

EL NOU COLONIALISME ESPANYOL

LES MULTINACIONALS ESPANYOLES CONTINUEN LA DESPOSSESSIÓ D'AMÈRICA LLATINA

Luis Miguel Busto Mauleón
16/11/2005
www.revistapueblos.org

“La divisió internacional del treball consisteix en que uns països s'especialitzen en guanyar i altres en perdre. La nostra comarca del món, que avui anomenem Amèrica Llatina, va ser precoç: es va especialitzar en perdre des dels temps remots en que els europeus del Renaixement s'hi van llançar a través del mar i li enfonsaren les dents a la gola. Van passar els segles i Amèrica Llatina va perfeccionar les seves funcions...”

Així comença el llibre d'Eduardo Galeano, *Les venes obertes d'Amèrica Llatina* escrit al 1970. Trenta-cinc anys més tard res diu que hagi canviat, és més, les coses, sens dubte, han empitjorat. Tan sols un petit canvi: la identitat de les sangoneres. Les funcions perfeccionades a les que es refereix l'autor parlen de com amb el capitalisme van ser les grans corporacions nord-americanes les que van entrar a sac al sud del continent i van començar la desposseïció de recursos naturals i humans. Però ja a finals del segle passat, com l'assassí que torna al lloc del crim, les empreses espanyoles van fixar la seva vista en les noves possibilitats del Nou Món i com aus de rapinya es van llançar a repartir-se les desposseïcions. La classe política sud-americana els va rebre com els salvadors de la cobdícia dels seus veïns del Nord perquè es tractava d'empreses procedents de la Mare pàtria. Però pel capitalisme no hi ha família que valgui. Ni pàtria que se li posi per davant.

Les grans empreses multinacionals espanyoles van néixer a la dècada dels vuitanta, en una onada de crisi del capitalisme mundial i en un marc d'obertura de l'economia espanyola al calor de la integració a la Unió Europea. Per ser admesa en el seu sí, Espanya va haver d'acceptar el desmantellament del seu teixit industrial i la coordinació de la seva política agrària amb la de la resta de països associats. A canvi va començar a rebre els fons estructurals orientats a finançar la transició cap a una estructura econòmica basada en la oferta de béns de consum i serveis. Però en aquesta lluita pels mercats es va trobar amb els seus socis europeus i la inversió es va veure necessària dirigir-la cap a Amèrica Llatina. Es tractava d'una inversió necessària per acumular uns capitals que, en aquest marc de competència, era complicat importar des d'Europa o inclús crear a la pròpia Espanya. El govern espanyol va jugar un paper protagonista al establir un marc legal liberalitzador que va consistir en la reducció de requisits legals pels fluxes de capitals sortints, la disposició de fons públics per a recolzar les inversions, la creació d'assegurances i la firma d'acords bilaterals i multinacionals per protegir-les.

Les multinacionals espanyoles, a remolc dels canvis estructurals recolzats pel Banc Mundial i el FMI, van acaparar en aquests anys part del patrimoni i els serveis públics llatinoamericans, rematats a preus de saldo. Els anys 90 es van caracteritzar per la ofensiva desnacionalitzadora que pretenia reduir el deute extern a base de privatitzacions i exportacions mentre es minimitzava el cost social. Això va ser aprofitat per les

companyies espanyoles en expansió que necessitaven nous mercats i legislacions més toves per aconseguir beneficis mai vistos. Venuts els recursos nacionals la ofensiva va apuntar al sector serveis on les necessitats bàsiques de milions de persones van quedar atrapades en els monopolis espanyols.

Les dades així ho demostren. Les empreses multinacionals espanyoles van invertir en els anys 90 al voltant de 40.000 milions de dòlars en la compra de bancs, telecomunicacions, energia i altres sectors estratègics d'Amèrica Llatina. Però el que hauria de ser un factor creador de llocs de treball i riquesa, tal i com es defineix des del món empresarial, no ha estat res més que una nova invasió colonial al perseguir només el màxim benefici en el menor temps possible. És a dir, el seu únic objectiu ha estat l'abaratir costos baixant en el possible els sous, les aportacions físiques i les cotitzacions socials.

