

5

Las interferencias
Unión Europea - América Latina y el Caribe

¿ASOCIACIÓN BIRREGIONAL O ANTICOOPERACIÓN?



Edición: Observatori del Deute en la Globalització (ODG)

Coordinación: David Llistar y Mónica Vargas (ODG)

Autores/as colaborador/as:

Jesús Carrión (ODG)

Olivier Chantry (CADTM)

Tom Kucharz (Ecologistas en Acción)

David Llistar (ODG)

Braulio Alfonso Moro (France Amerique Latine, FAL)

Pedro Ramiro (OMAL)

Helena Roux (FAL)

Mónica Vargas (ODG)

Cartografía: Delphine Ortega y Alfons Pérez (ODG)

Diseño: Toni Sánchez Poy

Fecha de elaboración: Junio de 2012

Contacto: observatori@odg.cat

www.odg.cat



Esta obra está bajo una licencia Reconocimiento-
No comercial-Compartir bajo la misma licencia 3.0
España de Creative Commons. Para ver una copia
de esta licencia, visite <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/> o envíe una carta a Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California 94105, USA.

LAS INTERFERENCIAS
UNIÓN EUROPEA - AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE:
¿ASOCIACIÓN BIRREGIONAL
O ANTICOOPERACIÓN?

David Llistar y Mónica Vargas
(Coord.)

ÍNDICE DE TABLAS

- 1 Principales empresas europeas en el sector de las semillas comerciales (2007) / 17
- 2 Principales empresas europeas en el sector de los pesticidas (2007) / 17
- 3 Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (Bilaterales) firmados por los países del MERCOSUR y de la UE / 26
- 4 Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (Bilaterales) firmados por algunos países del Caribe y la UE / 26
- 5 Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (Bilaterales) firmados por países centroamericanos y la UE / 26
- 6 Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (Bilaterales) firmados por los países andinos y la UE / 26
- 7 UE versus ALC Casos pendientes ante el CIADI de empresas europeas frente a países latinoamericanos / 27
- 8 Evolución de la IED de los Países Bajos en ALC (2004 – 2008) / 29
- 9 Posición del capital europeo entre las 10 primeras empresas (no financieras) en ALC por ventas y sectores (2009) / 32
- 10 Principales transnacionales extranjeras en ALC (2009, por ventas) y denuncias contra el capital europeo ante el Tribunal Permanente de los Pueblos / 32
- 11 Producción automotriz de empresas europeas en ALC / 38
- 12 Las principales empresas transnacionales españolas / 44
- 13 Resumen de los principales impactos de las multinacionales españolas en América Latina / 47
- 14 Deuda de ALC con el Estado español por importe reclamado y tipo de deuda / 50
- 15 Servicio de la deuda pagado en 2008 al Estado español / 51
- 16 Distribución de la AOD española por continentes de destino / 54

ÍNDICE DE MAPAS

- 1 Minerales estratégicos de ALC y grado de dependencia de la UE / 14
- 2 Empresas e instituciones europeas denunciadas ante el Tribunal Permanente de los Pueblos (Madrid, 2010) / 34-35
- 3 Conflictos socio-ambientales generados por el capital español en América Latina y el Caribe / 48
- 4 Países de ALC receptores de créditos FAD a lo largo de la historia / 54

ÍNDICE DE GRÁFICOS

- 1 ¿Qué intereses tiene la UE en la región latinoamericana? Interferencias derivadas de dichos intereses. / 10
- 2 Déficit-superávit de petróleo en la UE (2009) / 11
- 3 Destino de las exportaciones de petróleo desde ALC (2009) / 12
- 4 Origen de las importaciones de petróleo hacia la UE (2009) / 12
- 5 Reservas mundiales de hierro (2005) / 14
- 6 Reservas mundiales de cobre (2005) / 14
- 7 Evolución de las importaciones de soja de la UE-15 / 16
- 8 Comparación de las balanzas comerciales de pesticidas de ALC y Europa del Oeste / 17
- 9 Destino de la exportación de bienes desde América del Sur (2008) / 19
- 10 Destino de la exportación de bienes desde México, Centroamérica y el Caribe (2008) / 19
- 11 Comercio UE-ALC por tipo de producto (2009) / 20
- 12 Distribución de las principales exportaciones desde el MERCOSUR hacia la UE (2009) / 21
- 13 Distribución de las principales exportaciones de la UE hacia el MERCOSUR (2009) / 21
- 14 Origen de la Inversión Extranjera directa en América Latina y el Caribe (2009) / 29
- 15 Argentina: Distribución del flujo neto de IED entre EEUU y la UE-27 (2005-2008) / 30
- 16 Argentina: Distribución del stock de la IED (EEUU vs. UE-27, 2004 – 2008) / 30
- 17 Argentina: Distribución de los flujos netos de IED (2005-2008) por país de origen / 30
- 18 Argentina: Distribución de los flujos de IED por país de origen (2008) / 30
- 19 Brasil: Distribución del stock de la IED (EEUU vs. UE-27, 2004 – 2008) / 31
- 20 Brasil: Distribución de los flujos de IED (1999 – 2009) por país de origen / 31
- 21 Brasil: Distribución de los flujos de IED por país de origen (2009) / 31
- 22 Evolución de la IED española (1993 - 2011) / 44
- 23 Distribución de la IED española en América Latina (2010) / 45
- 24 Distribución de la IED española en América Latina (2011) / 45
- 25 Deudores del Estado español por regiones (2008) / 50

1

Pág.7

INTRODUCCIÓN

2

Pág.11

EL METABOLISMO SOCIAL DE LA UE: PRIMER CONJUNTO DE INTERESES SOBRE ALC

2.1. Integración energética birregional

2.2 Integración mineral

2.3 Integración agroalimentaria.

La PAC o la Política Anticooperativa-Agrícola Común

3

Pág.19

EXPANSIÓN DEL CAPITAL EUROPEO: SEGUNDO CONJUNTO DE INTERESES EN ALC

3.1 Interferencias comerciales: La UE tras el pastel latinoamericano

3.2 Interferencias tecno-productivas: ¿Inversión o invasión extranjera directa?

4

Pág.43

EL CASO ESPAÑOL

4.1. Inversiones españolas en América Latina

4.2. La Deuda externa de ALC con el Estado español

4.3. Anticooperación solidaria española en ALC

4.4 Anticooperación simbólica en ALC

4.5 Estudio de caso: Interferencias bilaterales Estado español – Ecuador

5

CONCLUSIONES

Pág.59

BIBLIOGRAFÍA

Pág.61

ANNEXO

MAPA DE LA ANTICOOPERACIÓN

Pág.69

INTRODUCCIÓN

RELEYENDO LAS INTERFERENCIAS ENTRE LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD EUROPEAS HACIA LOS PUEBLOS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Mientras que la mayor parte de comunicados oficiales tanto de los países de la Unión Europea (UE) como de América Latina y el Caribe (ALC) manifiestan una intensa **cooperación birregional** (comercial, financiera, cultural, ambiental, migratoria, militar, etc.), algunas organizaciones civiles y redes, como Enlazando Alternativas¹, de ambos lados del Atlántico denuncian el papel arrollador que están teniendo la Unión Europea y sus países miembros respecto a los pueblos y a la biodiversidad de la región latinoamericana.

Mientras que en la última declaración institucional importante de la cumbre oficial birregional (Declaración de Madrid, mayo 2010), se dice “*Nos congratulamos de los avances logrados en nuestra asociación estratégica. Nos comprometemos a seguir reforzando esta asociación con los objetivos de profundizar el diálogo político y la integración regional, promover la inclusión y la cohesión social, así como intensificar las relaciones bilaterales entre los diferentes países de ambas regiones*”, en el siguiente párrafo de la declaración aparece “*En particular, expresamos nuestra satisfacción por los siguientes avances: – UE-Colombia y Perú: la conclusión de las negociaciones de un Acuerdo Comercial Multipartes. – UE-Centroamérica: conclusión de las negociaciones de un acuerdo de asociación. (...)*” (9931/1/10 REV 1). Mientras tanto, la Declaración de la Cumbre de los Pueblos, celebrada en el mismo lugar durante los mismos días por organizaciones sociales europeas y latinoamericanas, señalaba: “*Justo cuando se cumplen dos siglos del inicio de las luchas de independencia en varios países de América Latina y el Caribe, la UE propone una ‘alianza’ estratégica que supone volver al pasado. La creación de una ‘Zona Euro Latinoamericana de Asociación Global Interregional’, sustentada en la aprobación de una serie de acuerdos de libre comercio para proteger los intereses de las multinacionales europeas en América Latina y el Caribe*

*y cercenar las posibilidades de una integración regional y birregional sobre nuevas bases.”*². Y añade entre otros puntos: “*Acusamos a la UE, a sus instituciones y a sus gobiernos de flagrante complicidad en la violación de los derechos humanos, por ejemplo en Colombia, Honduras, Perú, Guatemala y México, países donde dirigentes sociales son asesinados/as cotidianamente y la protesta social es reprimida*”. Ante esta significativa contradicción, conviene revisar las relaciones Unión Europea-América Latina en términos de cuáles son verdaderamente las relaciones de cooperación, y cuáles en cambio son de anticooperación, entendiendo como “**anticooperación**” el conjunto de interferencias transnacionales negativas producidas desde la UE, en este caso, sobre el “Buen Vivir” de los pueblos de América Latina y el Caribe (Llistar, 2009).

El objetivo de este informe es evaluar cuál es el balance en las relaciones UE-ALC desde la perspectiva de cómo interfieren sobre el buen vivir de los pueblos empobrecidos. Dicho de otro modo, valorar el actual proceso de integración birregional UE-ALC desde la óptica de la justicia social y ambiental global. Para conseguirlo será necesario primero evaluar los intereses y la lógica que mueven a unos y otros actores para reiterar una postura política y un discurso u otro. Los instrumentos propios de la economía política, la ecología política y la geopolítica nos serán de utilidad para este fin. El marco teórico y metodológico será el de la anticooperación utilizado habitualmente en los estudios del ODG (ver “mapa de anticooperación” en anexo1). Posteriormente analizaremos la importancia de cada uno de los ámbitos de interferencia (intercambios y mecanismos comerciales, financiación del desarrollo, control de la migración, gobernanza ambiental, etc.). Y finalmente concluiremos haciendo un balance global de las relaciones birregionales. Al texto se incorporan ejemplos que tratan de ilustrar los fenómenos descritos.

¿Valores, o intereses geoestratégicos?

Algunos autores que analizan la política exterior de la UE apuntan que ésta se mueve entre dos centros de gravedad: sus valores y sus intereses. Desde este punto de vista, ¿cuáles son los valores y cuáles los intereses que la UE proyecta hacia América Latina y el Caribe? (Sanahuja 2010).

En el campo de los **valores** y fruto de su experiencia histórica, la UE parece gravitar alrededor de un cierto internacionalismo liberal. Ciertamente diferente de los valores de otros actores como los Estados Unidos, influidos más bien por el llamado realismo político conservador de corte hegemónico (doctrina del “patio trasero”). Lógicamente, los valores que proyectan en sus relaciones internacionales unos y otros actores se ven fuertemente influidos también por sus gobiernos de turno. En este sentido, en sus misivas oficiales, la UE acostumbra a plantear esquemas de cooperación multilateralista como la forma adecuada de solucionar diferentes problemáticas que afectan a la realidad latinoamericana. Lo hace desplegando cuando puede declaraciones de principios como el de “interés mutuo”, y reiterando conceptos como “cooperación”, “democracia”, “cohesión social”, “gobernanza”, “diálogo político y social”, “derechos humanos”, “desarrollo” (tanto económico como sostenible), “asociación”, “paz”, etc. Diferentes valores toman mayor relevancia en diferentes momentos de la historia.

La **cooperación** reciente entre ambos continentes se inicia en los años 70 en forma de diálogo interparlamentario birregional a la vez que se entra en confrontación con los regímenes militares de América Latina. Después, en los años 80, en forma de diálogo gubernamental entre la Comunidad Europea a través de los “Diálogos de San José” con los gobiernos centroamericanos, así como con el Grupo de Contadora. Y más tarde, con el Grupo de Río con el resto de gobiernos latinoamericanos. Eran dinámicas oficialmente más centradas en un intento de democratización, pacificación y desarrollo que en intereses directos europeos en la región. Desde los años 90 en adelante, la presencia de la cooperación europea en el desarrollo se dirige aparentemente a la erradicación de la pobreza y a la ayuda humanitaria en situaciones de crisis en la región. Cabe decir que la UE proporciona el 60% del total de la ayuda mundial al desarrollo (si consideremos también la ayuda de los Estados miembros). Ahora bien, este año estos valores internacionalistas de la UE se ponen cada vez más en entredicho en ALC a la luz de una serie de pruebas objetivables que señalamos a continuación:

En primer lugar, la intensidad actual en las violaciones de derechos humanos y ambientales

por parte de las empresas **transnacionales de capital europeo** en la región no se diferencia de la histórica agresividad (desde el punto de vista económico, social, cultural y ambiental) de las compañías norteamericanas (tanto de los Estados Unidos como de Canadá). Prueba de esto es la serie de juicios y sentencias del Tribunal Permanente de los Pueblos acusando a transnacionales europeas en diferentes países de ALC (www.enlazandoalternativas.org). Ni los gobiernos europeos ni tampoco la Comisión Europea asumen oficialmente este hecho ni han tomado medidas más allá de apelar por indicación de la industria a la Responsabilidad Social Corporativa asociada al voluntarismo de las empresas que actúen en la región.

En segundo lugar, la **ofensiva de liberalización comercial** que los actores europeos, y en particular la Comisión Europea y los gobiernos miembros, están desplegando en América Latina. Esta ofensiva se produce en diferentes planos, a través de diferentes instrumentos y con diferente éxito. En muchos de los casos organizaciones sociales, sindicales, feministas, ecologistas y de desarrollo la han abordado como instrumento de anticooperación. Quizás la ilustración más paradigmática sea el intento europeo de instauración de los “*Acuerdos de Asociación*” (AdA) con una Latinoamérica troceada según *clusters* de países con ciertas características comunes (MERCOSUR, Comunidad Andina de Naciones, SICA). Los AdA son “paquetes de acuerdos” que cuentan con tres patas: acuerdos comerciales, acuerdos sobre diálogo político y acuerdos sobre cooperación. En la práctica queda demostrado que las dos últimas patas de los AdA (diálogo y cooperación) están subordinadas a la pata comercial, casi siempre positiva para el capital europeo dada la correlación de fuerzas. Lo analizaremos en el capítulo de anticooperación comercial.

En tercer lugar, ligado a los dos primeros, es decir a los intereses (en el sentido “egoísta”) europeos en la región, la UE y buena parte de sus miembros han demostrado un compromiso con sus valores democráticos y de respecto a los derechos humanos más bien retórico y falaz si se analizan las reacciones europeas durante y después del golpe de estado de Honduras, o la salud de las relaciones UE-Colombia, UE-Perú, UE-Guatemala o UE-México, países donde el estado coparticipa sistemáticamente en una parte destacada de los ataques a los derechos humanos de la población local. Esto invoca una cierta **complicidad europea con gobiernos que violan los derechos humanos** de sus poblaciones.

Finalmente, la política europea de control migratorio que asocia la UE a la llamada “**Europa**

Fortaleza". En particular, destaca la Directiva de Retorno, aprobada por el Parlamento Europeo el 19 de junio del 2008 y vigente desde el 2010, que indignaba a las organizaciones de derechos humanos y de migrantes y era tachada de "Directiva de la Vergüenza" por algunos mandatarios latinoamericanos como Evo Morales. La normativa convierte a la inmigración ilegal en un delito, de forma que su aplicación comporta la vulneración de los derechos fundamentales de los/as "sin papeles", que pueden ser internados/as en centros de retención hasta un año y medio. Todo esto, al mismo tiempo que se facilita el ingreso selectivo que favorece la fuga de cerebros latinoamericanos hacia la UE.

En suma, la "auto-traición" de la UE a sus supuestos valores –que practica habitualmente en su política hacia América Latina– parece atender a sus intereses. Unos intereses dominados por una fuerza cada vez más potente ligada como veremos al metabolismo sistémico de la Unión Europea. O visto de otro modo, impulsada por los intereses que proyectan diferentes grupos de interés europeos más o menos coherentemente (empresas transnacionales, estados, instituciones comunitarias, y consumidores, principalmente) de forma diferenciada pero concurrente. Desde este punto de vista, conviene indagar cuáles son estos intereses, o dicho de otro modo, qué ve la Unión Europea en América Latina y el Caribe, y qué le interesa de ellos y quien es el que más tira. Quizás de esta manera algunas manifestaciones interesadas o retóricas de cooperación queden en entredicho.

¿Cuáles son los intereses europeos sobre ALC?

Tal como veremos a continuación, de todos los intereses europeos sobre América Latina y el Caribe predominan tres grandes conjuntos (ver gráfico 1.). En primer lugar todos aquellos que radican en un determinado funcionamiento biofísico del metabolismo social de la Unión Europea. La economía europea está organizada de forma que requiere el **suministro** de diferentes **materiales** (minerales, alimentos, etc.) y **energía** (petróleo, gas, uranio, carbón) del exterior. Algunos de estos *inputs* son absolutamente indispensables y estratégicos en el actual esquema socioeconómico europeo, y un potencial corte en el suministro causaría serios problemas, como por ejemplo en el caso que se interrumpiera sistemáticamente el gas ruso para los norte-europeos o el africano para los sud-europeos, el

cobre chileno para la industria, la soja sudamericana para la ganadería europea, etc.

En segundo lugar, la economía europea está vertebrada según un modelo capitalista y, en consecuencia, para su correcto funcionamiento debe crecer. La economía europea es principalmente endocentrada, y continúa creciendo hacia el interior. Pero no siempre es posible crecer en el interior del continente y menos en un clima de intensa competitividad global. Por este motivo el capital europeo y sus estados buscan intensamente **crecer** también **hacia fuera**, ganando así el control de la demanda solvente de otras economías, como las latinoamericanas, la estadounidense o las asiáticas. Desde la lógica del modelo capitalista conviene que empresas y estados europeos miren hacia fuera, tratando de desplegar todas aquellas vías que faciliten la expansión de su capital: es necesario que impulsen toda una red de acuerdos internacionales con otros actores para que se impongan las condiciones necesarias para el crecimiento (extraterritorial) de su capital nacional. Esto ocurre primero para que se abran mercados cerrados, se asegure la propiedad privada *offshore* (seguridad jurídica), para que se impulsen procesos de privatización de aquello que antes era público o también de nuevos espacios (como la atmósfera, la biodiversidad o las tierras comunitarias) que antes no habían sido monetarizados (comodificación), que se simplifiquen los procesos de expansión del capital (p. ej. por medio de procesos de integración regional), etc. Los intereses europeos para con América Latina y el Caribe pasan entonces por un segundo conjunto de intereses relacionados con la expansión del capital transnacional europeo en la región, o dicho de otro modo, por un aumento del control europeo de los mercados –nuevos y antiguos– latinoamericanos.

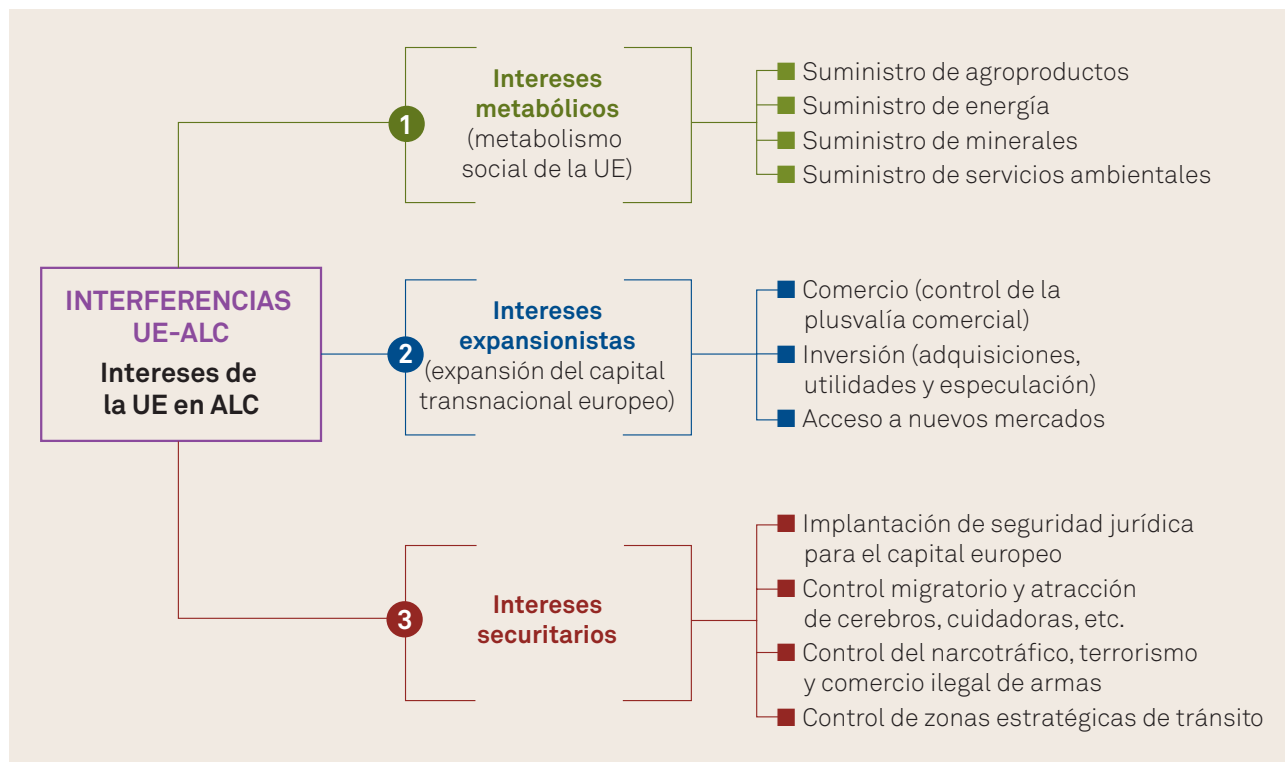
Finalmente podemos señalar un tercer grupo de intereses europeos en la región, los **intereses securitarios** (control migratorio, control del narcotráfico y del tráfico de armas, control del terrorismo y otros controles de actividades ilegales). Estos tienen una fuerte relación con el primer conjunto de intereses, con la preservación del metabolismo social europeo en su estadio *Business as usual*. Por ejemplo, una migración masiva latinoamericana no controlada por los dispositivos de control migratorio podría afectar a la distribución de los beneficios sociales de las clases más bajas y producir conflictos sociales con derivaciones electorales para los gobiernos de turno. Salvo que se efectuara una profunda reforma distributiva (fiscal por ejemplo); lo que supondría de hecho la alteración en la organización o estructura de poder interna europea, y por tanto, del metabolismo

social de la UE y del *status quo*, lo que provocaría fuertes resistencias internas, y por tanto lo hace poco probable.

Cabe decir que los instrumentos securitarios se utilizan a menudo para el primer y segundo grupo de intereses, más allá de velar por el mantenimiento del

metabolismo europeo. Es decir, se utilizan bajo mano pero de manera coordinada con otras políticas, para asegurar suministros o para expandir capital. Dadas las posibilidades del presente estudio y la especialización del ODG, abordaremos los dos primeros conjuntos de intereses (metabólicos, y de expansión de capital).

Gráfico 1. ¿Qué intereses tiene la UE en la región latinoamericana? Interferencias derivadas de dichos intereses.



NOTAS

- Véase: www.enlazandoalternativas.org
- Declaración final de la Cumbre de los Pueblos “Enlazando Alternativas IV”. Mayo 2010. (<http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article677>, consulta: 26 julio 2010).

EL METABOLISMO SOCIAL DE LA UE:

PRIMER CONJUNTO DE INTERESES SOBRE ALC

A partir del estudio sobre cómo la sociedad europea ha organizado su economía en términos de necesidades materiales y energéticas (es decir del análisis de su metabolismo social), dispondremos de algunas claves para comprender parte de su geopolítica para con América Latina y el Caribe. Tal y como veremos, el metabolismo social europeo está sediento de recursos energéticos, minerales y materias primas agrícolas del exterior. En este apartado revisamos brevemente en términos biofísicos las relaciones birregionales UE-ALC, para situar las dependencias y discernir lo que es estratégico para unos y para otros, y lo que no lo es. Lo haremos desde el punto de vista de situar las posibles dependencias del modelo de integración energética, agroalimentaria y mineral birregional.

2.1 Integración energética birregional

La UE es una devoradora de energía e importa este año más de la mitad de la energía que necesita. Se estima que esta dependencia externa se incrementará al 70% en el 2030³. Ahora bien, la UE no importa energía de ALC significativamente si se compara con otras regiones (Rusia, África y Oriente Medio). No obstante, conviene señalar las importaciones hacia Europa de carbón de Colombia (11,7% de todas las importaciones en el 2007, principalmente de la explotación de la mina de El Cerrejón), gas (0,7% de Trinidad y Tobago en el 2007) (Eurostat, 2010).

En términos generales, en el año 2009 solo el 14% del petróleo extraído en ALC (26,6 millones de toneladas equivalentes) tenía como destino la UE. El gran consumidor del petróleo latinoamericano son en toda regla los Estados Unidos, tal y como se puede ver en el gráfico 3.

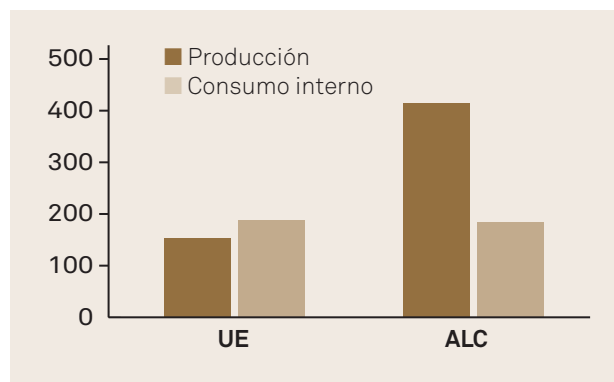
Visto desde el lado europeo, solo el 4% (5,8 millones tep) del petróleo consumido dentro de la UE procedía de tierras latinoamericanas (BP 2010

Statistical Review of World Energy, 2010). El mercado del gas está mucho más regionalizado que el del petróleo, de modo que el comercio birregional es todavía más escaso, y se limita básicamente a las importaciones de gas licuado de Trinidad y Tobago que extrae Repsol-YPF. En realidad el gas que consume la UE procede principalmente de Rusia más las repúblicas ex soviéticas, y del norte de África.

Por lo que se refiere a las reservas de hidrocarburos, América Latina tenía en su subsuelo a finales del 2009 el 15,8% de las reservas probadas de petróleo mundial, el 4,6% de gas y no llegaba al 2% de las de carbón, concentrándose de forma muy importante en el subsuelo venezolano (12,9% mundial de petróleo y 3% del gas). Lo que hace entrever que muchas de las interferencias energéticas europeas se desplacen paulatinamente hacia Venezuela en la medida que la crisis energética aumente.

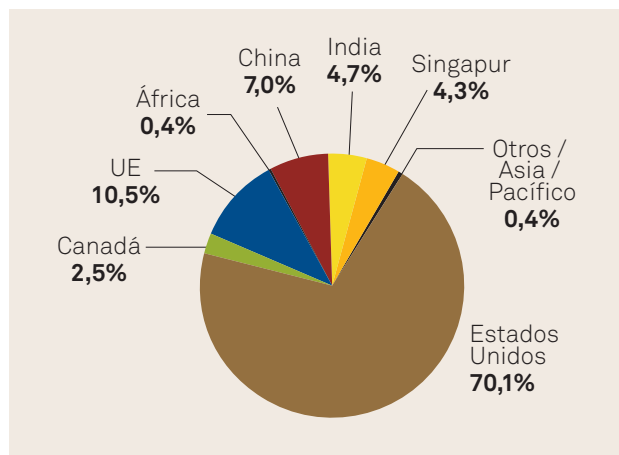
En conclusión, dejando de lado los agrocombustibles, la dependencia energética de Europa es poca para con América Latina y el Caribe en cuanto a los suministros. Tal y como veremos, la centralidad de las relaciones energéticas birregionales reside más bien en el negocio de extraer, transportar y comercializar la energía. Es decir, en las inversiones de capital europeo en energía.

Gráfico 2
Déficit-superávit de petróleo en la UE (2009)



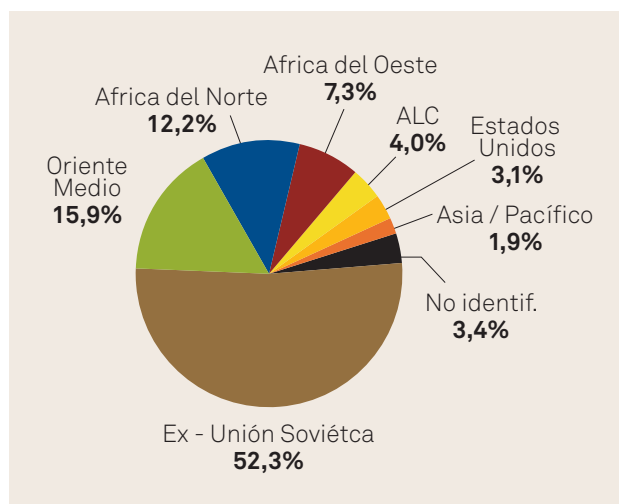
Elaboración ODG a partir de BP Statistical review of world energy 2010

Gráfico 3
Destino de las exportaciones de petróleo desde ALC (2009)



Elaboración ODG a partir de BP Statistical review of world energy 2010

Gráfico 4
Origen de las importaciones de petróleo hacia la UE (2009)



Elaboración ODG a partir de BP Statistical review of world energy 2010

2.2 Integración mineral

Organizaciones ambientalistas como Amigos de la Tierra Internacional alertan que “*el deseo de Europa de satisfacer su insaciable apetito de materias primas se ha convertido en un ataque directo sobre la soberanía de los países empobrecidos respecto a sus recursos naturales*” (Amigos de la Tierra Internacional, 2008).

Por otro lado, tal y como reconoce la propia Comisión Europea:

“*El acceso a las materias primas minerales y su obtención a unos precios asequibles son*

METABOLISMO MINERAL DE UN EUROPEO MEDIO

En los años 90 se estimaba que cada europeo/a, durante los 70 años de su vida, consumía en promedio 460 toneladas de arena y grava, 166 toneladas de petróleo, 39 toneladas de acero, 1 tonelada de cobre y muchas otras toneladas de más o menos minerales raros (BGR Hannover 1995). Estas cifras no han hecho sino incrementarse puesto que la economía europea se está materializando de manera creciente.

fundamentales para un buen funcionamiento de la economía de la UE. Sectores como la construcción, la industria química, automovilística y aeroespacial, la maquinaria y el equipamiento, que aportan un valor añadido total de 1.324.000 millones de euros y proporcionan ocupación a aproximadamente 30 millones de personas, dependen del acceso a las materias primas. La garantía de un acceso fiable y sin distorsiones a las materias primas constituye un factor de importancia creciente para la competitividad de la UE que, por tanto, resulta fundamental para el éxito de la asociación de Lisboa para el crecimiento y la ocupación” (CE 2008).⁴

De hecho la UE es autosuficiente en minerales de construcción. Así mismo, es un “productor” importante de ciertos minerales industriales. No obstante, depende sobremanera de las importaciones de **minerales metálicos**, ya que su producción interna se limita a un 3% aproximadamente de la producción mundial.

