



LAS MULTINACIONALES EN AMERICA LATINA: EXPANSION, IMPACTO Y RESISTENCIAS

Rebelión

Cédric Durand y Alexis Saludjian
Traducido para Rebelión por Caty R.



Nota: Este artículo, inédito en español, ha sido publicado en francés en: Franck Gaudichaud (coord.), «Le Volcan latino-américain. Gauches, mouvements sociaux et néolibéralisme en Amérique latine», Paris, Textuel, 2008.

Introducción

El período neoliberal está marcado por una expansión espectacular de las multinacionales en América Latina. Consecuentemente, esas firmas controlan en la actualidad una parte sustancial de las economías latinoamericanas y contribuyen a incrementar la integración de esos países en las cadenas productivas y financieras mundiales.

Fuente: <http://www.ongdeuskadi.org/>

¿Cuáles son los efectos de esa presencia creciente en los países latinoamericanos? ¿Cuál es el contenido efectivo de las políticas emergentes que pretenden acabar con el juego de las multinacionales en Venezuela, Bolivia y también, en cierta medida, en Argentina y Ecuador? Estos son los principales problemas que vamos a abordar en este artículo. Después de indicar las características de la entrada masiva de las multinacionales del centro en América Latina, presentamos las políticas que la favorecieron. La tercera sección describe el impacto macroeconómico y social de las inversiones directas extranjeras (IDE) (1) en los principales países. También señalamos los ejemplos de resistencia a dicha intrusión de las multinacionales y los estragos sociales y ecológicos que éstas originan. Finalmente, la cuarta sección presenta las medidas tomadas por los gobiernos venezolano, boliviano y argentino, y trata de la amplitud de la ruptura que dichos gobiernos representan en relación con la lógica neoliberal de «dejar hacer» a las multinacionales.

Por qué las multinacionales del centro invierten masivamente en América Latina

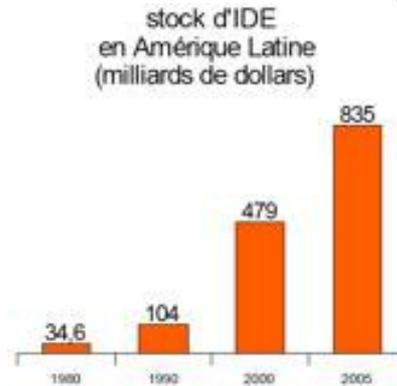
1. Un desarrollo espectacular de las IDE en América Latina

La explosión de las IDE es uno de los aspectos más espectaculares de la globalización neoliberal (2). Entre 1980 y 2005, el stock de IDE en el mundo se ha multiplicado por 18, ¡y por 24 en América Latina! En términos de stocks, en 2005 América Latina representaban alrededor del 10% del total mundial (frente al 5% en 1990). Además de los paraísos fiscales del Caribe, lo esencial de la actividad de las multinacionales en



América Latina se concentra en México, Brasil y, en menor medida, en Chile, Argentina, Venezuela y Colombia.

Gráfico 1: Evolución del stock de IDE en América Latina (CNUCED, 2006)



Esencialmente, las inversiones en los países en desarrollo provienen de los países ricos. Así, el stock de IDE en América Latina en 2002 procedían, un 27% de Estados Unidos y el 40% de países europeos. La amplitud y la rapidez de la progresión de las inversiones españolas a finales de la década de los 90 son especialmente impresionantes, hasta el punto de recordar una *reconquista* (3). Se comprueba también un incremento de los flujos sur-sur de IDE, pero éstos se manifiestan en América Latina sobre todo por los flujos intrarregionales dominados por Brasil, México y Argentina; las inversiones chinas en la región son limitadas, al menos hasta 2005. El control de los recursos naturales es uno de los principales motivos de la presencia de las multinacionales en América Latina. En relación con las estrategias de la conquista del mercado, antaño dominado por sectores como la industria agroalimentaria y la automoción, el giro de los años 90 se manifiesta por la explosión de las inversiones en los servicios, que representan en la actualidad la mitad del stock de las IDE. Se desarrollan especialmente en las actividades de infraestructuras (distribución de agua, electricidad y gas y telecomunicaciones), en las actividades bancarias y financieras y en el comercio. Finalmente, las denominadas «estrategias eficientes» son importantes con el desarrollo de las *maquiladoras* (textil, ensamblaje...) y otros sectores de exportación, como la automoción en México, y un principio de desarrollo de exportaciones de servicios deslocalizados (centros de llamadas, tratamiento de datos, industria logística...).

2. Un contexto favorable a las IDE

Las políticas derivadas del consenso de Washington han desempeñado un papel crucial en el auge de las IDE. En primer lugar, las políticas presupuestarias y monetarias restrictivas se percibieron en los medios de negocios internacionales como una garantía de estabilidad macroeconómica, y sobre todo como una limitación a la progresión de los salarios. Por otra parte, la liberalización de los intercambios comerciales permite a las multinacionales utilizar plenamente las ventajas relacionadas con su implantación en los diferentes países, especialmente al facilitar la conexión internacional de las cadenas productivas. Finalmente, las políticas de privatizaciones masivas de los monopolios públicos en la segunda mitad de los años 90 ofrecieron a las multinacionales extraordinarias oportunidades de hacer negocios. La pacificación de los conflictos sociopolíticos es otro elemento apreciado por los inversores: el fin de las dictaduras



aportó, al menos por un tiempo, una legitimación democrática de las reglas favorables al mercado adoptadas por los nuevos equipos gubernamentales formados esencialmente en Estados Unidos (4).

