 Buades, J., “Turismo, la globalización invisible”, en *Pueblos*, Nº 22, julio de 2006.

117 UNWTO, *World Tourism Barometer*, Vol. 7, Nº 1, enero de 2009.

118 Valls, J.-F., “La internacionalización del sector hotelero. El caso español”, en VVAA, *La expansión de la empresa multinacional española*, OEME, Madrid, 2009.

119 Josep-Francesc Valls, “La internacionalización del sector hotelero: el caso español”, en OEME, *Op. Cit*.

120 *Ibídem*.

121 Ernest Cañada, “Entrevista a Maciá Blázquez y Joan Buades: El imperio turístico balear, donde nunca se pone el sol”, *Opiniones en Desarrollo*, Art. 2, AlbaSud, 7 de marzo de 2009.

122 Díaz, G.L., “Depredación criminal”, en *Proceso*, Nº 1.625, 23 de diciembre de 2007. Ver también la web de Greenpeace México, en: www.greenpeace.org/mexico

123 Peru Egurbide, “La visita de Zapatero a México: Zapatero expresa su “apuesta por México” en una reunión con hoteleros en Cancún”, Diario *El País*, 16 de julio de 2007.

124 Díaz, G.L., *Op. Cit*.

125 *Ibídem*. Marisol Vanegas, experta en desarrollo turístico y miembro del equipo que elaboró el Plan Nacional de Turismo 2007-2012 para México, señala en comentarios en este artículo que “debido a estas reducciones de costes, las empresas españolas recuperan su inversión en cinco años, cuando lo normal es que, en el ramo hotelero, una compañía demore de siete a diez años para lograr dicha recuperación”.

126 Ver distintos números de la revista *Proceso*, listados en la bibliografía. Especialmente Díaz, G.L., “La nueva esclavitud maya”, *Proceso*, Nº 1.625, 23 de diciembre de 2007.

127 “La política de ‘fomentar’ el turismo mediante la venta de terrenos públicos a precios ridículos o por debajo de su valor real favorece exclusivamente a intereses privados, en tanto que impacta gravemente al medio ambiente, ya que además de dejar todo en manos de especuladores, los costos sociales y los impactos ambientales de los desarrollos inmobiliarios y turísticos no están siendo absorbidos por los proyectos”, dijo Alejandro Olivera, de Greenpeace México. Ver: www.greenpeace.org/mexico/news/rematan-costas-a-especuladores

128 Greenpeace, “Frena Greenpeace el ilegal vertido de aguas negras a playa de Veracruz”, 2 de agosto de 2006. En México sólo se trata el 36,1% de las aguas residuales. En: http://www.greenpeace.org/mexico/prensa/releases/frena-greenpeace-el-ilegal-ver

129 Los manglares son bosques costeros y ecosistemas que albergan una elevadísima biodiversidad. Entre otras peculiaridades, favorecen el control de inundaciones y de la erosión y son barreras protectoras contra las tormentas.

130 Ver: http://www.greenpeace.org/mexico/news/semarnat-legaliza-devastaci-n

131 Ver Greenpeace, “Una victoria: El santuario de X’cacel”, en: http://www.greenpeace.org/mexico/campaigns/oceanos/tortugas-marinas/una-victoria-el-santuario-de

132 *Ibídem*. También Proceso, *Op. Cit*.

133 Noticaribe, “Reactivan evaluación de proyecto de Sol Meliá en Costa Turquesa”, 9 de marzo de 2008; Noticaribe, “Regresa Sol Meliá por sus fueros”, 11 de septiembre de 2007.

134 En el momento de cerrarse este informe, no estaba claro si el proyecto podría llevarse hasta el final o si afrontaría nuevos problemas.

135 Europa Press, “Sol Meliá defiende que su Plan Estratégico de Desarrollo Sostenible supone ‘una apuesta en tiempos de crisis”, 4 de febrero de 2009.

136 Informe del Resultado de la Revisión y Fiscalización Superior de la Cuenta Pública 2006. Sector Turismo. http://www.asf.gob.mx/. Citado en Greenpeace, “Rematan costas a especuladores”, 28 de septiembre de 2008, en: http://www.greenpeace.org/mexico/news/rematan-costas-a-especuladores

137 Alianza de la Costa Verde, “Riviera Nayarit: 80% de la inversión en condominios. Hay una gran sobreoferta. Ambientalistas sugieren urgente cambio de rumbo”, 11 de mayo de 2009.

