

LAS MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN AMERICA LATINA: IMPACTOS MULTIPLES

SPANISH MULTINATIONAL IN LATIN AMERICA: MULTIPLE IMPACTS

Luis Miguel Uharte Pozas

Universidad del País Vasco

Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU)

luismiguel.uharte@ehu.es

Recibido: abril de 2014

Aceptado: junio de 2014

Palabras clave: Multinacionales españolas, impactos múltiples, mercantilización de servicios públicos, deterioro medioambiental, vulneración de derechos.

Keywords: Spanish Multinational, multiple impacts, commodification of public services, environmental damage, violation of rights.

Resumen: El objeto fundamental de este artículo es presentar un balance general de los diversos impactos que las multinacionales españolas están provocando en América Latina, desde que comenzaron a instalarse en la región a principios de la década del noventa del siglo pasado hasta la actualidad. En primer lugar, se presenta el origen del fenómeno multinacional español y su evolución histórica. A continuación, se señalan las características principales de este tipo de empresas. Posteriormente, el capítulo central del texto se ocupa de identificar los impactos múltiples que estas grandes corporaciones generan, destacándose entre otros la mercantilización de servicios públicos, la pérdida de soberanía, la práctica del lobby, la falta de transparencia, la criminalización social, el deterioro medioambiental y la vulneración de derechos laborales y de los pueblos indígenas.

Abstract: The main goal of this paper is to present a general balance about the multiple impacts Spanish multinational are causing in all Latin America, since the beginning of their settlement in the region in the early nineties of the last century, until now. First, we present the origin of the Spanish multinational phenomenon and its historical evolution. Then the main characteristics of these businesses are indicated. Below, the central chapter is concerned with identifying the multiple impacts that these big corporations generate, highlighting, among others, the commodification of public services, the loss of sovereignty, the practice of lobbying, lack of transparency, social criminalization, environmental damage and violation of labor rights and infringement of the rights of indigenous peoples.

1. Introducción

La llegada de multinacionales españolas a América Latina y su inserción en sectores estratégicos (banca, seguros, petróleo y gas, electricidad, agua, telefonía, etc.) del tejido económico de muchos países de la región es una realidad desde hace más de veinte años. Grandes corporaciones como el banco Santander, el BBVA, Repsol, Telefónica, Iberdrola, Endesa y Unión Fenosa, por citar a las más representativas, obtienen un porcentaje de beneficios considerable en los países latinoamericanos, y por ello, la región se ha convertido en un territorio fundamental para sus negocios.

Su práctica empresarial lleva años generando impactos diversos de orden político, económico, social, etc., por lo que las denuncias de diferentes sectores afectados (pueblos indígenas, usuarios y usuarios de servicios, trabajadores y trabajadoras, comunidades rurales...) y de grupos sensibilizados (movimientos sociales, instituciones académicas, ONGs...) son numerosas. Esto ha llevado a que desde algunos espacios críticos se haya caracterizado la entrada de las transnacionales españolas como una “segunda colonización” y un “nuevo desembarco”. Para contrarrestar esto, las grandes corporaciones han realizado una notable inversión en financiar estudios favorables a su práctica, aunque principalmente se han centrado en influenciar en la información que distribuyen los grandes medios de comunicación españoles y latinoamericanos.

El presente texto pretende identificar algunos de los impactos más importantes que las multinacionales españolas están provocando en América Latina en estas

dos últimas décadas. La metodología para abordar el trabajo se sustenta por una parte, en la recopilación de documentación de diversas fuentes secundarias (movimientos sociales, ONGs, investigadores académicos, instituciones empresariales) y por otra parte, en las entrevistas que realizamos durante los meses de marzo y abril de 2012 a diferentes agentes (afectados, académicos, técnicos...) durante el trabajo de campo que desarrollamos en México (D.F. y Oaxaca) y en Brasil (Sao Paulo, Río de Janeiro y Belo Monte).

El artículo comienza con un breve apartado dedicado a presentar el origen del fenómeno multinacional español, su evolución histórica a lo largo de las dos últimas décadas y su inserción en el mercado latinoamericano. El siguiente capítulo, se centra en señalar las principales características de estas empresas, los sectores en los que destacan y los territorios estratégicos para su negocio. El apartado más extenso se ocupa de identificar los impactos más importantes que las multinacionales españolas están generando en América Latina, destacándose entre otros la mercantilización de servicios públicos, la pérdida de soberanía, la práctica del lobby, la falta de transparencia, la criminalización social, el deterioro medioambiental y la vulneración de derechos laborales y de pueblos indígenas. Finalmente, reservamos un último apartado a presentar una serie de conclusiones.

2. Origen y evolución

El fenómeno de la Inversión Extranjera Directa (IED) y del surgimiento de grandes empresas multinacionales se produce en el Estado español a partir de la década del noventa, en el marco de la inserción en la

Comunidad Económica Europea (CEE) y de la creación del Mercado Común Europeo con el Tratado de Maastrich en 1992-1993. De hecho, casi un 50% de estas se crearon con posterioridad a la incorporación a la CEE (Mendoza y Vives en OEME 2010: 96).

En las décadas previas, entre los años sesenta y ochenta específicamente, la IED no superó el 1% del Producto Interno Bruto (PIB)¹, mientras que en la década del noventa se disparará a un 17% del PIB, representando la realizada en América Latina casi un 10% (Casilda en Casilda et al 2008a: 29). La dinámica de inversión extranjera cobra fuerza, en un primer momento con las inversiones que realizan en el Estado español empresas foráneas a partir de 1987, un año después de la entrada en la CEE. Posteriormente, a partir de 1992, las “empresas españolas respondieron” a la creciente llegada de compañías extranjeras y a la “creación de un mercado único europeo intensificando sus propias inversiones en el extranjero”. El aumento de la IED española es exponencial, ya que del citado 1% del PIB en 1980 pasa a suponer el 35% del PIB español del ejercicio 2004. De esta forma, en ese periodo de tiempo se sube en el ranking mundial de inversiones extranjeras por países, del puesto vigésimo al undécimo (Guillén, 2006: 10-11).

Es importante subrayar que cuatro quintas partes de la IED española realizada fue llevada a cabo por un puñado de grandes empresas, como Telefónica, Repsol, Gas Natural, BBVA, Santander, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa y Agbar, que “operan

1. Durante los años sesenta y setenta, las llegadas anuales de Inversión Extranjera Directa (IED), se situaron entre el 0,15 y el 0,59% del PIB, mientras que las salidas permanecieron por debajo del 0,10% (Guillén 2006: 17).

en sectores fuertemente concentrados y regulados” (telecomunicaciones, petróleo y gas, banca, electricidad, agua y tratamiento de residuos) (Guillén 2006: 75).

En cuanto a las razones que llevaron a las empresas españolas a internacionalizarse, la principal fue evitar que sus rivales europeas terminaran absorbiéndolas, en un contexto de creciente competitividad producto de la creación del Mercado Común Único Europeo. Casilda (en Casilda et al 2008a: 32) considera que “esta respuesta expansiva, realmente fue una estrategia defensiva”. Paralelamente, la expansión internacional está ligada a la propia lógica empresarial de maximizar beneficios y lograr rentas adicionales en entornos favorables, “especialmente en América Latina”, como reconoce Guillén (2006: 76). Lo que parece evidente es que el proceso de privatización y consecuente concentración empresarial que se da en el Estado español, permite el surgimiento de grandes corporaciones privadas que tendrán a posteriori la suficiente dimensión económica para operar como consorcios multinacionales en otros territorios.

La fuerte expansión empresarial española de los años noventa se realiza en gran medida en territorio latinoamericano. Las multinacionales y los centros de investigación que trabajan para éstas definieron este proceso en términos marcadamente apologeticos: “esta gran aventura española en América Latina” (De la Dehesa en Casilda et al 2008a: 38). En contraposición, los sectores e intelectuales más críticos lo caracterizaron como “el segundo desembarco” (Ramiro 2011), los “nuevos conquistadores” (Greenpeace 2009), etc.