Liberalización de los regímenes de las IDE y refuerzo de las garantías internacionales.

Al contrario de lo que ocurría en el período anterior, las clases dirigentes consideran las inversiones de las multinacionales un mecanismo imprescindible para el desarrollo. Un síntoma evidente de ese viraje es que las expropiaciones, muy frecuentes hasta entonces, desaparecieron totalmente a principios de la década de los 80. Inducidos por las instituciones internacionales, los gobiernos de los países de la periferia se comprometieron en decenas de acuerdos comerciales multilaterales, regionales o bilaterales que incluían cláusulas que garantizaban los derechos de los inversores. Se desarrolló la noción jurídica de expropiación indirecta; movilizaba especialmente en los acuerdos de inversión con Estados Unidos, esta categoría jurídica particularmente perniciosa permite que las firmas extranjeras «lesionadas» por una modificación de las condiciones de la actividad económica ¡obtengan compensaciones! (5) La evolución jurídica supranacional a favor de las IDE se dobla con la liberalización interna de las leyes sobre las inversiones extranjeras. Los gobiernos levantaron la mayoría de las restricciones cuando entraron las multinacionales y adoptaron disposiciones que reforzaban los derechos de propiedad. Así, desde principios de los años 90, lo esencial de las modificaciones de la reglamentación sobre las IDE se ha hecho a favor de los inversores. En 2005, aparece un comienzo de movimiento contrario debido a las dinámicas políticas surgidas en América Latina: mientras que el 80% de las modificaciones relativas a la regulación de las IDE efectuadas en el mundo ese año eran favorables a las multinacionales, en América Latina es al contrario, 2/3 de los nuevos elementos introducidos van en el sentido de un mayor control o una mayor restricción de las IDE.

La carrera de los inversores

Los países y los estados de los países federales también se lanzaron a una competición entre ellos para atraer a los inversores extranjeros: exenciones fiscales, construcción de infraestructuras *ad hoc*, adaptación de la legislación a sus peticiones... nada era demasiado para los inversores extranjeros. La instalación de Renault en el estado brasileño de Paraná a finales de los años 90 se acompañó de considerables ventajas concedidas por el gobierno local: construcción de infraestructuras adecuadas, terrenos equipados entregados gratuitamente, financiaciones a precios reducidos, diversas exenciones fiscales ¡De hasta 10 años! (6). Esas ventajas concedidas al capital productivo extranjero, obviamente tenían un coste: cuantas más se acumulaban más se esfumaban los beneficios netos que podían esperar los países receptores. Aunque no todos los países tienen una actitud tan ingenua: China, por ejemplo, que puede presionar con la inmensidad de su mercado, ha conseguido en numerosos casos imponerse a las multinacionales que transfieren las tecnologías. Sin embargo en América Latina, por regla general, existe una actitud de atracción pasiva que ha resultado desastrosa en muchos aspectos.

El impacto de las multinacionales

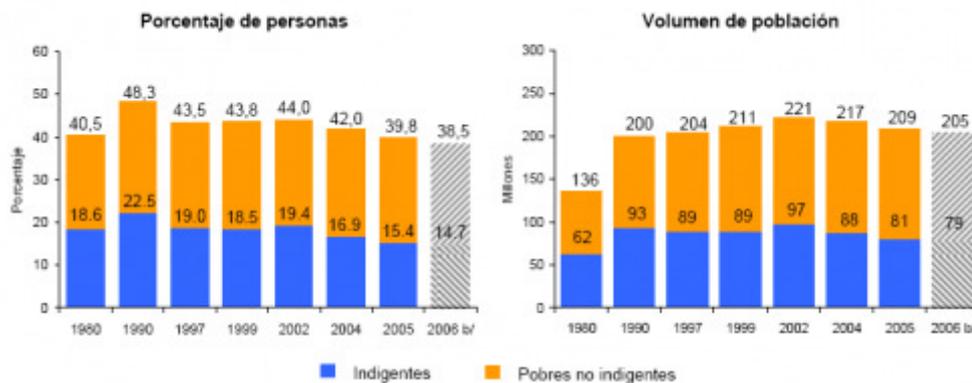
1. El impacto socioeconómico a nivel macro



Si creemos a ciertos economistas y centros de decisiones políticas, América Latina estaría iniciando un nuevo ciclo estable de crecimiento económico. La recuperación de la economía argentina, del orden del 8% de crecimiento anual del PIB desde 2003, sería el mejor ejemplo. Brasil y México, a menor escala, esperarían respectivamente el 3,8 y 3,7 de crecimiento desde 2004. Leyendo esos resultados, resulta difícil creer que cinco años antes toda la región se tambaleaba a raíz de la debacle argentina. Sin anticipar el futuro, es cierto que la década de los 90 y principios de los 2000 estuvieron marcados por un desarrollo económico relativamente lento y por la persistencia de problemas sociales enormes. El desempleo masivo en primer lugar, puesto que la tasa de paro, ya elevada en relación con las décadas anteriores, pasó del 5,8% en 1990 al 11% en 2000 antes de descender tímidamente al 8,6% en 2006 (7) .

Esta cifra, sin embargo, no deja de ser aproximada, puesto que el trabajo informal en todas sus formas afecta casi al 50% de la población activa latinoamericana. Los datos relativos a la pobreza completan el cuadro. A pesar de que han experimentado un ligero retroceso con respecto a los años precedentes, la pobreza y la indigencia todavía afectan al 40% de la población del subcontinente, es decir, ¡más o menos la misma proporción que en 1980!