La UE tiene especialmente una gran dependencia de los llamados “**minerales estratégicos**” destinados a la alta tecnología como son el cobalto, el platino, el titanio y las tierras raras. Estos metales, de los que a menudo se necesitan únicamente cantidades muy reducidas, tienen una importancia creciente para el desarrollo de productos de gran complejidad desde un punto de vista tecnológico, con un número de funcionalidades en aumento. Prueba de esta creciente dependencia es la silenciada **crisis de suministro** en el año 2000, cuando el auge de los teléfonos móviles y la microelectrónica despertaron una demanda repentina de tantáleno para coltán de la que la UE se resintió. Este tipo de crisis de suministro es relativamente probable que se puedan volver a producir.

Además de las materias primas primarias, la UE tiene también una gran dependencia de las **materias**



Fundición de la Doe Run (EEUU), La Oroya, Perú (2008). Foto ODG.

primas secundarias (residuos reciclables). El uso de chatarra reciclada ha aumentado significativamente en las últimas décadas y representa hoy entre el 40% y el 60% de la producción metalúrgica de la UE. No obstante, el acceso a la chatarra comporta dificultades crecientes en Europa; durante los últimos ocho años, las importaciones a la UE de chatarra de metales férricos, preciosos y no férricos han disminuido en torno a un 40%, paralelamente a un aumento de las exportaciones superior al 125%, motivo de una escasez en el mercado y del incremento de precios (CE 2008). Esto se debe, en parte, a que muchos productos que han llegado al final de su vida útil no entran en los canales de reciclaje previstos, sino que se envían legal o ilegalmente fuera de la UE, por ejemplo a África, Asia o América Latina. De modo que se produce una pérdida de materias primas secundarias –a menudo contaminantes como los llamados “e-excrementos” o “e-waste” en inglés– porque resulta más barato y rápido deshacerse de ellos y enviarlos hacia al Sur.

Finalmente y respecto a las reservas de minerales cabe decir que alrededor del 50% de las mayores reservas mundiales están ubicadas en países con una renta *per cápita* menor a 10 dólares diarios. El siguiente mapa muestra las grandes potencias suministradoras de minerales de la UE, sin quitar importancia a los suministradores menores como Perú, República Democrática del Congo, Costa del Marfil o

Papúa Nueva Guinea donde la importancia relativa de la minería es muy clara.

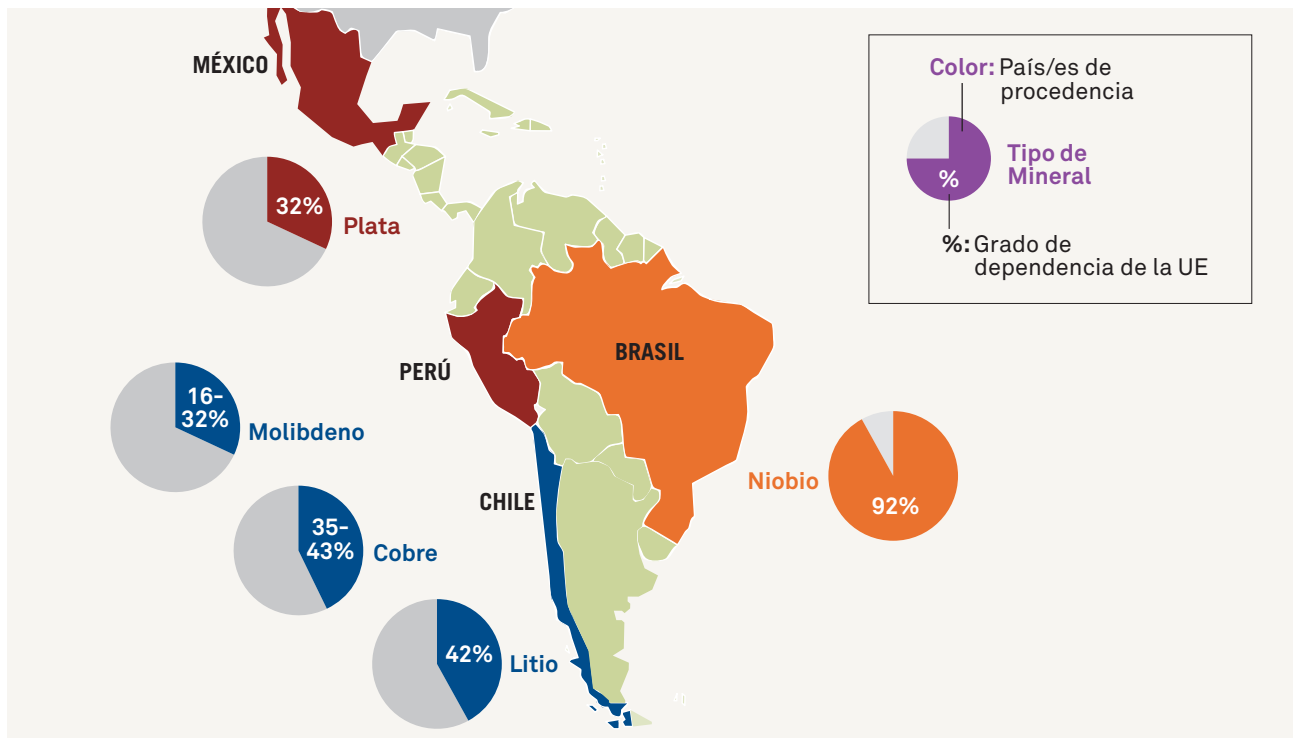
De todo esto se desprende que la UE quiera garantizar **geopolíticamente** el acceso a las materias primas de regiones periféricas del sistema mundial como ALC en las mismas o mejores condiciones que sus competidores industriales internacionales.

Para conseguirlo en el ámbito de los minerales, la Comisión Europea (CE) urgía el año 2008 la puesta en marcha de su **Iniciativa de las Materias Primas**⁵ integrada por todos los miembros de la UE, que tendría que basarse en 3 pilares y que lógicamente afectaría a la minería latinoamericana: garantizar el acceso a las materias primas de los mercados internacionales (i) a precios baratos, (ii) sin interrupciones, (iii) y aumentando la eficiencia y disminuyendo la dependencia externa.

Ante las amenazas para el metabolismo mineral europeo, la Comisión Europea prevé desplegar un plan de **cooperación** internacional dirigido a apoyar sus necesidades de minerales. La Comisión –afirma– promoverá la sensibilización en foros como el G8, la OCDE, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio ambiente (PNUMA), y buscará posibilidades de cooperación con organizaciones internacionales como el Banco Mundial y la Autoridad Internacional de los Fondos Marinos. Esto incluye conversaciones sobre la minería

Mapa 1.

Minerales estratégicos de ALC y grado de dependencia de la UE.

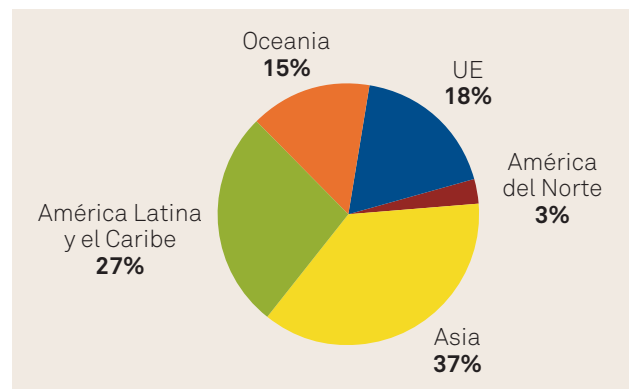


Elaboración ODG a partir de Formentí, S. *Falta agua o sobra minería? Implicacions de la Raw Materials Initiative de la Unió Europea a Amèrica Llatina*. ESFeres Estudis 10, Enginyeria Sense Fronteres, 2012.

en alta mar, en la región ártica y sobre la seguridad de las rutas comerciales internacionales para las materias primas (CE 2008).

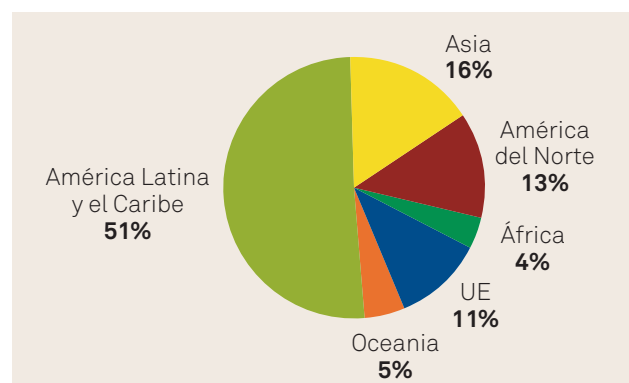
La dependencia metabólica de Europa respecto a los **minerales latinoamericanos** está creciendo. En el año 2000 era de un 17,6% mientras que en el 2009 la dependencia mineral ha llegado al 28% de la totalidad de importaciones de minerales procedentes del exterior de la UE. En cambio, las exportaciones europeas de minerales hacia ALC representan poco más de un 3% (Eurostat). Finalmente, conviene señalar no solo la interdependencia actual sino también la potencial dependencia minera futura considerando el carácter de reserva mineral mundial de ALC. Sin ánimo de ser exhaustivos, se muestran dos ejemplos de lo que supone la región en términos de reservas mundiales de minerales:

Gráfico 5 Reservas mundiales de hierro (2005)

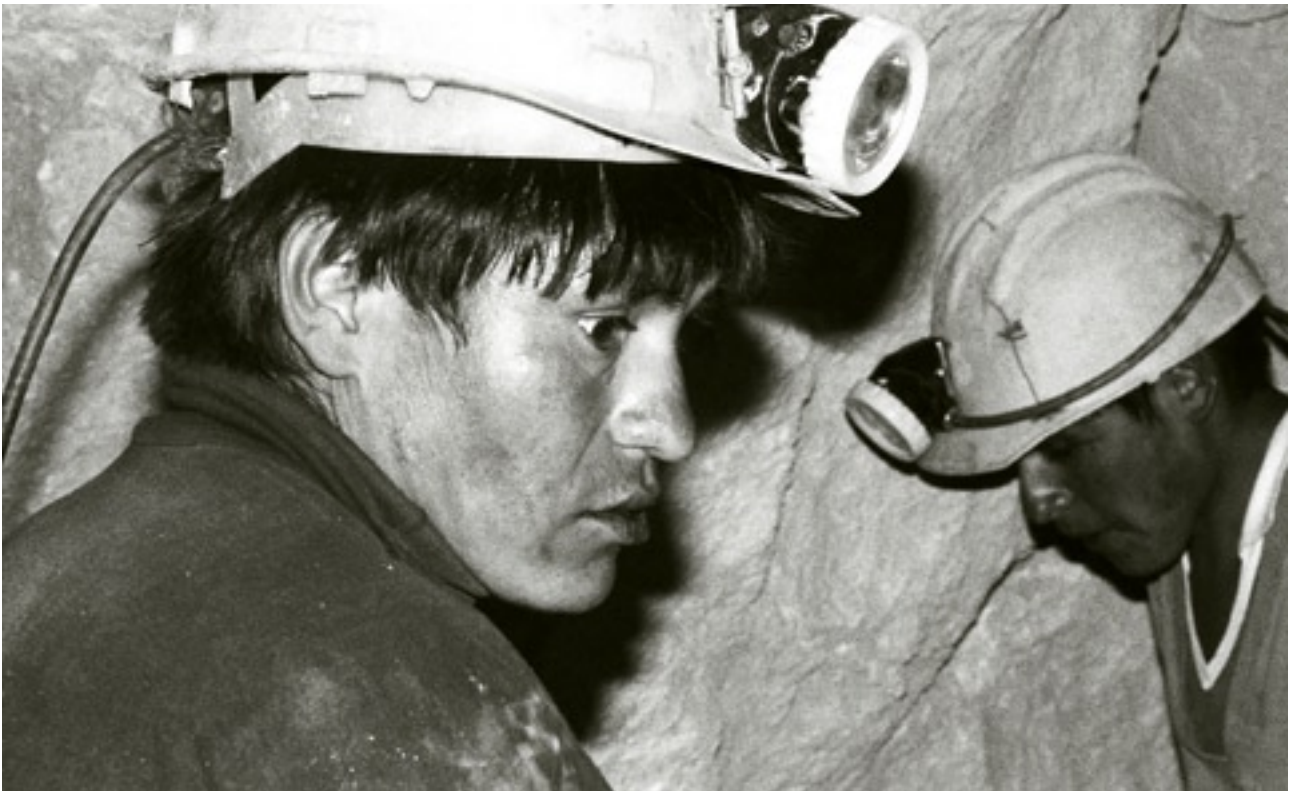


Fuente: Amigos de la Tierra – Europa (2010)

Gráfico 6 Reservas mundiales de cobre (2005)



Fuente: Amigos de la Tierra – Europa (2010)



Mineros en la Mina La Candelaria. Cerro Rico, Potosí, Bolivia (2004). Foto Toni Sánchez Poy

Conclusión geopolítica sobre suministros: red de instrumentos al servicio de la Europa consumidora de recursos

Toda esta necesidad de suministro de minerales, de energía, de alimentos, de servicios ambientales, etc., se traduce en una **presión multidimensional** a gobiernos del Sur y, en última instancia, a las poblaciones que habitan en los territorios ricos en estos recursos minerales y a la biodiversidad de la que dependen. El despliegue de la diplomacia europea en la consecución del acaparamiento mineral, hidrocarburífero, agrícola, y en general ambiental, necesario para hacer funcionar la economía europea se proyecta en la definición medular de las diferentes asociaciones estratégicas, de los diálogos políticos regionales, influenciando procesos de integración regionales como los de la CAN, MERCOSUR o Centroamérica, reforzando la retórica del interés mutuo, y finalmente combinando acuerdos conjuntos con los otros grandes consumidores mundiales (EUA, Japón, China) en foros internacionales. Pero no solo se utiliza la diplomacia (anticooperación diplomática), sino también diferentes tentáculos de la política comercial y reguladora (OMC, AdA, BIT, etc.), la política de seguridad (p. ej. vía la Estrategia Europea de Seguridad), la política de cooperación al desarrollo (p. ej. se han asignado 2.700 millones de euros a países del Sur condicionados a sus planes de gobernanza e infraestructuras para la salida de los minerales mediante el X Fondo Europeo de Desarrollo)⁶, etc.

2.3 Integración agroalimentaria. La PAC o la Política Anticooperativa-Agrícola Común

Al aproximarse la próxima reforma de la Política Agraria Común (PAC)⁷ en 2013, se hace urgente una reflexión crítica sobre sus impactos sociales y ambientales tanto en Europa como en los países del Sur. Las consecuencias de las exportaciones europeas subsidiadas y su entrada en competición desleal con los productores del Sur, han sido ampliamente documentadas y denunciadas⁸.

“El Mercado Común descarga impuestos de importación, para defender los altos precios internos de sus productos agrícolas, y a la vez subsidia esos productos agrícolas para poderlos exportar a precios competitivos: con lo que obtiene por los impuestos financia los subsidios. Así, los países pobres pagan a su compradores ricos para que les hagan la competencia”.

Fuente: Galeano (1978, 376)

Al culminar la Segunda Guerra Mundial, los países europeos no disponían de autosuficiencia alimentaria. La creación de la PAC en 1962 tuvo por primer

objetivo el limitar dicha dependencia. Además, se trató de avanzar en la integración de la agricultura europea en la economía capitalista, buscando que este sector consuma bienes y servicios (maquinaria, carburantes, créditos bancarios, abonos, pesticidas, semillas, consejos agrícolas, y otros), y a la vez libere mano de obra destinada a la industria que se encontraba en pleno auge. Así, la PAC constituyó primeramente una política de apoyo por medio de los precios. Hasta 1992, gran parte de la producción agrícola europea (exceptuando las oleaginosas, véase recuadro de la página siguiente), fue beneficiada por una protección exterior (mediante impuestos a las importaciones).

En 1992 tuvo lugar una reforma de la PAC que favoreció el liderazgo de la agroindustria y la agroquímica europea a nivel global. En efecto, desde finales de los años 80, la Ronda de Uruguay del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT)

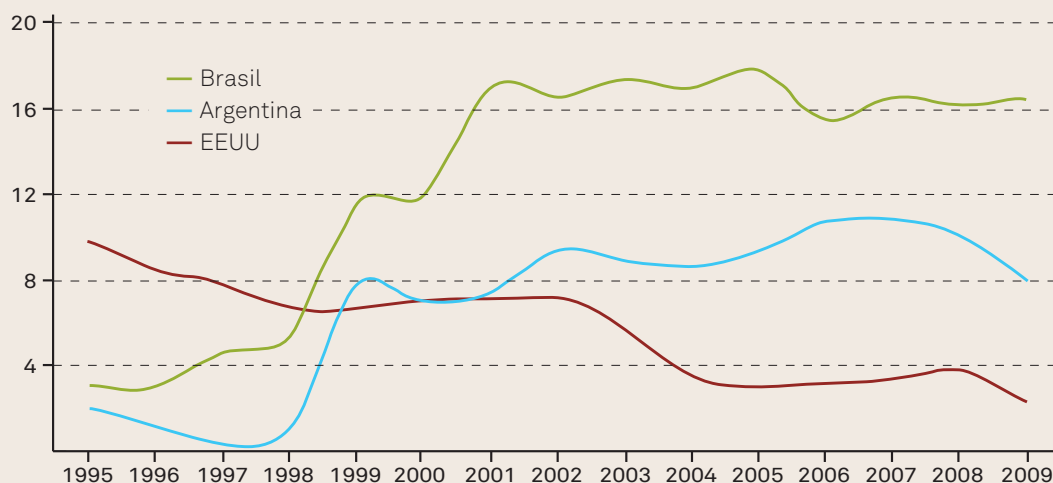
procuró liberalizar los mercados agrícolas. Se rebajaron drásticamente los stocks de excedentes agrícolas, las ayudas a la exportación, y se suprimieron las cuotas de producción y los derechos aduaneros. Se operó así un alineamiento progresivo de los precios agrícolas europeos a los precios mundiales. En dicho marco, tanto Europa como los Estados Unidos optaron por pasar de una política proteccionista de apoyo a los precios agrícolas a una lógica indirectamente proteccionista de subsidios públicos de los ingresos agrícolas. En la UE, es importante recordar que los costos medios de producción agrícola son más elevados que los precios mundiales. Las ayudas directas proporcionadas a los agricultores en función de la superficie de explotación, han favorecido las desigualdades de ingresos (Butault y Lerouillois 1999), promoviendo el monocultivo y la ganadería industrial. De esa manera, aumentó sustancialmente el consumo de insumos industriales.

DESIERTOS VERDES PARA LA GANADERÍA EUROPEA

Las negociaciones del GATT del 7 de marzo de 1962 bloquearon toda posibilidad de protección aduanera de las oleaginosas y de las tortas con alto potencial en proteínas vegetales (soja, colza, girasol y otras). En 1960, 90% de la creciente demanda europea era satisfecha a partir de importaciones desde los Estados Unidos. El modelo ganadero productivista se fue sustentando en el forraje basado en el maíz (de alto valor energético), en detrimento del forraje basado en las leguminosas (de alto valor proteico). Para equilibrar las raciones alimentarias, los ganaderos europeos pasaron a

importar dos toneladas de soja por cada hectárea de maíz producido (Pochon 2001). Esto tuvo por resultado lo que se constata en el siguiente gráfico, es decir una explosión de los monocultivos de soja en América del Sur, destinados a alimentar al ganado europeo. Se fueron así extendiendo auténticos “desiertos verdes” producidos por terratenientes y empresas, principalmente en Argentina y Brasil, desplazando y despojando a los pequeños productores locales o destruyendo y contaminando pampas, bosques y zonas de alta biodiversidad (Redes-AT y GRAIN 2007).

Gráfico 7. Evolución de las importaciones de soja de la UE – 15
(granos y tortas en millones de toneladas)



Elaboración O. Chantry a partir de : Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database, DS-016890-EU27 Trade Since 1995 By CN8 (consulta el 2 de mayo de 2010)



Maíz producido por comunidad indígena guaraní, Bolivia (2006). Foto ODDG.

Curiosamente, en 2008, la ayuda proporcionada por la UE a sus agricultores (58.3 billones de Euros) era comparable a la suma que éstos invirtieron ese año para la compra de insumos industriales (59.6 billones) (CE 2009). De forma tal, que la reforma constituyó un subsidio indirecto a la agroindustria (Chantry 2010). En los siguientes cuadros, constatamos hasta qué punto se ha desplegado el capital europeo del agro a nivel global.

Tabla 1. Principales empresas europeas en el sector de las semillas comerciales (2007)

Empresa	País sede	Posición en el ranking mundial	% del mercado global
Syngenta	Suiza	3	9%
Groupe Limagrain	Francia	4	6%
KWS AG	Alemania	6	3%
Bayer Crop Science	Alemania	7	2%

Fuente: Grupo ETC (2008)

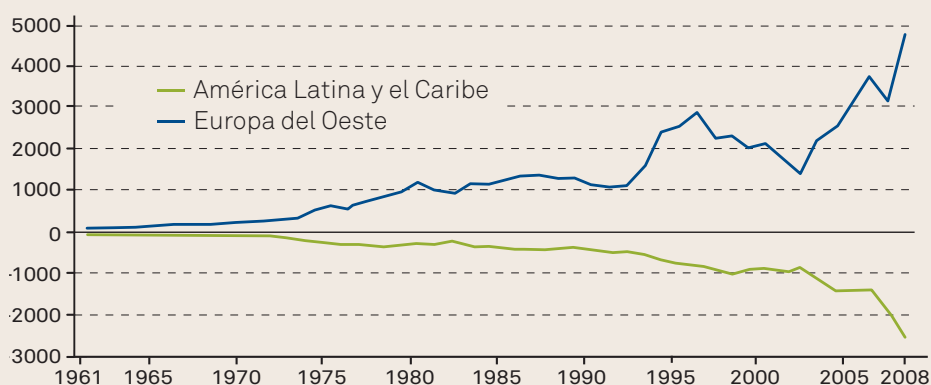
Tabla 2. Principales empresas europeas en el sector de los pesticidas (2007)

Empresa	País sede	Posición en el ranking mundial	% del mercado global
Bayer	Alemania	1	19%
Syngenta	Suiza	2	19%
BASF	Alemania	3	11%

Fuente: Grupo ETC (2008)

El siguiente gráfico ilustra también el aumento de la importación de pesticidas desde América Latina y el Caribe, sobre todo en los años 90, época que corresponde a la expansión de los “desiertos verdes” de soja en la región, destinados al mercado europeo.

Gráfico 8. Comparación de las balanzas comerciales de pesticidas de ALC y Europa del Oeste* (en millones de dólares estadounidenses)



* Países de Europa del Oeste: Austria, Bélgica, Luxemburgo, Francia, Alemania, Países Bajos, Suiza.

Elaborado por O. Chantry a partir de: FAOSTAT (<http://faostat.fao.org/>, División 2010, consultado el 26 de agosto de 2010)

La caída de los precios de los productos agrícolas en la UE benefició plenamente a las industrias agroalimentarias y a las empresas de la gran distribución, las cuales no repercutieron esta disminución sobre los precios de los productos transformados vendidos a los consumidores finales. A la vez que se aceleró el proceso de concentración en estos sectores, el incremento de los beneficios les otorgó un margen de maniobra necesario para lanzarse a la conquista de los mercados mundiales. Así por ejemplo, el capital europeo se ha extendido en diferentes ámbitos. A nivel global, en la venta de alimentos y bebidas, Nestlé (Suiza), Unilever (Países Bajos) y Danone (Francia), se ubican en el ranking mundial respectivamente en los rangos 1, 5, 10. Y en el sector de la distribución alimentaria, de las 10 primeras empresas líderes a nivel global, 8 son europeas⁹.

Las diferentes reformas de la PAC (1992 y 2003) han contribuido en la concentración de la producción hiper-especializada en explotaciones industriales consideradas como “competitivas”. Se observa una tendencia similar en lo que atañe a la reforma prevista para 2013. A partir de lo observado, podemos concluir que la PAC constituye uno de los principales mecanismos de imposición del modelo industrial agrícola y alimentario capitalista al conjunto del planeta. Se trata de una PAC que no cuenta con la participación de la población, y que ha sido hecha a la medida de la agroindustria. Por tanto, expresa la anticooperación europea en el sector alimentario y debe ser urgentemente reconsiderada y reconstituida. Las bases de su reconstitución deben sustentarse sin lugar a dudas en uno de los principios propuestos por las organizaciones y colectivos campesinos a nivel global: la soberanía alimentaria¹⁰.

Finalmente, es importante considerar que la desregulación de los mercados de materias primas

RESPONSABILIDAD DE LA UE EN LA DESREGULACIÓN DE LOS MERCADOS AGRÍCOLAS MUNDIALES

“La UE es el mayor importador y el segundo exportador de alimentos del mundo, por lo que ocupa un lugar fundamental en el comercio agrícola mundial (...). La UE es claramente partidaria de la OMC y siempre ha desempeñado un papel activo en los debates y negociaciones de la OMC sobre los intercambios agrícolas (...).”

Fuente: Comisión Europea. Agricultura y Desarrollo Rural. (http://ec.europa.eu/agriculture/capexplained/trade/index_es.htm).

agrícolas y el aumento de la volatilidad de los precios constituye un terreno idóneo para la especulación, cuyos dramáticos efectos pudieron ser observados en el año 2008. La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) ha constatado un aumento constante de la volatilidad de los precios de las materias primas agrícolas en los últimos 20 años. Se trata de una volatilidad que parece una característica permanente de los mercados y que no se había dado anteriormente (2008). Cuando se suprimen las barreras aduaneras, la fluctuación de los precios aumenta puesto que, de hecho, las diversas fluctuaciones de los precios de diferentes mercados entran en “resonancia” (Boussard, Gérard y Piketty 2005). Tal y como lo veremos, al haber eliminado el papel de almacenaje que tenía la Política Agrícola Común (PAC)¹¹, podemos afirmar que la Unión Europea tiene ya de por sí una responsabilidad considerable en el aumento de la fluctuación del curso mundial de las materias primas agrícolas.

NOTAS

3 Comisión Europea http://ec.europa.eu/energy/index_en.htm y “Libro Verde. Hacia una estrategia europea de seguridad del abastecimiento energético” (CE).

4 Véase también el reciente estudio de ESF al respecto (Formentí, S. *Falta agua o sobra minería? Implicacions de la Raw Materials Initiative de la Unió Europea a Amèrica Llatina*. ESFeres Estudis 10, Enginyeria Sense Fronteres, 2012. Disponible en: http://catalunya.isf.es/menu_publicacions/Esferes10_web.pdf).

5 En noviembre de 2008, la Comisión Europea publicó la comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo llamada “La iniciativa de las materias primas: cubrir las necesidades fundamentales en Europa para generar crecimiento y ocupación” (COM (2008) 699 final).

6 COM (2006) 421, y reafirmado por el Consejo del 6 de octubre de 2006, documento 14024/06

7 Véase: http://ec.europa.eu/agriculture/index_es.htm

8 Véase por ejemplo: <http://www.eurovia.org/?lang=es>, Choplin, Strickner y Trouvé (2009), Boussard y Trouvé (2010).

9 Carrefour (Francia), Tesco (Reino Unido), Schwarz Group (Alemania), Aldi (Alemania), Ahold (Reino Unido), Rewe Group (Alemania), Metro Group (Alemania) y Edeka (Alemania) (Grupo ETC 2008).

10 Véase: www.viacampesina.org y www.eurovia.org/?lang=fr

11 Véase: http://ec.europa.eu/agriculture/index_es.htm

EXPANSIÓN DEL CAPITAL EUROPEO

SEGUNDO CONJUNTO DE INTERESES EN ALC

Latinoamérica es considerado ya no sólo un reservorio de recursos naturales y un suministrador de servicios ambientales, sino un mercado emergente. Dicho mercado en expansión tiene la potencialidad de permitir altas tasas de negocios no sólo por la expansión de los mercados internos, sino como plataforma de producción y exportación a otras latitudes estratégicas, como el mercado asiático o el norte-americano. En definitiva, un fabuloso espacio para la expansión del capital europeo. Especialmente en tiempos de recesión de la zona euro. Un gran mercado para mucho capital, un gran pastel para mucha hambre.

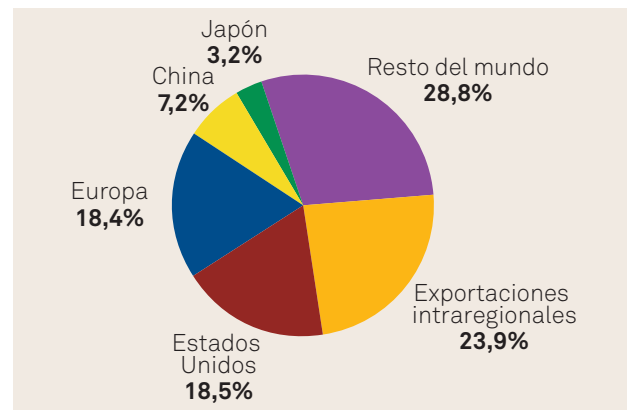
3.1 Interferencias comerciales: La UE tras el pastel latinoamericano

3.1.1 Comercio entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe

Si consideramos la totalidad de los países de ALC, constatamos que en 2008, 14% de las exportaciones totales de bienes tuvieron por destino a la UE (frente a 40% destinados a los Estados Unidos). Sin embargo, en los siguientes gráficos podemos apreciar la importancia relativa que representa el mercado europeo para dos regiones distintas, evidenciándose **una mayor vinculación entre América del Sur y la UE**, así como entre México, Centroamérica y el Caribe y los Estados Unidos. De hecho, **entre los países sudamericanos con quien más relación económica tiene la UE es con el bloque del MERCOSUR**.

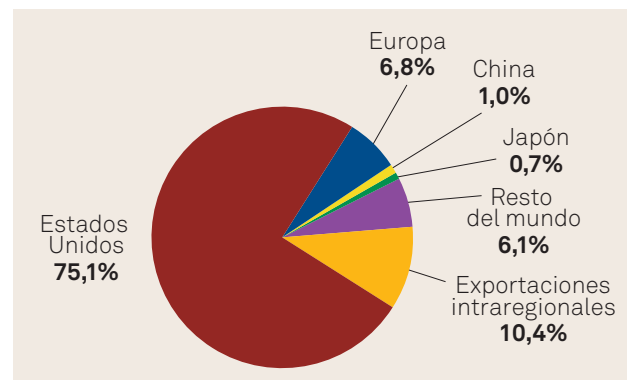
En ciertos países **el peso estimado de las exportaciones hacia la UE es considerable en relación con el PIB**. Tal es el caso de Panamá (21,2%), Chile

Gráfico 9
Destino de la exportación de bienes desde América del Sur (2008)



Elaboración ODG a partir de CEPAL (2010c)

Gráfico 10
Destino de la exportación de bienes desde México, Centroamérica y el Caribe (2008)



Elaboración ODG a partir de CEPAL (2010c)

(9,4%), Costa Rica (7,5%), Uruguay (5,2%), Perú (4,1%) y Argentina (4,1%). Esto implica una relativa dependencia ante el mercado europeo, la cual, en el caso del sector primario (sobre todo minería e hidrocarburos) puede ser solventada mediante la



Campeño aislado por inversiones en monocultivos de palma aceitera en el Chocó Bioceánico Ecuador (2007).

búsqueda de otros mercados, pero en lo que atañe a la manufactura, puede resultar más compleja.