La década del noventa se caracteriza por la implantación en América Latina de las grandes multinacionales españolas: en un

primer momento con la llegada de Telefónica e Iberia, posteriormente con el ingreso de Endesa, Iberdrola y Repsol y más adelante con las adquisiciones de grandes dimensiones del Banco Santander y del BBVA. Entre las operaciones más destacadas de la época destacan: la participación de Telefónica en la privatización de Telebras en Brasil en 1998, la apropiación por parte de Repsol y de Endesa en 1999 de la petrolera YPF (Argentina) y la eléctrica Enersis (Chile), respectivamente (Casilda en Casilda et al 2008a: 28-9).

La implantación se producirá gracias al nuevo modelo económico que se impone en la región y que se traducía en la privatización masiva de los recursos estratégicos y la desregulación en función de los intereses de la gran empresa. El Consenso de Washington otorgará el soporte teórico a este viraje radical que permitirá “la llegada masiva de multinacionales extranjeras”, ocupando, las compañías españolas, “una posición de privilegio”. El *boom* privatizador que se materializa en la región entre 1986 y 1999, supuso aproximadamente “más de la mitad del valor de todas las privatizaciones realizadas en los países del Sur” en esa época (Ramiro 2011: 2-4)². La inversión española en la región se colocó en lo más alto del ranking, acumulando en el periodo 1993-2006 un “stock de inversión directa bruta de 126.730 millones de euros” (Casilda en Casilda et al 2008a: 37).

Los analistas vinculados a las empresas aseveran que la existencia de una “lengua y cultura” común facilitó en gran medida la inserción exitosa en América Latina. A

2. Berganza estima una Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina de 632.000 millones de dólares entre los años 1996 y 2005 (Berganza en Casilda et al 2008a: 321)

esto hay que agregar otra variable como la experiencia reciente que tenían de “competir en sectores en proceso de desregulación y liberalización” (Guillén 2006: 81). Paralelamente, hay que recalcar que encontraron un entorno muy favorable, ya que en algunos casos (electricidad y telefonía) entraron en mercados en régimen de monopolio, que les brindaban una ganancia segura y abundante.

La inversión española en el sector de la banca en América Latina es uno de los ejemplos más paradigmáticos del nuevo modelo económico que se imponía a ambos lados del Atlántico. El FMI y el Banco Mundial habían exigido la liberalización financiera en la región lo cual permitió la llegada de bancos extranjeros. El Banco Santander y el BBVA, aprovecharon la coyuntura para comprar decenas de bancos entre 1997 y 2002 (Guillén 2006: 120)³, situándose de esta manera entre las principales entidades bancarias de América Latina. Destaca la presencia en Chile, donde las entidades españolas controlan el 23% del mercado bancario del país y la inserción en México, donde los dos grandes controlan el 42% del sistema financiero (Greenpeace 2009: 78-9).

América Latina ofrecía además un contexto sumamente favorable debido a los elevados márgenes de beneficio que podía reportar, tanto a la banca como a otros sectores. En el caso específico del ámbito financiero, una de las ventajas comparativas era el bajo grado de bancarización de la ciudadanía, con solo un 50% de la población adulta con una cuenta bancaria y no más de un 20% con tarjeta de crédito

3. “Entre 1997 y 2002 BBVA realizó 34 adquisiciones de importancia en América Latina, pagando 7.800 millones de dólares; el Santander pagó 12.300 millones por la compra de 27 bancos” (Guillén 2006: 120).

(Greenpeace 2009: 78). A esto había que añadir una normativa bancaria que posibilitaba unos niveles de ganancia mucho más altos que en el Estado español y que en Europa (Guillén 2006: 120). En consecuencia, no resulta extraño que el presidente del BBVA afirmara que la empresa española “que tenga presencia en Latinoamérica tiene unas cartas de negociación superiores a las que no tienen inversiones fuera” (citado en Guillén 2006: 101).

3. Características

El Observatorio de la Empresa Multinacional Española (OEME), una institución que asesora regularmente a las transnacionales con sede en el Estado español, presenta en su base de datos un total de 1.452 “empresas de matriz corporativa”⁴, con una facturación que ascendió a 474.450 millones de euros en el año 2007, lo que representa una cifra equivalente al 45% del PIB español de dicho año. Para la misma época, OEME estimaba que alrededor de 2,13 millones de personas trabajaban en estas empresas (1,35 millones en el Estado español y alrededor de 780.000 en las filiales de otros países⁵) (Mendoza y Vives en OEME 2010: 93).

Sin embargo, más del 93% de esas empresas “internacionalizadas” no cotizan en bolsa, lo que deja en evidencia que la ma-

yoría de ellas son pequeñas y medianas entidades, como puntualiza el propio OEME. De hecho, sólo el 6,7% del total cotiza en bolsa, aunque representan el 80% de la cifra de negocio absoluto y casi el 75% del empleo (Mendoza y Vives en OEME 2010: 94). Estos datos demuestran que en realidad el negocio multinacional español se reparte entre un puñado de grandes consorcios, los cuales mencionaremos más adelante. Un ex directivo de Iberdrola reconoce que “nuestras grandes multinacionales” no van acompañadas “de su flota (empresas de tamaño medio)” (citado en Mendoza y Vives en OEME 2010: 96).

La concentración también se percibe en lo que se refiere a la ubicación de la sede social, ya que el 61% del total se encuentran en tres comunidades (Madrid, Cataluña y Comunidad Autónoma Vasca), y estas suponen el 84% de la facturación total de las multinacionales del Estado español. Ya solo Madrid concentra el 57% de la facturación total del Estado (Mendoza y Vives en OEME 2010: 100).

En cuanto a los sectores prioritarios en los que están presentes destacan los servicios públicos y las finanzas (Guillén 2006: 12). Los datos del año 2008 son paradigmáticos en este sentido, ya que entre los servicios financieros (52,7%) y los servicios de agua, electricidad y gas (18,3%), concentran el 71% del total de la IED española, mientras que el sector industrial apenas rebasa el 10% (Puig en OEME 2010: 28).

Por otro lado, en lo que atañe a los destinos elegidos, América Latina y la Unión Europea han sido los territorios que han concentrado más de dos terceras partes de la inversión y de las filiales. Desde los grupos de investigación vinculados a las transnacionales se está haciendo hinc-

4. De acuerdo con los datos de la UNCTAD en su informe del 2009, el Estado español ocuparía la posición 12ª a escala mundial en el número de empresas transnacionales (Mendoza y Vives en OEME 2010: 91).

5. En realidad, casi 600.000 puestos de trabajo corresponden a solo 10 multinacionales (Telefónica, Santander, BBVA, Iberia, Ferrovial, FCC, ACS, Repsol, Mapfre e Iberdrola) (Mendoza y Vives en OEME 2010: 110).

pié en destacar la reorientación de la inversión española en esta última década, lo que implica el tránsito de una fuerte presencia en América Latina en los noventa a una nueva apuesta por los países de la Unión Europea y “países desarrollados como Estados Unidos”, con marcos institucionales “más estables y menores riesgos regulatorios” (Mendoza y Vives en OEME 2010: 108). Esta insistencia discursiva hay que entenderla, en parte, como una respuesta a las críticas sistemáticas que se realizaban desde diferentes ámbitos por la presencia y las prácticas “neocoloniales” de las multinacionales españolas en América Latina.