En molts casos s'ha arribat, inclús, a col·laborar amb governs i polítics dictatorials fent qüestionar-se el respecte d'aquestes empreses als drets humans més fonamentals. En la consecució del seu únic objectiu no han exclòs cap mitjà i amb freqüència han recorregut a la promoció de guerres i conflictes interètnics, a la violació dels drets laborals, a la degradació del medi ambient, a la corrupció de funcionaris per apoderar-se de serveis públics mitjançant privatitzacions fraudulentament, a la monopolització dels mitjans de comunicació, a la corrupció d'elits polítiques, intel·lectuals i de la societat civil i al finançament de cops d'Estat, de dictadures i d'altres activitats criminals.

La política d'inversions a Amèrica del Sud que van començar les empreses espanyoles amb el vist-i-plau dels governs socialistes encara es va accentuar més amb el govern de José María Aznar. El seu enfrontament amb els socis europeus i el seu apropament a la política nord-americana li va donar un marge major de maniobra a Amèrica Llatina. Aquesta política es concreta en l'anomenada Fundació Carolina, nascuda a l'any 2000, i que agrupava a les 24 multinacionals espanyoles més importants. La majoria d'elles havien nascut com a empreses públiques i en els últims anys havien estat privatitzades. Pertanyien a tots els sectors econòmics i van prendre posicions en quasi tots els països de la regió.

Són moltes les empreses espanyoles que van començar de nou el viatge en busca del Nou Món. Si la devastació soferta per part dels europeus del Renaixement, a la que fa referència Galeaon, va ser el començament del dessagnament sud-americà, aquesta nova onada pot suposar la punteta. Vegem en quins sectors les multinacionals espanyoles han clavat la dent i quins són els vampirs àvids de sang.

Sector de Telecomunicacions: Telefònica

Telefònica és una empresa privada que compta amb 1,7 milions d'accionistes directes i el nucli dur dels quals el formen La Caixa i BBVA. Té 88,5 milions de clients, està present en 16 països i compta amb 157.000 empleats a tot el món. És la sexta companyia mundial del sector per capitalització bursàtil, la quinta empresa d'Europa i la primera d'Espanya. Si bé és cert que en el camp de les telecomunicacions el servei s'ha estès i ha millorat en alguns aspectes, l'entrada d'aquesta empresa als diferents països llatinoamericans ha generat moltes irregularitats.

En primer lloc, la major activitat econòmica de Telefònica hauria d'haver significat una major recaptació tributària. Però diferents acords de la companyia amb els governs de torn, li ha possibilitat pagar menys impostos. En molts casos ha impedit la competència

en el sector d'altres empreses al contemplar les concessions periòdes de monopoli. Tampoc ha estat una generadora de feina, ja que en moltes ocasions les empreses contractistes també eren espanyoles i els llocs de direcció han estat ocupats per espanyols. En aquest aspecte, les condicions laborals han anat empitjorant i la descentralització de serveis i la creació de filials ha augmentat la subcontractació de personal per evitar responsabilitats contractuals intensificant, a més, la contractació temporal. L'entrada de la multinacional en els diversos països tampoc ha suposat un estalvi pels consumidors interns, sent el cost del servei de telefonia exageradament alt. Finalment, ha estat una fidel col·laboradora amb els governs de torn, i davant d'aquesta relació tan estreta amb el poder econòmic i polític el consumidor llatinoamericà ha quedat desprotegit.

El grup Telefónica Latinoamérica, controlat al cent per cent per Telefónica, té presència a Argentina, Brasil, Xile, Colòmbia, Costa Rica, Equador, El Salvador, Guatemala, Hondures, Nicaragua, Panamà, Perú, Puerto Rico, República Dominicana, Uruguai i Veneçuela. El seu major volum de negoci el té a Argentina per mediació de Telefónica de Argentina en el que hi participa amb un 98,03 per cent; a Brasil a través de Telesp i una participació del 87,49 per cent; Xile, amb Telefónica CTC Chile i una participació del 44,89 per cent; i Perú, en l'empresa Telefónica del Perú i una participació del 98,19 per cent. A la resta de països ho fa a través de diferents empreses del seu grup: Atento, Telefónica Contenidos, Telefónica Empresas, Telefónica Móviles, Terra Networks i TPI Páginas Amarillas.