Actualmente, los Estados de ALC representan una porción menor en comercio exterior de la UE-27 (5,9% de las importaciones y 5,8% de las exportaciones en 2009)¹². Empero, según el tipo de producto, el grado de importancia puede incrementarse de manera muy relevante. Por ejemplo, **un tercio (31,3%) de las importaciones europeas de productos agropecuarios provienen de los países latinoamericanos**. De manera general, tal y como lo ilustra el siguiente gráfico, ALC exporta sobre todo materias primas hacia la UE e importa maquinaria, equipamiento para el transporte y productos químicos europeos. De hecho, si el promedio regional (para toda ALC) del porcentaje de exportación

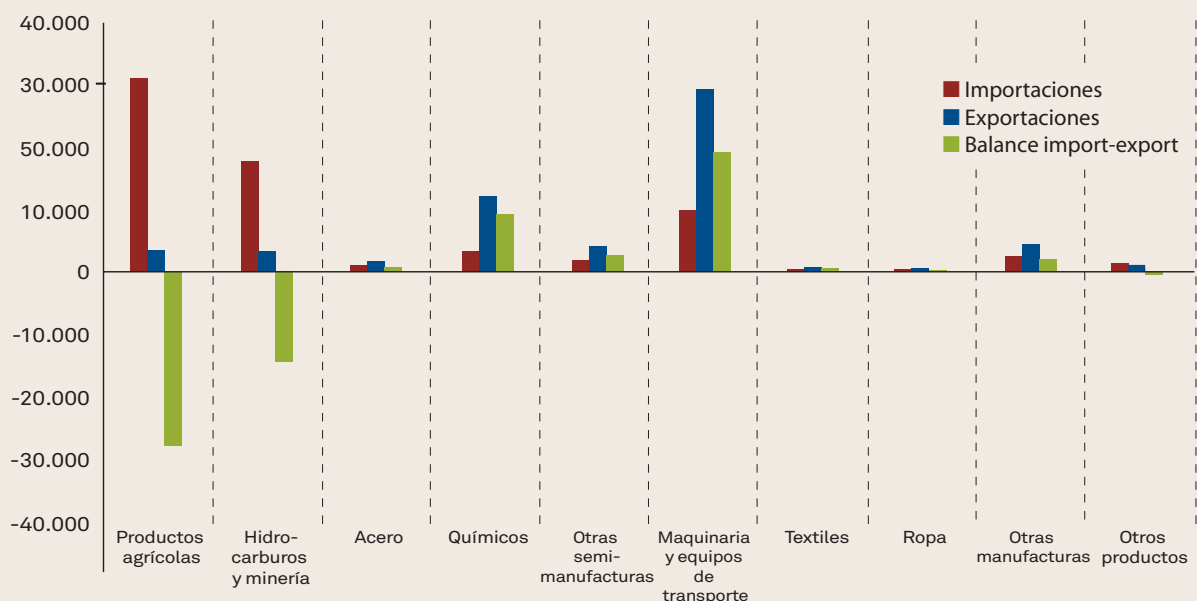
de productos no-manufacturados en 2007 fue de 49,5%, en Bolivia, este porcentaje alcanzó el 91,9%, en Ecuador el 91,3% e incluso la industrializada Argentina llegó a un 69% (CEPAL 2010a).

A continuación, consideraremos estos datos en referencia a un caso concreto, el bloque del MERCOSUR, puesto que se trata, tal como lo señalamos anteriormente, del área que más comercio tiene con la UE actualmente.

Los países del MERCOSUR¹⁵ representaron en 2009, 2,9% del total de las importaciones europeas (por un valor total de 35.137,7 millones de Euros) y 2,5% del total de exportaciones (por un monto de 27.233,2 millones de Euros). De esa manera, **el MERCOSUR es el octavo socio comercial de la UE a nivel global, mientras que la UE es el primer socio de esta región** (representa 20% del comercio para los países mercosurianos). Lo que más importa la UE del MERCOSUR, son materias primas (productos agropecuarios, hidrocarburos, minería y biomasa), las cuales representan 70,1% del total de los productos mercosurianos que ingresan en la UE. En términos de la relevancia que tienen estas importaciones desde el MERCOSUR para la economía europea, cabe recordar que ésta región provee 19,8% de las importaciones europeas totales de productos agropecuarios, y 18% del total de los minerales importados.

A su vez, la UE exporta hacia esta región sobre todo productos manufacturados (esencialmente maquinaria, equipamientos y productos químicos), los cuales suman 86% de las exportaciones totales europeas hacia el MERCOSUR (CE 2010a).

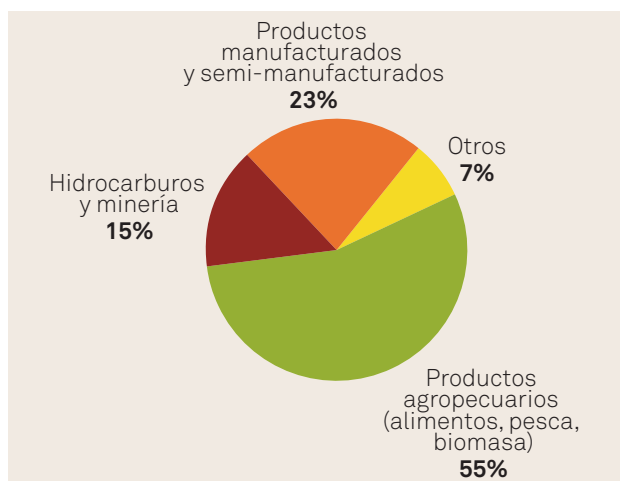
Gráfico 11. Comercio UE-ALC (en millones de Euros, 2009)



Elaboración ODG a partir de las estadísticas 2009 de la Comisión Europea (CE 2010d)

Gráfico 12

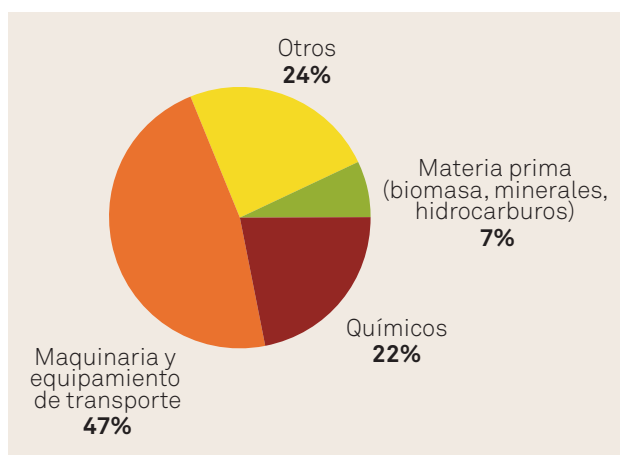
Distribución de las principales exportaciones desde el MERCOSUR hacia la UE (2009)



Elaboración ODG a partir de las estadísticas 2009 de la Comisión Europea (CE 2010a).

Gráfico 13

Distribución de las principales exportaciones de la UE hacia el MERCOSUR (2009)



Elaboración ODG a partir de las estadísticas 2009 de la Comisión Europea (CE 2010a).

3.1.2 Los Acuerdos de Asociación: una cooperación destinada al libre comercio

En América Latina y el Caribe (ALC), la integración comercial mediante Tratados de Libre Comercio (TLCs) constituye una continua fuente de conflictos y de oposición social, además de conllevar contradicciones dentro del propio capital ante el fortalecimiento de una burguesía latinoamericana que manifiesta un interés propio. Estos elementos llevaron, en 2005, al fracaso de la propuesta estadounidense de establecer el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Existe una bibliografía abundante sobre los efectos sociales, económicos, culturales y ambientales negativos que ha representado para la región la firma de este tipo de acuerdos¹⁶. El peor referente se ubica en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, firmado por EEUU, Canadá y México). Con 16 años de existencia, ha permitido comprobar cómo aumentó el desempleo en los tres países, se agravó el desplazamiento campo-ciudad (así como la migración Sur-Norte), se intensificó la destrucción ambiental y fue mermada la soberanía alimentaria, especialmente en las comunidades campesinas e indígenas mexicanas (Kucharz y Vargas 2010)¹⁹.

La Unión Europea es uno de los principales competidores de la potencia estadounidense en la región, demostrando hoy en día un gran interés por el “pastel” latinoamericano. Se trata de un espacio estratégico para el capital europeo, que se caracteriza además por una urbanización acelerada y una creciente demanda de servicios. Tal como lo hemos señalado en el apartado sobre el metabolismo social de la UE, la región dispone además de abundantes recursos naturales estratégicos tales como los hidrocarburos, los minerales, la biodiversidad, las tierras fértiles y el agua (Barreda 2004). Esto implica un interés importante en términos del control sobre las comunicaciones, la energía, el transporte y la banca. La globalización comercial y financiera es imprescindible para que la UE pueda mantener el crecimiento económico, indispensable para que el sistema no colapse, ya que le permite acceder a los recursos naturales en el extranjero que demanda su cadena de producción y consumo, así como la proyección de sus transnacionales a nivel global.

Arroyo, Rodríguez y Castañeda (2009, 10) señalan que desde mediados de los años 90 se inicia una nueva etapa en las relaciones entre la UE y ALC. Se trata precisamente del contexto en el cual los Estados Unidos firman el TLCAN y lanzan la propuesta del ALCA. Si rescatamos el análisis de Barreda (2004), es también el momento en que tras los planes de ajuste estructural, gran parte del sector tecno-productivo latinoamericano se encuentra maduro y privatizado. Siguiendo el ciclo de rotación del capital, se trata entonces de sentar las bases jurídicas para un comercio que favorecerá a los países más industrializados. Por otra parte, puesto que en 2003, bajo presión de los países de la Periferia, se logra excluir de las negociaciones de la OMC, los temas “Singapur” (inversiones, políticas de competencia y compras gubernamentales), que interesan particularmente a los países del Centro, es también la ocasión de buscar otras vías para instaurarlos. Los tratados de libre comercio, en sus múltiples y variadas formas, serán el medio de realizarlo y constituirán desde entonces una parte clave de la

estrategia como bloque de la UE, de cara a la región latinoamericana. Es en este contexto en el cual se firman los Acuerdos de Asociación con México (2000), con Chile (2003), y un Acuerdo de Cooperación Interinstitucional con el MERCOSUR (1991), y un Acuerdo Interregional de Cooperación, que entró en vigencia en 1999, constituyendo ambos el marco en el cual se desarrollan las negociaciones con este último bloque sudamericano, que consideraremos más adelante.

En el caso de los países andinos, la Comisión Europea decidió romper la frágil unidad de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) -violando su propio mandato- y negociar sólo con Perú y Colombia, porque Ecuador y Bolivia se habían negado a aceptar el formato de un TLC (Kucharz y Vargas 2010). En efecto, Bolivia proponía el reconocimiento de las asimetrías económicas entre los países europeos y andinos; la exclusión en la negociación de los temas que conduzcan a la reducción del papel del Estado y de los servicios públicos, o que impidan políticas públicas en el ámbito económico, social, ambiental y cultural; y la no mercantilización de la agricultura, los servicios ambientales, la biodiversidad y los conocimientos tradicionales (Buxton 2007).

Por otra parte, es importante recordar que en 2008, se firmó un Acuerdo de Partenariado Económico (APE, más conocido como EPA por sus siglas en inglés) con los 15 países caribeños reunidos en CARIFORUM. Se trata del primer acuerdo “completo” que la Unión Europea ha podido obtener bajo su estrategia “Europa Global”, a diferencia de los países de África y el Pacífico que se han negado. Dicho Acuerdo obliga a los países del Caribe a eliminar todas sus aranceles de al menos el 80% de las importaciones de la UE por un período de 15 años (Kucharz y Vargas 2010).

Hoy, nos encontramos en un contexto particular, puesto que desde diciembre de 2009 entró en vigor el Tratado de Lisboa, el cual, entre otras medidas, retira las competencias sobre Inversión Extranjera Directa (IED) de los países miembros de la UE y las integra en la política comercial común de la Unión (S2B 2010, 9). Veremos más adelante qué implicaciones puede tener esta nueva política de inversiones europea.

Del punto de vista discursivo la UE pretende establecer una diferencia con los Estados Unidos de cara a su integración económica con los países latinoamericanos. Así, señala con frecuencia el aspecto “blando” de los Acuerdos, que radicaría en el papel de la cooperación, incluida en las áreas tecnológica, científica, cultural, educativa y de desarrollo sostenible (Kucharz y Vargas 2010).

No obstante, se trata de una “cooperación” estrictamente vinculada con los intereses económicos de la UE (Kucharz 2008). En ese sentido, destacamos que

una parte importante de los fondos de cooperación se vinculan con el establecimiento de una unión aduanera y la firma de los Acuerdos de Asociación (AdAs). En el caso centroamericano, en la Estrategia Regional de la Comisión Europea 2007-2013 para América Central, de los 75 millones de Euros destinados a favorecer la integración regional, 27% son para el fortalecimiento del sistema institucional para la integración, 63% para la consolidación de la unión aduanera, y 11% para el reforzamiento del buen gobierno y la seguridad regional. A su vez, en lo que atañe a los países de la Comunidad Andina de Naciones, el objetivo general de la Estrategia Regional es de facilitar las negociaciones para suscribir un AdA, incluyendo un tratado de libre comercio. Por ello, 40% del presupuesto de dicha cooperación se destina a la integración económica regional, 40% a la cohesión económica y social y 20% a la lucha contra el narcotráfico. En el caso del MERCOSUR, de los 50 millones de Euros previstos, 40 son dedicados al apoyo a la implementación de un futuro AdA (Arroyo, Rodríguez y Castañeda 2009, 13).

Si consideramos los AdAs ya firmados, vemos que la cooperación y el diálogo político que incluyen se encuentran condicionados a la apertura comercial. En el Acuerdo firmado con México, por ejemplo, el Artículo 60 estipula que se suspenden ambos ámbitos hasta que se apliquen las decisiones previstas en las áreas del comercio de bienes, de comercio de servicios, de movimiento de capital y pagos, de competencia y propiedad intelectual (Arroyo, Rodríguez y Castañeda 2009, 15).

Por otra parte, la “cooperación científica y tecnológica” se articula con la privatización, las patentes y distintas formas de propiedad intelectual. Se habla de cooperación también fomentando la exploración y explotación de recursos estratégicos no renovables, tal como es el caso de la “cooperación minera” en el tratado con México (GRAIN 2008 y S2B 2006).

Además, los TLC promovidos por la UE se caracterizan por la inclusión de cláusulas “progresivas” o “de revisión” que abren la posibilidad de reformulación y de ampliación futura. Las negociaciones son llevadas a cabo sin mecanismos de participación efectiva de los parlamentos y de los movimientos sociales (Kucharz y Vargas 2010).

Si bien **la cláusula democrática y la defensa de los Derechos Humanos** se incluyen en el tipo de Acuerdos firmados por la UE con los países de ALC, en la práctica, son letra muerta puesto que no se estipula una forma de aplicabilidad jurídica (Arroyo, Rodríguez y Castañeda 2009, 24). Esto se evidencia en los acuerdos firmados con México y con Chile. De cara a futuras negociaciones, cabe señalar que aquellas con Perú y Colombia demuestran que sobre los “principios democráticos” priman los intereses económicos. En particular, el



Mercante saliendo del puerto de Cartagena de Indias, Colombia (2010). Foto Toni Sánchez Poy

gobierno español defiende la consecución del TLC entre la UE y Colombia pese a las graves y sistemáticas violaciones de los Derechos Humanos en el país andino, cometidas en su mayoría por agentes del Estado.

Tal y como lo señalamos anteriormente, la negociación de un Acuerdo de Asociación UE-MERCOSUR ya se encuentra enmarcada en dos acuerdos firmados durante los años 90. De hecho, ambos Acuerdos aspiraban a establecer un marco de “cooperación” en áreas como: el apoyo institucional, la asistencia técnica, la formación de personal y el intercambio de información. No obstante, la negociación del AdA se estancó en 2004, y no ha sido reactivada sino hasta mayo de 2010 durante la Cumbre Unión Europea – América Latina y el Caribe. En el caso de este bloque regional, el principal tema de desacuerdo ha sido el capítulo agrícola y en particular la falta de respuesta por parte de la UE a las demandas mercosurianas de reducir los subsidios en este sector¹⁴. Tal como se puede apreciar en las declaraciones de la Presidenta argentina (ver recuadro), éste podría nuevamente ser un tema de controversia entre ambos bloques.

Ahora bien, el AdA no se limita al comercio de bienes, incluyendo también sectores como los servicios, las compras y contrataciones públicas y el desarrollo sostenible. El TLC incluido se refiere además a los Derechos de Propiedad Intelectual, las indicaciones geográficas, las políticas de competencia y contiene un acuerdo especial sobre los estándares sanitarios y fitosanitarios. Asimismo establecería un mecanismo de resolución de las disputas comerciales entre los dos bloques (CE 2010a).

La reanudación de las negociaciones entre el MERCOSUR y la UE podrán ser el escenario de la confrontación entre los intereses de los diferentes capitales en presencia, tal como se denota en la siguiente declaración de la Presidenta de Argentina: “*Algunos creen que el proteccionismo se encuentra únicamente en el ingreso de los puertos, en las aduanas, y esto no es así. Proteccionismo es, por ejemplo, subsidiar producciones, dar promociones fiscales, eximir de impuestos, dar beneficios a las exportaciones. Hay muchísimas formas de proteccionismo, y todas tienen que ser examinadas con el mismo criterio*”.

Discurso de Cristina Fernández de Kirchner, Rueda de prensa posterior a la sesión plenaria UE-MERCOSUR, Madrid, 17 de mayo de 2010(http://www.eu2010.es/es/documentosynoticias/galeria_multimedia/videos/may17_rpmercotur.html#).

La Comisión Europea estima que de firmarse un Tratado de Libre Comercio con el MERCOSUR, el beneficio económico para el bloque europeo representaría un incremento por año de 4.500 millones de Euros, y que para los países del MERCOSUR, las exportaciones hacia la UE implicarían un beneficio similar.

El interés por la concreción del acuerdo también radica en que **el MERCOSUR no ha firmado, hasta el día de hoy, ningún TLC con ningún competidor importante de la UE** (CE 2010e). No obstante, es importante observar que



Minas de plata, estaño y plomo en el Cerro Rico, Potosí, Bolivia (2007). Foto ODG

todos los países del MERCOSUR han firmado Acuerdos de Protección de las Inversiones (APPRI), bilaterales, con los principales países europeos que invierten en la región, tal y como se considerará más adelante.

En la *Evaluación del Impacto sobre la Sostenibilidad del Comercio* (EIS) a partir de un posible AdA entre la UE y el MERCOSUR, encargado por la Comisión Europea, Kirkpatrick y George (2009) observan que para la UE, los impactos económicos serían globalmente positivos. La liberalización de los intercambios con el bloque mercosuriano implicaría un incremento de 0.1% del PIB europeo. Los sectores que más se beneficiarían, serían la manufactura (en particular el sector automóvil) y los servicios, mientras que, a corto plazo la agricultura europea sería afectada negativamente y el número de empleos en este ámbito se reduciría. Sin medidas de apoyo y de mitigación, podrían darse entonces impactos sociales negativos. Por otra parte, la EIS estima que a pesar de que el incremento de la importación de etanol como agrocarburo desde el MERCOSUR puede contribuir en la reducción de emisiones de combustibles fósiles en la UE, los cambios del uso de suelo asociados a la aceleración de la deforestación para la producción de la materia prima del etanol, podrían implicar un balance ambiental negativo de todas maneras. De hecho, a raíz de la firma del AdA, se expandirá la producción agrícola mercosuriana implicando una mayor deforestación y amenaza para la biodiversidad, particularmente en regiones como la Amazonía y el Cerrado (Brasil). Se trata del principal impacto ambiental del AdA identificado por la EIS.

Un actor clave en el impulso de la firma del AdA es el Forum de Negocios UE-MERCOSUR (MERCOSUR

LOBBY EMPRESARIAL SOBRE EL ADA UE-MERCOSUR

En el Forum de Negocios UE-MERCOSUR (MEBF) se ubican: la industria automovilística europea (Volkswagen, Fiat, Renault, DaymlierChrysler, Peugeot, Michelin), la industria química (BASF), electrónica (Siemens), petrolera (Repsol YPF, Total), la banca (Santander, BBVA y Banco de Inversión de Portugal), las telecomunicaciones (Telefónica, Orange, Ericsson), el líder mundial del acero (Arcelor). Además, se activan las federaciones de industrias como la BDI alemana, la CEOE española, MEDEF (Francia).

(Véase: <http://www.mebforum.org>).

Business Forum, MEBF por sus siglas en inglés), una red establecida en 1998 e integrada por representantes gubernamentales de los países europeos y del bloque mercosuriano, así como por directivos de las grandes empresas de ambas regiones¹⁷. Los objetivos del MEBF consisten en la promoción de las relaciones comerciales y de las inversiones entre ambos bloques, así como la “contribución a la elaboración de las políticas de la UE hacia el MERCOSUR en lo relativo a los intercambios de cara al establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre las partes” (CEOE 2001). Los miembros alemanes del MEBF tuvieron un papel crucial en los inicios del diálogo entre la UE y el MERCOSUR, “persuadiendo a los políticos europeos a que superaran las diferentes posiciones en agricultura y se decidieran a lanzar las negociaciones” (Torrelli 2003, 7).

Para el MERCOSUR, las conclusiones de la EIS estiman que los sectores de la agricultura y de la alimentación procesada se beneficiarán de mayores oportunidades de exportación hacia los mercados europeos. Empero se engendrarían impactos negativos sobre el empleo en el sector de la manufactura, y un empeoramiento de las condiciones laborales en la economía agrícola. Del punto de vista del medioambiente, la EIS evalúa impactos positivos, pero también negativos. En ese sentido, destaca que se mejorarían los servicios ambientales, pero también el riesgo de contaminación del agua y la afectación a la biodiversidad. Además, se considera que las emisiones de gases de efecto invernadero podrían incrementarse debido a que un incremento del intercambio comercial implicará de manera evidente un aumento del tráfico internacional de mercancías.

3.1.3 Impactos económicos, sociales y ambientales de los Acuerdos impulsados por la UE en los países latinoamericanos

Es importante recordar que el bloque del MERCOSUR existe desde 1991 y el proceso andino de integración que daría lugar a la Comunidad Andina de Naciones se inició en 1969. Ambos constituyen ejemplos de la voluntad de avanzar hacia una integración regional entre los países latinoamericanos. Al respecto, Arroyo, Rodríguez y Castañeda (2009, 36), apuntan que este esfuerzo puede ser menoscabado por la firma de los Acuerdos de Asociación (AdAs) propiciados por la UE. Así por ejemplo, de firmarse un AdA, aplicando los principios de “Trato Nacional” y de “Nación más favorecida”, los inversionistas europeos se encuentran en igualdad de trato con los otros socios regionales. Por otra parte, dentro de algunos países, tal y como es el caso de Ecuador, las normas constitucionales han sido modificadas para poder dar prioridad a las empresas de economía popular y solidaria y a las pequeñas y medianas empresas nacionales. Esto implica una orientación política aplicada al sistema de compras y contrataciones públicas, que entra en contradicción con el principio del trato nacional. Puesto que países como Perú y Colombia se encuentran en vías de firmar tratados de libre comercio con los Estados Unidos, la UE podría exigir las mismas concesiones hechas a los inversionistas estadounidenses. En lo que refiere a las políticas de competencia, éstas afectarían a las empresas nacionales de servicios públicos, sometiénolas a una actuación con criterios comerciales (Kucharz y Vargas 2010).

¿Cuáles son los impactos en ALC de la firma de los AdAs con la Unión Europea? La UE intenta desregular, por ejemplo, el **ámbito del tránsito de mercancías**, en aras de poder utilizar a los países con los cuales firma estos acuerdos, como plataformas logísticas para la exportación hacia países terceros. Además, puesto que las empresas europeas tienen la exigencia de tener personería jurídica nacional, pueden competir con las empresas locales, ya no únicamente en el mercado nacional, sino también en las exportaciones hacia otros mercados (GRAIN 2008). Con la liberalización de las inversiones se fortalecerán los monopolios empresariales y el modelo basado en la extracción de recursos naturales, con enormes impactos socio-ambientales que perpetúan a su vez las causas estructurales de pobreza, miseria y desempleo (Kucharz y Vargas 2010).

Por otra parte, el control estatal sobre las **medidas sanitarias y fitosanitarias** es un cuchillo de doble filo. Al verse desreguladas, se corre el peligro de tener que aceptar cualquier importación proveniente de la

UE, poniendo en riesgo a la producción agropecuaria, especialmente la ganadera. Pero, al mismo tiempo son barreras no arancelarias para poner trabas a las exportaciones hacia la UE, al exigir requisitos sanitarios mayores que muchas empresas latinoamericanas no pueden cumplir. La UE aspira también a una máxima protección posible de los derechos de propiedad intelectual. Esto resulta particularmente preocupante en lo que concierne a las plantas y semillas, puesto que la UE exige una adhesión a la Convención de UPOV 91 (una manera de apropiación cercana a las patentes), exigiendo patentes para productos biológicos, biotecnológicos, y medicamentos (que pueden derivar de saberes tradicionales) (GRAIN 2008). Así, en el campo, mediante las negociaciones comerciales, se sacrifica la agricultura familiar sostenible y en consecuencia la garantía de una alimentación sana, diversa y segura. Por ello, La Vía Campesina y otras organizaciones sociales exigen que la agricultura no sea incluida en las negociaciones comerciales, y que se priorice el comercio regional (Kucharz y Vargas 2010)²⁰.

A nivel medioambiental, es importante recordar la Deuda Ecológica que la UE ya tiene con los países del Sur, y que se incrementará con la firma de los TLC. En efecto, el incremento de gases de efecto invernadero y la pérdida de biodiversidad son en gran medida responsabilidad de la UE, no sólo por las emisiones en su propio territorio, sino también por las actividades de sus empresas en el extranjero y por el consumo de bienes y servicios producidos fuera de la UE.

3.1.4 Tratados Bilaterales de Inversiones o cómo asegurar la impunidad corporativa

Los países de la UE han firmado Tratados Bilaterales de Inversiones (TBIs) con prácticamente todos los países latinoamericanos. Tal como se constata en los siguientes cuadros, establecidos por regiones, los países europeos que más TBIs han firmado son: el Estado español, los Países Bajos, Francia, Alemania, Italia, el Reino Unido, Suiza y Bélgica/Luxemburgo. La gran mayoría de los tratados firmados se sitúa durante los años 90. De acuerdo con el Grupo de Trabajo sobre Inversiones de la Red internacional “Seattle to Brussels” (S2B 2010, 9), a pesar de que sean presentados como “instrumentos de desarrollo”, la propia existencia de los TBIs se asocia en realidad a la necesidad de los países más desarrollados de garantizar la protección financiera y jurídica de sus inversores en los países del Sur.

Los TBIs incluyen en su mayoría disposiciones relativamente similares. Se opera una redefinición

Tabla 3. Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (Bilaterales) firmados por los países del MERCOSUR y de la UE

ALC	UE	Estado español	Países Bajos	Francia	Alemania	Italia	Reino Unido	Suiza	Bélgica y Lux.
Argentina		1992	1994	1993	1993	1993	1993	1992	1994
Brasil			1998*	1995*	1995*	1995*	1994*	1994*	1999*
Paraguay		1996	1994	1980	1998	1999*	1992	1992	2004
Uruguay		1994	1991	1997	1990	1998	1997	1991	1999

* Acuerdos firmados pero no ratificados

Elaboración ODG a partir de UNCTAD (Base de datos sobre Acuerdos Bilaterales de Protección de las Inversiones).

Tabla 4. Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (Bilaterales) firmados por algunos países del Caribe y de la UE

ALC	UE	Estado español	Países Bajos	Francia	Alemania	Italia	Reino Unido	Suiza	Bélgica y Lux.
Cuba		1995	2001	1999	1998	1995	1995	1997	1998*
Haití				1985	1975		1995		
Jamaica		2002	1992	1994	1996		1987	1991	
República Dominicana		1996	2007	2003	1986	2007	1987	2006	
Trinidad y Tobago		2004		1996	2006*		1993		

* Acuerdos firmados pero no ratificados

Elaboración ODG a partir de UNCTAD (Base de datos sobre Acuerdos Bilaterales de Protección de las Inversiones).

Tabla 5. Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (Bilaterales) firmados por países centroamericanos y de la UE

ALC	UE	Estado español	Países Bajos	Francia	Alemania	Italia	Reino Unido	Suiza	Bélgica y Lux.
Costa Rica		1999	2001	1999	1998		1992*	2002	2002*
El Salvador		1996	2001	1992	2001		2000	1996	2002
Guatemala		2004	2002	2001	2006	2005		2005	2005*
Honduras		1996	2002	2001	1998		1995	1994	
México		2008	1999	2000	2001	2002	2007	1996	2003
Nicaragua		1995	2003	2000	2001	2004*	2001	2000	2005*
Panamá		1998	2001	1985	1989	2009*	1985	1985	

* Acuerdos firmados pero no ratificados

Elaboración ODG a partir de UNCTAD (Base de datos sobre Acuerdos Bilaterales de Protección de las Inversiones).

Tabla 6. Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (Bilaterales) firmados por los países andinos y de la UE

ALC	UE	Estado español	Países Bajos	Francia	Alemania	Italia	Reino Unido	Suiza	Bélgica y Lux.
Bolivia		2001*	1994	1996	1990	1992	1990	1991	2004
Chile		2003*	1998	1994	1999	1995	1997	2003*	1999
Colombia		2007					1994*	2009	2009*
Ecuador		1997	2001	1996	1999	2005	1995	1969	
Perú		1996	1996	1996	1997	1995	1994	1993	2008
Venezuela		1997	1993	2004	1998	2001*	1996	1994	2004

* Acuerdos firmados pero no ratificados

Elaboración ODG a partir de UNCTAD (Base de datos sobre Acuerdos Bilaterales de Protección de las Inversiones).

de los conceptos de “inversores” y de “inversiones”, que incluyen inversiones en cartera y derechos de propiedad intelectual. Además, se otorga, tal como se observó en el caso de los Tratados de Libre

Comercio, un “trato nacional” a los inversores extranjeros. Asimismo, la cláusula de la “nación más favorecida” que garantiza a los países signatarios (pero sobre todo a las empresas provenientes de

dichos países) un trato igual al del país de acogida. Este tipo de tratados permite también la restricción de las medidas de expropiación, limitando la soberanía de los países de recepción de la inversión. Se abre la posibilidad de que los inversores puedan repatriar libremente los fondos (beneficios, intereses, honorarios y otras ganancias obtenidas en el país receptor). Los países firmantes no tienen la posibilidad de exigir a los inversores extranjeros que utilicen insumos o personal local. Finalmente, los TBIs contienen cláusulas para la solución de diferencias entre dos entes jurídicos distintos: Estados e inversores. Así, se estipula la posibilidad de no pasar por el sistema jurídico nacional del país receptor y acudir directamente ante tribunales

internacionales tales como: el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) o el Centro Internacional de Arbitraje (ICC) con sede en París (S2B 2010, 10).