Es cierto que la tendencia de la Inversión Extranjera española en los últimos 15 años ha invertido progresivamente los montos que se destinaban a América Latina y a la Unión Europea, según las estadísticas que nos muestra el Observatorio de Multinacionales Españolas. Si en el periodo 1996-1998 Latinoamérica recibió un 63% del total de la IED española, mientras que la UE-27 recibía el 28%, en el trienio siguiente (1999-2001), se equiparan los montos (un 45,92% en América Latina y un 46% en la UE-27). Para 2003-2005, la inversión en tierras latinoamericanas se reduce drásticamente al 17%, mientras que la realizada en la UE-27 supone casi ya dos tercios del total (un 63,83%). Para el último periodo disponible (2006-2008), se agrava aún más la distancia: un 75% en la UE-27 y un escaso 6,8% en América Latina (Puig en OEME 2010: 21).

Lo relevante es que no hay que desvirtuar el debate fundamental, ya que si miramos las cifras fríamente pareciera que las corporaciones españolas están abandonando América Latina y apostando por el “mundo desarrollado”. Esto obviamente no es así y varias razones lo corroboran. En primera

instancia, la gran inversión en la región se produjo en el contexto de las privatizaciones masivas de empresas públicas fruto de la aplicación de recetas neoliberales. Una vez que ya estaba casi todo privatizado, un tipo de inversión, como la española, que normalmente no crea capacidad productiva sino que adquiere lo existente, difícilmente continuará invirtiendo. Paralelamente, hay que señalar que la instauración progresiva en la región de gobiernos post-neoliberales ha frenado sustancialmente la dinámica privatizadora, limitando las oportunidades de las corporaciones foráneas, como las españolas. En segunda instancia, la inversión directa más relevante ya se hizo y una vez adquiridos sectores estratégicos (banca, electricidad, telecomunicaciones), la presencia se mantiene con una inversión mucho menor pero con unos márgenes de ganancia sustanciosos⁶. En tercera y última instancia, las grandes empresas españolas, es decir, ese pequeño grupo que como antes mencionábamos está presente en el IBEX-35 y acapara el 80% del negocio, sigue teniendo como espacio estratégico de actuación América Latina. De hecho, “el 95% de la IED española en América Latina es realizado por seis grandes multinacionales”: Telefónica, Repsol, Santander, BBVA, Endesa e Iberdrola. Las seis suponen el 62% de capitalización bursátil del IBEX-35 (Berganza en Casilda et al 2008a: 334).

Ramiro (2011: 1) nos recuerda que también durante la última década, América Latina ha continuado siendo un “objetivo

6. Juan Carlos Berganza, economista senior del Banco de España, así lo reconoce. Asegura que la reducción “en el caso de España, se explica porque el desembarco previo había sido muy intenso”, y ahora “en muchos sectores las inversiones estratégicas ya están en marcha” (Berganza en Casilda et al 2008a: 336).

estratégico para la expansión de los negocios de las empresas españolas”, ya que “les reportan entre un tercio y la mitad de sus ganancias anuales”. El BBVA obtuvo el 49% de sus ingresos gracias a sus negocios en la región; Telefónica el 37%; Santander y Endesa el 30%. En el año 2009 “en medio de la crisis financiera global”, las grandes empresas españolas “ganaron 29.370 millones de euros, de los cuales el 32,7% provino de América Latina” (Ramiro 2011: 5).

A todo esto hay que agregar otra vertiente más de la lógica concentradora, en este caso en lo relativo a los países latinoamericanos preferentes. Casilda (en Casilda et al 2008a: 48) asegura que cuatro países de la región, concretamente Argentina, México, Brasil y Chile acumulan el 85% del total de IED española. A su vez, los dos grandes mercados latinoamericanos, Brasil y México, son considerados lugares estratégicos para las multinacionales españolas, como lo demuestra el número de filiales existentes. México es el segundo país del mundo donde más filiales tienen las empresas del Estado español, sólo por detrás de Portugal, mientras que Brasil ocupa el quinto lugar, por delante de Alemania, Italia o Reino Unido (Mendoza y Vives en OEME 2010: 109)⁷.

4. Impactos

En primer lugar, debemos resaltar la disparidad existente entre las lecturas reali-

7. En México las empresas españolas tienen un total de 470 filiales, por detrás de Portugal, que ocupa el primer puesto, con 715. En Brasil, por su parte, hay 307 filiales españolas, por delante de economías europeas cercanas como Alemania (247), Italia (243) y Reino Unido (235) (Mendoza y Vives en OEME 2010: 109).

zadas por los propios empresarios o por sus grupos de investigación afines y los análisis desarrollados por intelectuales críticos y movimientos sociales. Gerardo Díaz Ferrán, cuando era presidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) —posteriormente fue encarcelado por delito contra la Hacienda Pública— afirmaba categóricamente que la llegada de transnacionales españolas a América Latina “ha traído un impacto positivo” (en Casilda et al 2008: 62). José Ignacio Goirigolzarri, ex consejero delegado del BBVA y presidente de Bankia —la entidad financiera rescatada por el Estado tras el riesgo de quiebra— asevera que “hemos realizado una importante contribución al desarrollo económico de la zona” (en Casilda et al 2008a: 63).

Ramón Casilda, asesor de multinacionales, considera que el balance de la inversión española en América Latina supone “una experiencia netamente positiva, tanto para las empresas inversoras, como para el desarrollo de los países receptores”, por la generación de empleo, la extensión de la cobertura de servicios básicos y la mejora de la “cohesión social y territorial” (Casilda en Casilda et al 2008a: 14). Sin embargo, Mauro Guillén, académico vinculado estrechamente a las multinacionales, reconoce que la opinión de la ciudadanía latinoamericana “empeoró de manera rápida a partir de 1999”, ya que las encuestas realizadas en el año 2003 mostraban que un escaso 30% de los entrevistados en 17 países de la región consideraban positivas las inversiones españolas (Guillén 2006: 180).

Desde los movimientos sociales la evaluación es sumamente crítica. Desde el Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL), Pedro Ramiro apunta que a pesar de los grandes beneficios que han

obtenido las grandes empresas, no han mejorado el empleo, ni la calidad de los servicios, ni han realizado inversiones en mantenimiento ni transferencia tecnológica. Agrega además, que las poblaciones afectadas e infinidad de organizaciones sociales de la región “responsabilizan a las compañías 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” (Ramiro 2011: 7).

La organización ecologista Greenpeace, por su parte, en un estudio reciente de impactos económicos, sociales y ambientales provocados por las multinacionales españolas en América Latina, considera que la llegada masiva y apropiación de sectores estratégicos ha sido vista “por no pocos sectores como una nueva colonización” y han generado “rechazo y oposición social”. En consecuencia, “han contribuido a empeorar la imagen global de España en la región” (Greenpeace 2009: 8).

Erika González, también desde OMAL, apela al caso concreto de Bolivia, donde tras una investigación llega a la conclusión de que la entrada de las transnacionales españolas trajo “desprotección de los derechos de la población y del medio ambiente tras los cambios legislativos para atraer la IED”, que crearon unas “condiciones muy ventajosas” para la actividad de las corporaciones (González 2010: 104).

4.1. Impactos económicos

En el terreno económico los impactos producidos por las multinacionales españolas han sido múltiples. En primer lugar, la adquisición por parte de corporaciones

españolas de antiguas empresas públicas latinoamericanas que tenían como función brindar un servicio público a la ciudadanía, ha traído como consecuencia directa la *mercantilización* de servicios básicos. La privatización de la electricidad, las telecomunicaciones y el agua, y su apropiación por parte de empresas como Telefónica, Endesa, Iberdrola, Agbar, etc., ha supuesto otorgar prioridad al lucro de unas corporaciones frente al derecho social a garantizar un servicio básico.