Gráfico 2. Pobreza e indigencia en América Latina (en % de la población y millones de habitantes) 1980-2006.



Fuente: CEPAL, *Panorama social de América Latina*, 2007.

Más de 205 millones de pobres y 79 millones de indigentes es la realidad de América Latina después de veinte años de apertura total a las multinacionales. Además es la región menos igualitaria del mundo.

2. Las venas (siempre) abiertas de América Latina (8)

Más allá del impacto macroeconómico, algunos casos emblemáticos a nivel micro ilustran los problemas específicos que plantean la llegada de las multinacionales: explotación de la ventaja competitiva de esas firmas a expensas de sus competidores locales, sus proveedores, los salarios y los consumidores; alianzas con los sectores más reaccionarios de la sociedad; precarización de la relación laboral a raíz de la privatización de actividades correspondientes a servicios públicos; contaminación permanente del medio ambiente y desestructuración de las comunidades indígenas... el libro negro de la actividad de las multinacionales ya es muy gordo y sigue escribiéndose.



El saqueo de la distribución y los bancos de México

¡Pobre México, en primera línea para recibir la expansión de las multinacionales de Estados Unidos! El gigante Wal-Mart cruzó el Río Grande a principios de los años 90. Desafiando resistencias populares como las que se dirigieron a impedir la construcción de un supermercado en las proximidades de la excavación arqueológica de Teotihuacan, esta multinacional se ha convertido en la distribuidora número uno y ha marginado a sus competidores locales. Esta intrusión brutal y poderosa en el corazón de la economía mexicana se ha traducido en un doble perjuicio para la economía (9): en primer lugar una disminución del 20% en los salarios del sector entre 1994 y 2000, es decir, una evolución peor que la de todos los demás sectores; y por otra parte, una fuerte subida de las importaciones y un control creciente sobre los productores locales que ha desembocado en un debilitamiento del tejido productivo nacional.

El sector bancario mexicano constituye otro caso «de manual». A lo largo de los años 90, la liberalización de las IDE permitió a los bancos extranjeros, principalmente españoles (BBVA, Bancomer, Santander), británicos (HSBC) y estadounidenses (Citi group), acaparar la mayoría de los bancos locales mexicanos: desde el año 2002, más del 90% de los activos bancarios están controlados por firmas extranjeras, mientras que ¡no había ningún banco extranjero en 1994! El resultado es ilustrativo: durante casi diez años los créditos a la economía han sido muy escasos, lo que ha influido negativamente en el desarrollo de la economía; los precios de los servicios bancarios cobrados a los consumidores mexicanos (costes de cartas bancarias, comisiones, etc.) son varias veces superiores a las que aplican los bancos en sus países de origen; finalmente, aunque los bancos consiguen beneficios récord, la situación de los empleados se deteriora. Así, en abril de 2007, Banamex (ex banco público absorbido por Citi Bank), anunció un plan de reestructuración mientras que acababa de declarar un resultado récord de casi 2.000 millones de dólares de beneficios en 2006; ese plan incluye 4.000 despidos y la «filialización» de 31.000 personas con pérdidas salariales de hasta el 30% y recorte de las garantías sociales (10).

Precarización e irresponsabilidad social

Telefónica se ha convertido en 2006 en la primera empresa mundial de telecomunicaciones en términos de beneficios (6.200 millones de euros) El carácter espectacular de su expansión en América Latina es incomparable con el carácter antisocial de sus prácticas salariales: diez años después de lanzar un programa de formación para los jóvenes previstos como futuros representantes de Telefónica, la empresa mantiene a sus jóvenes promesas con contratos precarios, horas extraordinarias ilegales sistemáticas, salarios muy escasos y represión sindical frente a los intentos de reivindicar los derechos (11). En primera línea para beneficiarse de las privatizaciones, la multinacional también está la primera en cuanto al desmantelamiento de las garantías sociales mínimas que existían en los antiguos servicios públicos.

Otra fuente de estragos sociales es la asimetría fundamental entre las firmas que operan a escala global y los trabajadores y sus comunidades que están enraizadas en un territorio. Esta asimetría reside en la facultad de las multinacionales para salir de una manera abrupta del negocio donde se encuentran sin hacer caso de las poblaciones, de los trabajadores y a veces sin respetar la legislación vigente. El caso del cierre ilegal de



la fábrica de neumáticos Euskadi de Jalisco, en México, por la empresa alemana Continental, es una ilustración de esta lógica. El 16 de diciembre de 2001, la dirección de Continental cerró la fábrica sin respetar ninguno de los convenios internos de la empresa ni la legislación laboral mexicana. Durante más de tres años, los asalariados lucharon sin conseguir nada: huelgas, viajes a Europa para hacer presión en la casa central, llamamientos a la solidaridad internacional de los movimientos sociales.

Finalmente, en febrero de 2005, los trabajadores ganaron la causa y pudieron relanzar la empresa con un control cooperativo mayoritario (12).