138 Afirma acumula en el ejercicio de 2008 unas pérdidas de 243 millones de euros. Ver Europa Press, “Afirma elevó un 14% sus pérdidas en 2008, hasta 243,58 millones”, 27 de febrero de 2009. Ver detalles del proyecto en la web del grupo: http://www.grupoafirma.es/es/index.asp?MP=31&MS=72&MN=2&TR=C&IDR=305. Ver también: http://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/746814/09/08/Afirma-ya-baila-samba-en-Brasil-con-un-megaproyecto-de-7000-millones.html

139 Ver www.grandnatalgolf.com El Grupo Sánchez, sin embargo, suspendió pagos en 2008 y acumuló unas deudas de 97 millones de euros.

140 Ver todos los detalles en www.quintadosganchos.com.br

141 “El turismo ha sido la batuta que ha liderado el desordenado planteamiento en el uso del suelo. La continua y manifiesta vulneración de la legislación vigente en materia urbanística, la concepción del turismo no como un instrumento de desarrollo, sino como un medio especulativo a corto plazo, y la debilidad de la normativa en materia de protección del medio natural, ha provocado que la crisis del sector inmobiliario le golpee de lleno”, Greenpeace España, Destrucción a toda costa 2009, Madrid, 2009.

142 “Inversión española en Bávaro-Punta Cana”, 20 de octubre de 2007, en www.republicadominicana.acambiode.com

143 Porras, C., “Los hoteles españoles en Cuba esperan 400.000 turistas de Estados Unidos”, *La Gaceta*, 16 de abril de 2009.

144 Buades, J., *Exportando paraísos: La colonización turística del planeta*, La Lucerna. Palma de Mallorca, 2006.

145 Greenpeace España, *Destrucción a toda costa 2009*, Madrid, 2009.

146 Buades, 2006, *Op. Cit*.

147 *Ibídem*.

148 Vila Rovira, A., *El derecho humano al acceso a agua potable. Evolución histórica y contenido*, Oficina de Promoción de la Paz y los Derechos Humanos, Barcelona, 2008.

149 García, M. y Marín, G., “Una mirada al sector del agua”, *Pueblos*, Nº 22, julio de 2006.

150 Datos del Banco Mundial, que se pueden consultar en: http://go.worldbank.org/H10WS468Z0. También en CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2008*, en: www.eclac.cl

151 Vila Rovira, A., *Op. Cit*.

152 García y Marín, *Op. Cit*.

153 “Agbar entrará en Perú, Brasil y República Dominicana”, *Expansión*, 7 de mayo de 2009.

154 Nidia Burgos, “Trenque Lauquen: una transformación saludable”, en *Aqua Vitae*, Año 4, Nº 5, 2008.

155 Water Justice et. al., *Changing The Flow: Water Movements in Latin America*, marzo de 2009. El libro puede descargarse en: www.waterjustice.org

156 Guillén, Mauro, *Op. Cit*., p. 120.

157 *Ibídem*.

158 Ver información sobre este proyecto en: www.greenpeace.org/argentina

159 EFE, “ENCE vende por 256 millones el proyecto papelero en Uruguay”, *El País*, 19 de mayo de 2009.

160 Michlel van Dijk y Bart Slob, *BBVA: Vínculos financieros con proyectos y empresas controvertidos en el mundo*, SETEM, Madrid, diciembre de 2007.

161 Ver la nota sobre Repsol YPF y el OCP en el apartado de hidrocarburos de este informe.

162 Campaña por la abolición de la deuda externa, “Represión en Brasil ante protestas por represas financiadas por el Banco Santander”,

18 de marzo de 2009, en: www.quiendebeaquien.org. Ver también Michlel van Dijk y Bart Slob, *Banco Santander: Vínculos financieros con proyectos y empresas controvertidos en el mundo*, SETEM, Madrid, diciembre de 2007.

163 "Santander vende parte em consorcio no rio Madeira", *Folha de Sao Paulo*, 24 de abril de 2009. Ver también Europa Press, "Banco Santander se retira de un proyecto que afectaba a indígenas de Brasil", 11 de diciembre de 2008.