Un caso paradigmático es el de la multinacional Agbar, que ha operado en el negocio del agua en Argentina, Colombia y Uruguay. Concretamente en la ciudad colombiana de Cartagena, ha sido acusada de no distribuir agua en barriadas pobres porque no era rentable. Aunque la empresa aseguraba que el 99% de la ciudad estaba abastecida, el propio Banco Mundial alertó de que “un tercio de la población, sobre todo en los vecindarios pobres, no tenía acceso al servicio” (Greenpeace 2009: 76).

Otro buen ejemplo es el de la privatización del agua en Cochabamba (Bolivia), donde la multinacional española Abengoa hizo parte del consorcio internacional ‘Aguas del Tunari’, junto a Bechtel. Llegaron a aumentar las tarifas “hasta un 300% en algunas categorías de consumo” (González 2010: 126), convirtiendo así un bien básico humano en una mercancía de lujo. La rebelión popular que estalló en el año 2000 permitió la devolución a manos públicas del servicio de aguas.

Además de la mercantilización, las corporaciones españolas han lesionado la *soberanía* de diversos países latinoamericanos al apropiarse de recursos estratégicos como el petróleo, el gas, etc. Desde la propia región diversos sectores

han catalogado este proceso como una “nueva colonización” (Greenpeace 2009: 8). De hecho, los datos que proporciona el Latinobarómetro todos los años son sumamente significativos en este sentido. Las encuestas realizadas en América Latina en los últimos años muestran que tres cuartas partes de la población de los países latinoamericanos consideran que “las empresas eléctricas, petroleras y de telefonía deberían estar en manos del Estado” (Ramiro 2011: 6). Este, sin duda, es un dato interesante porque evidencia la importancia que la sociedad latinoamericana le está otorgando al control público de recursos estratégicos, tras las consecuencias de la pérdida de la soberanía en la década de los noventa, en el marco del Consenso de Washington y los planes de ajuste estructural.

Incluso los estudios realizados por intelectuales orgánicos del capital multinacional muestran la percepción crítica existente en la región. La investigación de Casilda y Ruesga financiada por el BBVA para medir los efectos económicos de la presencia multinacional española en Argentina, Brasil y México, destaca que se “ha promovido la modernización económica” pero a su vez no puede ocultar que las personas entrevistadas señalan que se ha producido un aumento de la “dependencia económica, financiera y tecnológica” (Casilda y Ruesga 2008b: 150-7).

Un caso relevante de pérdida de soberanía es el que se dio en Bolivia con la apropiación de la petrolera pública YPF por parte del Repsol. Además de que el país perdió la propiedad sobre su recurso más valioso, la legislación que se aprobó benefició aún más a la multinacional porque neutralizó cualquier tipo de control público sobre el funcionamiento de ésta (González 2010: 113).

Un efecto económico de gran relevancia, notablemente positivo para las corporaciones pero no tanto para las arcas públicas o para las poblaciones, son los márgenes de *rentabilidad* que obtienen de sus negocios en la región. Por una parte, estos altos niveles de ganancia han estado relacionados con unos pagos bastante moderados en términos de impuestos y regalías, como señala Álvarez (2007: 36), a pesar de que en los últimos años esta tendencia se ha corregido en algunos países con la llegada de gobiernos de orientación post-neoliberal⁸.

Otra razón importante para lograr estos márgenes de rentabilidad tan sustanciales ha sido la inserción en “sectores oligopolistas”, ya que la entrada de competidores está limitada por ley y por tanto la ganancia está más asegurada, como sucede en el sector de telecomunicaciones o electricidad, como apunta Guillén (2006: 76). Este mismo autor reconoce también que las empresas han conseguido un “aumento de beneficios por operar en mercados con márgenes de negocio mayor”. De hecho, agrega, las grandes transnacionales españolas obtienen entre el 25% y el 50% de sus beneficios en América Latina (Guillén 2006: 132).

La privatización de algunos sectores estratégicos en América Latina, como la electricidad, el gas y la telefonía, se justificó con el argumento de que se mejoraría la *eficiencia* del servicio. Las empresas españolas del ramo se insertaron en la región asegurando que ofrecerían un servicio más eficiente. Sin embargo, existen casos donde la gestión por parte de multinacionales españolas ha traído como

8. Los gobiernos más paradigmáticos en este sentido en América Latina son el de Venezuela, el de Bolivia y el de Ecuador.

consecuencia un deterioro aún mayor del servicio. Un caso paradigmático es el de Unión Fenosa en Nicaragua y en Guatemala, donde la escasa inversión provocó el deterioro de la infraestructura y el aumento de apagones, por lo que las quejas de la ciudadanía se multiplicaron (Prensa Latina 2007, SINEG 2009).

4.2. Impactos políticos

El posicionamiento de las multinacionales ante la *democracia* es uno de los factores políticos que debe ser evaluado. Se han documentado casos donde las multinacionales se sirven del apoyo de gobiernos fuertemente represivos para operar con más facilidad y obtener mayores ganancias, sin importarles el régimen político del país. Greenpeace (2009: 80) indica que la empresa Pescanova, compañía líder en productos del mar y con una de las flotas comerciales más grandes del mundo, aprovechó la dictadura del general Pinochet en Chile para instalarse en el país en el año 1983, con el fin de “explotar productos pesqueros y exportarlos al resto del mundo”. Actualmente “tiene la principal flota pesquera chilena”.

El caso colombiano es también paradigmático, teniendo en cuenta que aunque formalmente no es una dictadura, es un régimen caracterizado por un alto grado de violencia política provocada por el Estado (fuerzas armadas y policiales) y por agentes a su servicio (paramilitares). Esto no ha sido obstáculo para que multinacionales españolas se hayan instalado en el país y desarrollen grandes negocios. Repsol, por ejemplo, tiene una presencia importante en Colombia y además ha sido denunciada por apoyarse en el Ejército y los paramilitares para expandir sus proyectos (ODG 2006).

La práctica recurrente del *lobby* es uno de los elementos políticos que no podemos olvidar a la hora de identificar los impactos políticos más relevantes provocados por las corporaciones españolas en América Latina. Es una realidad tan evidente que incluso los investigadores financiados por las transnacionales no pueden obviarlo, como es el caso de Guillén. Este autor asegura que “una peculiaridad interesante” de las inversiones de las grandes multinacionales españolas en América Latina se refiere al hecho de que, “desde un punto de vista estadístico, exhiben una clara preferencia por gobiernos que no estén sujetos a controles” por parte de otras instituciones tales como el Parlamento o el Poder Judicial. Añade que éstas, durante los procesos de negociación de entrada en un país, “prefieren gobiernos con poder discrecional y acceso directo a cargos públicos” (Guillén 2006: 87). El presidente de una multinacional como Agbar lo declara explícitamente: “Otra sorpresa que nos encontramos en Sudamérica fue que las autoridades son mucho más asequibles que en España y en toda Europa”. En países de nivel similar a España, “ver a un ministro es relativamente fácil” (citado en Guillén 2006: 88).

En México, por ejemplo, el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) señala que las multinacionales eléctricas españolas utilizaron como lobista al grupo vinculado al “despacho jurídico del ex senador mexicano Diego Fernández de Cevallos”, del entonces partido en el gobierno, Partido de Acción Nacional (PAN) (SME 2010). Lilia (2009), por su parte, asegura que Felipe Calderón, cuando era secretario de Energía, tuvo un trato favorable a los consorcios españoles, concretamente Iberdrola y Unión Fenosa, acción que se tradujo en el “agradecimiento público del presidente de España”.

El *lobby* empresarial se complementa con el *lobby* paralelo que realizan los gobiernos españoles de turno para defender a “sus” multinacionales, fundamentalmente en América Latina. El papel que juega entre otros ministerios, el de Exteriores, es significativo en este sentido. Es clave el papel que han jugado los sucesivos gobiernos españoles en el proceso de internacionalización de las empresas del Estado español. A esto habría que añadir el rol central que hoy día siguen jugando para defender los intereses económicos de las élites que controlan las grandes corporaciones, como ocurrió en el caso de Repsol en Argentina en 2012, en el contexto del rescate para el sector público de una empresa estratégica como YPF (OMAL et al 2012).