El benefici de Telefónica Latinoamericana al 2004 va ser de 806,6 milions d'euros, un 44,4 per cent superior a l'any 2003.

Sector hidrocarburs: Repsol

Repsol YPF és una empresa internacional de petroli i gas, amb activitats a 28 països i amb més de 30.000 treballadors en nòmina. És una de les deu majors petrolieres privades del món i la major companyia privada energètica a Amèrica Llatina en termes d'actius. Té una producció d'hidrocarburs de més d'1,1 milions de barrils equivalents de petroli/dia i les seves reserves de cru i gas quasi assoleixen els 5.000 milions de barrils que es localitzen, fonamentalment, a Amèrica Llatina i al Nord d'Àfrica. Els seus principals accionistes són els grups financers La Caixa i BBVA i les seves activitats es centren en l'exploració i explotació, el refinament i la venda i distribució de petroli. Repsol defensa que "està desenvolupant una estratègia corporativa els principals pilars de la qual són la protecció del medi ambient, l'establiment d'una política de recursos humans que potencia la millora contínua de les relacions laborals i la integració de les mesures i actuacions concretes que col·laboren amb el desenvolupament de la societat".

Però la realitat és una altra. En un principi ja resulta estrany que un país com Espanya aparegui a Amèrica del Sud amb una empresa petroliera quan ni té petroli ni té grans relacions amb els països productors. En aquest marc Repsol compra empreses públiques llatinoamericanes del sector hidrocarburs a preus irrisoris gràcies als acords polític-econòmics bilaterals.

Dos exemples: YPF d'Argentina comprada a canvi de bons per pal·liar el deute extern sota el pretext de la falta de capacitat financera. Després de la compra, al 1999, en un any va multiplicar per quatre els seus beneficis que van arribar a 1.150 milions d'euros sent un 66 per cent procedents d'YPF.

Al 1996 es va vendre el 75 per cent de les accions de la refinera de La Pampilla de Perú a Repsol per 180 milions de dòlars quan al 1994 havia generat uns ingressos de 657 milions.

Els impactes mediambientals de les seves actuacions i sobre les comunitats indígenes disten molt dels seus objectius. Les contínues denúncies amb prou feines surten a la llum però es van coneixent. Com la destrucció del parc natural Yasuní a l'amazònia equatoriana de 680.000 hectàrees de les quals un terç pertanyen al poble huaorani; o les llacunes Llançanelo, reserva natural a Argentina on la petroliera vol perforar vuit nous pous; o la invasió de 18 territoris indígenes i 4 parcs naturals a Bolívia; o el més conegut que ha portat a la multinacional a un litigi amb el poble maputxe. Els beneficis de Repsol YPF al 2004 van ser de 1.950 milions d'euros. Els ingressos operatius a Europa van assolir 29.050 milions d'euros; a Amèrica Llatina només 11.760, el que demostra com els recursos naturals de la zona serveixen, en gran part, pel consum europeu.

Sector elèctric: Endesa

Endesa és una de les majors companyies d'electricitat d'Europa i és el líder en el mercat espanyol i en varis països d'Amèrica Llatina. Fundada al 1944 com una empresa estatal per la producció d'energia, va ser privatitzada al 1998. A l'actualitat, Endesa serveix a més de 22 milions de clients amb electricitat i gas a nivell mundial, dona feina a més de 27.000 treballadors i compta amb ingressos entorn als 18.000 milions d'euros. En mans de grans corporacions borsàtils (Cajamadrid, Chase International...) actualment es troba el seu accionariat revoltat després de la recent OPA hostil llançada per Gas Natural, que, per cert, està en mans de Repsol-YPF i La Caixa.

