

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA GLOBALIZACIÓN



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

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

Diseño gráfico: *Alvaro Pérez Benavente*

Fecha de publicación: diciembre de 2007

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

Observatorio de Multinacionales en América Latina

observa.empresas@omal.info

www.omal.info

Asociación Paz con Dignidad

Gran Vía, 40 - 5º 2

28013 Madrid

Tel. y fax: 91 523 38 24

pazcondignidad@nodo50.org

www.pazcondignidad.org

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA GLOBALIZACIÓN

índice

EL PODER POLÍTICO USURPADO 04

01 UN PODER GLOBAL

El papel de las multinacionales en la economía globalizada 07

Patxi Zabalo

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

Jesús Carrión Rabasco y Toni Verger Planéis

Las telarañas de la globalización 14

Andrés Barreda

02 MERCADOS Y ÁREAS DE INTERÉS

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

James Hollander

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

Belén Balanyá

China quiere otro destino: multinacionales de ida y vuelta 26

Xulio Ríos

Hungría: un paraíso para los inversores extranjeros 30

Zsolt Boda

América Latina: del desembarco a la reordenación 34

Aloia Álvarez Feáns

Entrevista a Dot Keet 38

Aloia Álvarez Feáns

Las promesas incumplidas de las reformas neoliberales 44

Erika González y Pedro Ramiro

03 MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA

Repsol y el motor del capitalismo global 47

Alejandro Pulido y Pedro Ramiro

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

Tom Kucharz

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

Erika González

Una mirada al sector del agua 60

María García y Gonzalo Marín

El imparable poder de la banca 65

Rafael García Borreguero

Turismo, la globalización invisible 69

Joan Buades

Inditex a la conquista del mundo 72

Aloia Álvarez Feáns

04 OTRAS PERSPECTIVAS

Empresas transnacionales y Derechos Humanos 77

Melik Özden

La empresa sentimental 80

Isidro Jiménez y María González

Resistencias frente a las multinacionales 84

Ángel Calle

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

Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro

RECURSOS

Enlaces 92

Bibliografía 94

EL PODER POLÍTICO USURPADO

04

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

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

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

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

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

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

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



01

UN PODER GLOBAL

07

01.1

EL PAPEL DE LAS MULTINACIONALES EN LA ECONOMÍA GLOBALIZADA

*Patxi Zabalo**

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

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

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

Importancia de las multinacionales...

De este modo, las empresas multinacionales han pasado de ser unas 7.000 en la segunda mitad de los años sesenta a cerca de 70.000 hoy en día. Y el número de filiales de ETN supera actualmente las 690.000, la mitad de las cuales se ubican en el Sur económico, destacando China, donde hay 215.000¹.

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

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

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

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

Sin embargo, un estudio detallado de las fuentes estadísticas disponibles situaba la “producción transnacional” a finales de los años noventa en torno al 10 por ciento del producto mundial². Aunque no por ello las grandes ETN dejan de ser los principales agentes impulsores y beneficiarios de la globalización económica, dado su indiscutible dinamismo, liderazgo y capacidad de influir en las decisiones gubernamentales.

... gracias al apoyo de los Gobiernos

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

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

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

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

² Andrew Glyn y Bob Sutcliffe, “Measures of Globalization and their Misinterpretation”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 31, nº 1, 1999.



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

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

Si bien últimamente se matizan algunas de sus interpretaciones más extremas (alcance del término “inversión” y de la llamada “expropiación indirecta”), la experiencia acumulada no deja lugar a dudas sobre la gravedad del asunto. Ésta se refleja sobre todo en la multiplicación de demandas de ETN contra Estados, de las que apenas existe información pública dada la naturaleza de las instancias de arbitraje empleadas³, pero que están desembocando en indemnizaciones multimillonarias y limitaciones intolerables de la soberanía estatal para establecer políticas ambientales, fiscales, sanitarias o sociales⁴.