En el *terreno normativo* también se producen impactos de carácter político de indudable relevancia, como la presión para elaborar leyes más favorables a las empresas o el aprovechamiento de legislaciones más permisivas en materia ambiental. En México, por ejemplo, el oligopolio multinacional eléctrico, liderado por Iberdrola y Unión Fenosa, ejerció una fuerte presión para que el Parlamento del país realizaría una reforma en el sector y aprobara la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica (LSPEE), que fue promulgada en 1992, con el objetivo de sortear la Constitución y permitir la entrada del sector privado. Esta reforma ha sido considerada por diversos expertos como un acto inconstitucional y por tanto ilegal, ya que una ley de menor rango (la LSPEE) no puede contradecir a la ley máxima del país (la Constitución de la República)⁹ (Campos 2012, Hernández Ayala 2010, Montes de Oca 2012).

9. Hay que recordar que el artículo 27 de que el artículo 27 de la Constitución, en su párrafo sexto plantea que “corresponde exclusivamente a la

La *corrupción* aparece también como un impacto al que no escapan las compañías españolas que se han instalado en América Latina. Ramiro (2011: 9) identifica la corrupción como uno de los grandes impactos que se han provocado y asegura que “las privatizaciones se llevaron a cabo a través de operaciones fraudulentas”, como en los casos de la privatización de YPF en Argentina, la entrega de la compañía chilena Enersis a Endesa y la adquisición de la entidad financiera mexicana Bancomer por parte del BBVA”.

En la construcción de los parques eólicos en el Istmo de Tehuantepec en el sur de México, las multinacionales españolas presentes han sido acusadas de sobornar al gobierno estadual de Oaxaca para poder instalarse en el territorio y operar bajo la figura del cartel empresarial para llegar a los ejidatarios con más poder de negociación y de esta manera conseguir contratos de arrendamiento a precios mucho más bajos (Martínez 2012).

La falta de *transparencia* de las multinacionales españolas es otro aspecto que aparece de manera recurrente. El Observatorio Español de Responsabilidad Social Corporativa, por ejemplo, indica que “solo una empresa del IBEX-35 informa sobre el pago de impuestos” en los países extranjeros donde está presente y sobre las subvenciones públicas recibidas y “sólo dos informan de manera clara sobre los gastos salariales por país”. Además, “casi el 70% tiene sociedades participadas con presencia en paraísos fiscales, pero no aportan información real sobre sus ope-

Nación generar, conducir, transformar, distribuir y abastecer energía eléctrica que tenga por objeto la prestación de servicio público” y que “en esta materia no se otorgarán concesiones a los particulares” (Hernández Ayala 2010).

raciones y actividades en ellos”¹⁰ (Observatorio de RSC 2009). Repsol, por ejemplo, es una de las empresas con mayor presencia en paraísos fiscales, “trece, en total”, lo cual le permite reducir sustancialmente el pago de impuestos (González 2011).

Paralelamente, las empresas “tienden a omitir en sus memorias de sostenibilidad información importante” sobre conflictos en los que se hayan visto involucradas. De hecho, “prácticamente en ningún caso se incorporan impactos negativos en los informes”. Santander y Endesa, por ejemplo, no hacen referencia a la polémica construcción de 5 presas en Aysén, en Chile y al conflicto desatado con el movimiento indígena mapuche. Unión Fenosa, por su parte, no informa en sus memorias del conflicto social que provocó por el deficiente suministro de electricidad en Nicaragua ni del enfrentamiento que tuvo con el gobierno de este país por esta razón (Gutiérrez 2010).

La *criminalización* e incluso en algunos momentos la represión contra agentes sociales que se les oponen (trabajadores y trabajadoras, movimientos sociales, pueblos indígenas...) no es un impacto ajeno a las corporaciones del Estado español. Algunos casos extremos las vinculan a muertes de opositores a sus proyectos. En Guatemala, por ejemplo, en el lapso de 6 meses -desde octubre de 2009 a marzo de 2010- “ocho líderes sociales destacados en la lucha” contra los altos precios y los cortes de suministro de Unión Fenosa,

10. Las empresas citadas son: Abertis, Acciona, Acerinox, ACS, Agbar, Banesto, BBVA, Banco Popular, Banco Sabadell, Banco Santander, Cintra, Endesa, FCC, Ferrovial, Gamesa, Gas Natural, Iberdrola, Inditex, Indra, MAPFRE, NH Hoteles, Repsol, Telefónica y Unión Fenosa (Observatorio de RSC 2009).

fueron asesinados (Cúneo 2010). En Colombia, Amnistía Internacional señalaba a la petrolera Repsol como financiadora de unidades del ejército colombiano que han sido acusados de “haber cometido gravísimas violaciones de derechos humanos”. Paralelamente, se le señala por sus vínculos con grupos paramilitares que supuestamente le brindaban protección a sus negocios en el departamento de Arauca (ODG 2006: 18-19).

Pero sin llegar a estos casos extremos, la estigmatización y represión de baja intensidad es una práctica bastante habitual: presiones a los trabajadores organizados y sindicalizados que reivindican sus derechos, amenazas a líderes comunitarios que se movilizan contra proyectos transnacionales, instrumentalización de la policía para amedrentar a manifestantes opositores... En los dos estudios de caso realizados se han identificado estas prácticas: en la construcción de la presa de Belo Monte en Brasil, donde participa Iberdrola (Da Costa 2012, Claret 2012, Lopes 2012) y en el megaproyecto eólico de Oaxaca en México, en el que toman parte empresas del Estado Español como Gas Natural Fenosa, Acciona, Gamesa, Iberdrola, Grupo Preneal (Artea 2012, Cruz 2012, Valencia 2012)

4.3. Impactos ambientales

En el terreno ambiental, la práctica de las multinacionales españolas no difiere de las del resto del mundo, sobre todo de las que operan en áreas altamente sensibles como la energía, donde se concentran gran parte de las mayores multinacionales del Estado (Repsol, Gas Natural, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa...). De hecho, son las empresas del sector energético

co “las que han acumulado una mayor cantidad de acusaciones por los efectos socioambientales de sus operaciones”, debido a sus actividades de exploración y explotación de hidrocarburos, así como por la construcción de grandes presas para la generación de electricidad. Repsol, por ejemplo, fue denunciada por contaminar el territorio mapuche en Argentina y por instalarse en una reserva de la biosfera como es el Parque de Yasuni en Ecuador¹¹. Endesa, por su parte, ha sido también acusada de fuertes impactos ambientales producto de la construcción de centrales hidroeléctricas en la zona del ‘Bio-Bio’ y en Aysén en Chile (Ramiro 2011: 10).

Greenpeace también ha identificado y sistematizado diversos impactos ambientales de las multinacionales españolas en América Latina. En el sector hidroeléctrico, plantean que las empresas utilizan un “doble rasero”, es decir, en el Estado español “se esfuerzan en vender una imagen de sostenibilidad y respeto al medio ambiente”, mientras en América Latina continúan produciendo electricidad con “tecnologías obsoletas” (Greenpeace 2009: 8). Añaden que la “imagen verde” que quieren proyectar no se corresponde con la realidad, ya que la mayor parte de la electricidad generada sigue ligada a centrales térmicas, es decir, a un modelo sucio (Greenpeace 2009: 63).