Destrucción ecológica y desestructuración social en los proyectos mineros

Las industrias mineras son uno de los sectores primordiales de la inserción de las economías latinoamericanas en las redes económicas controladas por las multinacionales. Eso no es nada nuevo: el saqueo que siguió a la conquista ya tenía como objetivo principal la extracción y exportación de oro y plata. Dicho saqueo constituyó un robo masivo de riquezas y además un terrible proceso de destrucción ecológica y humana que continúa en la actualidad (13). Uno de los conflictos actuales más emblemáticos concierne al depósito de cobre de Río Blanco, uno de los yacimientos de cobre más importantes todavía no explotado en el planeta, en el norte de Perú (14). La empresa británica Monterrico Metals, ¡cuyo director general actual no es otro que el ex embajador de Gran Bretaña en Perú! (15), pretende apropiarse ilegalmente de tierras de las comunidades indígenas. Escarmentados por la triste suerte de las ciudades mineras de Oroya (16) y Yanacocha (17), estos indios temen la contaminación de sus aguas y sus tierras, las consecuencias para la salud y el efecto destructor de la cohesión de sus comunidades: desigualdades, aniquilación de proyectos autónomos, corrupción.

Apoyo a los paramilitares colombianos

Colombia ostenta la siniestra particularidad de ser el país en el que se concentran el 90% de los asesinatos de sindicalistas del mundo: ¡Al menos 2.245 han sido asesinados por los paramilitares desde 1991! (18). Muchos de ellos fueron líderes sindicales en empresas alimentarias multinacionales (Coca cola, Bavaria, Nestlé), automovilísticas (Hyundai), compañías mineras (Drummond y AngloGold Ashanti) y grandes sociedades bananeras (Chiquita, Dole y Del Monte) (19). Protegida por el mutismo de la justicia colombiana, la complicidad de esas firmas con los paramilitares de extrema derecha está actualmente en el centro de varios procesos judiciales en curso en Estados Unidos. En marzo de 2007, compareció Chiquita (la ex United Fruits) y confesó que había pagado 1,7 millones de dólares por servicios de «seguridad» (sic) a las milicias de extrema derecha (20).

Las maquiladoras de México y América central: la sobreexplotación laboral

El desarrollo de México a partir de las fábricas de montaje (maquiladoras) se ha presentado como una solución económica para el país en el momento de la entrada en el TLCAN en 1994. El número de fábricas de este tipo, que empleaba una mano de obra poco cualificada y ampliamente femenina, creció rápidamente en la frontera entre México y Estados Unidos. El fenómeno ha permitido desarrollar las exportaciones pero no ha tenido efecto de arrastre sobre el desarrollo del aparato productivo del país; al contrario, ha contribuido a incrementar la polarización económica y social. La subida de



la competencia de China y de los países de América central en este tipo de actividad ha demostrado el carácter efímero de esta especialización. Y México ya se está viendo obligado a ofrecer todavía más ventajas a los inversores para intentar atraer las maquiladoras de segunda generación, correspondientes a actividades más sofisticadas (21). En última instancia, son los trabajadores quienes pagan el precio de esta competencia entre los territorios puesto que establece una carrera a la baja en términos de condiciones de trabajo y salarios.

4. Avances y límites de las políticas de ruptura con el neoliberalismo

1. Venezuela: reconquista de las riquezas energéticas y difusión de la revolución bolivariana

Comprometida en la vía del «*Socialismo del siglo XXI*», la revolución bolivariana conoció un giro significativo en 2007 con la nacionalización de una serie de activos extranjeros estratégicos: la principal empresa de telecomunicaciones y la compañía Electricidad de Caracas, controladas respectivamente por las compañías estadounidenses Verizon y AES (22). Pero el gran negocio del país son los hidrocarburos. Así, desde 2005, el gobierno emprendió la modificación de la legislación petrolera. No sólo ha incrementado el porcentaje de los ingresos petroleros que revierten al Estado, sino que además ha obligado a las empresas a modificar los acuerdos de repartición de la producción firmados en los años 90 por medio de sociedades conjuntas, en las cuales el Estado ya tiene una participación mayoritaria (23). En mayo de 2007, este planteamiento se extendió a los proyectos de explotación del campo petrolero del Orinoco; la sociedad PDVSA ha vuelto a comprar las acciones de las sociedades extranjeras hasta llegar al menos al 60%. Esos proyectos sobre el petróleo pesado son tan prometedores que la mayoría de las compañías extranjeras han aceptado las nuevas exigencias del gobierno venezolano, excepto las estadounidenses ConocoPhillips y ExxonMobil (24).

Con su propuesta de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), Venezuela desempeña un papel considerable. Ese proyecto pretende construir, a escala regional, modalidades de integración económica que rompen con la subordinación a los países capitalistas del centro y a sus grandes firmas. Así, se ha dado un paso significativo con el anuncio de la retirada de Bolivia, Venezuela y Nicaragua del organismo internacional de arbitraje del Banco Mundial –el Centro Internacional de Reglamento de las diferencias relativas a las inversiones (CIADI)- durante el quinto encuentro presidencial del ALBA en abril de 2007 (25). En la misma cumbre, a la que asistieron los presidentes Hugo Chávez (Venezuela), Evo Morales (Bolivia), Daniel Ortega (Nicaragua) y Carlos Lage (vicepresidente de Cuba), así como los observadores de Haití y Ecuador, se firmó un tratado energético que garantiza el acceso compartido a ciertas reservas venezolanas para los 25 próximos años y prepara el desarrollo de capacidades de explotación y refinería de los hidrocarburos en cada uno de los países. Con el fin de coordinar según los principios de «solidaridad y complementariedad» el conjunto de las políticas y acciones emprendidas en el terreno de la energía, se creará una empresa «gran nacional» que reagrupará las empresas públicas binacionales ya constituidas y se pondrá en marcha un consejo energético que reúna a los ministros de Energía de cada uno de los países mencionados. Estas propuestas están pendientes de ponerse en marcha (26).