Si consideramos el caso específico del CIADI, que pertenece al Grupo del Banco Mundial, constatamos que en un número importante de ocasiones, suele fallar favor del sector privado. De los **123 casos pendientes** de resolución en el CIADI, 65 atañían a países de América Latina y el Caribe, y de éstos, **30 fueron presentados por el capital europeo** (véase cuadro). El país más demandado era entonces Argentina, tras la crisis económica del 2001.

Tabla 7. UE versus ALC. Casos pendientes ante el CIADI de empresas europeas frente a países latinoamericanos (hasta el 28 de agosto de 2010)

Año de la demanda	País demandado	Empresa europea	País de origen de la empresa	Tratado al cual se acoge la empresa demandante	Sector	Monto demandado (Millones de Euros)
1998	Chile	Víctor Pey Casado y Fundación Allende	Estado español	TBI Estado español - Chile	Confiscación entre 1973 y 1975 de 2 empresas de publicaciones en Chile	356 Mill. solicitados 10 Mill. obtenidos
2003	Argentina	Gas Natural	Estado español	TBI Estado español - Argentina	Gas	S/D*
2003	Argentina	Suez - Aguas de Barcelona	Francia / Estado español	TBI Estado español - Argentina y TBI Francia - Argentina	Agua	S/D
2003	Argentina	Suez-Aguas de Barcelona y Vivendi	Francia	TBI Francia - Argentina	Agua	S/D
2003	Argentina	Electricidad Argentina S.A. y EDF International S.A.	Francia	TBI Francia - Argentina	Electricidad	143 Mill.
2003	Argentina	EDF International S.A., SAUR International S.A. and León Participaciones	Francia	TBI Francia - Argentina y TBI Luxemburgo, Bélgica-Argentina	Electricidad	143 Mill.
2004	Argentina	Total S.A.	Francia	TBI Francia - Argentina	Gas	718 Mill.
2004	Argentina	Saur International	Francia	TBI Francia - Argentina	Agua	S/D
2006	Venezuela	Vestey Group Ltd.	Reino Unido	TBI Reino Unido - Venezuela	Industria alimentaria	S/D
2007	Argentina	Giovanna a Beccara	Italia	TBI Italia - Argentina	Instrumentos de deuda	2.587 Mill.
2007	Argentina	Giovanni Alemanni	Italia	TBI Italia - Argentina	Instrumentos de deuda	862 Mill.
2007	Paraguay	Bureau Veritas, Inspection, Valuation, Assessment and Control, BIVAC B.V.	Firma suiza pero registrada en los Países Bajos	APRI Países Bajos - Paraguay	Inspecciones sobre materias primas en puertos europeos.	S/D
2007	Argentina	Impregilo S.p.A.	Italia	TBI Italia - Argentina	Agua	71 Mill.
2007	Argentina	Urbaser S.A. and Consorcio de Aguas Bilbao Biskaia, Bilbao Biskaia Ur Partzuergoa	Estado español	TBI Estado español - Argentina	Agua	S/D
2007	Paraguay	SGS Société Générale de Surveillance S.A.	Suiza	TBI Suiza - Paraguay	Servicios de vigilancia	Desconocido
2007	Argentina	HOCHTIEF Aktiengesellschaft	Alemania	TBI Alemania - Argentina	Contrato de sistema de construcción de autopistas	S/D
2008	Costa Rica	Marion Unglaube	Alemania	TBI Alemania - Costa Rica	Proyecto turístico	S/D
2008	Ecuador	Perenco Ecuador Ltd.	Francia	TBI Francia - Ecuador	Petróleo	S/D
2008	Argentina	Giordano Alpi and others.	Italia	TBI Italia - Argentina	Instrumentos de deuda	7.2 Mill.
2008	Ecuador	Repsol YPF	Estado español	Desconocido	Exploración petrolera	S/D

Año de la demanda	País demandado	Empresa europea	País de origen de la empresa	Tratado al cual se acoge la empresa demandante	Sector	Monto demandado (Millones de Euros)
2009	Argentina	Teinver S.A., Transportes de Cercanías S.A. and Autobuses Urbanos del Sur S.A. v. Argentine Republic	Estado español	TBI Estado español - Argentina	Transporte aéreo (nacionalización de 2 aerolíneas)	724 Mill.
2009	Venezuela	Holcim Limited, Holderfin B.V. and Caricement B.V.	Firma suiza pero registrada en los Países Bajos	TBI Países Bajos - Venezuela	Cemento	S/D
2009	Honduras	Elsamex, S.A.	Estado español		Construcción de autopistas	S/D
2009	Guatemala	Iberdrola	Estado español	TBI Estado español - Guatemala	Electricidad	487 Mill.
2009	Costa Rica	Reinhard Hans Unglaube	Alemania	TBI Alemania - Costa Rica	Turismo	
2009	México	Abengoa, S.A. y COFIDES, S.A	Estado español	TBI Estado español - México	Residuos	70 Mill.
2010	Uruguay	FTR Holding S.A., Philip Morris Products S.A.	Suiza		Tabaco	
2010	Perú	Renée Rose Levy de Levi	Francia		Banca	
2010	Venezuela	Flughafen Zürich AG	Suiza		Aeropuertos	

* S/D =Sin datos

Fuentes: Banco Mundial (<http://icsid.worldbank.org>) y UNCTAD (<http://www.unctad.org/ia-dbcases/cases.aspx?displayoptions=yes>).

Tal como se observó al inicio de este apartado, hoy se están operando cambios de la política europea en materia de inversiones, en el marco del Tratado de Lisboa. Esto implica, que los Estados miembros de la Unión no podrán firmar TBIs por su cuenta, y que será la Comisión Europea quien asuma esta competencia. Estas medidas se enmarcan en la “creación de una arquitectura política, económica y jurídica basada en las normas y reglamentos de la OMC, los TLCs, el FMI y el Banco Mundial entre otros, los cuales constituyen piezas fundamentales de la Lex Mercatoria”²¹. Esta última tiene por objetivo el establecer el contexto jurídico necesario para que el capital europeo pueda penetrar en sectores clave de la economía de los países del Sur, operando “bajo una arquitectura de impunidad” (S2B 2010, 18). En efecto, la Comisión Europea insiste para que el marco de protección de las inversiones sea vinculante, a la vez que procura que las empresas asuman de manera voluntaria “sus responsabilidades como buenos ciudadanos corporativos” (S2B 2010, 19). Tal como lo veremos más adelante, el capital europeo es responsable directo de un número considerable de interferencias negativas del punto de vista social, económico y ambiental en ALC. El marco jurídico que se fortalece hoy con el Tratado de Lisboa constituye una pieza esencial en el aseguramiento de su impunidad, y representa en sí un mecanismo de antiooperación que es esencial desmantelar.

Debemos considerar que estos últimos años los países latinoamericanos comienzan a demostrar una resistencia ante mecanismos como el CIADI. Así, los casos de Bolivia y Ecuador, países que se han

retirado total o parcialmente de dicho tribunal, podrían constituir un ejemplo para el conjunto de la región. En particular, el gobierno boliviano ha elaborado directrices para un tratado de cooperación con Estados Unidos que no menoscabe la soberanía nacional. Así, se trata de garantizar a los gobiernos el derecho a impulsar programas de apoyo a los productores locales, y de favorecer la solución de conflictos en los tribunales nacionales. Asimismo, se propone exigir a las empresas inversoras que contribuyan de manera efectiva en la economía de acogida, a través de la transferencia tecnológica, y el recurso a insumos y mano de obra local.

3.2 Interferencias tecno-productivas: ¿Inversión o invasión extranjera directa?

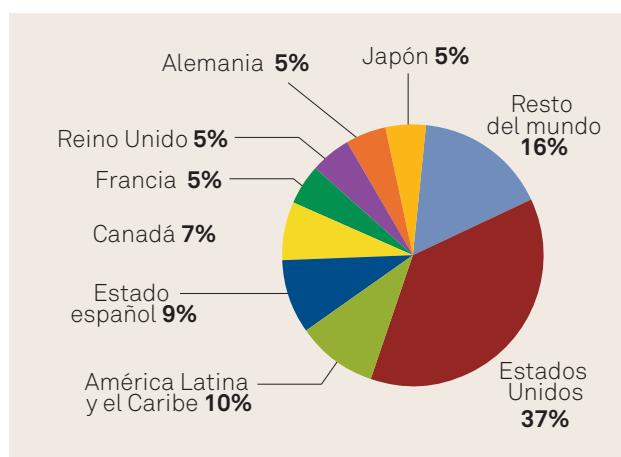
En este capítulo consideraremos no solamente las principales tendencias de la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina y el Caribe (ALC), subrayando la importancia del capital europeo, pero también ilustraremos importantes impactos socioeconómicos y ambientales de los cuales es responsable este capital. Para ello, nos sustentamos en los casos presentados por diferentes organizaciones latinoamericanas y europeas, ante el **Tribunal Permanente de los Pueblos**, en la Sesión “*La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina. Políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los Derechos de los Pueblos*” (Madrid, mayo de 2010).

3.2.1 Tendencias generales de la Inversión Extranjera Directa en ALC

De manera general, en lo que refiere a la Inversión Extranjera Directa (IED) total que llegó a ALC en 2009, esta alcanzó los 60.382 millones de Euros, tras una disminución de 42% respecto al año 2008, en el contexto de la crisis económica¹⁸. Obviamente, la presencia diferenciada de la IED en los países y sectores es un buen indicador de los ámbitos que más interesan al capital en los territorios latinoamericanos. Al respecto, subrayamos que de todos los países de ALC, **los sudamericanos recibieron en 2009 71% de los flujos de IED**. Más específicamente, **Brasil, Chile y Colombia, concentraron 84% de la IED recibida por América del Sur**.

A pesar de que las tendencias pueden variar mucho de país en país, tal como lo veremos más adelante, existiendo casos como la Argentina, donde la IED europea supera a la estadounidense, de manera global, los Estados Unidos siguen liderando la IED en toda la región, seguidos por el Estado español y Canadá. Las previsiones para 2010 a nivel de la IED global en ALC, son de un incremento de entre 40 y 50%, por lo que la IED podría superar los 78.000 millones de Euros este año (CEPAL 2010b, 14).

Gráfico 14. Origen de la Inversión extranjera Directa en América Latina y el Caribe (porcentajes a 2009)



Elaboración ODG a partir de CEPAL (2010b, 45)

3.2.2 ¿Cómo se mueve el capital europeo en ALC?

En algunos países como Brasil, México, Paraguay, República Dominicana y Venezuela, la **IED de los Países Bajos** es muy relevante. En el siguiente cuadro se puede ver, de hecho cómo este país ha mantenido

un stock de IED importante en ALC, a la vez que en 2008 ha realizado inversiones considerables. Queremos subrayar, no obstante, que *el origen declarado de la IED puede no ser indicativo de una relación bilateral determinada* y específica. Por ejemplo, debido al gran número de tratados de protección de las inversiones firmados por los Países Bajos, varias empresas con sede en diferentes países europeos o en Estados Unidos (como Telecom Italia o Bechtel) invierten desde filiales o subsidiarias holandesas para poder acogerse a los Acuerdos de Protección de las Inversiones (APRIs) en caso de conflicto¹⁹.

Tabla 8. Evolución de la IED de los Países Bajos en ALC (2004-2008)

Año	Stock de IED	Empresa europea
2004	12.918	-193
2005	16.483	-1.621
2006	15.668	-856
2007	18.288	-1.4
2008	12.518	16.201

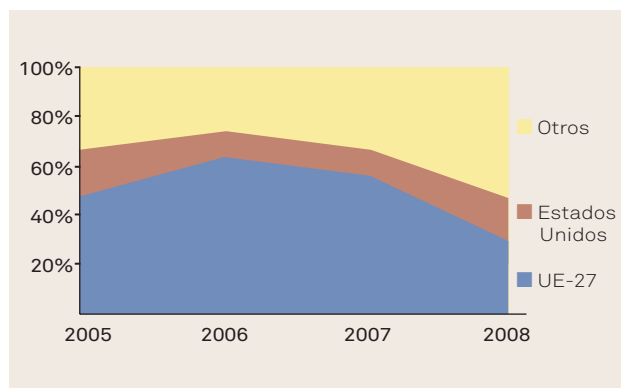
Fuente: Datos del Banco Central de los Países Bajos, 2009
<http://www.evd.nl/zoeken/showbouwsteen.asp?bstnum=192771&location=>

Para el capital europeo, una zona sin lugar a dudas importante se ubica en las economías emergentes del **MERCOSUR**. Se estima que en 2008, el stock de las inversiones europeas en el MERCOSUR se situaba en 167.000 millones de Euros *y que superaba las inversiones conjuntas que tiene la UE en China, India y Rusia* (CE 2010d). En los siguientes cuadros podemos ver el origen de la IED en los dos principales países del de este bloque sudamericano: Argentina y Brasil.

En el caso de **Argentina**, los flujos de IED en 2009 registraron una disminución de 50% frente a 2008. Las áreas que más dinamismo demuestran en este país, a partir de los anuncios de inversiones realizados son el sector de los servicios con inversiones de Wal-Mart (EEUU), Carrefour (Francia) y Falabella (Chile). En lo que atañe al capital europeo, cabe señalar también la adquisición de Cementos Avellaneda por Cementos Molins ((Estado español) y el Grupo Votorantim (Brasil) (CEPAL 2010b, 39).

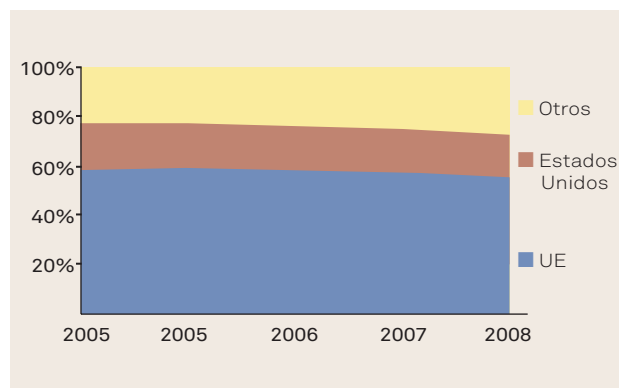
En los siguientes gráficos, se aprecia cómo entre 2005 y 2008, *la inversión extranjera directa (IED) europea (liderada por el Estado español y los Países Bajos) en Argentina seguía siendo superior a la estadounidense*, tanto en términos de flujos como de stock, si bien la importancia de ambas decreció desde 2006, *cediendo lugar a inversiones provenientes de los vecinos sudamericanos*.

Gráfico 15. Argentina: Distribución del flujo neto de IED entre EEUU y la UE-27 (2005-2008)



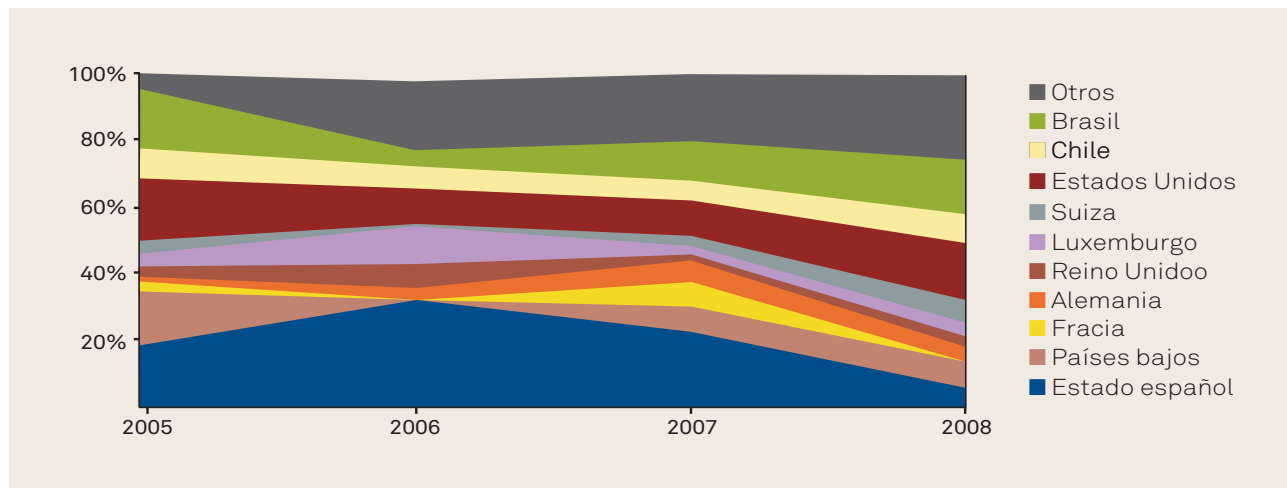
Elaboración ODG a partir de los datos del Banco Central de la República Argentina -BCRA (2010)

Gráfico 16. Argentina: Distribución del stock de la IED (EEUU vs. UE-27, 2004-2008)



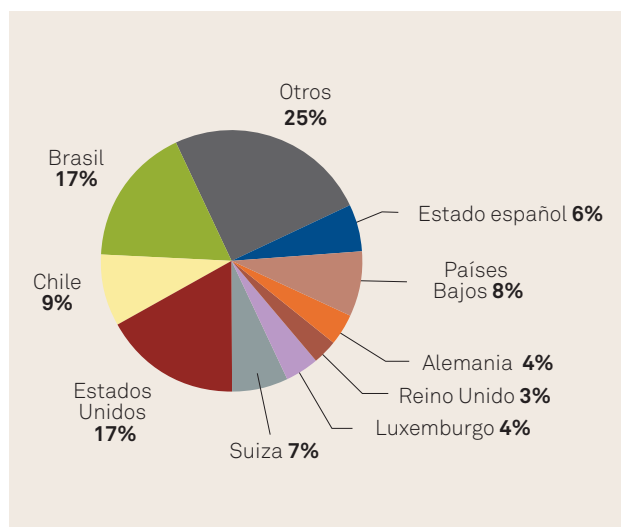
Elaboración ODG a partir de los datos del Banco Central de la República Argentina -BCRA (2010)

Gráfico 17. Argentina: Distribución de los flujos netos de IED (2005-2008) por país de origen



Elaboración ODG a partir de BCRA (2010)

Gráfico 18. Argentina: Distribución de los flujos de IED por país de origen (2008)

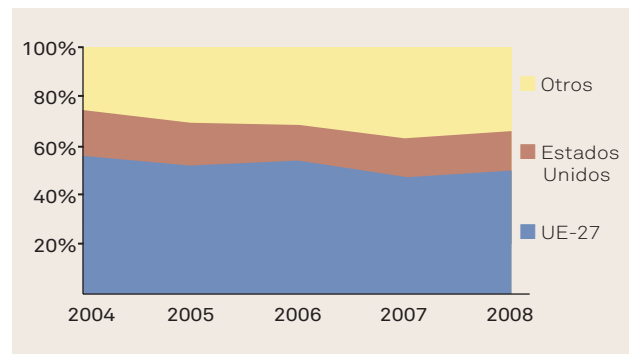


Elaboración ODG a partir de BCRA (2010)

Así, para 2008, podemos ver que el flujo neto de inversiones brasileñas en Argentina es comparable al estadounidense, y que las inversiones chilenas han superado en proporción a aquellas provenientes del Estado español y de los Países Bajos.

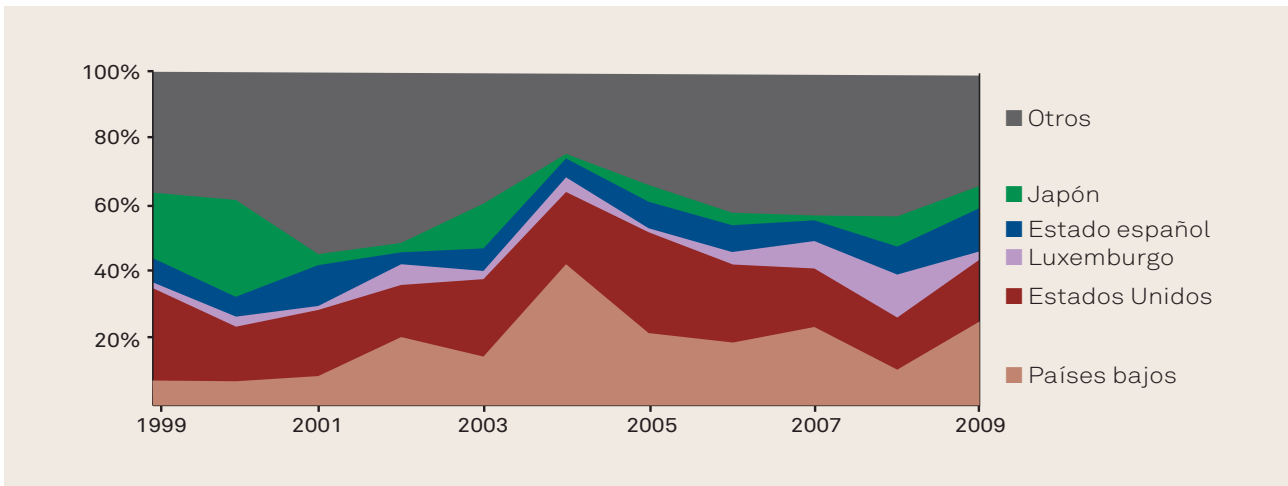
En lo que concierne a **Brasil**, el stock de la IED europea es y ha sido netamente superior a la estadounidense, tal y como se destaca en el siguiente gráfico, en los últimos años. En 2008, el stock europeo era de cerca de 49%, mientras que el estadounidense no llegaba a 16%. Para 2009, si bien no disponemos de las cifras europeas, podemos afirmar que el stock de EEUU en Brasil se incrementó pasando a 18% (56.692 millones de Euros) del total brasileño que fue de 315.617 millones. De manera particular, el flujo de IED más importante que llegó a Brasil en 2009, provenía de los Países Bajos, mientras que el Estado español fue el tercer inversor.

Gráfico 19. Brasil: Distribución del stock de la IED (EEUU vs. UE-27, 2004-2008)



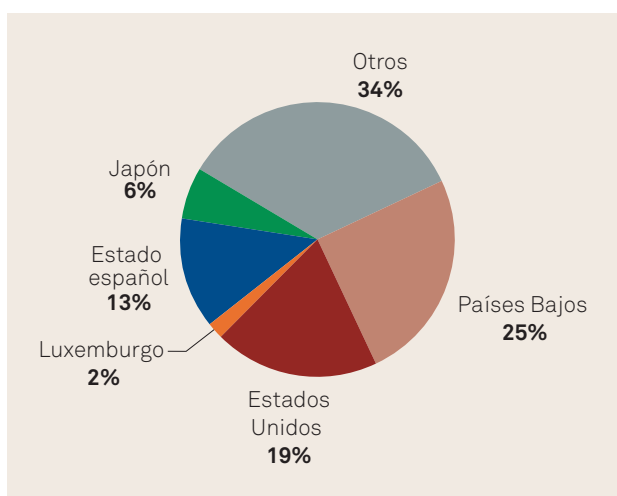
Elaboración ODG a partir de Eurostat, U.S. Bureau of Economic Analysis y de Base de datos sobre Inversión Extranjera Directa de la UN

Gráfico 20. Brasil: distribución de los flujos netos de IED (1999-2009) por país de origen



Elaboración ODG a partir de datos de la CEPAL (2010b) y del Banco Mundial (2010)

Gráfico 21. Brasil: Distribución de los flujos de IED por país de origen (2009)



Elaboración ODG a partir de datos de la CEPAL (2010b) y del Banco Mundial (2010)

En términos tecno-productivos, el capital europeo ha ido posicionándose en todo el continente, pero esencialmente en Brasil, México, Chile y Argentina. Consigue muy altos beneficios en diferentes sectores.

3.2.3 Sectores de inversión y ... de conflicto

La siguiente Tabla ilustra la presencia y posición del capital europeo en ALC a partir del Ranking de la Revista América Economía (2010, 132).

Tabla 9. Posición del capital europeo entre las 10 primeras empresas (no financieras) en ALC por ventas y sectores (2009)

Sector	Empresa	País de origen	Rango en el Ranking de la Revista América Economía	País/es de implantación de la empresa
Agroindustria	Souza Cruz (British American Tobacco)	Reino Unido	8	Brasil
Alimentación	Nestlé *	Suiza	2	Brasil, México
	Danone	Francia	9	México
Automóviles y autopartes	Volkswagen	Alemania	1	Brasil, México
	Fiat	Italia	2	Brasil
Bebidas y licores	FEMSA (Grupo Heineken)	Países Bajos	1	México
	Ambev (Anheuser–Busch InBev)	Bélgica	2	Brasil
Comercio	Carrefour	Francia	3	Brasil
Energía eléctrica	Enerjis (Endesa/Enel) *	Estado español/Italia	3	Chile
	Cemig (Southern Energy and AES)	Reino Unido	4	Brasil
Minería	Collahuasi (Anglo American PLC)	Reino Unido	6	Chile
	Antofagasta PLC	Reino Unido	7	Chile
Multisector	Unilever *	Reino Unido/Países Bajos	8	Brasil
Petróleo/Gas	Repsol YPF *	Estado español	8	Argentina
Química/farmacia	BASF	Alemania	2	Brasil
	Bayer *	Alemania	6	Brasil
Telecomunicaciones	Telefónica *	Estado español	3	Brasil
	Telecom Italia*	Italia	8	Brasil

* Empresas denunciadas en diferentes audiencias del Tribunal Permanente de los Pueblos

Elaboración ODG a partir de la Revista América Economía, Julio de 2010, Número 389 y de los documentos del Tribunal Permanente de los Pueblos (www.enlazandoalternativas.org).

En la siguiente Tabla, donde se ubican las **39 principales empresas extranjeras activas en 2009 en ALC (no financieras)**, clasificadas por las ventas en 2009, se evidencia que **43% son europeas** (17 empresas, **en color amarillo en la Tabla**). Indicamos asimismo en la Tabla las *empresas matrices que han sido denunciadas por impactos socioambientales*

y/o económicos en diferentes audiencias del Tribunal Permanente de los Pueblos. Nos concentramos únicamente en los conflictos generados por las europeas. Sin embargo, es importante recordar la irresponsabilidad e impunidad que caracteriza de manera general a las transnacionales de los diferentes países en América Latina.

Tabla 10. Principales transnacionales extranjeras en ALC (2009, por ventas) y denuncias contra el capital europeo ante el Tribunal Permanente de los Pueblos

Empresa (y país de implantación)	Sector	Ventas en 2009 (Millones de Euros) ²⁰	Empresa relacionada/propietaria	País de origen	Denuncias ante diferentes audiencias del Tribunal Permanente de los Pueblos
Wal-Mart-México	Gran distribución	16.299	Wal-Mart	EEUU	
Ambev (Brasil)	Licores/Bebidas	10.489	Anheuser–Busch InBev	Bélgica	
Carrefour (Brasil)	Gran distribución	10.237	Carrefour	Francia	
Telefónica (Brasil)	Telecomunicaciones	9.993	Telefónica	Estado español	<ul style="list-style-type: none"> • 2006 (Viena) : Denuncia por violación de derechos laborales en Perú • 2008 (Lima): Denuncia por conflictos laborales y por la acusación ante el CIADI contra Bolivia tras la nacionalización de Entel • 2008 (Bogotá) : Denuncia por violación de derechos laborales en Colombia • 2010 (Madrid) : Denuncia por conflictos laborales en Chile
Volkswagen (Brasil)	Industria automotriz	9.611	Volkswagen	Alemania	
Enerjis (Chile)	Energía	9.447	Endesa/Enel	Italia-Estado español	<ul style="list-style-type: none"> • 2008 (Bogotá): Denuncia por violación de derechos laborales y deterioro ambiental en los ríos Bogotá, Guarín y otros. • 2010 (Madrid) : Denuncia por desastre ambiental que causará construcción de represas en Chile

Empresa (y país de implantación)	Sector	Ventas en 2009 (Millones de Euros) ²²	Empresa relacionada/propietaria	País de origen	Denuncias ante diferentes audiencias del Tribunal Permanente de los Pueblos
Fiat (Brasil)	Industria automotriz	9.311	Fiat	Italia	
Bunge (Brasil)	Agrobusiness	9.296	Bunge	EEUU	
General Motors de México	Industria automotriz	9.044	General Motors	EEUU	
Wal-Mart - Brasil	Gran distribución	8.927	Wal-Mart	EEUU	
Nissan Mexicana	Industria automotriz	7.993	Nissan	Japón	
Coca-Cola (Brasil)	Alimentario	7.693	Coca-Cola	EEUU	
Vivo (Brasil)	Telecomunicaciones	7.400	Telefónica*	Estado español	
Cargill (Brasil)	Agrobusiness	7.179	Cargill	EEUU	
Telesp (Brasil)	Telecomunicaciones	7.143	Telefónica*	Estado español	
YPF (Argentina)	Petróleo/gas	7.056	Repsol YPF	Estado español	<ul style="list-style-type: none"> • 2006 (Viena) : Denuncia por impactos socioambientales en Bolivia • 2008 (Lima) : Denuncia por violaciones a los derechos humanos, impactos sociales y culturales a pueblos indígenas, contaminación del medio ambiente y de fuentes de agua, fraude fiscal, pérdida de biodiversidad y deforestación en Argentina, Bolivia y Ecuador • 2008 (Bogotá) : Denuncia por ser propietaria del Bloque Capachos, donde tuvo lugar operativo militar y posterior masacre del Pueblo Sikuani
Nestlé (Brasil)	Alimentario	7.015	Nestlé	Suiza	<ul style="list-style-type: none"> • 2008 (Bogotá) : Denuncia por violación de derechos laborales, complicidad en la represión de sindicalistas, contaminación del agua y violación del derecho a la salud • 2010 (Madrid) : Denuncia por espionaje a organizaciones sociales en Suiza y la consecuente puesta en riesgo de la vida de sindicalistas en Colombia
Chrysler (México)	Industria automotriz	6.980	Chrysler	EEUU	
General Motors (Brasil)	Industria automotriz	6.663	General Motors	EEUU	
TIM Celular (Brasil)	Telecomunicaciones	6.475	Telecom Italia	Italia	<ul style="list-style-type: none"> • 2008 (Lima): Denuncia por conflictos laborales y por la acusación ante el CIADI contra Bolivia tras la nacionalización de Entel
Grupo Arcelor Mittal (Brasil)	Industria siderúrgica	6.409	ArcelorMittal	Luxemburgo-India	
Volkswagen (México)	Industria automotriz	6.288	Volkswagen	Alemania	
Bodega Aurrerá (México)	Gran distribución	5.802	Wal-Mart	EEUU	
Escondida (Chile)	Minería	5.568	BHP Billiton	Australia	
Cargill (Argentina)	Agrobusiness	5.453	Cargill	EEUU	
Claro Telecom (Brasil)	Telecomunicaciones	5.438	AT&T/Carlos Slim	EEUU / México	
Cemig (Brasil)	Energía	5.293	Southern Energy and AES	Reino Unido	
Unilever (Brasil)	Alimentario	5.000	Unilever	Reino Unido / Países Bajos	<ul style="list-style-type: none"> • 2006 (Viena) : Denuncia por violación de derechos laborales en Brasil • 2008 (Lima): Denuncia por violación de derechos laborales en Chile
Hewlett-Packard (México)		4.932	Hewlett-Packard	EEUU	
Embratel (Brasil)	Telecomunicaciones	4.794	AT&T/Carlos Slim	EEUU/México	
Wal-Mart Supercenter (México)	Gran distribución	4.531	Wal-Mart	EEUU	
Ford Motor Company (México)	Industria automotriz	4.486	Ford Motor Company	EEUU	
Sam's Club (México)	Gran distribución	4'319	Wal-Mart	EEUU	
Ford (Brasil)	Industria automotriz	4'310	Ford Motor Company	EEUU	
Movistar (Venezuela)	Telecomunicaciones	4.259	Telefónica*	Estado español	
Bunge (Argentina)	Agrobusiness	3.777	Bunge	EEUU	
Endesa (Chile)	Energía	3.744	Endesa/Enel *	Italia-Estado español	
Eletropaulo (Brasil)	Energía	3.640	AES Corporation	EEUU	
ESSO (Brasil)	Petróleo/gas	3.370	ExxonMobil	EEUU	

* Empresas ya citadas en la Tabla

Elaboración ODG a partir de la Revista América Economía, Julio de 2010, Número 389, y de los documentos del Tribunal Permanente de los Pueblos (www.enlazandoalternativas.org).