El caso de los hidrocarburos es sin duda el más extremo en términos de impactos

11. Repsol opera desde 1993 en el Parque Nacional Yasuni, ubicado en la Amazonia, donde junto a otros socios como el BBVA invirtió en la construcción de un oleoducto de más de 500 kilómetros. En febrero de 1999, se produjo un vertido de 14.000 barriles de petróleo y “más de 70 grupos ecologistas pidieron la expulsión de Repsol de la Amazonia” (Greenpeace 2009: 56).

ambientales. Por una parte, en la exploración se realizan detonaciones de cargas explosivas a nivel subterráneo, “que causan deslizamientos de tierras y cambios en el curso de las aguas subterráneas y superficiales”. Por otra parte, en la extracción “es necesaria la deforestación de las áreas donde se va a operar”, así como la incineración de productos químicos y “vertidos que contaminan las aguas, afectan la flora y la fauna y tienen graves efectos sobre la salud”. Finalmente, en la combustión de petróleo y gas se emiten gases contaminantes como el CO₂, “principal causante del cambio climático” y se genera lluvia ácida (Greenpeace 2009: 53).

En el estudio de caso que realizamos sobre la presa de Belo Monte en Brasil, donde participa Iberdrola, pudimos evidenciar los fuertes impactos ambientales. La que va a ser la tercera hidroeléctrica más grande del mundo inundará alrededor de 516 km² de bosque y tierras agrícolas (Becerra 2012), mientras que el área afectada será tres veces mayor, unos 1.500 km² (Seva 2012a: 13). Provocará también una emisión significativa de gases de efecto invernadero, como el metano, debido a la materia orgánica en descomposición (Berman 2012b). A su vez, se producirá la pérdida de vegetación nativa (Seva 2012a: 14) y la “extinción de especies endémicas en la parte del río que sufrirá la reducción del caudal” (Bermann 2012a: 4). Actualmente, la construcción de la obra (movimientos de tierras, generación de escombros, etc.) está afectando la calidad del agua del río y afectando el modo de vida de las y los pescadores tradicionales, como manifiestan los propios afectados (Hermés 2012)¹².

12. Manuel Hermés (2012), pescador tradicional y habitante de Vitoria do Xingu, población cercana a Belo Monte, nos transmitió que “el agua

4.4. Impactos sociales

En este apartado, vamos a destacar tres tipos de impactos: impactos sobre las y los trabajadores, impactos sobre las comunidades y finalmente sobre las y los usuarios. En el ámbito *laboral*, por una parte tenemos la lectura funcional a las multinacionales, donde se afirma que la creación y la expansión de las multinacionales españolas han generado miles de puestos de trabajo de alta cualificación (graduados universitarios) tanto para ciudadanos españoles como para extranjeros. Guillén lanza la cifra de “entre 5.000 y 7.000 directivos españoles expatriados, la mayoría de ellos en América Latina” (Guillén 2006: 227-8). Más allá de que la cifra no está desagregada por países y empresas y por tanto resulta difícilmente comprobable y contrastable, lo que sí deberíamos destacar es que el autor no menciona las decenas de miles de puestos de trabajo que se han perdido tras la privatización y el “ajuste” de plantillas, tanto en el Estado español como en América Latina.

Casilda y Ruesga (2008: 185-8), en su estudio financiado por el BBVA, no pueden ocultar la percepción negativa de la mayoría de las personas entrevistadas cuando les preguntan acerca de los efectos en el mercado laboral de la presencia de las multinacionales españolas en Argentina, Brasil y México. En los tres países, las y los entrevistados consideran que se ha producido una reducción del empleo y paralelamente una bajada de los salarios¹³.

se contamina por causa de los materiales de construcción, las plantas mueren y nosotros lo percibimos en la pesca”.

13. Se ha producido una reducción de puestos de trabajo para el 61% de los entrevistados en Argentina, para el 49% de los entrevistados en Brasil y para el 64% de los entrevistados en México. En

Ramiro (2011: 9) recuerda que “de la mano de las privatizaciones se impusieron grandes recortes de plantilla en las que antes eran empresas estatales”. Rescata el ejemplo del BBVA y del Santander. En 1997 el Santander tenía 4.400 empleados en Colombia y 7 años después solo había 950 trabajadores en plantilla¹⁴. El BBVA, por su parte, pasó de 6.600 empleados en 1998 a 3.200 en 2004. A esto habría que añadir la precarización de las condiciones laborales producto de la extensión de la subcontratación, la reducción salarial con especial intensidad en el caso de las mujeres y las trabas a la libertad sindical.

Las multinacionales españolas del sector turístico también han sido acusadas de reproducir condiciones laborales muy lesivas para sus empleados: bajos salarios, largas jornadas de trabajo, etc. El Grupo Sol Meliá, el primero de España y el decimoquinto del mundo en el sector hotelero, “ha sido denunciado por persecución sindical” y “violación sistemática de convenios laborales”. La cadena NH ha sido acusada de construir en el caribe mexicano hoteles en condiciones de fuerte explotación laboral: salarios “miserables”, sin descanso semanal, hacinamiento de los obreros en barracones y “sin atención médica” (Gatti 2011: 3)

la misma línea, solo el 40% de los entrevistados argentinos, el 31% de los brasileños y el 44% de los mexicanos consideran que se ha producido un aumento salarial (Casilda y Ruesga 2008b: 185-8). Estos datos tienen aún más valor, teniendo en cuenta el perfil potencialmente poco crítico de la mayoría de los entrevistados (representantes de multinacionales, “expertos locales” en banca, energía y telecomunicaciones, responsables políticos, consultores...).

14. En Bolivia, este mismo banco, redujo la plantilla del Banco de Santa Cruz de 1.000 empleados a unos 400 (González 2010: 121).

La investigación realizada por el sindicato UGT resulta también valiosa para completar el apartado de impactos en el mundo laboral. En primer lugar, aseguran que los datos recopilados a lo largo de tres años, en relación a las multinacionales Telefónica, Repsol, Endesa y BBVA, “muestran importantes asimetrías en las condiciones de trabajo entre países y entre empresas”. Respecto a Telefónica, destacan la “política anti-sindical” que viene siendo aplicada en Colombia y la falta de reconocimiento del sindicato “Unión Sindical de Trabajadores de la Comunicación” (USTC). Resaltan también la política contra la organización sindical en Puerto Rico. En cuanto a Repsol, señalan su apuesta por la subcontratación y el incentivo a la “desafiliación sindical” en Perú. En el caso de Endesa-Perú, critican la falta de reconocimiento hacia el sindicato y la subcontratación (UGT 2007: 1-4).

Otro espacio donde los impactos sociales se hacen presentes es el de la *comunidad* donde se instalan proyectos multinacionales. En los procesos de construcción de proyectos de gran envergadura se producen fuertes migraciones que alteran los modos de vida locales, provocando masificación, colapso de servicios sanitarios e incluso estímulo a la prostitución (Ceceña 2012). Un ejemplo paradigmático lo encontramos en el megaproyecto hidroeléctrico de Belo Monte en Brasil, donde está participando Iberdrola. La construcción de la que será la tercera presa más grande del mundo va a provocar impactos comunitarios sumamente graves: el desplazamiento de más de 20.000 personas (Berman 2012b); el deterioro del modelo de vida de agricultores y pescadores artesanales alrededor del río Xingu, debido al desvío del cauce (Sevá 2012b); la masificación por la llegada masiva de personas

de otros municipios y regiones en busca de trabajo¹⁵ (Berman 2012a: 8) y el consiguiente colapso de los servicios de salud (Da Costa 2012); el aumento de la inseguridad, los robos y las agresiones a mujeres (Melo 2012); el crecimiento de la prostitución en una comarca de alta precariedad social (Oliveira 2012).