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

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

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

01.2

AMISTADES PELIGROSAS: EMPRESAS TRANSNACIONALES, PODER POLÍTICO Y PODER MEDIÁTICO

*Jesús Carrión Rabasco y Toni Verger Planeéis**

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

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

Una transnacional no nace, se hace

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

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

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

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

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

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



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

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

11

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

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

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

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

El sutil poder de las transnacionales

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

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

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

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

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



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

A modo de conclusión

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

01.3

LAS TELARAÑAS DE LA GLOBALIZACIÓN

*Andrés Barreda**

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

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

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

Las redes del autómatas planetario

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

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

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

Prohibido detener los flujos dislocantes

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

16

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

Crisis, expansión geopolítica y convergencia de redes y flujos

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

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

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

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

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

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

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

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





02

MERCADOS Y ÁREAS DE INTERÉS

19

02.1

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

*James Hollander**

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

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

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

El monstruo extiende sus tentáculos

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

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

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

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

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

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

Las claves del éxito

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

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

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



La eficacia de Wal-Mart en seleccionar emplazamientos para nuevas tiendas –fundamentalmente centros comerciales– conduce a la destrucción casi segura del tejido económico local, de empresas familiares y de toda competencia⁷. Es una historia repetida en un sinnúmero de pueblos y ciudades pequeñas de EE UU. Se ha demostrado que los nuevos puestos de trabajo –mal pagados– no compensan los que se pierden en términos netos. Existen estudios sobre el Estado de Iowa que indican que los pueblos pierden un 47 por ciento de su comercio minorista tras diez años con la presencia de Wal-Mart⁸.

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

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

En resumidas cuentas⁹, Wal-Mart es realmente el monstruo más terrorífico de todos, es líder en toda una serie de tendencias de la actual fase de la globalización capitalista. La empresa de Arkansas por sí sola acelera y agrava la carrera empresarial hacia abajo en cuanto a sueldos, condiciones de trabajo, niveles de vida, niveles de sindicalización y derechos individuales y colectivos.

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

⁸ Ver: http://www.seta.iastate.edu/retail/publications/10_yr_study.pdf

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

02.2

¿CENAMOS ESTA NOCHE, COMISARIO?: LOBBY EN BRUSELAS

Belén Balanyá*

22

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

El mundo del lobby empresarial en Bruselas está formado por más de mil grupos de presión, cientos de empresas de relaciones públicas, numerosos despachos de abogados que ofrecen servicios de lobby, docenas de laboratorios de ideas financiados por la industria, además de cientos de empresas que cuentan con su propio departamento de asuntos europeos¹⁰. La facturación anual del lobby empresarial en Bruselas alcanza cifras de entre 750 y 1.000 millones de euros¹¹.

Los grupos de presión empresariales acudieron a Bruselas tras la unificación como moscas a la miel. Pero algunos, sobre todo la Mesa Redonda Europea de Industriales (ERT), se adelantaron y codo a codo con la Comisión Europea, jugaron un papel fundamental en diseñar y acelerar el proceso de unificación¹². A mediados de los 80 y primeros de los 90, este grupo formado por los jefazos de 45 de las mayores empresas europeas fue clave para promover la integración de los mercados que sentó las bases de las reformas neoliberales que han barrido Europa en los últimos años.

Una perfecta sincronía

A diferencia de los Estados miembros, en Bruselas reina una cultura política que hace que el lobby profesional sea la forma más extendida de hacer política. Los complejos procedimientos, la falta de un auténtico debate público europeo y la relativa debilidad de los grupos sociales a escala europea crean las condiciones ideales para el éxito del lobby empresarial. Con ese panorama, no es raro que los cursos sobre lobby sean un sector en expansión. Un ejemplo bastante ilustrativo es el curso intensivo de una tarde organizado por el gigante de las relaciones públicas Burson-Marsteller y el semanal más leído de la ciudad, el *European Voice*, celebrado en julio de 2004¹³.

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

* Belén Balanyá es miembro de Corporate Europe Observatory.

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

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

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

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



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

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

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

Más a la derecha

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

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

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

industrial que ha habido en Europa hasta la fecha¹⁴. La campaña fue liderada por CEFIC, la asociación europea de la industria química, y contó con el decidido apoyo de la industria química estadounidense y de la Administración Bush. Como resultado de dicha campaña, en la que derrocharon alarmismo, estudios de impacto llenos de falsedades y tácticas para aplazar el proceso, REACH fue perdiendo ímpetu hasta ser una sombra de la propuesta original.

¿Normas para el lobby?

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

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

Pero la oposición es y será feroz. Entre los oponentes destacan la Asociación de Profesionales de Asuntos Europeos (SEAP), cuya razón de ser ha sido desde su creación en 1997 prevenir cualquier tipo de regulación vinculante sobre el lobby, y EPACA, la Asociación Europea de Consultorías de Asuntos Públicos, creada en enero de 2005¹⁶. Además de estos grupos más especializados, los lobbies empresariales tampoco están muy contentos con la propuesta. Por el contrario entre la sociedad civil son numerosos los defensores. En julio de 2005 se formó la Alianza para la Regulación sobre Transparencia y Ética del Lobby (Alliance for Lobbying Transparency and Ethics Regulation, ALTER-EU), una coalición de movimientos sociales, sindicatos y académicos para combatir por una ETI fuerte. Además de normas vinculantes para la transparencia de los lobbies, ALTER-EU también reclama una mejora del código de conducta para los Comisarios europeos (que limite su fichaje por el mundo empresarial) y el fin del acceso privilegiado a legisladores y altos cargos del que gozan los lobbistas de la industria¹⁷.