Mapa 2. Empresas e instituciones europeas denunciadas ante el Tribunal Permanente de los Pueblos (Madrid, 2010)



Elaboración: Grupo de Mapeo de Conflictos Ambientales del ODG (D. Ortega, A. Pérez, A. Schimpf, D. Llistar) a partir de: www.enlazandoalternativas.org

Mexico



América Central



Colombia



Ecuador / Perú



Chile / Argentina / Uruguay



Brasil / Bolivia





Contaminación petrolera en la Amazonía ecuatoriana, Reserva de la Biosfera Yasuní (2004). Foto ODG.

De manera global, el **primer destino de la IED que llega a ALC es el sector de los servicios (50% de la IED)**, seguido por las manufacturas (30%). En 2009, la IED en el sector primario (20%) disminuyó drásticamente en comparación con la primera parte del 2008, año en el cual había aumentado de manera considerable ante los altos precios alcanzados por los productos agropecuarios básicos (CEPAL 2010b)²³.

Seis de los trece principales anuncios de inversiones para 2009 en el **sector primario** (superiores a 78 millones de Euros o 100 millones de Dólares), **fueron realizados por el capital europeo**. En particular, se destacan dos empresas mineras del Reino Unido (Anglo

American en Brasil y Antofagasta en Chile), por un monto total de 4.667 Millones de Euros; la petrolera francesa Perenco con un anuncio de 1.574 millones de Euros en Perú; la española Repsol YPF con 472 millones en hidrocarburos en Bolivia; la suiza Xstrata PLC (230 millones en minería en Chile); y la empresa de multiservicios española Interavante con 153 millones en hidrocarburos en Colombia (CEPAL 2010b).

A nivel de la **manufactura**, las principales operaciones que tuvieron lugar fueron en torno al procesamiento de recursos naturales y ahí también señalamos la presencia del capital europeo. Las tres principales operaciones concluidas en 2009 en

PERENCO Y REPSOL YPF: RIESGO PARA PUEBLOS INDÍGENAS EN PERÚ

La francesa Perenco y la española Repsol han sido denunciadas por su actuación en los lotes petroleros 39 y 67, que acarrearán vulneración en los derechos fundamentales como la vida, la salud, el medio ambiente, la libre determinación, el derecho a la consulta previa, los recursos naturales y el territorio de los pueblos indígenas en aislamiento (Waorani, Tagaeri, Taromenane, Pananujuri, Arabela y Aushiris) que habitan en la Amazonía Lorentana (Perú). Estas explotaciones petroleras están ubicadas en los territorios considerados para una

Reserva Territorial a favor de los pueblos indígenas en situación de aislamiento voluntario. Frente a la agresión de los derechos de estos pueblos ha sido solicitada su protección judicial a la corte suprema de Iquitos por la organización indígena peruana AIDASEP siendo esta acción rechazada. Se espera la decisión del Tribunal Constitucional sobre la protección solicitada.

Caso presentado ante el Tribunal Permanente de los Pueblos (Madrid, mayo de 2010), por: CEIBA (<http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?rubrique60>).

esta área correspondieron a: la compra de la fábrica de pulpa de celulosa en Uruguay de Botnia por la finlandesa UPM-Kymmene (1.893 millones de Eur); la adquisición por parte de la alemana MAN SE de Volskwagen-Brasil (1.269 mill.); y la compra la productora de caña de azúcar brasileña Santelisa Vale Bioenergía por el gigante francés Louis Dreyfus SAS (1.000 mill). No obstante, son empresas estadounidenses (27% del total de los anuncios), chinas (18%) y brasileñas (17%) quienes han hecho los mayores anuncios de inversiones en esta área para 2009 (anuncios de inversiones mayores a 393 mill. de Euros o 500 mill. de Dólares) (CEPAL 2010b).

El área de la **agroindustria** merece párrafo aparte, al constituir un ámbito de inversión europea importante, sobre todo en América del Sur, y provocar también un número consecuente de conflictos socioambientales. A nivel global, el negocio de las materias primas agrícolas está monopolizado por las compañías estadounidenses ADM, Cargill y Bunge, y por las europeas Glencore (Suiza) y el **Grupo Louis Dreyfus** (Francia). Este último es el principal comerciante de arroz y se encuentra entre los tres principales exportadores del planeta de trigo y maíz. Su implantación en América del Sur es considerable. Es el tercer exportador de cereales y de soja de Argentina, el cuarto de Brasil, el tercer distribuidor de tortas de soja en Europa y la segunda empresa comercializadora de aceite de soja a nivel mundial. Dispone de plantas de procesamiento de oleaginosas (algodón y soja) en Argentina, Paraguay y en los Estados brasileños de Paraná, São Paulo, Goias y Mato Grosso. En este país dispone de importantes infraestructuras portuarias: seis puertos y tres terminales fluviales. Además, con la creación en octubre de 2009 de LDC-SEV (constituida a partir de la compra de Santelisa Vale Bioenergía anteriormente mencionada), ocupa el segundo lugar en el procesamiento de caña de azúcar en Brasil. El Grupo dispone también de 329.000 hectáreas de caña en tierras caracterizadas por una gran fertilidad²². Entre sus actividades se incluye la especulación sobre la moneda, las tasas de interés y los títulos de las deudas de los países emergentes.

Es importante recordar que el sector de la producción y procesamiento de la caña de azúcar en Brasil es de gran interés para el capital agroindustrial europeo y francés en particular, y que ha cobrado mayor importancia a raíz de la producción del etanol como agrocombustible. De hecho en Europa, la industria del azúcar se encuentra actualmente en plena reestructuración, concentrándose en algunas refinerías y deslocalizando hacia países de bajo coste productivo²⁵. La reforma de la Política Agraria Común europea (PAC) de 2006 en sector azucarero ha tenido como objeti-

MONOCULTIVOS DEL GRUPO LOUIS DREYFUS AMENAZAN AL PUEBLO GUARANDA KAIOWÁ EN BRASIL

La expansión de los monocultivos de caña de azúcar de la transnacional francesa Louis Dreyfus ha sido denunciada por aumentar la violencia contra el Pueblo Guaraní Kaiowá, que vive confinado y sin derechos en el Mato Grosso. Además, las actividades de la empresa han sido acusadas por graves daños a los ecosistemas y zonas de alta biodiversidad y la contaminación de fuentes aguas subterráneas, entre ellas el acuífero Guaraní. En el Estado de Minas Gerais, el Grupo llegó a desviar el curso del Río San Francisco sin licencia ambiental ni estudios técnicos. Existen además denuncias de explotación laboral en los ingenios de la región.

Caso presentado ante el Tribunal Permanente de los Pueblos (Madrid, mayo de 2010), por: Comisión Pastoral de la Tierra y Red Social de Justicia y Derechos Humanos de Brasil (<http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?rubrique60>).

vo la disminución de un tercio de la producción de azúcar (pasando de 18 a 12 millones de toneladas anuales), en aras de la transformación de la UE en una región importadora neta de azúcar²⁶. No obstante, en 2009, los grandes grupos azucareros, por ejemplo los franceses, recibieron de parte de la PAC importantes sumas para compensar sus reestructuraciones. Cristal Union recibió 57 millones de Euros, Saint Louis Sucre, 143, y Tereos, 177 millones²⁷. Esta última empresa, implantada en Brasil desde 2000 afirma ser la segunda productora de azúcar del país. De forma tal, que la UE importa azúcar “europea” producida en Brasil (Chantry 2010).

En términos de los países que reciben las **inversiones a nivel de la industria**, sobresalen **Brasil y México**, esenciales en dos sectores clave: **la producción automotriz y la siderurgia**. De hecho, entre las economías emergentes, se destacan a nivel latinoamericano estos dos países como polos productivos de este tipo de industrias. La producción en Brasil se destina al mercado interno y sub-regional (esencialmente MERCOSUR), mientras que México, sumamente dependiente de la economía estadounidense a raíz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), constituye una plataforma de exportación hacia su vecino del Norte.

Se trata de un sector donde una docena de grandes empresas monopoliza el mercado mundial y donde Japón, la República de Corea y China comienzan a desafiar y a competir con las transnacionales

estadounidenses y europeas. En este ámbito, el capital europeo produce en ALC una proporción importante de sus unidades.

CONTINENTAL (ALEMANIA): VIOLACIÓN DE LOS DERECHOS LABORALES EN MÉXICO

La multinacional alemana Continental, activa en la producción de neumáticos, fue denunciada por la violación de los derechos laborales de 1.164 trabajadores de su filial mexicana Compañía Hulera Euzkadi, al cerrar de forma ilegal esta empresa en diciembre de 2001. En este caso, se violaron la Ley Federal del Trabajo, los convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), así como las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Además del despido de los trabajadores, éstos apuntaron que se ignoró a su sindicato y se impidió el derecho a la huelga, presionando a la vez a los trabajadores y a sus familias con represalias penales y retirándoles el servicio de Seguridad Social. La consecuencia de esta medida fue la muerte de cuatro personas por falta de servicio médico. El conflicto fue resuelto negociando la entrega de la fábrica ubicada en El Salto, en pago por los salarios adeudados. Empero, las presiones ejercidas sobre los trabajadores de la empresa, no únicamente en sus plantas en México, sino también en Ecuador e incluso en Francia, demuestran una práctica sistemática de violación de los derechos laborales.

Caso presentado ante el Tribunal Permanente de los Pueblos (Madrid, mayo de 2010), por: Sindicato Nacional Revolucionario de Trabajadores de la Compañía Hulera Euzkadi (SNRTE) de México, AHORA Cooperativa TRADOC (México), Sindicato de Continental Tire (México), France Amérique Latine (FAL) de Francia (<http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?rubrique60>).

En la siguiente Tabla se aprecia que en lo que atañe a las principales empresas europeas de la industria automotriz, la producción en América Latina es relevante y se encuentra esencialmente concentrada en tres países.

En lo que concierne a la **industria siderúrgica**, ésta se concentra en los grandes mercados que cuentan con recursos de mineral de hierro y de carbón. Brasil, el mayor productor mundial de hierro concentra más del 50% de la siderurgia latinoamericana y México, el 27%. Las empresas latinoamericanas producen 52% del acero de la región, mientras que las subsidiarias de empresas europeas y asiáticas producen 31% (CEPAL 2010b). Entre las empresas europeas se destacan a este nivel ArcelorMittal (Luxemburgo/India), la mayor productora de acero del mundo, Thyssen Krupp (Alemania) y Vallourec (Francia/Alemania). La empresa alemana ha invertido en Brasil para exportar productos semielaborados destinados a ser procesados en otras plantas del grupo Thyssen en Europa y Estados Unidos.

En el **sector de los servicios**, es importante señalar que la IED tiende a responder a los mercados locales o regionales, contrariamente a la IED en los otros sectores, y que el principal destino de las inversiones es sin lugar a dudas Brasil. Esto se explica por el hecho de que el crecimiento de la economía brasileña ha creado una clase consumidora que constituye hoy en día un mercado interesante para los inversionistas extranjeros. De hecho, en este país se concentraron 60% de las operaciones del sector en 2009, mientras que Chile recibió 23%.

Por otra parte, el capital europeo tuvo un papel importante en las fusiones y adquisiciones en el sector, representando 50% de los montos, mientras que Estados Unidos sumó 33%. Francia participó en 24%, Italia en 11% y el Estado español en 7%. Dos operaciones de gran magnitud representaron 40% del monto total de las operaciones realizadas en ALC en el ámbito de los servicios: la compra por parte de Vivendi, de la empresa brasileña GVT (telecomunicaciones); y aquella de la chilena D&S (comercio minorista) por la estadounidense Wal-Mart. En lo que refiere a los nuevos proyectos de inversión anunciados en 2009, Estados Unidos representó 17%. No obstante, en este sector son las empresas europeas quienes lideran, resaltando en primer lugar el capital español con 35% del total de los montos anunciados. Se trata concretamente

Tabla 11. Producción automotriz de empresas europeas en ALC

Empresa (país de origen)	Producción total en 2009 (en millones de unidades)	Producción en países de ALC (porcentaje del total de unidades y país)
Volkswagen (Alemania)	6,067,208	18.98% (Argentina, Brasil y México)
Fiat (Italia)	2,460,222	33.78% (Argentina y Brasil)
Renault (Francia)	2,296,009	10.3% (Argentina, Brasil, Colombia y México)
PSA–Peugeot/Citroën (Francia)	3,042,311	6.56% (Argentina y Brasil)
Daimler (Alemania)	1,447,953	6.9% (Argentina, Brasil y México)

Elaboración ODG a partir de las estadísticas de la Organización Internacional de Constructores de Automóviles (OICA) (<http://oica.net/category/production-statistics/>).

SIDERÚRGICA DE THYSSEN KRUPP (ALEMANIA) VIERTE METALES PESADOS EN BRASIL

La Compañía Siderúrgica del Atlántico (TKCSA), conformada por Thyssen Krupp (Alemania) y Vale do Río Doce (Brasil) constituye un conglomerado industrial, siderúrgico y portuario en la Bahía brasileña de Sepetiba, cerca de Río de Janeiro. Produce para la exportación hacia Alemania, EEUU, México y Canadá. Ha sido acusada por no respetar la legislación ambiental y atentar gravemente contra la salud pública almacenando de forma irresponsable barros contaminados con cadmio, arsénico y plomo.

Caso presentado ante el Tribunal Permanente de los Pueblos (Madrid, mayo de 2010), por: Associação de Pescadores e Aqüicultores da Pedra de Guaratiba (AAPP Guaratiba) de Brasil, PACS – Instituto de Políticas Alternativas para o Cono Sul, Comitê a Baía de Sepetiba pede Socorro.

de operaciones del Grupo Guascor y de Telefónica (telecomunicaciones en Argentina), Enhol (energías renovables en Chile), el BBVA (servicios financieros en México), Acciona (energías renovables en México). El capital que le sigue es el italiano (22% del total), con la operación de Telecom Italia en Brasil (una inversión de 3.354 millones de Euros). A su vez, se destacan inversiones de la alemana Rohe & Schwarz en México, de la irlandesa Mainstream Renewable Power en Chile y de la inglesa Intercontinental en la hotelería mexicana (CEPAL 2010b).

EMPRESAS ESPAÑOLAS DE SERVICIOS EN ALC: DE GUATEMALA A... “GUATEPEOR”

De las 27 empresas europeas denunciadas ante el Tribunal Permanente de los Pueblos este año (Madrid, mayo de 2010), un tercio eran españolas y 7 de éstas eran empresas de servicios. Entre ellas se destaca **Unión FENOSA - Gas Natural**, denunciada por su actuación en cuatro países. En Colombia, la denuncia se debe a 150 casos de personas electrocutadas por la falta de mantenimiento de la infraestructura eléctrica y vínculos con paramilitares. En Guatemala, cerca de 10 de los líderes y lideresas populares que han denunciado los abusos de la empresa han sido asesinado/as. En México, la construcción de hidroeléctricas de FENOSA vulnera los Derechos de los Pueblos Indígenas y en Nicaragua las deficiencias en el servicio han generado graves conflictos, afectando con racionamientos diarios a la mayoría de la población.

Fuentes: González y Carrión (2010), Carrión (2010), y el caso presentado ante el Tribunal Permanente de los Pueblos (Madrid, mayo de 2010), por: Red Nacional de Usuarios de Servicios Públicos y el Centro de Estudios para la Justicia Social “Tierra Digna” (Colombia), Asociación para la Promoción y el Desarrollo de la comunidad CEIBA - Amigos de la tierra Guatemala, Frente Nacional de Lucha (Guatemala), Associació d’Amistat amb el Poble de Guatemala y Observatorio de la Deuda en la Globalización (ODG) (Estado español), Sindicato Mexicano de Electricistas (SME), Centro de Derechos Humanos Tepeyac del Istmo de Tehuantepec. A.C. (México), Alianza Mexicana por la Autodeterminación de los Pueblos (AMAP), Unión de Comunidades Indígenas de la Zona Norte del Istmo (UCIZONI) (México), Movimiento Social Nicaragüense “otro mundo es posible”. (<http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?rubrique60>).



Tribunal Permanente de los Pueblos a las empresas europeas por violaciones en América Latina y el Caribe, Lima, Perú (2008). Foto ODG

A manera de conclusión sobre la IED

La expansión del capital europeo en América Latina es destacable, y particularmente en los países más industrializados, tales como Brasil, Argentina, México y Chile. Se beneficia claramente de las políticas europeas, tal y como se señaló en el apartado sobre las interferencias comerciales. Sus estrategias responden a diferentes ámbitos tales como el suministro de insumos a la UE, la deslocalización de la industria y la apertura de mayores mercados.

Los conflictos que causa su presencia son de tipo laboral, socioeconómico y ambiental e implican en un número importante de casos la violación sistemática de los Derechos Humanos, por lo que constituye sin lugar a dudas uno de los mecanismos más importantes de la anticooperación europea en ALC. En los últimos años, las denuncias desde las organizaciones y colectivos latinoamericanos se han multiplicado, coordinándose de manera creciente con grupos europeos en distintas redes internacionales entre las cuales destacamos la Red Birregional “Enlazando Alternativas”²⁸. A partir de ésta, se ha sistematizado el trabajo en estrecha relación con el Tribunal Permanente de los Pueblos y la Fundación Lelio Basso. En 2010, en la Sesión del Tribunal que tuvo por tema “*La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina: políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los Derechos de los Pueblos*” se evidenció la complicidad de las políticas y de los gobiernos europeos, así como de las élites latinoamericanas en la impunidad con la cual actúa el capital europeo en ALC.

Tal como lo recuerda Carrión (2010), John Ruggie, representante especial del Secretario General para los Derechos Humanos y Transnacionales (Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos), reconoce en sus informes que

las empresas transnacionales vulneran en sentido amplio y de forma sistemática los Derechos Humanos. Asimismo, Ruggie observa que las iniciativas de carácter voluntario tales como la responsabilidad social corporativa resultan insuficientes. Por tanto, se hace cada vez más urgente la constitución de espacios y mecanismos internacionales de carácter obligatorio y vinculante que permitan prevenir y sancionar penalmente a las empresas transnacionales, extendiéndose a la empresa matriz, a sus filiales, proveedores y otras firmas subcontratadas. En el siguiente capítulo nos concentraremos más específicamente en la anticooperación ejercida desde el Estado español sobre ALC, en el seno de la cual las empresas españolas resaltan tanto por su invasión de la región como por los conflictos que generan.

NOTAS

- 12 Véase: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/111527.htm>
- 13 Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Venezuela se encuentra en proceso de adhesión y Bolivia es un miembro asociado al bloque.
- 14 Véase por ejemplo: Teitelbaum (2010b); Arroyo, Rodríguez y Castañeda (2009), Aguirre y Pérez Rocha (2007), Torrelli (2003), Barreda (2004).
- 15 Véase: http://www.bilaterals.org/rubrique.php3?id_rubrique=14.
- 16 Cabe destacar que de todas maneras, en 2007 se firmó con Brasil un Acuerdo de Asociación Estratégica que constituye un nuevo acuerdo marco bilateral (Arroyo, Rodríguez y Castañeda 2009).
- 17 Varias de las compañías latinoamericanas que intervienen en el MEBF son en realidad subsidiarias de transnacionales europeas (Torrelli 2003).
- 18 Véase: <http://www.landaction.org/spip/spip.php?article364>
- 19 Véase Hernández Zubizarreta y Ramiro (2009 y 2010).
- 20 El cálculo del monto en Euros a partir de los datos en Dólares estadounidenses se ha efectuado de la siguiente manera: 1 EUR = 1.26992 USD (curso del Dólar el 24 de agosto de 2010).
- 21 Véase por ejemplo el caso de ETI Euro Telecom International (Telecom Italia) presentado ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) contra Bolivia, sustentándose en el Tratado Bilateral de Inversiones firmado por Bolivia y los Países Bajos (Vargas 2008).
- 22 Montos convertidos según: 1 EUR = 1.26992 USD (curso del Dólar el 24 de agosto de 2010).
- 23 El sector primario incluye las actividades agrícolas, pecuarias y la extracción mineral. La reducción de los flujos de IED en este sector en Brasil es notable: pasó de representar 29,2% de las inversiones en 2008 a 13,1% en 2009 (CEPAL 2010b, 38).
- 24 Véase: <http://www.louisdreyfus.com>
- 25 Desde el año 2000 se han cerrado 60 plantas azucareras en Europa causando la pérdida de 8.000 empleos.
- 26 Ministerio Francés de Agricultura y Pesca. Restructuration du secteur sucrier et betteravier français. Programme de restructuration nationale. 2009 (http://agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/R%C3%A9for_ocrm_sucro_prog_de_restruc_national.pdf).
- 27 Ministerio Francés de Agricultura y Pesca. Agencia de Servicios y de Pagos (<https://www3.telepac.agriculture.gouv.fr/telepac/tbp/feader/afficher.action>).
- 28 www.enlazandoalternativas.org

EL CASO ESPAÑOL

En el seno de las relaciones birregionales entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, prácticamente cada país de la antigua UE-15 merecería un capítulo aparte, ya que la gran mayoría ha activado mecanismos que podemos calificar de anticooperación en términos financieros, comerciales, tecnoproductivos, ambientales, diplomáticos y securitarios con ALC. En este informe, hemos optado por ilustrar brevemente el caso español, sin descartar estudios similares para los otros países en informes posteriores. Nuestra elección se debe a varias razones. En primer lugar, ALC ha constituido el espacio idóneo de expansión del capital español. Veremos más adelante, que este fenómeno tuvo lugar ante la confluencia temporal de la privatización de varias empresas españolas y simultáneamente la imposición del Consenso de Washington en la mayoría de países latinoamericanos. Se trata de una anticooperación tecnoproductiva neta debido a la intensidad de los conflictos socioambientales generados por las empresas españolas en ALC, tal y como se detallará más adelante. De hecho, estas han ocupado un sitio privilegiado en el banquillo de los acusados ante el Tribunal Permanente de los Pueblos en las diferentes audiencias, desde 2006 hasta 2010, y en la totalidad de los sectores donde han invertido.

En segundo lugar, existe una relación estrecha entre la política de cooperación, el apoyo del Gobierno español a la internacionalización de las empresas y la generación de deuda externa. Este último elemento es una pieza fundamental de la anticooperación financiera y resulta particularmente preocupante de cara a los próximos años. En efecto, las recientes leyes españolas en este ámbito no hacen sino profundizar el apoyo con fondos públicos al capital español en el extranjero, sin considerar las graves interferencias negativas de las cuales es responsable. En tercer lugar, desde diferentes órganos del Gobierno, se ha diseñado, partiendo de las relaciones históricas entre el Estado español y ALC, una narrativa que se sitúa en el ámbito de lo simbólico, pero que se destina específicamente a legitimar la posición privilegiada de este país en el

continente americano. A modo de ilustración, hemos optado por el caso de la anticooperación española en Ecuador, al tratarse de un país donde se entrelazan visiblemente diferentes mecanismos que constituyen un importante obstáculo para el “Buen Vivir” de la población local.

4.1 Inversiones españolas en América Latina

4.1.1 Multinacionales españolas en América Latina: el desembarco

Dentro del conglomerado de multinacionales europeas en América Latina, las españolas ocupan una posición destacada: tres multinacionales españolas –Telefónica, Repsol YPF y Endesa– están entre las diez empresas más grandes de la zona, y son líderes en sus respectivos sectores: Repsol YPF es la mayor empresa petrolera privada de América Latina; Telefónica lidera el sector de las telecomunicaciones; Endesa domina el mercado de la electricidad; el Santander y el BBVA son los dos mayores bancos de la región. Ya hay más de 400 compañías españolas en América Latina, si bien únicamente ocho de ellas (BBVA, Santander, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, Gas Natural, Telefónica y Repsol YPF) concentran cuatro quintas partes de la inversión española en la región.

“Las empresas españolas están muy bien en América Latina”, afirmaba hace unos años la Secretaría de Estado para Iberoamérica del Gobierno español, lo cual es cierto desde un punto de vista estrictamente económico: basta comprobar que, entre 2004 y 2007, la media del aumento de las ganancias globales de las ocho mayores multinacionales españolas fue del 150%. Hoy, América Latina es una pieza fundamental en la cuenta de resultados de las multinacionales españolas, que obtienen entre un tercio y la mitad de sus beneficios de las actividades en la región: BBVA logra el 49% de sus ingresos gracias a sus negocios en la región; Telefónica, el 37%; Santander y Endesa, el 30%.

Tabla 12. Las principales empresas transnacionales españolas

Empresa multinacional	Ingresos ¹	Beneficios	Posición mundial ²	Posición en América Latina ³
Telefónica	56.440	8.906	76	3
Repsol YPF	53.865	3.188	92	5
Santander	45.803	9.060	58	1 ⁴
BBVA	25.352	6.126	134	2 ⁴
Iberdrola	17.468	2.354	339	38
Endesa	17.153	2.675	258	12
Gas Natural	10.093	959	–	–
Unión Fenosa	6.010	986	–	–

Elaboración P. Ramiro.

¹ Los datos de ingresos y beneficios se encuentran en millones de euros y se refieren al año 2007. Han sido obtenidos de los informes anuales de las empresas, 2008.

² Lista de las mayores 500 multinacionales del mundo en 2008, en: "Global 500", Fortune, 2008.

³ Lista de las mayores empresas transnacionales no financieras de América Latina, según sus ingresos, en: CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2007, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2008.

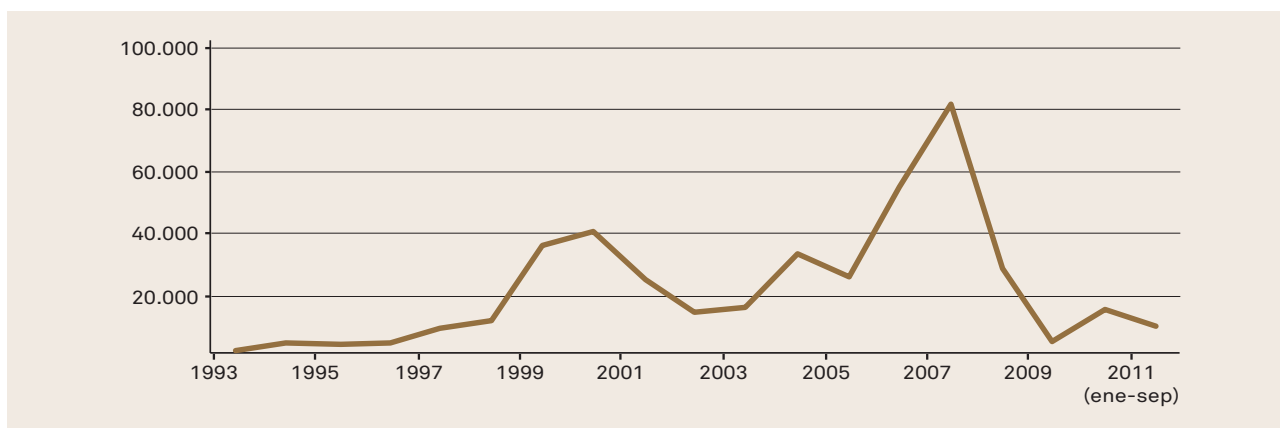
⁴ En el caso de los bancos, la posición proviene del listado las mayores corporaciones transnacionales financieras por sus activos consolidados en 2004, en: CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2004, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2005.

El Estado español, que hasta finales de los años ochenta era básicamente receptor de inversiones extranjeras, llegó a convertirse en el mayor inversor en América Latina en los años 1999 y 2000. La IED española pasó de representar el 0,9% del PIB en 1996 a suponer el 9,6% en 2000. Así, el Estado español fue el sexto mayor inversor del mundo en 1999, año en el que precisamente concentró el 66% de sus inversiones extranjeras en América Latina, y el séptimo en 2000. Y en la actualidad es el octavo país del mundo en cuanto a las inversiones extranjeras. En la llamada "década dorada", la evolución de la IED española en el mundo y en América Latina sigue el patrón que se muestra en la gráfica siguiente.

A principios de la década de los noventa, cuando se encontraban en pleno auge las políticas neoliberales, tuvieron lugar simultáneamente dos procesos complementarios que contribuyeron a situar a las empresas españolas entre las mayores multinacionales de América Latina. En el Estado español, se produjo una sucesión de fusiones, reestructuraciones y privatizaciones que hizo que las compañías del país crecieran en tamaño y capital y pudieran estar en disposición de lanzarse a competir en otros mercados. Al mismo tiempo, en América Latina se pusieron en marcha las reformas establecidas en el *Consenso de Washington*, es decir, la privatización de las mayores compañías estatales de la región, la liberalización de los mercados con el fin de facilitar la entrada a las transnacionales extranjeras y la reducción de la intervención gubernamental en la actividad productiva.

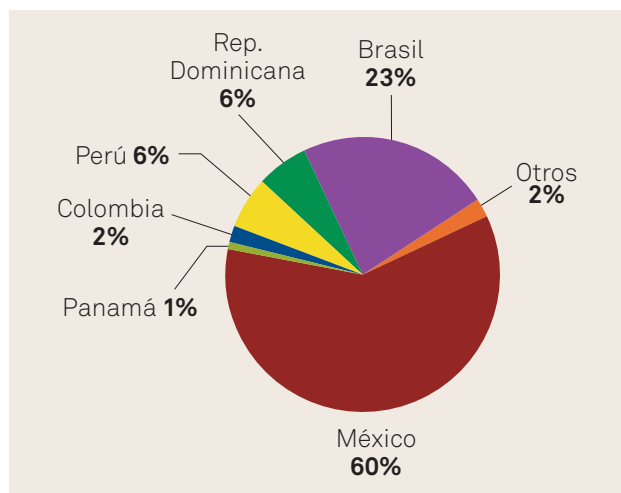
Buena parte de las inversiones españolas se han concentrado en Brasil y Argentina: estos dos países fueron el destino del 60% de la IED. De hecho, sólo cuatro países –los dos citados más México y Chile– concentraron el 86% de las inversiones españolas hasta el año 2006. Además, el grueso de la inversión española se ha venido centrando en unos pocos sectores. Así, los sectores más importantes en los que invirtieron las multinacionales españolas fueron los de banca, seguros, energía, telecomunicaciones, transporte y hostelería. Esto es, sectores fuertemente concentrados y regulados, que generalmente son los que proporcionan mayores beneficios. En contra de la tendencia global que destina la producción de las transnacionales hacia el mercado mundial, en este caso se trató de una orientación hacia los servicios destinados al mercado interior. Y como se basaban en la compra de las empresas que antes eran públicas, se trata de operaciones que sólo tuvieron sentido en el marco de los procesos de privatización, desregulación y apertura al capital extranjero.