2. Difícil paso de las resistencias a la alternativa en Bolivia

La aproximación de Bolivia a Venezuela desde la elección de Evo Morales forma parte del formidable auge de los movimientos populares bolivianos desde hace un decenio que resultó, en gran medida, del enfrentamiento victorioso contra las multinacionales del agua y los hidrocarburos. Pero aunque se han conseguido claramente victorias sociales y políticas de las movilizaciones, dichas victorias todavía no se han concretado totalmente.

Las guerras del agua

En el año 2000, diferentes sectores sociales de Cochabamba organizados en la «Coordinadora de Defensa del Agua y de la Vida» se movilizaron como reacción a una espectacular subida de los precios del agua que siguió a la firma de un contrato de concesión por 40 años a la multinacional estadounidense Betchel. Después de 6 meses de luchas ferozmente reprimidas –costaron un muerto y 76 heridos–, el movimiento ganó «la guerra del agua»: el gobernador Banzer rompió el contrato de concesión y abolió la ley que permitía la mercantilización del agua. 6 años después, sin recibir ninguna indemnización, Betchel abandonó la acción emprendida ante el CIADI contra el gobierno boliviano (27). Betchel se fue sin indemnización, sin embargo están lejos de resolverse todos los problemas: en desafío a la puesta en marcha de formas de gestión participativa, a finales de 2006 la mitad más pobre de la población sigue sin conectar a la red y se ve obligada a pagar altos precios por el agua transportada en camiones cisternas (28).

En enero de 2005 se desencadenó una segunda guerra del agua en El Alto, la meseta que sobresale de La Paz, contra la filial de Suez Aguas del Illimani, debido a las escasas inversiones y a la subida de las tarifas mientras la firma se embolsaba beneficios del 13% (29). Sin embargo, la anunciada salida de Suez no sería efectiva hasta el 3 de enero de 2007 y sólo después de que el gobierno de Evo Morales asumiera las deudas contraídas por la empresa y pagase una compensación como reconocimiento de las inversiones (30).

Más allá de esos casos emblemáticos, el nuevo gobierno boliviano ha emprendido la labor de sacar el agua del mercado no sólo en su propia legislación, sino además llevando la ofensiva a nivel internacional (31).

La nacionalización inconclusa de los hidrocarburos

Con las duras movilizaciones de 2003 (67 personas resultaron muertas) y después en 2005 (32), la cuestión del gas ha hecho caer a dos presidentes y constituye el último plan de la ascensión al poder de Evo Morales: prometida y cumplida, la nacionalización del gas se anunció el 1 de mayo de 2006. Como resume Evo Morales «Bolivia ya no tiene amos, sino socios» (33). Al no estar Bolivia dotada para explotar por sí misma los campos de gas, esta medida de nacionalización ha llevado a una nueva negociación de los contratos con las multinacionales (Petrobras de Brasil, Repsol de España, Total de Francia y British Gaz) que ha hecho que los impuestos revertidos al Estado hayan pasado del 50% al 82%. Las compañías han pasado del estatuto de concesionarias de los recursos al de prestatarias de servicios para la empresa pública Y PFB (Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos). En realidad, la puesta en marcha de esta



nacionalización ha puesto en evidencia la debilidad técnico-política del gobierno: nada menos que cuatro presidentes se han sucedido a la cabeza de la compañía nacional desde la llegada de Morales al poder. Además se han cometido diversos fallos en las negociaciones de los contratos y en muchos aspectos siguen siendo favorables para las multinacionales y no constituyen una ruptura fundamental con respecto a la situación anterior (34). Sin embargo, se está superando una etapa importante con la recuperación por parte del Estado de las dos refinerías más importantes del país controladas hasta ahora con Petrobras. Hicieron falta un año de difíciles negociaciones con Brasil –que en este asunto ocupaba una posición de subimperialismo- y 112 millones de dólares para llegar a un acuerdo. Pero los problemas de reorganización del sector y los retrasos de inversiones dirigidas a la satisfacción de la demanda interna son tales que los problemas de aprovisionamiento del mercado interior durarán ¡por lo menos 3 años! (35) Las dificultades que ha encontrado el equipo de Morales muestran claramente la ambivalencia del proceso en curso. Por un lado debe transigir con las multinacionales para explotar los recursos, ya que Bolivia no dispone de medios técnicos ni financieros para operar por sí misma. Así, en julio de 2007 el gobierno firmó un nuevo acuerdo concerniente a la explotación de una mina de hierro que representa el mayor compromiso de inversión extranjera que se ha consentido nunca en el país (36). Por otra parte, siguiendo una voluntad expresa de romper con el neoliberalismo y con la dominación del capital extranjero, el Estado efectúa un movimiento significativo de recuperación del control de su economía. Así, mientras que en 2005 el Estado sólo controlaba el 8% del PIB, en enero de 2007 llegó al 18% y tiene el objetivo del 25% de aquí a finales de este año (37). Para conseguirlo está en marcha una nueva serie de nacionalizaciones, especialmente en el campo de la metalurgia (38), las telecomunicaciones y la electricidad (39).