Las y los *usuarios* de servicios públicos (electricidad, agua, telefonía) que están en manos de multinacionales españolas, constituyen otro sector importante a la hora de identificar diversos impactos sociales. Desde los grupos de investigación adscritos a las transnacionales españolas se asegura que la presencia de estas en América Latina está contribuyendo de manera notable a extender la cobertura de servicios básicos a la mayoría de la población (Casilda en Casilda et al 2008a: 14). En el estudio varias veces citado, realizado por Casilda y Ruesga (2008b: 162-66) y financiado por el BBVA, se asegura que las corporaciones españolas han mejorado la calidad de los servicios, aunque reconocen que se ha producido un aumento de precios.

Desde los ámbitos de investigación críticos con las transnacionales la lectura es totalmente contrapuesta. Ramiro (2011: 10-11) asegura que estas “encarecen los servicios”, sin mejorar la calidad y provocando que un amplio sector de la población vea “limitado su derecho al acceso de bienes básicos para una vida digna como son el agua potable y la electricidad”. Señala el caso de las corporaciones eléctricas, y más concretamente a Unión Fenosa en Guatemala, Nicaragua y Colombia, donde debido a la insuficiente inversión en el mantenimiento de las

15. A mediados de 2012, la población de Altamira, la ciudad más importante cercana a Belo Monte, había aumentado en un par de años de 100.000 habitantes a más de 140.000 (Da Costa 2012).

redes han aumentado los apagones y ha empeorado la calidad del servicio. A su vez, también destaca la escasa atención a zonas rurales por no ser zonas de fuerte lucro para las empresas.

En Brasil, por ejemplo, donde la multinacional Iberdrola tiene negocio en el nordeste del país, el aumento de precios ha sido absolutamente desproporcionado, como señalan todos los expertos, llegando hoy día a tener una de las tarifas más caras del mundo (Sauer 2012, Vainer 2012, Bermann 2012b, Seva 2012b). Además de los altos precios, la calidad del servicio se ha deteriorado. El profesor Bermann señala que Coelba y Celpe –controladas por Iberdrola– brindaban un mal servicio cuando eran públicas, pero cuando Iberdrola se hizo cargo de ellas, la calidad se deterioró aún más. La política de subcontratación que aplicó la multinacional fue una de las principales causas para que aumentaran los cortes y los apagones (Bermann 2012b).

La transnacional española Agbar también ha sido señalada por su deficiente servicio de provisión de agua potable en Argentina, Colombia y Uruguay. En Buenos Aires, tras conseguir la concesión del servicio, “no cumplió las condiciones” del contrato en relación a la “extensión de red ni a la depuración”, y paralelamente “aumentó las tarifas en más de un 80% entre 1993 y 2001” (Greenpeace 2009: 75-6).

4.5. Impactos culturales

Los impactos que sufren los pueblos *indígenas* con la llegada de las transnacionales españolas a sus territorios son algunos de los más denunciados por diversas organizaciones sociales tanto de América Latina como del Estado español. Ramiro (2011: 10) señala que se “ven afectados

por la apropiación de sus medios de producción ancestral, la destrucción de zonas sagradas de elevado valor social y espiritual”, la discriminación racial y cultural y, sobre todo, el desplazamiento forzado de su territorio.

Hay numerosos casos concretos que podríamos citar. El pueblo mapuche ha sido duramente reprimido por oponerse a los megaproyectos hidroeléctricos de Endesa en la Patagonia chilena, llegando incluso a haber sido encarcelados varios de sus líderes (Salinas 2003). En Honduras, Iberdrola y Gamesa han sido acusadas de atentar contra los derechos de las comunidades indígenas Lencas, porque su proyecto eólico en el Departamento de Francisco Morazán se puso en marcha sin realizar la consulta previa obligatoria a los pueblos indígenas, además de restringir el derecho al uso de la tierra y del agua de sus habitantes (Federación Hondureña de Indígenas Lencas et al 2011).

En los dos estudios de caso realizados se han identificado importantes impactos en los pueblos indígenas. En el caso del megaproyecto eólico transnacional en Oaxaca (México) es muy evidente debido al alto porcentaje de población indígena que habita en el Istmo de Tehuantepec, donde se están instalando los parques eólicos. Bettina Cruz (2012) líder de la “Asamblea de los Pueblos Indígenas del Istmo” indica que un conflicto fundamental se produce por el choque de imaginarios en torno a la concepción del viento, ya que las multinacionales conciben al viento como un recurso más que se puede convertir en mercancía y por tanto ser fuente de lucro, mientras que para algunos grupos de los pueblos originarios¹⁶ es parte de un ele-

16. Se calcula que un 32% de los habitantes de Oaxaca, es decir, un tercio de la población, pertenece a pueblos indígenas (Sipaz 2012).

mento vital y sagrado, que no puede estar sujeto a la lógica del capital¹⁷.

En el caso de la presa de Belo Monte, las comunidades indígenas no han sido consultadas, como marca el Convenio 169 de la OIT (Seva 2012b). La resistencia inicial de los pueblos originarios fue neutralizada por la cooptación de líderes que impulsaron las empresas. Cleanton Ribeiro (2012), coordinador del Consejo Indigenista Misionario (CIMI) en Altamira, señala que hasta 2009 los indígenas lucharon contra Belo Monte, pero de 2010 en adelante fueron neutralizados y no quieren hablar sobre Belo Monte: la “cooptación se dio a través de los líderes indígenas (...) los compraron para que luego convencieran a sus bases”¹⁸.

5. Conclusiones

El fenómeno multinacional español hay que entenderlo indisolublemente unido a la región latinoamericana. En una primera etapa, América Latina se convirtió en el principal mercado para instalarse, crecer

y generar beneficios, gracias a las ventajas que se les brindaron a las empresas y al proceso de privatizaciones que se impulsó al calor del Consenso de Washington. Tras más de dos décadas de presencia en la región, parece claro que Latinoamérica continuará siendo un lugar estratégico para las grandes corporaciones del Estado Español, por los importantes beneficios que obtienen de este territorio.

El contexto de crisis económica que se está sufriendo en el Estado Español ha acentuado aún más la apuesta por el mercado latinoamericano, debido a que está padeciendo en menor medida los embates de la crisis y porque en estos momentos presenta un escenario económico más estable para los negocios capitalistas. Los márgenes de beneficio que las empresas presentan oficialmente están mostrando que la supuesta caída de lucro en España está siendo más que compensada por otros mercados, y fundamentalmente gracias al negocio en Latinoamérica. Por ello, parece bastante evidente que en los próximos años se fortalecerá la presencia en la región.

La caracterización del negocio multinacional español en América Latina como una “segunda colonización” o un “nuevo desembarco”, no parece que esté muy alejado de la realidad, teniendo en cuenta el enorme poder que algunas compañías del Estado Español han conquistado en bastantes países de la región y fundamentalmente por su posición hegemónica en algunos sectores estratégicos, como la banca, las telefonía y la electricidad. Los graves y múltiples impactos que han provocado y siguen provocando son el mejor indicador de las deficientes prácticas de las multinacionales y dan validez y solidez a los argumentos que utilizan los sectores críticos y las poblaciones afectadas. En

17. “Para nosotros el viento es uno de los elementos de la vida; en zapoteco reconocemos el viento del norte, el viento del sur, el viento del agua (...) tienen nombres diferentes (...) para los pueblos ikoots los vientos son deidades, son sus dioses y diosas (...) el viento mujer es la brisa (...) para nosotros tiene un significado diferente al que tienen las empresas (...) nosotros no habíamos visto el viento como mercancía” (Cruz 2012).

18. Ribeiro (2012) apunta que “la empresa reunió a los líderes y prometió que les pagarían 30.000 reales por mes a cada aldea; en realidad no les entregan dinero sino que cada aldea hace una lista de mercancías (...) Les entregan alimentos enlatados y refrescos por lo que se está modificando su alimentación. Está teniendo impactos en la economía tradicional ya que están empezando a abandonar sus cultivos”.

este contexto, es bastante probable que esta percepción en torno la “segunda colonización” siga teniendo fuerza y aceptación los próximos años.