Gráfico 22. Evolución del flujo de la inversión neta española en el exterior (no ETVE, en millones de Euros, 1993-2011)



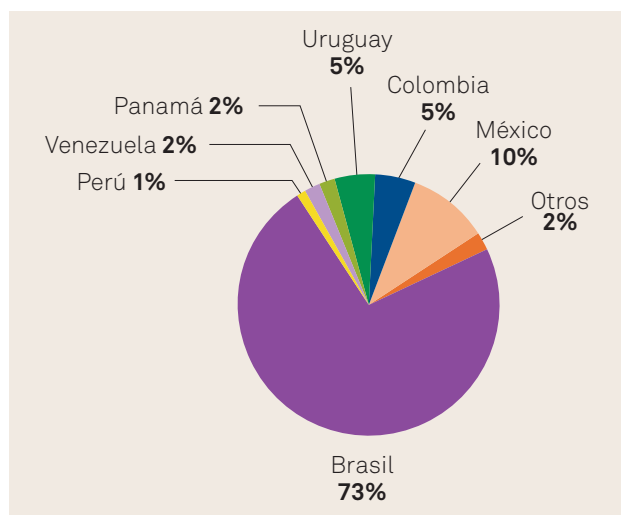
Fuente: DataInVex - Estadísticas del Comercio exterior, Ministerio de Economía y Competitividad (<http://datainvex.comercio.es> [Extracción de datos: 01.02.2012])

Gráfico 23. Distribución de la IED española en América Latina (2010)



Fuente: DataInVex - Estadísticas del Comercio exterior, Ministerio de Economía y Competitividad (<http://datainvox.comercio.es> [Extracción de datos: 02.02.2012])

Gráfico 24. Distribución de la IED española en América Latina (2011)



Fuente: DataInVex - Estadísticas del Comercio exterior, Ministerio de Economía y Competitividad (<http://datainvox.comercio.es> [Extracción de datos: 02.02.2012])

Que el principal destino de la expansión de las multinacionales españolas haya sido América Latina es consecuencia de motivaciones fundamentalmente económicas. El desembarco en esa región respondió sobre todo a que se buscaban mercados con una competencia prácticamente nula, en los cuales era mucho más asequible la disponibilidad de recursos y los costes laborales y ambientales se minimizaban para atraer la inversión. En este sentido, no se sostiene el tópico de que las empresas españolas eligieron expandirse en América Latina porque había una lengua y una cultura comunes. La realidad es que la coincidencia temporal de los procesos de cumplimiento de las medidas neoliberales a

ambos lados del océano se lo puso muy fácil para dar comienzo allá a su internacionalización. Y es que, tras las fusiones y privatizaciones, las grandes corporaciones de nuestro país acumularon capital y experiencia para poder invertir en el extranjero. Unido esto a la mayor competencia en el mercado europeo, la saturación del mercado interior y la necesidad de aumentar el volumen de la empresa como una estrategia defensiva ante las amenazas de adquisición por parte de otras compañías transnacionales, se constata que en los años noventa se presentaron muchas oportunidades de crecer en América Latina y muy pocas en Europa.

A partir del capital acumulado en América Latina, a lo largo de los últimos años las multinacionales españolas han diversificado y ampliado sus inversiones y, así pues, han dado el salto a otros mercados como Estados Unidos, China y África. Ahora bien, América Latina permanece como un eje central de sus negocios. Y es que, a pesar de las críticas y denuncias recibidas por los conflictos que han generado en la región, ésta sigue siendo un lugar preferente para la consolidación y expansión del negocio de las multinacionales españolas y, por ello, no piensan por el momento en abandonar la zona. De este modo, las grandes corporaciones españolas pretenden explotar ese “enorme potencial” que ofrece América Latina y para eso han diseñado renovadas estrategias. Bajo el paraguas de la Responsabilidad Social Corporativa, el novedoso paradigma de gestión empresarial con el que las empresas transnacionales pretenden legitimar sus operaciones, mejorar su imagen de marca y avanzar hacia la construcción de una ciudadanía corporativa, están ampliando la búsqueda de mercados a otras capas de la población para asegurarse así nuevos nichos de mercado.

4.1.2 Impactos de las operaciones del capital español en América Latina

Tres décadas después de la puesta en marcha de las reformas neoliberales que favorecieron la entrada masiva del capital transnacional en América Latina, las promesas que se hicieron para justificar tales medidas –modernización, generación de empleo, disminución de la pobreza, progreso y bienestar para las mayorías– se han ido quedando en el camino. Y a la vez que, por una parte, el ex-presidente Rodríguez Zapatero señala que “estas inversiones están contribuyendo de manera notable a extender la cobertura de servicios básicos a la mayoría de la población, ayudando así a mejorar



Afiche de la campaña colombiana contra las petroleras acusadas de colaboración con grupos paramilitares y el ejército colombiano en la muerte de líderes campesinos en resistencia a la explotación petrolera de Arauca

la cohesión social”, por otra, una amplia mayoría de la opinión pública latinoamericana rechaza el control privado de los sectores que se consideran estratégicos para un país: tres cuartas partes de la población estiman que las empresas eléctricas, petroleras y de telefonía deberían estar en manos del Estado. Hoy, como acaba de constatar Naciones Unidas en el último informe del PNUD, América Latina se ha convertido en la región más desigual del planeta, lo que nos lleva a reflexionar sobre la centralidad de las empresas transnacionales en la economía global y repensar su papel en el modelo de desarrollo.

A la hora de analizar las diferencias entre Europa y América Latina en cuanto a las movilizaciones realizadas contra las empresas transnacionales, se puede apuntar el hecho de que América Latina es utilizada por las compañías extranjeras como fuente de recursos naturales y materias primas –petróleo, gas, carbón, oro, madera, café, soja o palma africana– que son luego procesadas y consumidas, fundamentalmente, en otros mercados, tal y como pudimos verlo en el Capítulo 2. Por ello, a la vez que los efectos de estas actividades extractivas y productivas se hacen notar en los países latinoamericanos, Europa

es el sitio donde únicamente se consumen y es difícil que la ciudadanía sienta esos efectos en primera persona. Además, en los casos de las empresas de servicios públicos, las estrategias empleadas por las corporaciones transnacionales en América Latina han tratado de hacer rentable económicamente la inversión a corto plazo, cosa que no ha sucedido de forma tan exagerada en Europa, lo que podría explicar que en el Viejo Continente no se hayan producido movilizaciones parecidas a las que han tenido lugar contra Unión Fenosa en Nicaragua o contra Suez en Argentina.

El “currículum oculto” de las multinacionales españolas se ha ido engrosando con una serie de graves impactos ambientales, sociales, laborales y culturales. Las poblaciones afectadas y numerosas organizaciones sociales responsabilizan a las compañías multinacionales del saqueo de los recursos naturales, la privatización de los servicios públicos, la desregulación del mercado laboral, el desplazamiento de comunidades indígenas y el deterioro de los ecosistemas de la región. En los últimos años, se han venido denunciando múltiples casos de violaciones de los derechos humanos e impactos sobre los pueblos indígenas, las condiciones laborales y el

medio ambiente por parte de estas corporaciones en diferentes países de América Latina. En el caso de las transnacionales españolas, se han llevado ante el Tribunal Permanente de los Pueblos denuncias sobre las operaciones de empresas como Repsol YPF, acusada de operar en 17 resguardos indígenas en Bolivia, contaminar el territorio mapuche en Argentina y el Parque Nacional Yasuní en Ecuador, y violar los derechos humanos en Colombia; Gas Natural Fenosa, cuestionada por la mala prestación del servicio eléctrico (apagones, alza de tarifas, falta de mantenimiento...)

en Nicaragua, Guatemala y Colombia, así como por su corresponsabilidad en la persecución a dirigentes sociales en estos dos últimos países; Endesa, enfrentada a movilizaciones y denuncias por la construcción de sendas macrocentrales hidroeléctricas en el alto Bio-Bio y en Aysén, ambas en Chile; los bancos Santander, criticado por financiar varias represas en el río Madera, en Brasil, y BBVA, denunciado por apoyar el proyecto gasífero de Camisea (Perú) y el Oleoducto de Crudos Pesados (Ecuador), muy agresivos social y ambientalmente.

Tabla 13. Resumen de los principales impactos de las multinacionales españolas en América Latina

Multinacional	PAÍS	Impactos y conflictos generados
Repsol YPF	Argentina	Contaminación del territorio mapuche en Neuquén Despidos masivos con la privatización de YPF
	Bolivia	Operaciones en 17 territorios indígenas Actividades hidrocarburíferas en 6 áreas protegidas
	Colombia	Violaciones de derechos humanos en Arauca
	Ecuador	Contaminación del Parque Nacional Yasuní
	Perú	Impacto ambiental del gasoducto de Camisea
Unión Fenosa	Nicaragua	Muy mala calidad de la distribución de electricidad
	Colombia	Desplazamiento de comunidades cercanas al embalse de Salvajina Mala calidad de la distribución de electricidad en la Costa del Caribe
	Guatemala	Falta de cobertura en la prestación del servicio
	Rep. Dominicana	Mala calidad del servicio eléctrico
Endesa	Chile	Desplazamiento de comunidades mapuche-pehuenches en el alto Bio-Bio Construcción de grandes centrales hidroeléctricas en la región patagónica de Aysén
	Colombia	Contaminación ambiental del embalse de Muña
BBVA	Colombia	Acusaciones de lavado de dinero
	Ecuador	Financiación del Oleoducto de Crudos Pesados
	México	Congelación de las cuentas de grupos sociales
	Perú	Financiación del proyecto de Camisea
Santander	Brasil	Financiación de las represas del río Madera
Agua de Barcelona	Colombia	Contaminación por vertidos de aguas residuales
ENCE	Uruguay	Contaminación de la zona cercana a su planta papelera en Fray Bentos
Telefónica	Bolivia	Denuncia al gobierno boliviano ante el CIADI por la nacionalización de ENTEL
	Perú	Despidos masivos de trabajadores tras la privatización
Calvo	El Salvador	Acoso laboral y despidos de trabajadoras

Fuente: Elaboración propia, a partir de la base de datos de OMAL (www.omal.info) y referida a los conflictos ocasionados por las actividades de las multinacionales españolas en la última década.

públicos, pero ahora, en esta nueva vuelta de tuerca de la “acumulación por desposesión”, se busca integrar en la sociedad de consumo a millones de personas –a nivel planetario, estamos hablando de dos terceras partes de la humanidad que no forman parte de la clase consumidora– porque las empresas transnacionales necesitan continuar con sus dinámicas de crecimiento y acumulación.

En esta perspectiva de extensión a mayores mercados, resulta fundamental el rol que juegan los Estados y las instituciones multilaterales en el apoyo a las grandes corporaciones. No es de extrañar, por tanto, que la cumbre entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe haya tenido como principales resultados la creación de un fondo para la construcción de infraestructuras y la firma de diferentes acuerdos comerciales. En esta misma línea, se entiende la apuesta por incluir a las multinacionales como un actor central de las políticas de cooperación mediante el fomento de las alianzas público-privadas.

4.2 La Deuda externa de ALC con el Estado español

Cada año el Estado español destina millones de euros de las arcas públicas al apoyo de la internacionalización de la empresa española, o sea, de las transnacionales españolas, mediante diferentes mecanismos²⁹. Dos de ellos en particular son responsables de la Deuda externa que reclama el gobierno español a los países más empobrecidos. El primer instrumento es el **Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD)** y el segundo, la **Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE)**.

El FAD fue creado en 1976 obedeciendo a la doble voluntad de internacionalización de la empresa española y de ayuda a los países en desarrollo. Se integra de créditos otorgados entre Estados. Estos fondos son aprobados en el Consejo de Ministros y gestionados por el Instituto de Crédito Oficial (ICO), el cual depende del Ministerio de Economía y Hacienda. Los créditos FAD son atribuidos en mejores condiciones financieras que aquellas del mercado (intereses más bajos, plazos de 25-30 años para el retorno del capital), a países que atraviesan dificultades económicas. Son denominados “créditos concesionales”, al comprender una parte de donación, y son contabilizados como Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD). Sin embargo, tal como lo señala Gómez-Olivé (2010, 9), dichos créditos representan una “trampa”, puesto que se encuentran vinculados a la compra de bienes y servicios del Estado español.

USOS CONTROVERTIDOS DE LOS FAD EN NICARAGUA

La anticooperación financiera a través de los créditos FAD queda evidenciada por una serie de negocios españoles en el país cuyos impactos en las grandes mayorías han sido negativos. Destaca el caso de la entrada y el posterior monopolio en la distribución de la eléctrica española Unión FENOSA en Nicaragua. Otros ejemplos conocidos son: la construcción con créditos FAD de la carretera de Masaya en una zona turística con intereses españoles cuando tenían que haber sido utilizados para apoyar a los damnificados por el huracán Mitch; la construcción de un hospital en Chinandega con grandes deficiencias como demuestra el propio informe de la Contraloría de la República; el destinar para uso “militar” más de 30% de las operaciones de FAD en el periodo 1999-2006, a favor de INDRA o para la compra de embarcaciones para la vigilancia de recursos pesqueros; el beneficiar con 3 de los 4 FAD eléctricos a ISOLUX WAT, llamada hoy ICC Isolux Corsán, con un 53,67% de la propiedad en manos de una sociedad domiciliada en un paraíso fiscal.

Este hecho imposibilita al país que recibe los créditos FAD de disponer de libertad de contratación para la ejecución de los proyectos, inhabilitando a las empresas locales para dichos contratos. De manera que se desmantelan las capacidades locales de crear un tejido industrial propio, a través de los efectos de arrastre sobre el resto de la economía que podría tener ese proyecto. Tratándose de una empresa española quien ejecuta los proyectos que financian esos créditos, la mayoría de *efectos de arrastre* se sienten en la economía española y no en la de los países empobrecidos, una característica inapropiada para un instrumento cuya finalidad principal debiera ser el desarrollo de los pueblos empobrecidos (ODG 2009a)³⁰.

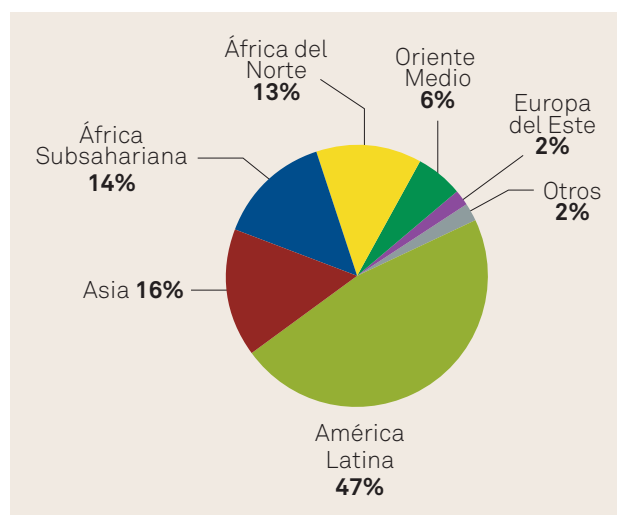
A su vez, CESCE tiene por objetivo facilitar la internacionalización del sector privado, mediante la cobertura de riesgos de impacto derivados de las ventas de productos y servicios de empresas españolas en los mercados exteriores. Mediante este tipo de seguros el Estado asume riesgos políticos que podrían afectar operaciones empresariales en el exterior (sea inversión directa, sean exportaciones). El gobierno español dispone de la mayoría de las acciones de CESCE (50,25%)³¹. ¿Cómo se produce la deuda “comercial” o CESCE? Los seguros CESCE cubren operaciones con un alto riesgo político (omisión de

transferencia de divisas, impago de compradores públicos, catástrofes, guerras, revoluciones, etc.). Estas operaciones generan deuda cuando resultan fallidas. CESCE restituye el importe perdido a la empresa española y al banco que avaló la operación y posteriormente reclama esta suma a la administración del país donde tuvo lugar la operación, aplicando la cláusula de “garantía soberana”. Mediante dicha cláusula, esa administración está obligada a encargarse de los impagos posibles. Así, el impago se convierte en Deuda externa de dicho país con el Estado español.

De acuerdo con los datos del Ministerio de Economía y Hacienda, la Deuda externa que el Estado español reclamaba a países terceros a diciembre de 2008, ascendía a **8.486 millones de Euros** (0,8% del PIB español)³². El 52% de este monto (4.421 millones de Euros) constituía una deuda generada por créditos FAD, y 40% (3.426 millones) correspondía a la deuda comercial o también denominada deuda CESCE. El 8% restante correspondía a otras deudas (Gómez-Olivé 2010, 13).

Tal como se constata en el siguiente gráfico, los países de América Latina y el Caribe representaban en 2008 más de 4.000 millones de Euros, es decir 47% del peso total de la deuda de los países terceros con el Estado español.

Gráfico 25. Deudores del Estado español por regiones (2008)



Gómez-Olivé (2009) a partir de los datos del Ministerio de Economía y Hacienda.

Por otra parte, 3 de los 10 países más endeudados con el Estado español son latinoamericanos: Cuba, Argentina y México. En el siguiente cuadro se puede apreciar cuál es el tipo de deuda y los montos reclamados a América Latina.

Tabla 14. Deuda de ALC con el Estado español por importe reclamado y tipo de deuda (Saldos a 31 de diciembre de 2008 en millones de Euros)

América Latina	Deuda FAD	Deuda CESCE	Otros tipos de deuda	Total Deuda	% TOTAL
Cuba	222,30	1.556,93		1.779,23	44,02%
Argentina	270,59	216,51	616,97	1.104,07	27,32%
México	272,12			272,12	6,73%
Ecuador	166,04	10,58		176,62	4,37%
Nicaragua	35,61	95,32		130,93	3,24%
Rep. Dominicana	72,27	45,43	6,73	124,43	3,08%
Venezuela	67,91	1,21		69,12	1,71%
Bolivia	67,08	0,18		67,26	1,66%
Colombia	56,31			56,31	1,39%
El Salvador	45,99			45,99	1,14%
Uruguay	45,22			45,22	1,12%
Honduras	44,22			44,22	1,09%
Panamá	41,99			41,99	1,04%
Costa Rica	35,18			35,18	0,87%
Haití		28,57		28,57	0,71%
Paraguay	17,36	0,07		17,43	0,43%
Perú		3,19		3,19	0,08%
Chile	0,04			0,04	0,00%
TOTAL	1.460,23	1.957,99	623,70	4.041,92	

Elaboración D. Gómez-Olivé (2010) a partir de datos del Ministerio de Economía y Hacienda

En lo que atañe al **pago del servicio de la deuda**, en el siguiente cuadro se señalan los montos pagados por los países latinoamericanos en 2008. No se ubica

en el cuadro a Cuba, uno de los principales deudores, por encontrarse en situación de impago.

Tabla 15. Servicio de la deuda pagado en 2008 al Estado español (en millones de Euros)

Pagos	Pagos FAD	Pagos CESCE	Otras deudas	TOTAL	% pagos / total
Argentina	12,38	4,51	93,25	110,14	20.98%
México	29,74			29,74	5.67%
Rep. Dom.	3,04	2,04	1,31	6,39	1.22%
Nicaragua	0,46	5,05		5,51	1.05%
Ecuador	3,8	1,5		5,3	1.01%
Colombia	4,55			4,55	0.87%
Uruguay	3,58			3,58	0.68%
Costa Rica	1,77			1,77	0.34%
Panamá	1,48			1,48	0.28%
Paraguay	1,12			1,12	0.21%
El Salvador	0,41			0,41	0.08%
Honduras	0,37			0,37	0.07%
Bolivia	0,3			0,3	0.06%
Venezuela	0,18			0,18	0.03%
TOTAL	63,18	13,1	94,56	157,08	

Fuente: Gómez-Olivé (2010, 29)

4.2.1 ¿Por qué FAD (hoy FIEM-FONPRODE) y CESCE han sido mecanismos de anticooperación?

Desde hace décadas se ha medido el grave impacto que tiene el pago de la Deuda externa para los países más empobrecidos. Existe un número importante de informes y estudios al respecto³³. Ya no caben dudas de que el pago del servicio de la deuda afecta de manera directa al bienestar y la propia supervivencia de las y los ciudadano/as del Sur. Al destinar al pago de la deuda una parte importante de su presupuesto nacional, estos países no pueden invertir en otros gastos públicos, por lo que las personas no tienen la posibilidad de acceder a los servicios básicos ni a beneficiarse de infraestructuras necesarias para el mejoramiento de sus condiciones socioeconómicas de vida. Los recursos destinados al pago de la Deuda podrían facilitar la puesta en marcha de modelos alternativos de desarrollo, decididos de manera soberana por las poblaciones locales. Por otra parte, se estima que de forma global, el pago del servicio de la Deuda (incluyendo el retorno de los créditos y de los intereses) supone más de cinco veces las transferencias desde los países del Norte hacia el Sur, por concepto de Ayuda Oficial al Desarrollo (ODG 2009b). Ahora bien, este problema se ve agravado por las evidencias de **ilegitimidad** en un número importante de los créditos otorgados a los países del Sur. Si consideramos la Deuda de los países latinoamericanos con el Estado español, se trata de una situación que se reitera constantemente.

Diferentes evaluaciones independientes y rigurosas de **los créditos FAD** han hallado evidencias

de ilegitimidad³⁴. En efecto, tal como lo señalamos anteriormente, se tratan de créditos que suponen una ingerencia en los países del Sur al estar vinculados al ingreso de capital español. Además, existe una preeminencia e los intereses comerciales españoles por delante de los intereses de los países receptores de los FAD. No se elaboran estudios de impacto social o ambiental previos a la implementación de los proyectos, ni tampoco informes de seguimiento o evaluaciones finales de impacto posteriores a la ejecución. Por ello, generan en un número importante de casos, conflictos sociales, económicos y ambientales. En América Latina, además del caso de Nicaragua citado anteriormente, se destacan los créditos a El Salvador y a Ecuador³⁵.

En lo que atañe a CESCE, además de la generación de deuda, se detectan una serie de puntos que hacen a este mecanismo estatal profundamente problemático. En primer lugar, nos referiremos al ámbito de la **transparencia y la corrupción**³⁶. De manera general, en lo que concierne a la totalidad de los mecanismos públicos de promoción de la inversión directa en el exterior, **resulta imposible conocer (a priori o a posteriori), el detalle del conjunto de proyectos que han sido apoyados con los recursos públicos** (Ortega 2007, 93). En lo que atañe a las empresas españolas, éstas no son un ejemplo a seguir desde la perspectiva de la transparencia. *Transparency International* elabora informes cada año entre los cuales destacamos el “Índice de Fuente de Soborno” (IFS), el cual clasifica a 22 de los países económicamente más influyentes del mundo en función de la propensión de sus empresas a pagar sobornos en

LA DEUDA ILEGÍTIMA

De manera general, podemos considerar la ilegitimidad de la Deuda externa por lo que supone de mecanismo de dominación, que ha sido impuesto desde unas estructuras políticas y económicas internacionales injustas y desiguales, y que ha supuesto graves impactos económicos, sociales y ambientales para los pueblos del Sur. Pero además, hablamos de ilegitimidad en el análisis mismo de los préstamos que originan a la Deuda. Frecuentemente, se trata de préstamos que han supuesto ingerencias en la soberanía de los Pueblos del Sur, que han generado impactos sociales y ambientales en sus poblaciones y entorno, o que han

supuesto violaciones de los Derechos Humanos y de las reglas y principios de derecho internacional. Muchos de estos préstamos han sido destinados a la compra de armas; al financiamiento de dictaduras o guerras; han sido sujeto de corrupción; han sido destinados a la compra de bienes de lujo para las elites locales; han financiado megainfraestructuras en beneficio de las transnacionales, etc. Por ello son ilegítimos y por ello en 2006 el Gobierno noruego canceló unilateralmente las deudas ilegítimas que le debían los países del Sur y el Gobierno de Ecuador realizó una Auditoría Integral de su deuda pública en 2008 (ODG 2009b).

el extranjero³⁷. El Estado español se sitúa en el rango 12 lo que indica una probabilidad aún importante de que las empresas españolas participen en sobornos en sus actividades en el exterior. Desde 2003, CESCE ha comenzado a implementar las propuestas de lucha contra la corrupción acordadas en el marco de la OCDE, solicitando a las entidades que soliciten la cobertura por cuenta del Estado, una declaración formal de reconocimiento de las condiciones de la OCDE respecto a la corrupción, entre las cuales los beneficiarios del seguro se comprometen a no participar en sobornos. No obstante, este modo de funcionamiento pierde credibilidad puesto que, simultáneamente, CESCE no permite a la ciudadanía el acceso exhaustivo a todas las iniciativas a las que da cobertura mediante sus seguros. Además, existe una **contradicción**, en términos de transparencia, entre, por un lado, la Orden ECO/180/2003 en la cual se ampara CESCE para reivindicar la más estricta confidencialidad sobre los proyectos y datos de sus asegurados; y por otra parte, el derecho del acceso a la información de cualquier ciudadano/a del Estado, estipulado en la Ley 27/2006, de 18 de Julio, por la que se regulan los Derechos de acceso a la información, de participación pública y de acceso a la justicia en materia de medio ambiente.

En el apoyo a la internacionalización de las empresas españolas, un ámbito particularmente preocupante por la posibilidad de **violación de los Derechos Humanos**, se ubica en la industria armamentística. Al respecto, cabe destacar también la participación de CESCE. De hecho, algunas de las operaciones que se han podido identificar se articulan con ventas de armamento a países altamente conflictivos (Ortega 2007, 140). En este sector resulta particularmente difícil el acceso a fuentes de información sobre el apoyo de CESCE a las empresas armamentísticas. En el año 2002, el 54% de las operaciones de esta ECA se produjeron en países con un nivel muy deficiente de control democrático³⁶. Asimismo, CESCE continúa exigiendo **deudas odiosas**,

muchas veces relacionadas con conflictos armados e ignorando los impactos sobre los Derechos humanos de sus demandas. Por otra parte, cabe recordar que **CESCE ha asegurado proyectos con importantes impactos ambientales y sociales en los países destinatarios**. Esta realidad ha sido denunciada por diferentes colectivos sociales³⁹ y también ha sido reconocida por entidades como la OCDE (2002, 36). Resulta difícil realizar una evaluación completa del impacto ambiental global de las actividades apoyadas por CESCE, debido a la opacidad informativa que le caracteriza. El sistema de evaluación ambiental de los proyectos de CESCE se basa en las directrices obligatorias de la OCDE. Sin embargo, su aplicación tiene importantes carencias⁴¹.

La **Ley 38/2006 Reguladora de la Gestión de la Deuda** estipulaba que el Gobierno tenía la obligación de presentar en esa misma legislatura dos nuevos proyectos de ley que regularan tanto el FAD como los créditos asegurados por CESCE, con el objeto de minimizar su impacto en la generación de deuda en países terceros. Contando con más de dos años de retraso, el gobierno presentó en noviembre de 2009 una propuesta de **Ley de Reforma del Sistema de Apoyo Financiero a la Internacionalización de la Empresa española**³⁹. Finalmente, la Ley 11/2010 fue aprobada el 10 de junio de 2010. Esta Ley, no solamente mantiene el conjunto de características que hacen problemática a CESCE y que ya hemos señalado, pero además, crea el Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM), en tanto que un *“un instrumento para la financiación de apoyo oficial a la internacionalización de la empresa española, gestionado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, a través de la Secretaría de Estado de Comercio”* (Artículo 1)⁴². En lo que refiere a los créditos FAD, en los momentos en los cuales redactamos este informe se encuentra en proceso de preparación la Ley que creará el Fondo para la Promoción del Desarrollo (FONPRODE), en tanto que un nuevo instrumento crediticio desligado pero que generará deudas

externas, contabilizándose además como Ayuda Oficial al Desarrollo⁴³. Por tanto, no existen avances reales en ninguno de los dos casos y tanto los créditos FAD como CESCE y los futuros FIEM y FONPRODE seguirán constituyendo ejemplos de la antiooperación financiera española en los países del Sur y en América Latina y el Caribe en particular.

4.3 Antiooperación solidaria española en ALC

La hipótesis de partida es que en ocasiones la ayuda española –como la de otros países donantes– se ha utilizado al servicio de intereses españoles. Para evidenciarlo tenemos que preguntarnos si existen referencias sobre ayuda para inversiones españolas, ayuda para el comercio, ayuda en lugares donde se está generando alguna problemática que haga peligrar los intereses españoles (p. ej., donde una empresa española genera un daño ambiental, una guerra...), ayuda para servicios ambientales globales, ayuda para apoyar una opción política favorable, ayuda para el control migratorio, ayuda para pagar la deuda española y ayuda para imagen. Estamos desarrollando este amplio análisis sin haber llegado todavía a resultados completos, por lo que básicamente plantearémos la necesidad del estudio y caracterizaremos muy sucintamente la ayuda oficial española en ALC.

Los **vectores** de la antiooperación solidaria son las ONG, las agencias oficiales de financiación de desarrollo, los diferentes Ministerios, los *lobbies* empresariales, los organismos internacionales y las administraciones menores para la ayuda descentralizada. En nuestro

análisis debemos centrarnos, por su relevancia, en la **AOD** (Ayuda Oficial al Desarrollo) **española**. Es decir, en las actuaciones que emanan (y se deciden) desde la Administración española en materia de cooperación internacional al desarrollo según los parámetros acordados por el CAD (Comité de Ayuda al Desarrollo) de la OCDE. En realidad el análisis debería complementarse con las actuaciones que las ONG realizan con fondos privados, así como con las acciones de las fundaciones de empresas transnacionales privadas. No obstante, en el Estado español la cuantía económica relativa que se maneja con fondos privados es todavía pequeña en comparación con otros países donantes, salvo la que realizan ONG grandes como Intermón Oxfam, Manos Unidas, Cáritas o MSF. También debería analizarse la presión que ejercen sobre la destinación de las ayudas otros actores como el Ministerio de Economía o los círculos empresariales con proyección en ALC, como el Club de Exportadores.

La AOD española contempla diferentes instrumentos. No obstante, hay uno que destaca por encima de los otros por su volumen y la existencia del cual ha sido fuertemente confrontada por los movimientos sociales de justicia global españoles como *¿Quién debe a quien?* (www.quiendebeaqui.org). Se trata del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) y en particular de los llamados **Créditos FAD**, que ya hemos descrito en el apartado de la deuda. Su uso geopolítico queda patente en el libro *“La ilegitimidad de los FAD. 30 años de historia”* (Gómez-Gil, Gómez-Olivé y Tarafa 2008), así como el hecho de que han servido como palanca para forzar la entrada de empresas españolas a diferentes países latinoamericanos que veían como la supuesta ayuda monetaria española debía gastarse solo en empresas españolas (véase

REPSOL-YPF EN LA AMAZONÍA ECUATORIANA: ¿CREANDO PROGRESO?