3. Argentina: los derechos de los inversores cuestionados puntualmente para hacer frente a la crisis

Leal al presidente Menem durante toda la década de los 90, Néstor Kirchner se convirtió en presidente y se vio obligado a modificar significativamente las políticas económicas para hacer frente a la crisis. La presión sobre las multinacionales como Shell o Aguas Argentinas, propiedad de Suez, que pretendían incrementar sus tarifas, pone de manifiesto, sobre todo, un juego político. Otras decisiones tuvieron un impacto económico más sustancial: la nueva negociación de la deuda, la revisión de los acuerdos con el FMI y las tarifas de las empresas privatizadas en la época de Menem o el compromiso en el proceso de creación de una organización latinoamericana pública de los hidrocarburos, con Venezuela y Bolivia, para oponerse a la influencia de Yacimientos Petrolíferos Fiscales, vendido a Repsol en 1999.

Los sobresaltos de la economía y la sociedad argentina a principios del milenio ponen de manifiesto el carácter depredador de las multinacionales. La «pesificación», en enero de 2002, reconocía la moneda nacional como sola y única moneda en circulación y uso; convertía las deudas en dólares a la tasa de 1 a 1, el ahorro de los particulares a la tasa de 1 dólar por 1,4 pesos, e hizo que la moneda argentina dejase de fluctuar. Esa medida puso fin a 10 años de Ley de Convertibilidad entre el dólar estadounidense y el peso argentino a la tasa de 1 a 1. Muchas de las empresas multinacionales que habían comprado las empresas públicas de servicios, sólo obtuvieron las tarifas que estaban alineadas sobre el dólar (a la tasa en vigor de la época, es decir 1 a 1). La «pesificación»



deterioró fuertemente los resultados de dichas empresas multinacionales. A pesar de los considerables beneficios conseguidos durante la década de los 90, no aceptaban las pérdidas (40). Así, France Telecom, Suez o EDF vendieron sus activos en beneficio de los grandes grupos argentinos, con lo que contribuyeron a devolver la solidez al capitalismo nacional argentino.

Frente a la crisis económica, los movimientos sociales no se quedaron parados. Surgieron recuperaciones de fábricas y empresas (41). Algunas de las fábricas recuperadas, en 2007 continuaban con la experiencia de la autogestión, en muchos casos a pesar de los obstáculos que ponía el gobierno Kirchner. En efecto, inmediatamente después de la crisis, el gobierno generalmente apoyaba esas iniciativas pero tras la recuperación pretendía poner en orden el capitalismo argentino, lo que implicaba la ruptura de la dinámica autogestionaria.

Conclusión: para otro régimen de inserción internacional de los países de la periferia

Después de veinte años de una enorme expansión de los inversores directos extranjeros, las multinacionales se han aprovechado de un contexto político muy favorable para tomar el control de una gran parte de las economías latinoamericanas: más allá de los tradicionales productos mineros, hidrocarburos y productos agrícolas, las multinacionales organizan una gran parte del tejido industrial y a menudo desempeñan un papel dominante en los servicios, especialmente en la banca, en los servicios de infraestructuras (electricidad, telecomunicaciones) y en la distribución. Esta presencia creciente ha modificado la faz de las ciudades latinoamericanas, pero no ha conducido a una dinámica de desarrollo: el crecimiento económico sigue a un nivel débil, aunque parece que se inicia una recuperación en los últimos años; sobre todo las desigualdades sociales, el desempleo y la pobreza permanecen en cotas muy elevadas.

Si las multinacionales contribuyen a la polarización económica y social de los países latinoamericanos, en el ámbito de la microeconomía se comportan como auténticos depredadores. Operan para incrementar permanentemente los beneficios, situándolos a niveles muy elevados, y desprecian cualquier otra consideración: salarios de miseria, precarización de los estatutos, destrucción del medio ambiente, apoyo a los sectores más reaccionarios, competición a la baja entre los territorios...

Frente a esta ofensiva, las resistencias se han desarrollado de forma importante. Parten de tres lógicas: En primer lugar de una reacción parcial del gobierno bajo la presión de una catástrofe económica y las fuertes movilizaciones sociales, como en el caso de la Argentina de Kirchner. Después, las movilizaciones concretas contra las multinacionales (guerras del agua y guerra del gas en Bolivia, movilización contra los proyectos mineros...). Y finalmente, la llegada al poder de gobernantes comprometidos en políticas que rompen explícitamente con el neoliberalismo en favor del «Socialismo del siglo XX» en Bolivia, Venezuela y más recientemente en Ecuador.

Estos nuevos equipos han conseguido, con más o menos ventajas, recuperar el control del flujo de las riquezas controladas por las multinacionales. Las nacionalizaciones se han llevado a cabo sin romper la legalidad, es decir, a través de negociaciones conducentes a un acuerdo sobre las indemnizaciones o a un proceso de arbitraje



internacional. Esta recuperación se ha dirigido a mejorar el nivel de vida de la población por medio de políticas de redistribución y de lanzamiento de inversiones productivas o de capital humano (sanidad y educación). Sin embargo, en cierto número de casos los gobiernos se ven obligados a ponerse de acuerdo con las multinacionales, ya que éstas poseen efectivamente la capacidad tecnológica, el capital o las redes distribuidoras que los países no pueden saltarse bajo pena de renunciar a los pagos inmediatos cruelmente necesarios.