164 FAO, *El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2006*, Roma, 2007. En http://www.fao.org/docrep/009/A0699s/A0699S04.htm#4.1. Y FAO, *El estado mundial de la pesca y la acuicultura, 2008*, Roma, 2009; en: ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/011/i0250s/i0250s01.pdf

165 El sistema de LMC fue establecido en el año 2000 para un plazo de dos años, aunque una modificación legislativa en el año 2002 lo prorrogó por un plazo adicional de diez años. Alianza por la Defensa del Mar, "Carta al ministro Francisco Huenchumilla", Santiago, 22 de abril de 2004. En www.olca.cl Estas organizaciones denunciaban, en esta carta, que la única forma de darle sostenibilidad a la pesca es fijar cuotas globales, mientras que el sistema LMC sería un mero reparto del mercado sin consideración de criterios medioambientales. También aseguraban que el sistema había dejado a 60.000 familias que dependían de la pesca artesanal en una situación insostenible.

166 Renzo Dinalli, "Sobreexplotación y agotamiento de recursos: ¿Desierto marino?", en *Tell Magazine*, 8 de septiembre de 2005.

167 Claude, M., "Ley de Pesca: de espalda a pescadores artesanales", Radio de la Universidad de Chile, 14 de octubre de 2005, en: www.radio.uchile.cl

168 Nilsson, L., "Chile, país que progresa. Les tocó (de nuevo) a los pescadores artesanales", *Sur y Sur*, 15 de mayo de 2009, en: www.surysur.net

169 www.pescachile.cl

170 Observatorio de la Deuda en la Globalización, en: www.observatorideute.org

171 Información proporcionada por la empresa en su web: www.pescachile.cl

172 Greenpeace, *La industria acuícola y de engorde: un reto de sostenibilidad*, enero de 2008.

173 *Ibídem*.

174 "Centros acuícolas en Chile luchan por erradicar virus", *Panorama Acuícola*, 12 de enero de 2009, en www.panoramaacuicola.com

175 Murias, A., "Granjas salmoneras operan al 20% de su capacidad", *Fish Information Service*, 14 de mayo de 2009, en: www.fis.com

176 "Virus Kills Chile's Salmon and Indicts Its Fishing Methods", *The New York Times*, 27 de marzo de 2008; "Chile Takes Steps to Rehabilitate Its Lucrative Salmon Industry", *The New York Times*, 4 de febrero de 2009.

177 "ONG pidió transparentar datos sobre el uso indebido de antibióticos en salmones", en Radio Cooperativa, 5 de febrero de 2009, en www.cooperativa.cl

178 Es una campaña de la Fundación Terram y Oxfam, cuyos documentos y actividades se pueden consultar en: www.contralacorriente.cl

179 Cilia Hernández, "Calvo en El Salvador: ¿Comercio a costa del medio ambiente salvadoreño? ¿Atún a costa de la biodiversidad marina?", *OMAL*, 6 de agosto de 2008.

180 WWF, *La naturaleza cambiante de la pesca de alta mar: cómo las banderas de conveniencia dan cobertura a la Pesca Ilegal, No Declarada y No Regulada*, noviembre de 2005.

181 El País, "Correa promete firmeza con las petroleras en Ecuador", 23 de abril de 2009.

182 Ignacio Soleto, "La percepción social sobre la presencia de las empresas españolas en América Latina", en Fundación Alternativas, *Informe 2008. La confianza social en las empresas españolas*, Madrid, 2009.

183 Fundación Carolina, *Barómetro 2008: América Latina y la cooperación al desarrollo en la opinión pública española*, Fundación Carolina, Madrid, 2009.

Greenpeace es una organización independiente que usa la acción directa no violenta para exponer las amenazas al medio ambiente y busca soluciones para un futuro verde y en paz.

Este informe ha sido producido gracias a las aportaciones económicas de los socios de Greenpeace.

informacion@greenpeace.es
www.greenpeace.es

Greenpeace España
San Bernardo 107
28015 Madrid
Tel. +34 91 444 14 00
Fax. +34 91 447 15 98

Ortigosa 5, 2º 1ª
08003 Barcelona
Tel. +34 93 310 13 00
Fax. +34 93 310 43 94

Hazte socio. Llama al 902 100 505 o visita
www.colaboracongreenpeace.org

GREENPEACE

www.greenpeace.es