En un informe presentado al Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP), se identificaron constantes violaciones contra los derechos fundamentales derivados del desempeño de la transnacional de capital español Repsol-YPF en Ecuador. Concretamente, en el Bloque 16 (que ocupa una parte importante del Parque Nacional Yasuní), territorio donde habitan diversos pueblos indígenas amazónicos. A pesar de estas certezas y de las denuncias permanentes presentadas por los pueblos indígenas de la zona, así como de numerosas organizaciones sociales, la transnacional sigue recibiendo recursos públicos para el desarrollo de sus actividades. Entre estos apoyos, cabe resaltar la resolución de 25 de noviembre de 2011 de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), en la que adjudica una ayuda de convocatoria abierta y permanente para actividades de cooperación y ayuda al desarrollo (conocida como CAP), a la Fundación

Repsol-YPF, para la ejecución de actividades en las comunidades en su zona de influencia, en la región amazónica del Ecuador, por un valor total de casi 150.000,00€ Aunque la subvención suponga un apoyo casi inapreciable a la vista de las enormes ganancias de la transnacional (que en 2010 obtuvo un beneficio neto de 4.693 millones de euros, el triple que en 2009), distintos activistas sociales han denunciado que ello puede redundar en un aumento de la legitimidad de la Fundación Repsol-YPF para actuar en los territorios amazónicos. Además, representa el respaldo por parte de las instituciones públicas españolas a una actuación empresarial irresponsable que está provocando crecientes protestas y resistencias por parte de los pueblos indígenas ecuatorianos, así como de numerosas organizaciones sociales.

Fuente: Coordinación por los Derechos de los Pueblos Indígenas CODPI (www.codpi.org/)

Tabla 16. Distribución de la AOD española por continentes de destino (presupuesto para 2009)

Continentes	% de la ayuda bilateral reembolsable bruta (1)	% de la ayuda bilateral vía OOI (2)	% de otras contribuciones bilaterales (3)	AOD bilateral bruta (Euros)	% de la AOD bilateral bruta distribuible
América Latina	18,80%	31,16%	52,89%	1.349.945.182	42,36%
América del Norte, Central y Caribe	10,15%	13,28%	29,75%	722.992.568	22,69%
América del Sur	8,00%	11,10%	19,80%	505.225.029	15,85%
América Latina (no especificado)	0,64%	6,78%	3,35%	121.727.584	3,82%
África	50,74%	37,52%	27,52%	1.066.632.667	33,47%
África del Norte	28,87%	4,48%	11,41%	389.200.138	12,21%
África subsahariana	21,63%	26,64%	15,23%	607.610.166	19,07%
África (no especificado)	0,24%	6,41%	0,88%	69.822.363	2,19%
Asia	13,70%	25,77%	15,15%	561.978.019	17,64%
Oriente Medio	1,68%	11,88%	4,01%	180.566.545	5,67%
Asia Central	0,06%	3,94%	0,90%	49.390.745	1,55%
Asia del Sur	0,45%	2,08%	1,57%	49.009.553	1,54%
Asia Oriental	11,51%	7,50%	8,50%	276.879.358	8,69%
Asia (no especificado)	0,00%	0,37%	0,17%	6.131.817	0,19%
Europa	16,77%	5,54%	4,43%	207.967.566	6,53%
Oceanía	0	0	0	1.448	0,00%
AOD bruta de la AECID especificada* (Euros)	100,00%	100,00%	100,00%	3.186.668.234	100,00%

(1) Créditos FAD y microcréditos. Previsiones para 2009 que pueden variar.

(2) AOD bilateral canalizada por Fondos Fiduciarios y contribuciones multilaterales.

(3) Operaciones de deuda y programas / proyectos bilaterales. Elaboración ODG a partir de datos de AECID (2009)

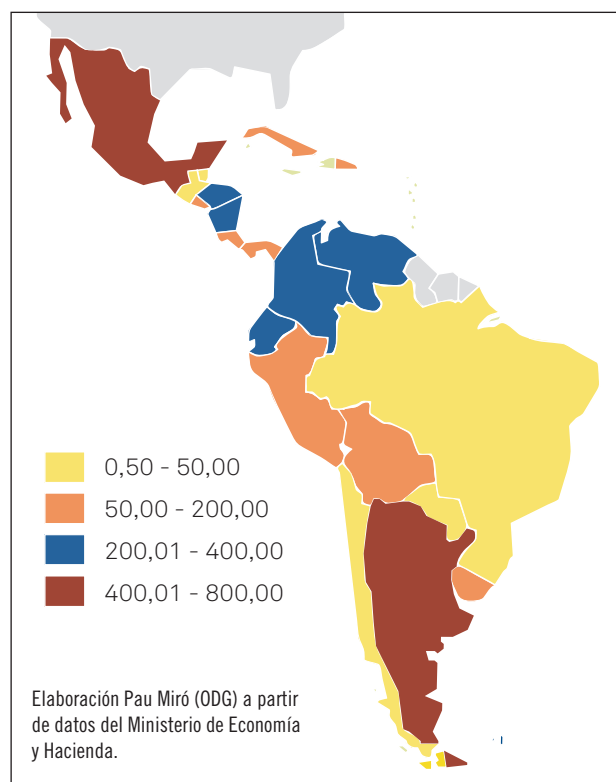
mapa de países receptores de créditos FAD). Hoy, tal y como hemos visto, estos créditos FAD han mutado en nuevos instrumentos como FIEM y FONPRODE ante la insatisfacción tanto de las ONGD que no aceptan la condicionalidad hacia la compra de bienes y servicios de empresas españolas, como del sector empresarial que prefiere apoyos a la internacionalización más rápidos. De modo similar, operaciones de “perdón de deuda” asociadas a operaciones de entrada de capital español, como por ejemplo la conversión de deuda por inversiones privadas⁴⁴, han sido contabilizadas también como AOD.

La fuerte correlación entre la ayuda y las inversiones españolas queda patente por la elevada concentración geográfica de ambas en una misma región: América Latina y el Caribe. ¿Como, si no, puede justificarse que ALC reciba casi la mitad de la ayuda española en una región menos empobrecida (y alejada) que África? Algunos autores señalan que se debe no solo a intereses sino también a cuestiones de identidad y valores, pero reconocen la fuerte importancia de los intereses, en este caso del capital español.

Finalmente, la alta visibilidad de la ayuda al desarrollo tiende a ser una excelente característica que la hace útil a los ojos de los que necesitan legitimar actividades interesadas o incómodas. La AOD española y la ayuda en general se integran a la perfección en la proyección de una buena “Marca País” bajo la cual se viste la actuación de los intereses españoles que trataremos en el siguiente apartado. Es por este motivo que el logotipo de la Cooperación española puede

verse en toda la región. También es por esto que un análisis de esta cooperación española muestra como ha habido predilección por proyectos fotografiables en lugar de apoyos menos visibles como la asistencia al sistema educativo, por ejemplo.

Mapa 4. Países de ALC receptores de créditos FAD (1997-2006, en millones de Euros)



4.4 Anticooperación simbólica en ALC

Este tipo de anticooperación se observa en la ideación y manipulación de símbolos y pautas ideológicas, difundidos por un conglomerado de actores públicos y privados. La importancia de este tipo de anticooperación se ubica en la existencia, en el ámbito de las relaciones asimétricas Centro/Periferia, de luchas por la definición del sentido en el cual los actores buscan racionalizar y justificar o cuestionar la distribución desigual del poder material, político, social y cultural. La anticooperación simbólica española tiene entonces la función de **legitimación**, a la vez, de las relaciones de poder y del conjunto de mecanismos que intervienen en todas las esferas desde las cuales se ejercen interferencias negativas en la Periferia, desde el Estado español. Entre los aparatos ideológicos más importantes desde donde se ejerce la anticooperación simbólica española en América Latina consideraremos en particular a un actor público y a uno privado que tienen en común el contenido y objetivos de las pautas ideológicas que difunden.

En términos discursivos, el **Ministerio de Relaciones Exteriores y Cooperación (MAEC)** ubica a los países latinoamericanos en un espacio común con el Estado español, “**Iberoamérica**”, cuya denominación no es neutra. Se integra en una narrativa que justifica un sistema de relaciones privilegiadas entre este país y América Latina, a partir de “los vínculos históricos, culturales, sociales y económicos entre los países iberoamericanos”, sin referirse explícitamente a la colonización o a la Deuda Histórica. Es posible resumir en una idea central el interés demostrado por el MAEC en América Latina: se trata de una región prioritaria para la diplomacia española, en la cual el papel del gobierno se ubica en defender la presencia de intereses económicos españoles⁴⁵. Es importante

resaltar que el MAEC es también uno de los difusores de la narrativa del “**populismo latinoamericano**”, que se aplica principalmente a los gobiernos de Venezuela y de Bolivia, y sobre el cual se insiste particularmente cuando aplican políticas que pueden afectar a los intereses de las empresas españolas. Puesto que se trata de gobiernos democráticamente elegidos, la manera de deslegitimarlos consiste en asociarlos a un posible autoritarismo y al populismo.

En el ámbito de la anticooperación simbólica, el peso de los **medios de comunicación** es muy importante, ya que actúan como cajas de resonancia de los discursos dominantes. Es en ese sentido que consideraremos aquí la más relevante en América Latina: el **Grupo PRISA**. Se trata del mayor grupo empresarial de educación, información y entretenimiento de los mercados de habla hispana⁴⁶. En el Estado español, se observa una relación entre el Grupo Prisa y las esferas del poder político (presencia de varios ex altos cargos del PSOE actualmente en el gobierno) y corporativo. En términos de su clientela, cabe recordar que a 31 de diciembre de 2009, **el Grupo Prisa registró un total de 898 millones de Euros de ingresos en concepto de publicidad**, lo cual representó 28% de sus ingresos totales, los cuales se elevaron a 3.208 millones de Euros (Grupo Prisa 2010, 55).

Constatamos que este grupo empresarial dispone de un peso considerable en América Latina, que tiene estrechas relaciones no solamente con el actual gobierno, sino sobre todo con las empresas españolas. Por tanto, constituye una de las cajas de resonancia más potentes en lo que se refiere a la legitimación de la presencia de estas inversiones en los países latinoamericanos⁴⁷. Como se ha visto, ha establecido además alianzas con los grupos políticos y empresariales opositores a gobiernos cuyas políticas pueden cuestionar la actuación de estas empresas.

GRUPO PRISA CONTRA LAS POLÍTICAS DE SOBERANÍA ESTATAL EN BOLIVIA Y VENEZUELA

Los ejemplos más evidentes de anticooperación simbólica ejercida por la empresa se sitúan en Bolivia y en Venezuela. Si en enero de 2006 Evo Morales agradecía el apoyo de Prisa durante su campaña electoral, desde mayo del mismo año, momento de la nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia, la tónica varió notablemente. Se difundió entonces en los diferentes medios de comunicación del grupo, la asimilación del gobierno boliviano al del “populismo latinoamericano”. En este país, se ha atribuido además una relación estrecha entre el periódico *La Razón* (Prisa) y el proyecto político de la oposición boliviana. De hecho,

se ha señalado una activa labor de desinformación en este país por parte de los medios de comunicación afines a la oposición. Si consideramos el ejemplo de Venezuela, cabe destacar que un socio importante de Prisa en América Latina es el Grupo Cisneros, el mayor grupo mediático de Venezuela y, a la vez, activo opositor al gobierno de Hugo Chávez. Cisneros participa en Sogecable (Prisa) y comparte con el Grupo el accionariado de Radio Caracol y del Grupo Latino de Radio. Estos intereses comunes explican también la constante descalificación del Presidente de Venezuela en medios de comunicación de Prisa, como *El País*.

4.5 Estudio de caso: Interferencias bilaterales Estado español – Ecuador

Hemos escogido las relaciones Ecuador-Estado español por ser una de las integraciones bilaterales más intensas que existen entre todas las posibles del marco birregional Europa-América Latina que estamos estudiando. Además, se pueden encontrar algunos avances en el análisis de las interferencias negativas que nos ha permitido incluirlas en el balance global.

Quizás el primer componente en grado de importancia de la integración de las economías ecuatoriana y española sea el gran contingente de trabajadores ecuatorianos/as –unas 400.000 personas en el año 2010– que operan dentro de las fronteras españolas y en concreto ocupando lugares de trabajo de baja remuneración en sectores como la construcción, los servicios domésticos (incluyendo el cuidado de la gente mayor española), la agricultura, la restauración y la industria española. Este contingente humano envía a sus familias una parte importante de las **remesas** que llegan al Ecuador, la segunda entrada de divisas después de las que se obtienen por la venta del petróleo. Cabe decir que el flujo de migrantes ecuatorianos al Estado español se produjo durante la crisis financiera del Ecuador alrededor del año 2000. Muchos trabajadores llegaron durante aquellos años, pero el flujo se ha reducido, incluso en algunos momentos se ha invertido, a causa de las barreras europeas (Directiva de Retorno, exigencia de visados por parte española...).

La **cooperación española** se mueve a diversos niveles y comprende la cooperación que realizan directamente ONGD españolas así como la cooperación descentralizada como la catalana, la cooperación que vehicula la DGVIII de la CE, y la que se dirige desde la AECID directamente o a través de actores que esta agencia coordina. La AECID ha transferido en el periodo 2007-2009 138,9 millones de dólares al Ecuador, y es el cuarto donante después de la UE, los EUA y la ONU. Cabe decir que la importancia de este volumen en un país de renta media está fuertemente vinculada a la interpenetración migratoria a la que nos hemos referido antes. La AOD española en el país estaba hasta hace poco contaminada por los intereses empresariales españoles de forma evidente a través de diferentes instrumentos de ayuda reembolsable, especialmente durante los gobiernos de Felipe González, José María Aznar y, hoy día, de Mariano Rajoy. El estudio de campo realizado por el ODG durante la primera mitad del 2010 indicó que en aquel momento no existían de forma visible estos vínculos empresariales directos salvo el programa FORPEX a través del cual se pretendía formar a marineros ecuatorianos para ponerlos al servicio de los barcos atuneros de capital español. No obstante, sí se aprecia una correlación geográfica



Programa de ayuda en la formación de marineros ecuatorianos para embarcaciones españolas, Manta, Ecuador (2010). Foto ODG

entre las provincias donde se encuentran las inversiones empresariales españolas y las provincias prioritarias para la cooperación española. Sorprendente coincidencia.

Con relación a las **inversiones** de empresas españolas, destacan por una parte grandes empresas como Repsol-YPF, que explota un importante bloque petrolero situado en el parque nacional Yasuní, en la Amazonia ecuatoriana, considerado reserva de la biosfera; Telefónica a través de Movistar, principal operadora de telefonía móvil e internet en el país; BBVA, tanto en banca minorista como en la financiación de megaproyectos con un fuerte impacto socioambiental (como el oleoducto OCP, el cual entuba el petróleo de la Amazonia, le hace cruzar los Andes y lo lleva hasta el puerto de Esmeraldas); Garavilla y Albacora (conservas), Pescanova (camaronera), etc. en las provincias de Manabí, el Guayas, etc.; Grupo Prisa a través de Santillana, principal editorial de libros de texto en el Ecuador; FCC en aguas, etc. El volumen de la inversión es poco significativo excepto en años específicos, como el 2009 (667 millones de euros), cuando se produce alguna inversión de la mano de alguna empresa española grande como Repsol. Cabe decir que muchas de estas inversiones han sido señaladas como objeto de vulneración de derechos sobre todo socioambientales (contaminación, pesca ilegal o no declarada de atún, erosión de ecosistemas manglares...), y de llevarse la riqueza generada fuera del país.

El **comercio** entre el Estado español y el Ecuador es pequeño (la balanza comercial favorable al Ecuador ascendía a 145 millones de euros en el 2009). La economía española importa del Ecuador principalmente pescado procesado (principalmente atún enlatado), pescado congelado (sobre todo gambitas), ambos a menudo exportados por filiales



Maquiladora de conservas de atún en Manta, Ecuador (2010). Foto ODG

españolas en el Ecuador del ámbito de la pesca; fruta y flores son los productos que le siguen; el petróleo, en cambio, se exporta hacia los Estados Unidos. En sentido inverso, Ecuador importa barcos, maquinaria industrial y productos de alto valor agregado.

No podemos obviar en el campo comercial, la presión que ejerce el Gobierno español a través de la Comisión Europea (CE) y organismos multilaterales diversos para que el Ecuador firme tratados de libre comercio favorables a los intereses españoles, entre los que destacan los del mercado del plátano canario, los del acceso al pastel de la contratación pública y la asunción de la denominación de origen, por parte del Ecuador. Actualmente la CE está detrás de la firma del llamado Acuerdo Multiparte.

Por lo que se refiere a la **deuda externa**, diferentes redes mundiales han denunciado que se trata de una deuda concreta por créditos que han tenido fines ilegítimos, que no tienen nada que ver con el bienestar de las poblaciones. Por este motivo han propuesto a los gobiernos del Sur un proceso masivo de auditoría de la deuda. El Gobierno de Rafael Correa ha sido uno de los pocos que ha designado a una comisión de expertos/as para que audite la deuda externa ecuatoriana. El 20 de noviembre del 2008 se publicaba el Informe de la Comisión para la Auditoría Integral del Crédito Público (CAIC) que apuntaba que 6 créditos españoles contenían supuestos indicios y presunta ilegitimidad e ilegalidad. El ODG ha estado colaborando con la CAIC instruyendo algunos de estos créditos ilegítimos relacionados con compras de material militar, policial, para el control migratorio, para negocios de empresas españolas, etc.

A pesar de la publicación del informe oficial, el Gobierno de Correa no se atrevió a dejar de pagar

ENTRE LOS PROYECTOS ILEGÍTIMOS O IRREALIZADOS EL ODG HA INSTRUIDO:

- Infraestructuras de Agua Potable para Loja
- Créditos militares en el marco del Programa Financiero entre el Ecuador y el Estado español
- Créditos para la Policía Nacional ecuatoriana
- Proyecto de Seguridad y Protección en zonas fronterizas
- Adquisición de un avión CASA CN 235-300
- Adquisición de tres lanchas oceánicas de patrulla
- Presa Esperanza
- Infraestructuras de Agua Potable para Guayaquil

Para ampliar la información véase el informe detallado de Fresnillo (2009).

el servicio de la deuda asociada a estos créditos ilegítimos todavía vivos, pero sí que utilizó la devaluación del precio nominal de la deuda –efecto en los mercados secundarios posterior a la publicación del informe– para recomprar la deuda a un precio mucho más bajo. Esto no agota la deuda ilegítima.

En suma, ante la multiplicidad de contribuciones con las que la economía y la política españolas interfieren en la población y la naturaleza del Ecuador –muchas de ellas claramente negativas–, urge una consideración de “banda ancha” en la cooperación española-ecuatoriana que considere e integre el mapa de la anticooperación. Solo de este modo se podría tratar de erradicarla, algo que a la vista de la importancia relativa de la anticooperación, conviene afrontar como primera prioridad tanto para los movimientos sociales de justicia global como para el sector del desarrollo de ambos países.

NOTAS

- 29 El conjunto de estos mecanismos es analizado en detalle en Ortega (2007).
- 30 La Campaña “¿Quién debe a Quién?” ha recopilado información rigurosa y exhaustiva sobre este tema. Véase en particular: http://www.quiendebeaquien.org/IMG/pdf_2009_07_DOSSIER_FAD.pdf
- 31 El Grupo BBVA participa en el 16,3%, mientras que el 21,07% pertenece al Grupo Santander, el 8,48% es controlado por otros bancos españoles y un 3,9% por diferentes compañías de seguros privadas. CESCE depende del Ministerio de Economía.
- 32 Gómez-Olivé (2010, 21) subraya que “esta cifra no incluye los compromisos de cancelación de deuda contemplados en los programas de conversión de deuda ya firmados, por lo que, en realidad, la cifra debería ser algo mayor”. De manera que, según el Informe Anual 2008 del ICO, el pasivo por países que han recibido préstamos FAD se encontraba en 4.834 millones. Por tanto, si se tuviera en cuenta toda la deuda viva FAD a 31 de diciembre de 2008, el total de la deuda reclamada se situaría sobre los 8.900 millones.
- 33 Véase por ejemplo: www.odg.cat, <http://www.jubileosuramericas.org/>, <http://www.euroadad.org/>, www.quiendebeaquien.org
- 34 Véase: ODG 2009b; ODG 2009c; Gómez-Gil, Gómez-Olivé y Tarafa (2008).
- 35 Una evaluación exhaustiva de estos casos se ubica en ODG 2009b y ODG 2009c.
- 36 Las Agencias de Crédito a la Exportación (ECAs por sus siglas en inglés) como CESCE siempre han estado en la punta de mira de las investigaciones relacionadas con la corrupción internacional, puesto que son la principal fuente de financiamiento público para el sector privado en el mundo y juegan un papel clave en el comercio internacional. Para más información sobre este tipo de agencias véase: <http://www.eca-watch.org/>.
- 37 El IFS de 2008 publicado en Transparency International. *Informe Global de la Corrupción 2009. Corrupción y sector privado*. Cambridge: Cambridge University Press, 2009 (consulta en: <http://www.transparency.org/>), fue calculado a partir de una encuesta en la que participaron más de 2.742 altos ejecutivos de empresas. Se realizaron al menos 100 entrevistas a ejecutivos de 26 países entre los principales receptores de inversión extranjera directa.
- 38 Citados en el tercio inferior de la clasificación mundial realizada por *World audit*: www.worldaudit.org/democracy.htm
- 39 Véase: www.quiendebeaquien.org, www.odg.cat.
- 40 Entre ellas, podemos destacar el hecho de que no se destinan recursos para evaluar sobre el terreno los proyectos potencialmente asegurados por CESCE. Tampoco existen protocolos que permitan evaluar los impactos sobre el desarrollo de los proyectos asegurados. De forma tal, que una vez que ha sido aprobado el seguro para un proyecto, no hay un sistema de evaluación directa sobre los impactos reales en las zonas donde ha sido realizado, a diferencia de otras ECAs. CESCE tampoco dispone de unidades independientes que aseguren el cumplimiento de las obligaciones ambientales. Otro aspecto problemático se ubica en que **no se toma en cuenta a todos los implicados** por los proyectos asegurados, por lo que ni las poblaciones potencialmente afectadas por los proyectos asegurados por CESCE, ni la sociedad civil del Estado español, tienen voz en el proceso de decisión.
- 41 Véase: http://www.quiendebeaquien.org/spip.php?rubrique54#pagination_last_articles
- 42 En el siguiente enlace se ubica una valoración de la Ley, desde la Comisión de Leyes de la Campaña “¿Quién debe a Quién?”: http://www.odg.cat/documents/enprofunditat/Estat_espanyol/20100725_FIEM_ValoracionQDQ_def.pdf. Véase también: http://www.odg.cat/ct/inicio/enprofunditat/plantilla_1.php?identif=652
- 43 Una recopilación de información sobre esta ley se ubica en: http://www.odg.cat/ct/inicio/enprofunditat/plantilla_1.php?identif=455
- 44 Más información en: http://www.odg.cat/es/inicio/enprofunditat/plantilla_1.php?
- 45 Véase: <http://www.maec.es/es/MenuPpal/Paises/Iberoamerica/Paginas/iberoamerica.aspx>
- 46 Se encuentra presente en 18 países latinoamericanos mediante marcas como el periódico El País, Unión radio (red de emisoras de radio) y las editoriales Santillana y Alfaguara. En países como Colombia, por ejemplo, el peso del Grupo es considerable. Así, es copropietario de Caracol TV y Radio, y forma parte del 50% del Grupo Latino de Publicidad.
- 47 En el propio Estado español, los medios del Grupo funcionan como “cortina de humo” ante las posibles denuncias de los impactos sociales y ambientales de estas empresas en América Latina (Llistar 2005).

CONCLUSIONES

A lo largo de este informe, se ha evidenciado una contradicción: aquello que los gobiernos de la Unión Europea celebran como políticas de “asociación” y de “cooperación birregional” con América Latina y el Caribe, constituyen en realidad, los andamios de la Anticooperación europea en ALC. Esta contradicción se sitúa en el marco, tal como lo señalamos al inicio, de una “auto-traición” de la UE de cara a los valores que afirma defender en sus relaciones con ALC. En efecto, valores tales como “interés mutuo”, “diálogo político y social”, “cooperación”, “democracia”, “desarrollo sostenible” y “asociación”, no son a menudo respetados ante la preponderancia de los intereses económicos, políticos y geopolíticos europeos. Al considerar estos intereses, hemos priorizado en el análisis aquellos vinculados con el metabolismo social de la UE y con el crecimiento y expansión del capital europeo, dejando el ámbito de los intereses securitarios para posteriores estudios.

En lo que refiere al primer bloque de intereses, vinculados con la necesidad metabólica de suministro de materias primas y de energía, se evidenció el papel que cobra ALC para la UE en este ámbito. Así, constatamos que en términos energéticos, si bien Colombia constituye un proveedor importante de carbón (11,7% de las importaciones europeas), los países latinoamericanos no son la principal fuente de suministro de petróleo y gas. De hecho, sólo 4% del total del petróleo consumido en la UE proviene de ALC. No obstante, es importante observar, de cara al futuro, que ante el agotamiento de los recursos hidrocarbúricos, el acceso a reservas tales como aquellas que se ubican en ALC (15,8% de las reservas probadas totales de petróleo a nivel global, situadas principalmente en Venezuela) no deja de tener importancia para áreas netamente dependientes de la importación de petróleo, tales como los países europeos. Se ha resaltado también, que de cara a los minerales metálicos destinados a la alta tecnología en particular, ALC representa un interés sustancial y creciente para la UE. La dependencia europea de los minerales latinoamericanos se elevaba a 28% en 2009. Ante esta situación, se evidencia una presión multi-dimensional desde la diplomacia y la política exterior con el objetivo de cumplir con los tres pilares de la lógica de suministro que figura en la Iniciativa de Materias Primas de la Comisión Europea: asegurarse un

suministro desde los mercados internacionales a precios económicos, sin interrupciones y eficiente. En lo que atañe a la dimensión agroalimentaria, se constata cómo la Política Agraria Común (PAC) ha sido un instrumento que ha permitido en cierta medida solventar la dependencia alimenticia con la cual los países europeos salieron tras la Segunda Guerra Mundial, integrando a la agricultura europea en el sistema capitalista y convirtiendo a Europa en exportadora de productos agrícolas. No obstante, aquí también hemos señalado la importancia y particularidad de las oleaginosas latinoamericanas, principalmente la soja, una necesidad básica actualmente para la ganadería industrial europea. Esta demanda no ha cesado de crecer desde finales de los años 90 y ha tenido por consecuencia la expansión de los “desiertos verdes” sojeros con graves impactos sociales y ambientales en los países del MERCOSUR y Oriente Boliviano. Asimismo, se ha observado cómo la PAC ha consistido además en un subsidio indirecto al capital europeo del agronegocio, el cual ha crecido a nivel global, tanto en el ámbito de las semillas comerciales, como de los insumos destinados a la agricultura industrial.

Al examinar el segundo conjunto de intereses de la UE, centrado en la expansión del capital europeo, pudimos observar en primer lugar, cómo las relaciones comerciales actualmente existentes a nivel birregional se articulan estrechamente con las necesidades metabólicas europeas. En efecto, se señaló que si bien los países de ALC representan una porción menor en el comercio exterior de la UE, en ámbitos específicos, su importancia es sustancial. Así, un tercio de las importaciones europeas de productos agropecuarios provienen de ALC. En ese sentido, se destaca netamente América del Sur, puesto que los países centroamericanos y México tienen una integración comercial mucho más importante con uno de los principales competidores de la UE en la región, los Estados Unidos. Dentro de América del Sur, observamos que el socio estratégico a nivel comercial para la UE es sin lugar a dudas, el MERCOSUR. Esta región provee, de hecho, 19,8% de los productos agropecuarios importados por la UE, y 18% de los minerales. A su vez, la UE es una de las grandes suministradoras de maquinaria y productos químicos del bloque mercosuriano. Entre las princi-

pales políticas europeas destinadas a asegurar sus intereses en la región latinoamericana, hemos visto que los Tratados de Libre Comercio incluidos en Acuerdos de Asociación (AdAs), constituyen un eje tan central, como cuestionado por las organizaciones sociales latinoamericanas y europeas. En efecto, se observó cómo, lejos de promover la democracia y el “Buen Vivir”, los AdAs están destinados a asegurar mercados y normas comerciales que afectan gravemente a las economías latinoamericanas (especialmente a los pequeños productores), merman la soberanía de los Estados y blindan la penetración de las transnacionales europeas. Estas cuentan, en particular, con instrumentos tales como los Tratados Bilaterales de Inversiones (TBIs) que les brindan una seguridad jurídica incontestable, a la vez que abandonan a una preocupante impunidad los conflictos socioambientales generados. Observamos al respecto, que en la era del Tratado de Lisboa, la política de inversión europea no ha hecho sino fortalecerse, tornándose más agresiva, procurando que el marco de protección de las inversiones europeas sea vinculante, o lo que es lo mismo, no se apliquen.

Al evaluar cómo se mueven las inversiones en ALC, destacamos la importancia que cobra la Inversión Extranjera Directa (IED) europea en la región. En efecto, cuatro países europeos (Estado español, Alemania, Francia, Reino Unido y Países Bajos), representan 24% de las inversiones totales en ALC, mientras que las inversiones tradicionales estadounidenses se sitúan en 37%. Los sectores donde más ganancias tiene el capital europeo (no financiero), son: en el sector automovilístico, esencialmente el capital alemán e italiano, en lo agroalimentario, el capital francés y suizo; en los productos químicos y farmacéuticos, lideran las empresas alemanas. Por otra parte, de manera asociada, empresas españolas e italianas concentran números record de ventas en la energía eléctrica y en las telecomunicaciones. En lo que refiere a la minería, se destacan las empresas inglesas. Si América del Sur concentró en 2009 84% de la IED total que llegó a ALC, la UE es el principal inversor en dos de las grandes economías sudamericanas: Argentina y Brasil, rebasando netamente al capital de los EEUU. Hemos subrayado que en prácticamente todas estas áreas, se han generado graves conflictos laborales y socioambientales, los cuales han sido denunciados por violaciones sistemáticas de los Derechos Humanos, en lo que atañe a las empresas europeas, ante el Tribunal Permanente de los Pueblos en diversas ocasiones.

En el caso específico y paradigmático del Estado español y de sus mecanismos de anticooperación en los países latinoamericanos, se ha verificado cómo existe una estrecha relación entre la política de cooperación, aquella de apoyo a la internacionalización de las empresas

españolas y la generación de deuda externa. Asimismo, hemos podido evaluar cómo la entrada en América Latina ha generado un crecimiento considerable del capital español, el cual se ha concentrado esencialmente en Brasil, Argentina, México y Chile, en los sectores de la banca, los seguros, la energía las telecomunicaciones, el transporte, la pesca, la construcción y la hotelería. La actuación de las empresas españolas en el continente, en la práctica totalidad de los casos, representa una fuente constante de conflictos socioambientales. El caso específico de Ecuador no hace sino ratificar esta realidad, tal como pudimos evaluarlo.

Ante este contexto y los resultados recabados durante la investigación sobre el balance de las relaciones UE-ALC, resulta evidente que el despliegue de la política comercial y de inversiones europea en América Latina y el Caribe constituye actualmente una compleja arquitectura que interfiere negativa y constantemente en el “Buen Vivir” de los Pueblos latinoamericanos. Nos hallamos a todas luces ante la constatación de que existe una auténtica anticooperación europea en América Latina. Una anticooperación que tiene distintas caras, que está asociada a distintos mecanismos transnacionales (comercio, inversiones, control migratorio, clima, sistema financiero, etc.) y que debe instruirse mejor en su dimensión integral y sistémica por parte de los movimientos de justicia global. La anticooperación es un fenómeno que a largo plazo se acentuará. Es cierto que actualmente se precipita intensamente debido a la crisis mundial y al endurecimiento de las medidas de competitividad estatal-empresaria. Esto, en el caso que nos interesa, está situando en entredicho los valores de Europa, así como la eficacia de la ayuda europea. En este último sentido, en lo que refiere a la cooperación al desarrollo europea, este estudio demuestra una importante incoherencia de las políticas europeas para el desarrollo. Desplegar políticas tan agresivas como los AdAs, la Directiva de Retorno, o las alianzas con gobiernos violadores de los derechos humanos, como aquel de Álvaro Uribe en Colombia o el de Porfirio Lobo en Honduras, no hace más que socavar los beneficios que puede tener el limitado sistema de ayuda europea en la región. No hay eficacia de la ayuda sin coherencia de políticas.