Esta limitación para la emancipación de los países latinoamericanos frente al capital extranjero puede ser contrarrestada en parte, a medio plazo, por una dinámica de integración regional: el proyecto de Chávez y sus aliados dirigido exactamente a poner a disposición mutuamente a nivel regional los medios (capitales, tecnologías, redes...) y la puesta en marcha de una integración política que ampliará los márgenes de maniobra. Es en esta vía en la que el subcontinente en conjunto avanzará en la orientación de la utilización de los recursos para satisfacer las necesidades de sus poblaciones en vez de alimentar el apetito inextinguible de beneficios de la finanza internacional (42). Sin embargo, permanecen dos problemas importantes. Por un lado, la reconquista de una forma de soberanía nacional o regional frente a las multinacionales sigue siendo frágil y no aportará una auténtica ruptura si se apoya en las burguesías locales: América Latina ya conoció un movimiento de este tipo entre los años 40 y 80 que permitió realmente un cierto desarrollo pero no quebró la lógica capitalista ni redujo de forma permanente la polarización socioeconómica de los países. Por otra parte, dado que la interdependencia entre las economías es más fuerte que nunca, el enfrentamiento con las multinacionales no puede ser de la incumbencia de un solo grupo de países, con más razón si se trata de países de la periferia. Establecer alianzas entre las fuerzas políticas y los movimientos sociales del norte y el sur para oponerse a las multinacionales y a las políticas que éstas inspiran continúa siendo una labor obligatoria para avanzar hacia una integración internacional solidaria.

Notas:

(1) La inversión directa extranjera (IDE) es una inversión que implica una relación a largo plazo y pone de manifiesto el interés permanente de una entidad residente en un país. Es diferente de la inversión financiera. A través de las inversiones extranjeras es como una empresa puede desarrollar su actividad en diferentes países y de esa forma convertirse en una multinacional.

(2) Los datos que se presentan en este párrafo se han sacado de diversos informes de la CNUCED. www.unctad.org.

(3) Anthony Faiola, «Spanish Firms Revive Latin America Conquest», *The Washington Post*, 14 de febrero de 2000 Usher, «New World Conquests», *Time*, 5 de junio de 2000. Ver también el artículo de Luis Miguel Busto Mauleon, «El nuevo colonialismo español», <http://www.revistapueblos.org/spip.php?article304> (noviembre de 2005).

(4) D elazay, Y. y Garth, B., *La mondialisation des guerres de palais*, Seuil, coll. «Liber», París, 504 p.

(5) Yannaca-Small, C. (2004), «Indirect expropriation and the right to regulate in



international investment law», *OCDE Working papers on international Investment* , abril de 2004, 22 p.; UNCTAD (2005), «Investor-State disputes arising from investment treaties: a review», *UNCTAD Series on International Investment Policies for Development* , 106 p.

(6) Jelson Oliveira, «BRÉSIL - Renault et la réforme agraire», *Diffusion d'Informations sur l'Amérique Latine - DIAL* , 2558, 16 de mayo de 2002, <http://www.alterinfos.org/spip.php?article1349>

(7) C EPAL, *Estudio Económico* , 2002, 2003, 2005 y 2007

(8) Referencia al clásico de Eduardo Galeano (1971), *Las venas abiertas de América Latina* , sexagésima séptima edición, Ed. Siglo XXI, México

(9) C. Durand (2006), «Institutions et impact des IDE dans les pays en développement: le secteur de la grande distribution au Mexique», *Institutions, développement économique et transition* , Séptimas jornadas científicas de la red «Analyse Economique et Développement de l'AUF», París, Francia, <http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00135918/en>.

(10) «Despidos masivos en Banamex, pese a altas ganancias en el país», *La Jornada* , 30 de abril de 2007.

(11) CIOSL, «Perú: Carta de CIOSL a la ministra de Trabajo», 19 de Septiembre de 2006, www.cioslorit.net/espanol/noticia1.asp?id=204

(12) Erika Arriaga, «Reabre operaciones planta de Euzkadi en Jalisco», *La Jornada* , México, 26 de febrero de 2005; Carolina Gómez Mena, «Festeja el sindicato de Euzkadi 72 años de existencia», *La Jornada* , México, 22 de julio de 2007.

(13) Consultar el sitio dedicado a la actualidad de las luchas concernientes a las minas: <http://www.conflictosmineros.net/al/html/index.php>

(14) Recopilación de despachos sobre este caso disponibles en el sitio: www.ccdhal.koumbit.org/spip.php?mot=33.

(15) Información publicada en el sitio de la compañía: www.monterrico.co.uk.

(16) Ver el sitio dedicado a la situación en esta ciudad: <http://www.todosobrelaoroya.org/>

(17) Ver el sitio de Friends of the Earth: <http://www.foei.org/fr/publications/link/mining/22.html> .

(18) Amnistía Internacional, *Colombia: Homicidios, detenciones arbitrarias y amenazas de muerte: la realidad del sindicalismo en Colombia*, informe AMR 23/001/2007, 3 de Julio de 2007, <http://www.amnesty.org/en/library/asset/AMR23/001/2007/en/dom-AMR230012007es.html>.



(19) Benito Pérez, «Ces syndicalistes assassinés qui hantent les multinationales », *Le Courrier* , Ginebra, 28 de julio de 2007.

(20) Christina Kearney, «Colombians sue banana producer for funding guerrillas», *Reuters* , 19 de Julio de 2007.

(21) Ver el *World Investment Report* de la CNUCED de 2004 y 2007.

(22) Salim Lamrani, «Nacionalizaciones: se abre una nueva era en Venezuela», *Rebelión*, 27 de febrero de 2007, <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=47248>.