La citada crisis económica y el saqueo de la riqueza social que se está viviendo en el Estado Español, ha vuelto a estimular un fenómeno que no es nuevo: la migración hacia tierras latinoamericanas, como ocurrió en otras épocas de la historia. Este proceso, puede que tenga efectos en la percepción que las y los ciudadanos de España han tenido sobre las grandes empresas españolas y su papel como supuestos “agentes de desarrollo” en el exterior. La visión, si no idílica, pero por lo menos poco crítica con el desempeño de éstas, puede que cambie abruptamente con este nuevo escenario socioeconómico que se está gestando.

6. Fuentes

Álvarez, A. (2007) “América Latina: del desembarco a la reordenación”, en AA.VV. *Las empresas transnacionales en la globalización*, Madrid, OMAL, pp. 34-37.

Artea, S. (2012) *Entrevista personal*, 29-03-2012, Oaxaca.

Bermann, C. (2012a) “Las megas obras y los límites de la democracia. El proyecto de la central hidroeléctrica de Belo Monte en la amazonia brasileña”, *Energía y Equidad*, nº 2, pp. 5-19.

Bermann, C. (2012b) *Entrevista personal*, 12-04-2012, Sao Paulo.

Campos, L. (2012) *Entrevista personal*, 22-03-2012, México D.F.

Casilda Bejar, R. (ed.) (2008a) *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*, Barcelona, Ediciones Granica.

Casilda Bejar, R. y Ruesga, S. (2008b) *Impactos de las inversiones españolas en las economías latinoamericanas*, Madrid, Editorial Marcial Pons.

Ceceña, A. (2012) *Entrevista personal*, 19-03-2012, México D.F.

Claret, A. (2012) *Entrevista personal*, 14-04-2012. Altamira. Brasil.

Cruz, B. (2012) *Entrevista personal*, 26-03-2012, Oaxaca.

Cúneo, M. (2010) “Ocho activistas opuestos a Unión Fenosa asesinados en seis meses en Guatemala”, *Diagonal*, 15-04-2010, en línea: <https://www.diagonalperiodico.net/global/ocho-activistas-opuestos-union-fenosa-asesinados-seis-meses-guatemala.html>

Da Costa, M. (2012) *Entrevista personal*, 14-04-2012, Altamira.

Federación Hondureña de Indígenas Lenca et al (2011) “Proyecto eólico del Cerro de Hula destroza nuestras tierras y afecta nuestras vidas, agua y comunidades”, *Comunicado de Organizaciones Sociales de Honduras*, 24-03-2011.

Gatti, D. (2011) *América Latina: la degradación social y ambiental de las multinacionales hoteleras*, Barcelona, Albasud.

González, E. (2010) “¿Dónde está el progreso prometido? Los impactos de las multinacionales españolas en Bolivia” en González, E. y Gandarillas, M. (coords.): *Las multinacionales en Bolivia. De la desnacionalización al proceso de cambio*, Barcelona, Icaria-Antrazyt.

González, S. (2011) “Advierte Observatorio de multinacionales que Sacyr tiene problemas financieros”, *La Jornada*, 08-09-2011, México, en línea: <http://www.jornada.unam.mx/2011/09/08/politica/004n1pol>

Greenpeace (2009) *Los nuevos conquistadores. Multinacionales españolas en América Latina. Impactos económicos*,

- sociales y medioambientales*, Madrid, Greenpeace.
- Guillen, M. (2006) *El auge de la empresa multinacional española*, Madrid, Fundación Rafael del Pino.
- Gutiérrez, D. (2010) “La retórica de la Responsabilidad Social Corporativa. Análisis de diez multinacionales españolas”, *Pueblos*, 09-09-2010, Madrid.
- Hernández Ayala, J. (2010) “El papel del outsourcing en el proceso de privatización del servicio público de energía eléctrica en México”. *Manuscrito facilitado por el autor*, México.
- Lilia, A. (2009) “Privatización de facto del sector eléctrico”, *Revista Fortuna*, 15-10-2009, México.
- Lopes, A. (2012) *Entrevista personal*, 11-04-2012, Sao Paulo.
- Martínez, J. (2012) *Entrevista personal*, 23-03-2012, México D.F.
- Melo, A. (2012) *Entrevista personal*, 18-04-2012, Altamira, Brasil.
- Mendoza, X. y Vives, L. (2010) “Las empresas españolas internacionalizadas: una aproximación cuantitativa”, en OEME. *La multinacional española ante un nuevo escenario internacional*, Madrid, ICEX-ESADE, pp. 87-122.
- Montes de Oca, J. (2012) *Entrevista personal*, 19-03-2012, México. DF.
- Observatorio de RSC (2009) *La RSC en las memorias anuales de las empresas del IBEX 35*, Madrid, Observatorio de RSC.
- ODG (Observatorio de la Deuda en la Globalización) (2006) *Repsol-YPF en Colombia*, Barcelona, Universidad Politécnica de Cataluña.
- Oliveira, A. (2012) *Entrevista personal*, 14-04-2012, Altamira, Brasil
- OMAL et al (2012) “El gobierno español respalda las violaciones de derechos humanos cometidas por Repsol en Argentina”, *Ecologistas en Acción*, 24-04-2012, en línea: <http://www.ecologistasenaccion.org/article23118.html>
- Prensa Latina (2007) “Exigen la salida de Nicaragua de Unión Fenosa, una transnacional española de electricidad”, *Prensa Latina*, 23-01-2007.
- Puig, P. (2010) “La empresa multinacional española ante el nuevo entorno mundial emergente más allá de la actual crisis”, en OEME. *La multinacional española ante un nuevo escenario internacional*, Madrid, ICEX-ESADE, pp. 11-85.
- Ramiro, P. (2011) “El segundo desembarco: los impactos de las multinacionales españolas en América Latina”, en Álvarez, S. (coord.) *Convivir para perdurar. Conflictos ecosociales y sabidurías ecológicas*, Barcelona, Icaria-Antrazyt. (Manuscrito facilitado por el autor antes de la publicación).
- Ribeiro, C. (2012) *Entrevista personal*, 19-04-2012, Altamira, Brasil.
- Salinas, C. (2003) “Nuestra lucha es contra el capital financiero y contra la idea de un Estado que no reconoce la existencia de nuestro pueblo”, *Entrevista al líder mapuche Víctor Ancalaf Llaupe, recluido en la cárcel El Manzano de Concepción, demandado por la española Endesa*, *Indymedia Chile*, 17-03-2013.
- Sauer, I. (2012). *Entrevista personal*, 10-04-2012, Sao Paulo.
- Seva, O. (2012a) “Belo Monte de mentiras! A historia nada exemplar dos projetos hidrelétricos no maravilhoso rio Xingu, inventados pelos mafiosos e herdeiros da ditadura militar”, *Manuscrito facilitado por el autor*, Campinas. Brasil.
- Seva, O. (2012b) *Entrevista personal*, 14-04-2012, Campinas, Brasil.
- Sindicato Mexicano Electricistas (SME) (2010) “Empresa transnacional a la que se acusa”, Madrid, Tribunal Permanente de los Pueblos.

SINEG (Sindicato Independiente Electricistas Guatemala) (2009) "Unión Fenosa e Iberdrola violan impunemente la ley", *Adital*, 22-01-2009.

SIPAZ (2012) *Oaxaca en datos*, México, SIPAZ.

UGT (2007) "Multinacionales españolas en América Latina: luces y sombras en la Responsabilidad Social Empresarial", *Manifiesto sindical*, 15 noviembre 2007, Madrid.

Vainer, C. (2012) *Entrevista personal*, 04-04-2012, Rio de Janeiro.

Valencia, R. (2012) *Entrevista personal*, 28-03-2012, Oaxaca.