Finalmente, desde la perspectiva de la justicia social y ambiental, únicamente mediante la visibilización y reconocimiento de la responsabilidad exterior de la economía y política europeas se podrá revertir esta situación. Hoy, a través del actuar coordinado de un número creciente de organizaciones sociales a nivel birregional, así como la voluntad de algunos núcleos de gobiernos latinoamericanos, se hace posible pensar en una integración o asociación auténticamente alternativa entre ambas regiones.

BIBLIOGRAFÍA

- AECID – Agencia Española de Cooperación Internacional al Desarrollo. *Plan Anual de Cooperación Internacional 2009* [En línea]. 2009 [Consulta: 2 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://www.aecid.es/export/sites/default/web/galerias/programas/Vita/descargas/PACI2009.pdf>
- Aguirre, R. y Pérez Rocha, M. *Siete años del Tratado Unión Europea – México (TLCUEM): Una alerta para el Sur Global*. Documentos de debate, Regionalismos alternativos. Ámsterdam: Transnational Institute, Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio, ICCO. 2007
- *América Economía* (Revista), Julio de 2010, 389 [En línea]. Disponible en: <http://www.americaeconomia.com/revista/internacional/389?impresa>.
- Amigos de la Tierra Internacional. *Europa Global: los verdaderos intereses de la estrategia comercial de la UE para someter a los pueblos a la tiranía del “libre comercio”* [En línea]. Diciembre de 2008 [Consulta 3 de marzo de 2010]. Disponible en: <http://www.foei.org>.
- Amigos de la Tierra - Europa. *El juego engañoso de la UE al descubierto* [En línea]. Diciembre de 2009 [Consulta: 4 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://www.foeeurope.org>.
- *Consumimos demasiado? Cómo utilizamos los recursos naturales del planeta* [En línea]. 2010 [Consulta: 5 de mayo de 2010]. Disponible en: <http://www.foei.org/fr/>
- Almirón, N. *Poder financiero y poder mediático: banca y grupos de comunicación. Los casos del SCH y PRISA (1976-2004)*. Tesis Doctoral. Departament de Periodisme i Ciències de la Comunicació. Facultat de Ciències de la Comunicació, Universitat Autònoma de Barcelona: Barcelona. 2006
- Arahuetes, A. y García Domonte, A. “¿Qué ha sucedido con la Inversión Extranjera Directa (IED) de las empresas españolas en América Latina tras el boom de los años noventa y la incertidumbre de los primeros años 2000?”, *Documento de trabajo 35/2007*, Real Instituto Elcano. 2007.
- Arroyo, A., Rodríguez, G. y Castañeda, N. *La Unión Europea: ¿promotora de la integración regional en América Latina?* [En línea]. Abril de 2009 [Consulta: 9 de julio de 2010]. Disponible en: <http://www.tni.org/es/report/la-uni%C3%B3n-europea-%C2%BFpromotora-de-la-integraci%C3%B3n-regional>.
- Banco Mundial. *World Development Indicators & Global Development Finance* [En línea]. 2010 [Consulta: 10 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://databank.worldbank.org>.
- Barreda, A. *Sentido y origen del ALCA* [En línea]. Octubre de 2004 [Consulta: 1 de mayo de 2010]. Disponible en: <http://www.grain.org/briefings/?id=188>.

- “Análisis geopolítico del contexto regional”. En: Molina, P. y Vargas, M. (Eds.). Geopolítica de los recursos naturales y acuerdos comerciales en Sudamérica. La Paz: Fobomade, 2005, p. 11-40.
- BCRA - Banco Central de la República Argentina. Estadísticas. “Series históricas de relevamiento” [En línea]. 2010 [Consulta: 17 de agosto de 2010]. Disponible en: <<http://www.bcra.gov.ar/>>.
- BGR Hannover. Mineralische Rohstoffe: Bausteine für bgrdie Wirtsch. 1995 [Consulta: 3 de agosto de 2010]. Disponible en: EuroGeoSurveys <<http://www.eurogeosurveys.org>>
- Boussard J.-M., Gérard F. y Piketty M.-G. *Libéraliser l'agriculture mondiale ? Théories, modèles et réalités*. Paris: CIRAD. 2005
- Boussard, J. - M. y Trouvé, A. “Pour une nouvelle politique agricole et alimentaire européenne” [En línea]. 11 de junio de 2010 [Consulta: 14 de julio de 2010]. Disponible en: <<http://www2.dijon.inra.fr/esr/pagesperso/trouve/Pour%20une%20nouvelle%20politique%20agricole%20et%20alim.%20eur.%20FR.pdf>>.
- Brennan, B., Carrión, J., González, E., Kucharz, T. (et al.). *La Unión Europea y las empresas transnacionales. Beneficios a costa de los derechos de los pueblos en América Latina y el Caribe* [En línea]. Noviembre de 2009 [Consulta: 1 de mayo de 2010]. Disponible en: <<http://www.tni.org/es/report/la-union-europea-y-las-empresas-transnacionales>>.
- British Petroleum. BP Statistical review of world energy [En línea]. 2010 [Consulta: 21 de agosto de 2010]. Disponible en: <<http://www.bp.com/statisticalreview>>
- Butault, J.-P. y Lerouillois, P. “La réforme de la PAC et l'inégalité des revenus agricoles dans l'UE: les premiers effets” [En línea]. *Revista Economie et Statistique de l'INSEE*, N°329-330, 1999-9/10. 1999 [Consulta el 4 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=0&id=437>.
- Buxton, N. “¿Se encamina Bolivia a un suicidio comercial?” [En línea]. 22 de junio de 2007 [Consulta: 1 de mayo de 2010]. Disponible en: <<http://www.tni.org/es/article/%C2%BFse-encamina-bolivia-al-suicidio-comercial>>.
- Carrión, J. “Derechos Humanos y Empresas Transnacionales: un problema de gran alcance”. *Revista ONGC*, 42. Agosto de 2010a.
- Carrión, J. “Las relaciones Unión Europea - América Latina: De la cumbre oficial a la cumbre de los pueblos”. *Boletín del Centro de Documentación de Hegoa*, 23. Julio de 2010b.
- Carrión, J. *La irresponsabilidad social de Unión FENOSA en Nicaragua, Colombia y Guatemala*. Barcelona: Colección Informes ODG. 2010c
- Carrión, J. y Verger, A. “Amistades Peligrosas. Empresas transnacionales, poder político y poder mediático”. *Revista Pueblos*, 22. 2006
- Casilda Béjar, R. *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina*, Madrid: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá. 2002
- Casilda Béjar, R. (ed.) *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*. Barcelona, Granica. 2008
- CEOE – Confederación Española de Organizaciones Empresariales. *I Cumbre Empresarial Unión Europea, América Latina y Caribe*. Madrid: CEOE, 2001.

- CEPAL – Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Naciones Unidas). *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2009* [En línea]. 2010a [Consulta: 30 de julio de 2010]. Disponible en: <http://websie.eclac.cl/anuario_estadistico/anuario_2008/esp/index.asp>.
- CEPAL – *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2009* [En línea]. 2010b [Consulta: 10 de agosto de 2010]. Disponible en: <<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/9/39419/P39419.xml&xsl=/ddpe/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt>>.
- CEPAL – *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2009-2010* [En línea]. 2010c [Consulta: 8 de agosto de 2010]. Disponible en: <<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/3/40253/P40253.xml&xsl=/de/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt>>.
- CE – Comisión Europea. “La gobernanza en el consenso europeo sobre la política de desarrollo . Hacia un enfoque armonizado en la Unión Europea ”. COM(2006) 421, i reafirmat pel Consell del 6 d’octubre de 2006, document 14024/06.
- CE – Comisión Europea. “La iniciativa de les matèries primeres: cobrir les necessitats fonamentals a Europa per a generar creixement i ocupació” (COM (2008) 699 final)
- CE – Comisión Europea. *L’Agriculture dans l’Union Européenne. Informations et statistiques économiques 2009* [En Línea]. 2009 [Consulta: 2 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/2009/table_fr/index.htm>.
- CE – Comisión Europea. (DG Trade – Directorate General for Trade of the European Commission). *Relaciones Comerciales Bilaterales: la UE y el MERCOSUR*. Estadísticas [En línea]. 2010a [Consulta: 15 de julio de 2010]. Disponible en: <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/111832.htm>>.
- CE – Comisión Europea. *Relaciones Comerciales Bilaterales: la UE y América Central* [En línea]. 2010b [Consulta: 16 de julio de 2010]. Disponible en: <<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/regions/central-america/>>.
- CE – Comisión Europea. *Relaciones Comerciales Bilaterales: la UE y los países andinos. Estadísticas* [En línea]. 2010c [Consulta: 19 de julio de 2010]. Disponible en: <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/111468.htm>>.
- CE – Comisión Europea. *Relaciones Comerciales Bilaterales: la UE y América Latina. Estadísticas* [En línea]. 2010d [Consulta: 1 de agosto de 2010]. Disponible en: <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/111527.htm>>.
- CE – Comisión Europea. “European Commission proposes relaunch of trade negotiations with Mercosur countries” [En línea]. *Nota de prensa de la Comisión Europea, 4 de mayo, 2010e* [Consulta: 6 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/may/tradoc_146112.pdf>.
- Consell d’Europa. *Declaración de Madrid. Hacia una nueva etapa en la asociación birregional: la innovación y la tecnología en favor del desarrollo sostenible y de la inclusión social* [En línea]. VI Cumbre UE-ALC, Madrid, 18 de mayo de 2010. (9931/1/10 REV 1) [Consulta: 1 de julio de 2010]. Disponible en: <<http://www.consilium.europa.eu/uedocs/NewsWord/es/er/114536.doc>>
- Chantry, O. “La PAC : une Politique Anticoopérative-Agricole commune...”. CADTM, agosto de 2010.
- Chislett, W. *La inversión española directa en América Latina: retos y oportunidades*. Publicado por el Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos. 2003

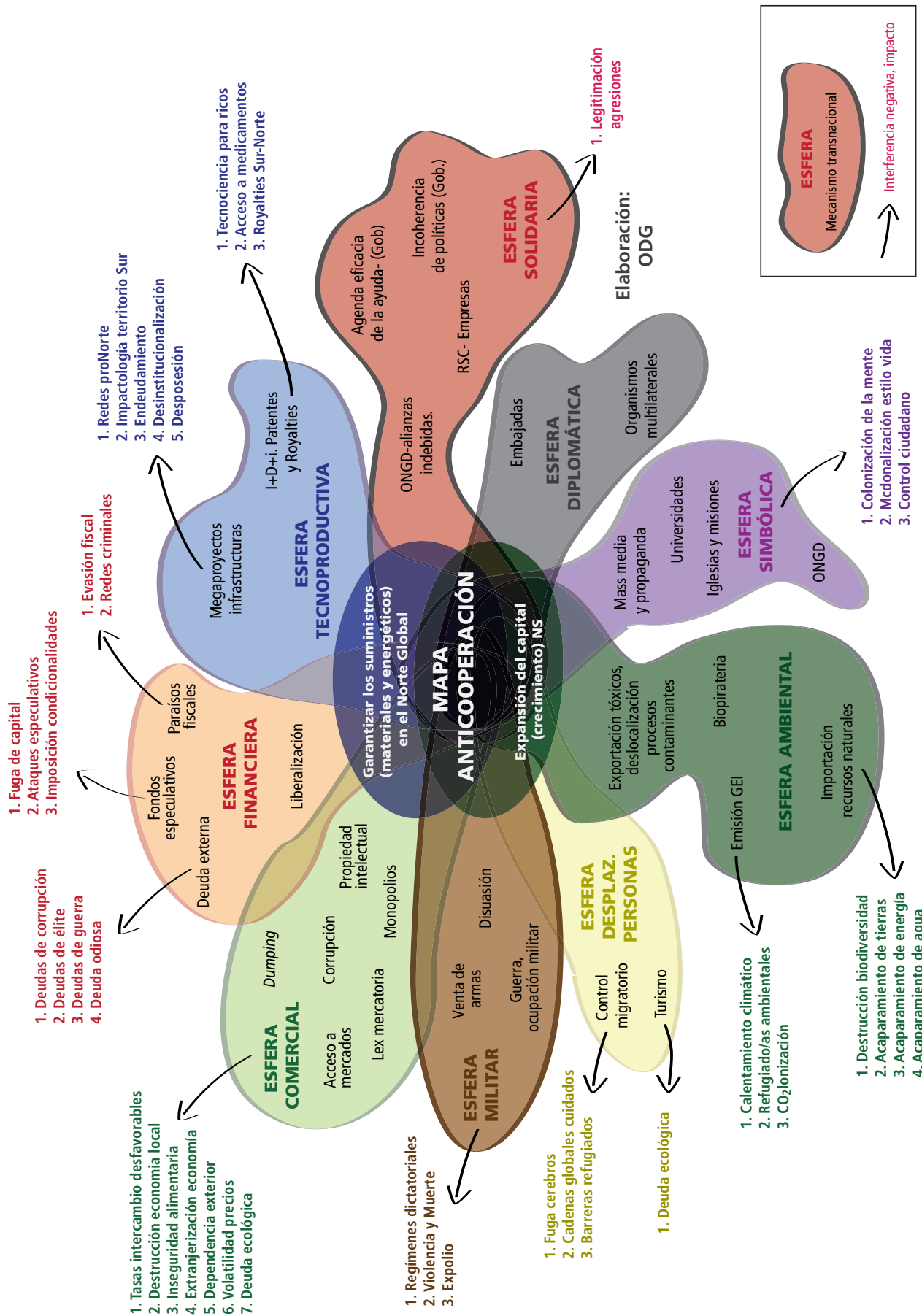
- Chislett, W. *Principales multinacionales de España: una fuerza cada vez mayor en la economía. Documento de Trabajo*, 32/2007, publicado por Real Instituto Elcano. Noviembre de 2007.
- Choplin, G., Strickner A., y Trouvé, A. *Souveraineté alimentaire. Que fait l'Europe*. París: Collection "ATTAC". 2009
- Duch, G., Maeso, V. y Vargas, M. "BSCH en la Amazonía: financiamiento social y ambientalmente irresponsable" [En línea]. *Butlletí Notícies ODG*. Julio de 2008 [Consulta: 15 de diciembre de 2009]. Disponible en: <http://www.odg.cat/documents/deutes/b60_BSCH_Amazonia.pdf>.
- Enlazando Alternativas (2010). *Declaració final de la Cumbre de los Pueblos "Enlazando Alternativas IV"* [En línea]. Mayo de 2010 [Consulta: 26 de junio de 2010]. Disponible en: <<http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article677>>
- EUROSTAT – *Base de datos de estadística de la Comisión Europea* [En línea]. 2010 [Consulta: 2 de julio de 2010]. Disponible en: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database>.
- FAO - Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. *Perspectives de l'alimentation Analyse des marchés mondiaux* [En línea]. 2008 [Consulta: 6 de agosto de 2010]. Disponible en: <<http://www.fao.org>>.
- Fresnillo, I. (Coord.) *Deudas ilegítimas entre Ecuador y el Estado español* [En línea]. 2009 [Consulta: 4 de mayo de 2010]. Disponible en: <http://www.odg.cat/navegacas.php?id_pagina=11&id_publicacions=21&publicacions>. Barcelona: Colección Informes ODG.
- Galeano, E. *Las Venas Abiertas de América Latina*. México: Edición Siglo XX, 1978.
- García, E., Maeso, V., Reyero, P. y Vargas, M., "El Complejo del Río Madera (Brasil-Bolivia)". En: Fernández, M. (Coord.). *Las represas en América Latina*. Barcelona: ESF (en proceso de publicación), 2009.
- Gavalda, M. *La recolonización. Repsol en América Latina: invasión y resistencias*. Barcelona, Icaria. 2003
- Gómez Gil, C., Gómez-Olivé, D. y Tarafa, G. *La ilegitimidad de los créditos FAD. Treinta años de historia*. Barcelona: Editorial Icaria, 2008.
- Gómez-Olivé, D. *La Deuda del Sur con el Estado español: Responsabilidad e ilegitimidad. Informe sobre la Deuda reclamada por el Estado español* (2008) [En línea]. 2010 [Consulta: 2 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://www.odg.cat/navegacas.php?id_pagina=11&id_publicacions=28&publicacions=8>. Barcelona: Colección Informes ODG.
- González, E. y Gandarillas, M. (coords.) *Las multinacionales en Bolivia. De la nacionalización al proceso de cambio*. Barcelona: Icaria. 2010
- González, E., Sáez, K. y Lago, J. *Atlas de la energía en América Latina y el Caribe*. Bilbao: OMAL. 2008.
- González, E. y Carrión, J. "La Responsabilidad Social Corporativa de Unión Fenosa a estudio: los casos de Nicaragua y Colombia". *Lan Harremanak: Revista de Relaciones laborales*, 19. Marzo de 2010.
- GRAIN. *Acuerdos con la Unión Europea ¿Firmar la renuncia a la soberanía nacional?* [En línea]. *Documentos de Análisis*. Julio de 2008 [Consulta: 18 de diciembre de 2009]. Disponible en: <<http://www.grain.org/briefings/?id=210>>.

- Grupo ETC. *¿De quién es la naturaleza? El poder corporativo y la frontera final en la mercantilización de la vida* [En línea]. Noviembre de 2008 [Consulta: 6 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://www.etcgroup.org/es/principal>
- Grupo PRISA. *Cuentas Anuales consolidadas del ejercicio 2009* [En línea]. 2010 [Consulta: 2 de junio de 2010]. Disponible en: http://www.prisa.com/upload/ficheros/cuentas-anales/cuentas_anales_consolidadas_ejercicio_2009.pdf.
- Guillén, M.F. *El auge de la empresa multinacional española*. Fundación Rafael del Pino. Madrid: Marcial Pons. 2006
- Harvey, D. *El nuevo imperialismo*. Madrid: Akal. 2004
- Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (eds.) *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*. Barcelona: Icaria. 2009.
- “Seguridad jurídica, ¿para quién?”. *Revista Pueblos*, 43. 2010
- Kirkpatrick, C., y George, C. *Trade Sustainability Impact Assessment (SIA) of the Association Agreement under negotiation between the European Community and MERCOSUR. Final Overview Trade SIA EU-MERCOSUR. Final Report*. Manchester: The University of Manchester, 2009.
- Kirkpatrick, C., George, C. y Scricciu, S. *Sustainability Impact Assessment of Proposed WTO Negotiations: Final Global Overview Trade SIA of the Doha Development Agenda*. Manchester: IDPM, 2006.
- Klein, N. *La Doctrina del Shock. El auge del capitalismo del desastre*. Barcelona: Paidós. 2007
- Kucharz, T. “¿No somos mercancías! Cómo las políticas públicas de la UE convierten los intereses corporativos en “interés general”” [En línea]. 2008 [Consulta: 20 de diciembre de 2009]. Disponible en: <http://www.2015ymas.org/?rubrique23&entidad=Textos&id=6513>.
- Kucharz, T. y Vargas, M. “Tratados de Libre Comercio entre la Unión Europea y América Latina: una integración por y para el Capital” [En Línea]. *Butlletí Notícies ODG, Viento Sur, y Revista Soberanía Alimentaria, Biodiversidad y Culturas*. Abril 2010 [Consulta: 9 de mayo de 2010]. Disponible en: http://www.odg.cat/es/inicio/comunicacio/5_deute.php?id_pagina=5&id_butlleti=80&id_deutes=279.
- Latinobarómetro. *Informe Latinobarómetro 2008*. Santiago de Chile. 2008
- Llistar, D. “Silencios recientes a violaciones de transnacionales españolas: medios, censura y detergente para lavado de imagen corporativa”. *Revista Ecología Política*, 2005, 28, p. 103-108.
- Llistar, D. “Anticooperación: los problemas del Sur no se resuelven con ayuda internacional”. *Revista Pueblos* [en línea]. 8 de enero de 2008 [Consulta: 1 de agosto de 2010]. Disponible en: http://www.revistapueblos.org/spip.php?article730&var_recherche=Llistar.
- Llistar, D. “Clasificación de los impactos habituales de las transnacionales en la periferia”. *Viento Sur*, 97, mayo de 2008.
- Llistar, D. *Anticooperación. Interferencias Norte-Sur. Los problemas del Sur Global no se resuelven con ayuda internacional*. ODG, TNI, EeA, CUS. Barcelona: Editorial Icaria, 2009.
- Ministerio de Economía y Hacienda. *La deuda externa del Estado español como acreedor*. (Datos a 31 de diciembre de 2007). Congreso de los Diputados, Madrid, 26 de junio de 2008

- Muñoz, R. “Viraje empresarial hacia Europa”. *El País*, 13 de noviembre de 2005.
- Noya, J. *La nueva imagen de España en América Latina*. Madrid: Tecnos-Real Instituto Elcano. 2009
- OCDE. *Development Assistance Comité* (DAC). Development Co-operation Review of Spain, 2002.
- ODG – Observatori del Deute en la Globalització. “*El Fondo de Ayuda al Desarrollo. FAD*” [En línea]. Julio de 2009a [Consulta: 8 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://www.quiendebeaquien.org/IMG/pdf_2009_07_DOSSIER_FAD.pdf>.
- ODG – *Créditos FAD: Evidencias de Ilegitimidad* [En línea]. Febrero de 2009b [Consulta: 2 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://www.odg.cat/documents/enprofunditat/Estat_espanyol/FichasE.pdf>.
- Oficina Económica y Comercial de España en Quito. *Informe Económico y Comercial: Ecuador* [en línea], 2010 [Consulta: 1 de junio de 2010]. Disponible en: <http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_5519172_5547593_4322703,00.html>
- Ortega, M. (coord.) *La deuda ecológica española. Impactos ecológicos y sociales de la economía española en el extranjero. Observatorio de la Deuda en la Globalización*. Sevilla: Brenes, Muñoz Moya Editores Extremeños, Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla. 2005
- Ortega, M. *¿Debe el Estado ayudar a las transnacionales españolas? Impactos ambientales y sociales del apoyo público a la internacionalización*. Brenes: Muñoz Moya Editores Extremeños, 2007.
- Pochon A. *Les sillons de la colère. La malbouffe n'est pas une fatalité*. Paris: La Découverte. 2001
- Ramiro, P. y González, E. “Las iniciativas de resistencia frente a las empresas multinacionales”. *Revista Viento Sur*, 95. 2008
- Ramiro, P., González, E. y Pulido, A. *La energía que apaga Colombia. Los impactos de las inversiones de Repsol y Unión Fenosa*. Barcelona: Icaria. 2007
- Redes-AT y GRAIN. *Revista Biodiversidad: sustento y culturas*, 54. 2007.
- Sanahuja, J.A. “Entre los valores y los intereses. Las relaciones entre América Latina y la Unión Europea tras el golpe en Honduras”. *Revista Nueva Sociedad*, 226, març-abril de 2010 [Consulta: 28 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://www.nuso.org/upload/articulos/3689_1.pdf [visitat al 28 d'agost 2010]>
- Setem. “*Informes sobre el Santander y el BBVA: Vínculos financieros con empresas y proyectos controvertidos en el mundo*”. 2008
- S2B – *Seattle to Brussels Network*. *La nueva estrategia de la UE para una “Europa Competitiva”: al servicio de las empresas en todo el mundo* [En línea]. Noviembre de 2006 [Consulta: 3 de mayo de 2010]. Disponible en: <<http://www.s2bnetwork.org>>.
- S2B – *Los Acuerdos de Inversiones de la UE en la era del Tratado de Lisboa* [En línea]. Julio de 2010 [Consulta: 20 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://www.s2bnetwork.org/fileadmin/dateien/downloads/eu_investment_reader_sp.pdf>
- Teitelbaum, A. *La armadura del capitalismo. El poder de las sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo*. Barcelona: Icaria. 2010ª

- Teitelbaum, A. “Los Tratados Internacionales, regionales, subregionales y bilaterales de libre comercio” [En línea]. *Cuaderno Crítico*, 7. CETIM. Julio de 2010b [Consulta: 1 de agosto de 2010]. Disponible en: <<http://cetim.ch/es/documents/cuaderno-7.pdf>>
- Torrelli, C. “¿MERCOSUR a la venta? La UE tiene también su ALCA para Sudamérica” [En línea]. *CEO & TNI, Boletín informativo*. Agosto de 2003 [Consulta: 1 de enero de 2010]. Disponible en: <<http://www.tni.org/archives/archives/torrelli/mercosurforsale-s.pdf>>.
- UNCTAD – *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Informe sobre las inversiones en el mundo*. Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas. 2007
- UNCTAD – *World Investment Report 2010* [En línea]. 22 de julio de 2010 [Consulta: 5 de agosto de 2010]. Disponible en: <<http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=5535&lang=1>>.
- UNCTAD – *Base de datos sobre Inversión Extranjera Directa* [En línea]. [Consulta: 20 de agosto de 2010]. Disponible en: <<http://stats.unctad.org/FDI/TableViewer/tableView.aspx>>.
- UNCTAD – *Base de datos sobre Acuerdos Bilaterales de Protección de las Inversiones* [En Línea]. [Consulta: 22 de agosto de 2010]. Disponible en: <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2344&lang=1>>.
- Vargas, M. “Telefónica versus Bolivia ante un tribunal ilegítimo” [En Línea]. *Rebelión y Periódico Diagonal*. 12 de enero de 2008 [Consulta: 5 de junio de 2010]. Disponible en:< <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=61594>>.
- Vargas, M. *El Complex del Riu Madera: un cas d'anticooperació espanyola* [En línea]. Junio de 2010 [Consulta: 20 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://www.odg.cat/navega.php?id_pagina=11&id_publicacions=33&publicacions=8>. Barcelona: Colección Informes ODG.
- *U.S. Bureau of Economic Analysis. International Economic Accounts* [En lína]. 2010 [Consulta: 24 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://www.bea.gov/international/ii_web/timeseries7-2.cfm>.

MAPA DE LA ANTICOOPERACIÓN

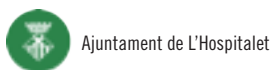




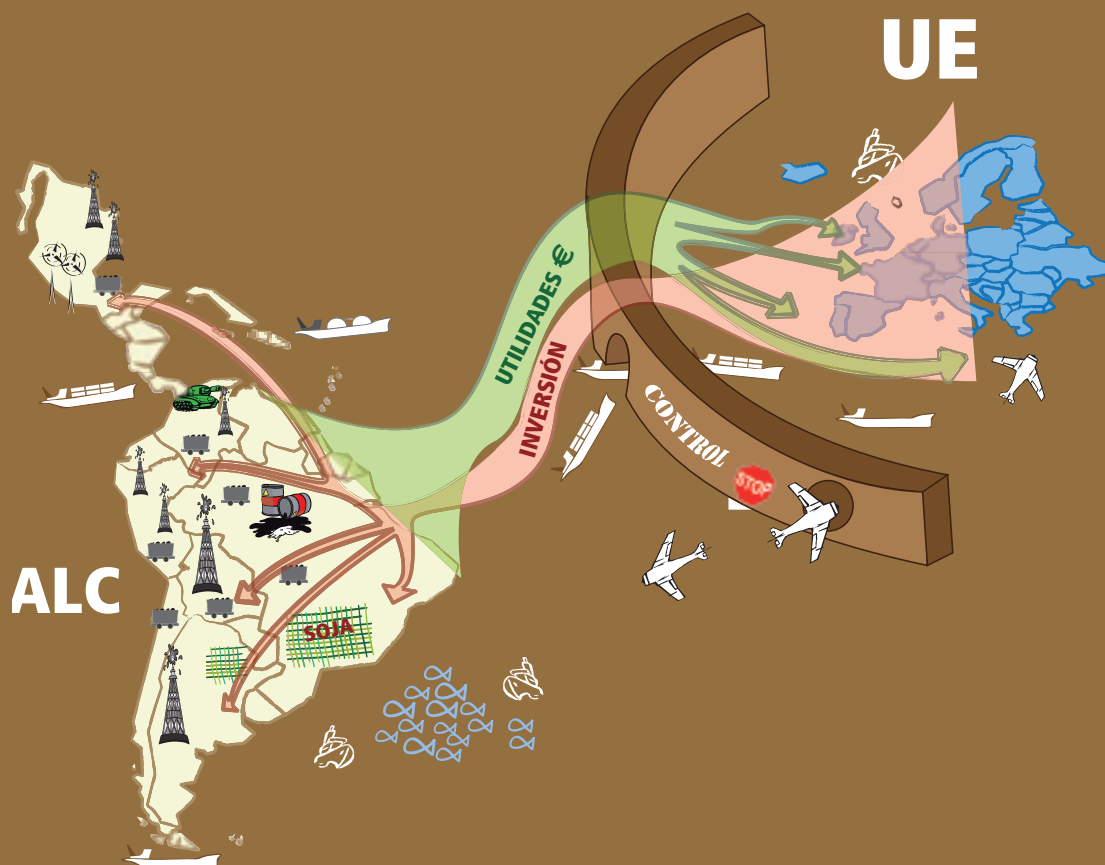
Con el apoyo de:



El trabajo del ODG se ha realizado también gracias al apoyo de:



LAS INTERFERENCIAS UE-ALC ¿ASOCIACIÓN BIRREGIONAL O ANTICOOPERACIÓN?



La mayor parte de comunicados oficiales tanto de los países de la Unión Europea como de América Latina y el Caribe manifiestan una intensa cooperación birregional (comercial, financiera, cultural, ambiental, migratoria, militar, etc.). Sin embargo, un número creciente de organizaciones civiles y redes de ambos lados del Atlántico denuncian el papel arrollador que está teniendo la Unión Europea y sus países miembros con respecto a los pueblos y a la biodiversidad de la región. El objetivo de este informe es evaluar cuál es el balance en las relaciones UE-ALC desde la perspectiva de cómo interfieren sobre el “Buen Vivir” de los pueblos empobrecidos. Se valora el actual proceso de integración birregional UE-ALC desde la óptica de la justicia social y ambiental global. El informe considera la anticooperación europea en América Latina desde enfoques como los requerimientos metabólicos en materias primas energéticas, minerales y agroalimentarias europeas. También, examina las políticas asociadas a estos requerimientos y a la propia expansión del capital europeo, revisando interferencias comerciales, ambientales y tecno-productivas. Cuenta también con un apartado específico sobre la anticooperación española, vinculada tanto con las empresas como con la Deuda externa de América Latina con el Estado español. Asimismo, se propone un estudio de caso considerando las relaciones bilaterales con Ecuador. Esperamos con esta publicación poder contribuir al intenso y valiente trabajo realizado desde hace años por las comunidades y organizaciones en resistencia, y redes como **Enlazando Alternativas**, para la construcción de un mundo más justo y de unas relaciones de auténtica cooperación y solidaridad entre los Pueblos.