(23) Elisabeth Studer, «Chavez: nationalisation de tout le secteur de l'énergie», *Le Blog Finance* , 15 de enero de 2007, www.leblogfinance.com/2007/01/chavez_national.html; *Agencia Bolivariana de Noticias* , «Venezuela recupera soberanía petrolera sobre convenios en Faja del Orinoco», 25 abril de 2007, http://www.abn.info.ve/go_news5.php?articulo=89832&lee=3; Jens Gould, «Venezuela tightens oil grip», *The Christian Science Monitor* , 14 de abril de 2006, www.csmonitor.com/2006/0414/p06s01-woam.html; Mark Weisbrot, «A New Assertiveness for Latin American Governments», *International Business Times* , 11 de junio de 2007.

(24) Steven Bodzin y José Enrique Arrijoja, «Conoco, Exxon Mobil to Quit Venezuela, Ramirez Says», *Bloomberg* , 26 de junio de 2007, www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601086&sid=aezzzCuHIpvQ&refer=news.

(25) «Bolivia, Venezuela and Nicaragua withdraw together from the ICSID», *CADTM* , 2 de mayo de 2007, www.cadtm.org/spip.php?article2618

(26) *Tratado energético del ALBA* , Tintorero - Estado Lara, 29 de abril de 2007: www.alternativabolivariana.org; Eduardo Gudynas, «La diplomatie de l'énergie et l'intégration sud-américaine à la croisée des chemins», *IRC Programa de las Américas*: www.ircamericas.org , 20 de junio de 2007.

(27) Environment News Service, «Bechtel Drops \$50 Million Claim to Settle Bolivian Water Dispute», 19 de enero de 2006, www.ens-newswire.com/ens/jan2006/2006-01-19-04.asp .

(28) Ver «Bolivie: la longue lutte pour l'eau», mayo de 2006, www.secours-catholique.asso.fr/actualiteinternationale_873.htm; Juan Diego Restrepo, «Cochabamba: la guerre de l'eau inachevée» RISAL/ALAI, 20 octubre de 2006, <http://risal.collectifs.net/spip.php?article2183>.

(29) Eric Toussaint, «Sous la pression populaire, le président bolivien met fin à la présence de Suez en Bolivie», *CADTM* , 17 de febrero de 2005, http://www.cadtm.org/spip.php?article1156&var_recherche=suez%20bolivie.

(30) Marjolaine Normier, «Bye bye Suez», *Le jouet enragé* , París, febrero de 2007.



(31) Louis Jean et Jean-Philippe Catellier, *Alternatives* , 2 de marzo de 2007, <http://www.alternatives.ca/article2816.html> .

(32) Walter Chavez, « Mobilisations sociales pour la nationalisation des hydrocarbures et démission du président », *RISAL*, 8 de junio de 2005, http://risal.collectifs.net/spip.php?article1396&var_recherche=guerre%20du%20gaz%20Bolivie.

(33) Benito Pérez, «La Bolivie n'a plus de maîtres mais des partenaires», *Le Courrier* , Ginebra, 30 de junio de 2007.

(34) Franz Chávez, «Petroleo-Bolivia: Nacionalización en duda», *IPS* , abril de 2007, <http://ipsenespanol.net/nota.asp?idnews=40581>; «Contratos petroleros: los costos recuperables devuelven todo a las petroleras», *Alerta Laboral* , n° 49, Abril de 2007, www.cedla.org/boletin/boletin.php?id_bol=64.

835) Pablo Ortiz, «Bolivia ya controla sus refinerías», *Pagina/12*, 27 de junio de 2007, <http://www.marceloelias.com/opinion754.html>

(36) La compañía siderúrgica india Jindian Steel an Power ha obtenido el derecho de explotar el 50% de la mina El Mutún, el mayor yacimiento de mineral de hierro sin explotar del mundo . Hal Weitzman, «Bolivia lands deal to exploit iron ore deposit» *Financial Times* , 20 de julio de 2007.

(37) «Entrevista con Álvaro García Linera Vicepresidente de la República». *El Deber* , Bolivia, 21 de enero de 2007.

(38) Heather Walsh, «Bolivia Seeks More Revenue From Glencore After Nationalization», *Bloomberg* , 14 de febrero de 2007, <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601013&sid=aafc1GJIBsD0&refer=emergingmarkets>.

(39) Benito Pérez, «Evo Morales reprend le téléphone avant de nationaliser l'électricité», *Le Courrier* , Ginebra, 10 de abril de 2007.

(40) En la primera época de E. Duhalde después de N. Kirchner, quienes afirmaban que querían pasar la página del «menemismo» que sin embargo habían apoyado al más alto nivel (como vicepresidente y gobernador respectivamente).

(41) Ver el dossier de OSAL (Observatorio Social de América Latina) de la CLACSO específica sobre los conflictos sociales: www.clacso.org.ar/difusion/secciones/osal

(42) A. Saludjian, *Pour une autre intégration sud-américaine: critiques du Mercosur néo-libéral*, L'Harmattan, París, 2006.



Cédric Durand es economista, investigador del CEMI-EHESS y CEPN-Paris13 (cdurand@ehess.fr). Alexis Saludjian es Doctor en Economía, miembro del SEPLA, OID y GREITD y autor de: *Pour une autre intégration sud-américaine: critiques du Mercosur néolibéral*, L'Harmattan, París, 2006 (alex_saludj@yahoo.fr).