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

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

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

¹⁶ Evolución del “Grupo del Código de Conducta”.

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



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

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

02.3

CHINA QUIERE OTRO DESTINO: MULTINACIONALES DE IDA Y VUELTA

*Xulio Ríos**

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

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

Elevada inversión extranjera

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

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

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

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



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

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

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

¿Made in China?

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

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

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

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

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

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

Saltar la muralla

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

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

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

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

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

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



02.4

HUNGRÍA: UN PARAÍSO PARA LOS INVERSORES EXTRANJEROS

*Zsolt Boda**

30

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

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

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

Un repaso a la Historia

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

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

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

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



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

Algunos argumentos a favor de la IED

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

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

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

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

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

Efectos sociales y económicos negativos

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

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

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

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

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

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

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

Para concluir

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

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



02.5

AMÉRICA LATINA: DEL DESEMBARCO A LA REORDENACIÓN

Aloia Álvarez Feáns*

34

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

En los últimos meses hemos sido espectadores de una serie de cambios sustanciales en América Latina que han forzado la redefinición de las relaciones comerciales entre uno y otro lado del Atlántico, principalmente con el Estado español, primer inversor europeo en la región¹⁸. Los medios de comunicación de este país se han hecho eco de la alarma reinante entre la clase política y empresarial en reacción a los discursos “populistas” e “indigenistas” de algunos líderes latinoamericanos y las políticas “nacionalistas” promulgadas por éstos¹⁹.

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

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

El desembarco

El Estado español no tiene un gran desarrollo tecnológico ni elevada renta per cápita y hasta principios de los 90 carecía de empresas de renombre internacional. En 1996, la Inversión Extranjera Directa (IED) española representaba tan sólo el 0,95 por ciento del PIB, cuatro años después este porcentaje ascendía al 9,6²⁰. ¿Cómo un país que hasta mediada la década de los 80 era considerado “semiperiférico”, receptor de ayuda al desarrollo, se convierte en unos años en la octava potencia mundial en IED? ¿De qué manera ha llegado a colocar a algunas de sus empresas a la cabeza de los mercados latinoamericanos?

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

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

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

²⁰ Ver datos en CEPAL, 2006, *op.cit.*



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

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

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

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

Echando anclas

Las empresas españolas llegaron al continente con la idea de hacerse con los servicios públicos, desmantelados bajo el paraguas del Consenso de Washington. Energía (hidrocarburos y electricidad), telecomunicaciones y banca fueron los destinos de las principales inversiones españolas desde los primeros años 90. Excluyendo a los hidrocarburos, las inversiones realizadas en estos sectores acapararon cerca del 75 por ciento de las inversiones totales realizadas por compañías españolas en América Latina durante el periodo 1993-2001²⁴. Las principales empresas son: Unión Fenosa, Endesa e Iberdrola (Electricidad), Repsol YPF y Gas Natural (Hidrocarburos), Telefónica (Telecomunicaciones) y SCH y BBVA (Banca).

²¹ Principales instrumentos de generación de Deuda Externa por parte del Estado español. Para saber más sobre este tema ver: www.quiendebeaquien.org

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

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

²⁴ M^º José Paz, Soraya González y Antonio Sanabria, 2005, op.cit

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

Repsol YPF, por su parte, es la primera compañía petrolera de América Latina. En 2004 obtenía el 45 por ciento de sus beneficios en la región, donde tiene el 95 por ciento de sus reservas de petróleo y gas, de ahí que, temerosa de perder privilegios en estos tiempos revueltos, empiece a mirar seriamente hacia África. En cuanto a la banca, el Santander es la primera entidad financiera transnacional de la región y el BBVA la segunda²⁵. Cepsa, el Grupo Prisa, Agbar, ACS Dragados, Ferrovial, OHL, ENCE, Mapfre y Sol Meliá son otras de las empresas españolas con importantes intereses en el continente.

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

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

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

La reordenación

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

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



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

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

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

²⁶ Antoni Verger, 2003, *op.cit.*

02.6

ENTREVISTA A DOT KEET

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

*Aloia Álvarez Feáns**

38

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

40

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

La pregunta es ineludible: ¿Quién debe a quién?

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

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

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

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

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



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

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

Sobre todo en materia de soberanía alimentaria...

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

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

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

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

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

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

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

Entonces ¿qué podemos hacer desde Europa?

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

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

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

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

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



02.7

LAS PROMESAS INCUMPLIDAS DE LAS REFORMAS NEOLIBERALES

*Erika González y Pedro Ramiro**

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

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

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

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

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

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

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