Durant l'any 2004 va tenir uns beneficis nets de 1.379 milions d'euros, augmentant el 5,1 per cent respecte l'any anterior. La seva presència a Amèrica Llatina es plasma en l'empresa Endesa Internacional i assumeix la gestió d'un ampli número d'empreses, principalment Enersis, Endesa Chile i Chilectra (a Xile); Edesur, Costanera, Dock Sud i El Chocón (Argentina); Cien, Endesa Fortaleza, Ampla i Coelce (Brasil); Emgesa i Codensa (Colòmbia); o Edegel i Edelnor (Perú).

Tot i que l'entrada de la multinacional a la zona va comportar un increment de la potència instal·lada i de l'índex d'electrificació també ha tingut en els últims anys els seus peròs. Així, la història d'ENDESA-Espanya a Xile comença quan aquesta va arribar a un acord financer amb un grup xilè que representa els interessos més tèrbols de la burocràcia estatal sota la dictadura militar de Pinochet. L'Estat va cedir la propietat del patrimoni públic i aquests gestors de l'aparell burocràtic estatal apareixien com els únics beneficiaris en múltiples societats on es feien responsables de tota la gestió del patrimoni i a la vegada adquirien petits paquets d'accions. L'Estat xilè, per la seva banda, intervé sempre a favor dels empresaris i en contra dels pobles originaris. Els gasoductes del nord de Xile, que s'emporten els recursos miners sense pagar impostos, s'han construït destrossant cementiris indígenes, petroglifs mil·lenaris i llocs sagrats de les diferents cultures precolombines.

La seva activitat al Perú també ha provocat grans polèmiques ja que la concentració del mercat va entrar en conflicte amb les lleis tot i que l'estat va facilitar la seva privatització atorgant impunitat a la multinacional tot i que vulnerant el principi d'igualtat davant la llei. La primera actuació va ser l'acomiadament de treballadors, primer els afiliats al sindicat

més important, i la firma de contractes individuals per evitar la negociació col·lectiva. Finalment la majoria d'activitats es van subcontractar evitant responsabilitats derivades del risc elèctric al treball.

Sector financer: BBVA

A la dècada dels 90, el sector bancari espanyol va estar marcat per dues tendències: la concentració de poder i l'expansió internacional. Les entitats espanyoles, després d'un període de fusions i adquisicions, han configurat un panorama dominat per dos gegants: el BBVA i el BSCH.

A la vegada van començar una expansió cap a Amèrica Llatina buscant nous mercats amb l'objectiu de poder competir amb els grans bancs europeus. Aquesta estratègia va estar facilitada per l'elit dirigent dels països llatinoamericans. El seu paper en l'economia es va centrar en el sistema financer i en les pensions privades però les seves majors irregularitats van correspondre a l'àmbit laboral, ja que aquests bancs participaven del capital social d'altres multinacionals espanyoles, tal i com hem vist anteriorment.

El BBVA és la segona entitat bancària espanyola i l'any passat va guanyar 2.082 milions d'euros, un 25,8 per cent més que al 2003 i només per sota del BSCH. D'aquest benefici, 1.239 milions d'euros es van obtenir a les seves filials llatinoamericanes, un 44 per cent del total. Però els seus recursos i les seves fundacions per Amèrica Llatina per tot l'any passat va ser de 4,9 milions d'euros.

Si bé l'entrada d'aquests bancs va suposar una millora en el tracte al client i l'agilització dels seus serveis, els perjudicis ocasionats presenten un balanç totalment negatiu. L'entrada als diferents països es va produir mitjançant l'adquisició de bancs nacionals, molts d'ells públics, i en el procés de reestructuració els qui van pagar primer els costos van ser els treballadors. Al Perú, per exemple, el 25 per cent de la plantilla va ser acomiadada, es va augmentar la jornada de treball sense compensació i el sindicalisme va anar-se debilitant.

Tot i que l'exemple més sagnant és el del BBVA a Argentina: les adquisicions dels bancs locals mitjançant fusions i OPAS, la seva irrupció a les telecomunicacions, en els fons de pensions, als serveis públics, ficats en la indústria de l'armament, especulant amb la construcció immobiliària, mantenint en secret el deute extern privat dels països més pobres... per acabar negant els seus esqualids estalvis als petits estalviadors argentins atrapats al 'corralito'.